

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 15 JANVIER 2020

VOLUME 11

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
avocat accompagné de
M. ANDRÉ BÉLISLE
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>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR (suite)	
MATHIEU JOHNSON	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	8
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	50
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	157

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 (ENERGIR) :	Répondre par écrit aux questions 1.2.1, 1.2.3 et 1.2.6 du document SÉ-AQLPA-GIRAM-0058 (demandé par la Régie) 52
E-2 (ÉNERGIR) :	Présenter le détail du prix moyen pondéré livré pour le calcul des sept prix moyens pondérés (demandé par la Régie) 147
E-3 (Énergir)	Déposer le calcul de la valeur actualisée de trois scénarios prix/durée pour un contrat livrant cinq millions de mètres cubes (5 Mm ³) par an. Le scénario numéro 1 serait quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) durant vingt (20) ans. Le scénario numéro deux, quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) plus dix pour cent (10 %) durant quinze (15) ans. Et le troisième scénario, quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) plus trente pour cent (30 %) durant dix (10) ans 149
E-4 (Énergir)	Fournir la proportion entre les contrats d'achat de volumes de gaz de source québécoise et les contrats de source hors Québec permettant de donner effet à la politique 2030 sans nuire au développement de la filière québécoise (demandé par la Régie) 187

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce quinzième (15e)
2 jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience à huis clos du
8 quinze (15) 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. Poursuite de l'audience.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est ce que monsieur le sténographe a eu la
14 gentillesse de le mentionner. Je pense que maître
15 Neuman est là, alors... Il est juste absent
16 quelques minutes. Bonjour, Maître Neuman. J'espère
17 que vous allez mieux ce matin.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame,
20 Monsieur les Régisseurs. Oui, ça va mieux et je
21 vous remercie. Enfin, j'ai compris, j'ai cru
22 comprendre que vous m'avez autorisé à poser mes
23 questions aujourd'hui?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 D'accord. J'ai fait de mon mieux. Quelqu'un me
3 demandait si... même si je n'étais pas là, si
4 j'avais eu la chance d'écouter l'audience sur
5 Internet. J'ai dit que j'aurais été... ça m'aurait
6 fait très plaisir, mais malheureusement l'audience
7 était confidentielle, donc j'ai obtenu les pièces
8 confidentielles. J'ai obtenu la transcription de
9 l'audience, mais assez tardivement en fin de
10 journée hier.

11 J'ai fait de mon mieux pour... enfin, je
12 fais de mon mieux pour éviter de dédoubler des
13 questions qui auraient déjà été posées. Mais, il se
14 peut que, n'ayant pas lu les heures... l'ensemble
15 des heures d'audience à la transcription, que ça
16 m'arrive.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Pas de problème.

19 PREUVE D'ÉNERGIR (suite)

20

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce quinzième (15e)
2 jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

3

4 MATHIEU JOHNSON

5 CAROLINE DALLAIRE

6 CATHERINE SIMARD

7

8 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
9 disent :

10

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. [1] Alors, bonjour, Monsieur, Mesdames. Alors,
13 d'abord, oui, est-ce qu'on pourrait... Est-ce que
14 ce serait possible de projeter les deux pièces, la
15 première des représentations. Je n'ai pas de copie
16 papier de cette pièce. Je ne sais pas si on a
17 une... Personne n'en a. O.K. D'accord. O.K. Je ne
18 l'ai pas sur l'ordinateur.

19 Est-ce que vous pouvez avancer, Madame, un
20 peu plus loin. Non, c'est pas celle... Oui. En
21 fait, celle-là, on la gardera pour plus tard. Ce
22 serait l'autre. Oui. Un peu plus loin. O.K. On va
23 sur la page précédente. O.K. Donc, je vais poser
24 quelques questions là-dessus un peu plus tard.

25 D'abord, nous comprenons qu'Énergir, dans

1 la stratégie qu'elle propose à la présente étape B
2 du présent dossier, avait énoncé deux objectifs,
3 d'une part, l'atteinte des cibles réglementaires ou
4 gouvernementales dont la cible du un pour cent
5 (1 %) et le maintien d'un prix, d'un prix
6 acceptable.

7 Est-ce qu'il est correct de comprendre la
8 preuve écrite et la preuve orale à l'effet que ces
9 deux objectifs ne sont pas égaux? En ce sens que
10 l'atteinte de la cible réglementaire, cet objectif,
11 il est incontournable.

12 Vous n'avez pas le choix de ne pas
13 l'atteindre, alors que le prix, évidemment vous
14 pouvez faire tout ce que vous souhaitez, tout ce
15 qui est raisonnablement possible de faire et de
16 proposer à la Régie d'adopter, mais c'est-à-dire
17 cet objectif, si je peux me permettre, cède le pas
18 sur l'objectif premier qui, lui, n'est pas
19 négociable, n'est pas contournable qui est celui de
20 respecter la cible gouvernementale.

21 M. MATHIEU JOHNSON :

22 R. On confirme.

23 Q. **[2]** O.K. Il avait été question, lors d'une audience
24 antérieure, de pénalité qu'Énergir aurait à payer
25 s'il n'atteint pas la cible gouvernementale. Mais,

1 est-ce que je comprends que ces pénalités ne
2 seraient pas dues... Enfin, c'est-à-dire elles
3 seraient dues seulement si c'est volontairement
4 qu'Énergir souhaite ne pas atteindre les cibles
5 gouvernementales.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Je pense, vous me voyez venir. Là-dessus, à savoir
8 comment s'appliquerait des pénalités légales en
9 vertu de différentes lois, je vais m'objecter à la
10 ligne de questions là-dessus.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Parce que c'est une question de droit?

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 O.K. Bon. Ça va, je laisse faire.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Pas de problème. Vous aurez la discussion avec...
19 en argumentation.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 D'accord. D'accord. Sur la pièce qui est
22 présentement projetée, est-ce que, Madame la
23 Greffière, est-ce que vous pourriez m'indiquer la
24 cote? Parce que je ne sais pas quelle cote donner
25 puisque c'est une pièce confidentielle.

1 LA GREFFIÈRE :

2 C'est la pièce 294...

3 (9 h 07)

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 ... mais la version non confidentielle. En fait,
6 c'est-à-dire la version confidentielle mais
7 justement, sur Internet, c'est seulement la page
8 couverture qui se trouve... une page couverture qui
9 se trouve. Donc, on voit ici, c'est la... B-0295.
10 D'accord. Qui est la pièce Gaz Métro-3, Document
11 2... Document 3. On voit donc vous prévoyez, vous
12 indiquez votre estimation pour l'atteinte des
13 volumes nécessaires à l'atteinte de la cible
14 réglementaire du un pour cent (1 %) en deux mille
15 vingt, deux mille vingt et un (2020-2021). Dans le
16 dernier carré qui se trouve à droite, vous
17 indiquez :

18 Le manque à gagner pourrait être
19 inférieur si des achats directs en GNR
20 sont effectués par les clients.

21 Est-ce qu'il est correct de comprendre que, comme
22 on est au stade d'estimation, au stade prévisionnel
23 que, à ce stade, selon vos meilleures connaissances
24 la prévision que vous faites pour l'année deux
25 mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021),

1 c'est qu'il n'y a pas d'achats directs qui sont
2 prévus durant cette période-là?

3 M. MATHIEU JOHNSON :

4 R. Donc, hier ce qu'on mentionnait, c'est que nous
5 avions estimé les achats directs en GNR au courant
6 des prochains mois et ils seront inclus dans le
7 graphique. Pour l'instant, dans le manque à gagner,
8 il n'y en a pas qui sont inclus. C'est parce que,
9 pour l'instant, on n'a aucun client qui nous a
10 témoigné à l'effet qu'il allait y avoir... En
11 vingt, vingt et un (2020-2021)? Non, c'est ça, en
12 vingt, vingt et un (2020-2021), il n'y a aucun
13 client qui allait nous... qui allait acheter en
14 direct du GNR. Donc, pour l'instant, on n'a pas de
15 données. C'est pour ça qu'il y a le petit carré
16 bleu de dire :

17 Ce manque à gagner de [REDACTED]
18 [REDACTED] là sera réduit des achats
19 directs en GNR.

20 Q. [3] Il sera réduit là... Bien, j'imagine, le
21 prochain plan d'approvisionnement, c'est à ce
22 moment-là que la mise à jour, si je peux l'appeler
23 ainsi, de la stratégie serait revue?

24 Mme CATHERINE SIMARD :

25 R. Oui.

1 Q. **[4]** Et est-ce que vous êtes d'accord avec moi que
2 s'il devait y avoir des clients en achats directs,
3 l'endroit préféré où les trouver, ce serait parmi
4 les clients en attente, qui sont sur votre liste
5 d'attente pour obtenir votre tarif GNR de gaz de
6 réseau? Donc, il n'y a aucun de ces clients qui
7 sont en attente qui s'est manifesté pour devenir un
8 acheteur direct, à ce jour?

9 M. MATHIEU JOHNSON :

10 R. On a un client... Je ne sais pas à quel point on
11 peut dériver des règles puis des tendances à partir
12 des données d'achats directs puis de la liste
13 d'attente. Ce que je peux vous dire, c'est que, en
14 ce moment, il y a un client en achats directs de
15 GNR. Ce client-là était sur la liste d'attente,
16 effectivement. Donc, on n'était pas capable de lui
17 en fournir. Donc, il s'est retourné puis on a
18 facilité, on l'a mis en contact avec un courtier
19 qui lui en avait. Donc, c'est comme ça que ça s'est
20 fait. Après, est-ce que tous les gens qui vont être
21 en achats directs, c'est des gens qui sont sur la
22 liste d'attente? Je ne serais pas prêt à affirmer
23 ça.

24 Q. **[5]** Et ce client unique qui était sur la liste
25 d'attente, qui a demandé de l'information pour être

1 en achats directs, il est ou il n'est pas ou il ne
2 le sera pas en achats directs en deux mille vingt,
3 deux mille vingt et un (2020-2021) selon vos
4 prévisions?

5 R. On ne le sait pas. On n'a pas eu de discussion à
6 savoir si, en vingt, vingt et un (2020-2021), il
7 allait faire des achats directs.

8 Q. **[6]** D'accord. Je passe à un autre groupe de
9 questions. La présente Étape B du présent dossier,
10 je comprends qu'elle vise l'approbation des
11 caractéristiques des contrats nécessaires à
12 l'atteinte de la cible de un pour cent (1 %). Et
13 est-ce qu'il est correct de la preuve écrite, de la
14 preuve orale de comprendre qu'on va au-delà de ça
15 puisqu'on est également en train de traiter de la
16 stratégie pour contracter, donc pour réaliser des
17 contrats dont les livraisons ne seront pas
18 nécessairement en deux mille vingt, deux mille
19 vingt et un (2020-2021), mais seront également pour
20 des dates ultérieures? Donc, on n'est pas en train
21 de se limiter aux contrats dont les livraisons sont
22 prévues en vingt, vingt et un (2020-2021). On
23 touche également à la stratégie actuelle
24 d'obtention des contrats de...

25 R. Si je comprends bien votre question, oui, parce que

1 la cible de un pour cent (1 %), elle perdure dans
2 le temps, elle n'est pas juste pour vingt vingt,
3 vingt et un (2020-2021). C'est un pour cent (1 %) en
4 vingt, vingt et un (2020-2021) et pour les
5 années subséquentes aussi. Donc, c'est une
6 stratégie pour livrer un pour cent (1 %) de gaz
7 naturel renouvelable dans le réseau et non
8 seulement pour vingt-vingt, vingt-vingt et un
9 (2020-2021).

10 (9 h 12)

11 Q. [7] Oui, mais la stratégie, c'est-à-dire le fait
12 que la Régie vous autorisait à acquérir des
13 contrats jusqu'à un maximum de [REDACTED]
14 [REDACTED] pour des contrats de long
15 terme et jusqu'à [REDACTED] pour des
16 contrats de court terme.

17 Ça serait une stratégie pour contracter,
18 dès à présent, même si les livraisons ne sont pas
19 nécessairement en vingt-vingt, vingt-vingt et un
20 (2020-2021), mais plus tard?

21 R. Donc, la preuve de l'Étape B... Donc les
22 caractéristiques qui sont, dans le fond, dans
23 l'Étape B, c'est soixante millions de mètres cubes
24 (60 Mm³) à un prix moyen pondéré de quinze dollars
25 le gigajoule (15 \$/GJ) en dollars de deux mille

1 dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020). Et vingt
2 (20) ans maximum... merci.

3 Donc, les caractéristiques auxquelles vous
4 faites référence étaient en réponse à une DDR que
5 nous avons reçue de la Régie de l'énergie et qui
6 nous demandait : « Si vous deviez énoncer des
7 caractéristiques pour répondre à un pour cent
8 (1 %), quelles devraient-elles être pour... » et
9 c'est là qu'on avait sorti le [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED] pour des contrats à
12 long terme.

13 Q. **[8]** O.K. Peut-être ma question n'était pas claire.
14 Ce que je vous demandais, c'est, qu'en fait, vous
15 êtes déjà ou vous souhaitez déjà être en train de
16 contracter pour des contrats dont les livraisons
17 dépasseront... C'est-à-dire, dont la date de début
18 des livraisons pourrait être au-delà du premier
19 (1er) octobre vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-
20 2021)?

21 R. Oui.

22 Q. **[9]** Vous n'êtes pas en train d'attendre en
23 disant : « On n'achète rien, si ce n'est pas pour
24 vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021). Vous
25 êtes déjà en train de chercher à contracter pour

1 au-delà?

2 R. Effectivement. Étant donné que le temps de
3 développement des projets est long, c'est
4 maintenant qu'il faut, dans le fond, travailler sur
5 les volumes qui seront livrés dans plusieurs
6 années.

7 Q. **[10]** Oui. Et les caractéristiques que vous
8 proposez, notamment quant au prix maximal et quant
9 à la durée maximale, s'appliqueraient à ces
10 contrats dont la date de livraison est postérieure
11 à cette première année que vous êtes en train... ou
12 que vous envisagez de négocier maintenant?

13 R. Oui.

14 Q. **[11]** D'accord. Euh... un élément que je n'ai pas vu
15 dans la preuve écrite. Je ne sais pas si c'était
16 dans les questions orales qui vous ont été posées.
17 Ces limites, c'est-à-dire que vous proposez, c'est-
18 à-dire que jusqu'à un certain seuil de prix, vous
19 n'auriez pas besoin de l'approbation de la Régie.

20 Je comprends, qu'évidemment, ça serait sauf
21 si on se trouve dans un cas d'article 81, c'est-à-
22 dire de négociations avec un fournisseur lié à
23 Énergir?

24 R. Ça semble être une question de droit, mais de ma
25 compréhension, oui.

1 Q. **[12]** C'est ça. Absolument. Non, mais c'est une
2 question... En fait, c'est au niveau de la
3 description de votre stratégie.

4 Dans cette page 3 de la pièce B-0295, Gaz
5 Métro-3, document 3, où se trouve Saint-Hyacinthe
6 2?

7 R. Euh... qu'est-ce que vous entendez par Saint-
8 Hyacinthe 2?

9 Q. **[13]** C'est-à-dire l'agrandissement de Saint-
10 Hyacinthe. C'est-à-dire, ce n'est pas un contrat
11 déjà approuvé. Est-ce que c'est un volume d'appels
12 d'offres en négociations?

13 R. Je ne suis pas certain de savoir à quel projet vous
14 faites références.

15 Q. **[14]** O.K. Vous n'avez pas de négociations en cours
16 pour agrandir la... pour accroître les livraisons
17 de Saint-Hyacinthe?

18 R. Non.

19 Q. **[15]** D'accord. O.K. En ce qui concerne la colonne
20 « Contrats signés présentement non approuvés par la
21 Régie ». Je comprends que ce qui est indiqué comme
22 étant « Hamilton », c'est le contrat avec Tidal.
23 C'est bien ça?

24 R. Oui.

25 Q. **[16]** Est-ce que vous considérez que vous êtes

1 présentement en attente d'une décision à venir de
2 la Régie pour approuver ce contrat? Ou est-ce que
3 vous demandez, par la présente, d'approuver ce
4 contrat? Et je vous pose la question sur Tidal,
5 mais je vais ensuite poser d'autres questions
6 reliées.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Peut-être juste pour préciser la question. Est-ce
9 que je comprends que la question est de savoir si
10 le contrat de Tidal va être couvert par les
11 paramètres approuvés dans l'Étape B?

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Euh... oui et non puisque c'est un contrat de
14 l'article 81, donc c'est un... Enfin, ce que je
15 veux savoir c'est : Est-ce qu'Énergir considère
16 qu'elle a déjà demandé l'approbation de ce contrat
17 et qu'elle attend une décision de la Régie? Ou est-
18 ce qu'elle est en train de demander, par la
19 présente, l'approbation de ce contrat?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 S'il y a des questions par rapport à savoir ce qui
22 doit être approuvé en 81 et tout ça, je pourrai en
23 parler en plaidoirie, mais je ne pense pas que ça
24 soit une...

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Non. Ce n'est pas une question du droit, c'est une
3 question... est-ce que vous faites une demande?

4 C'est ça, c'est en quoi consiste votre demande sur
5 Tidal? Vous demandez de l'approuver ou vous
6 considérez l'avoir déjà demandée et être en attente
7 d'une décision.

8 (9 h 17)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Neuman, si ça peut aider, personnellement je
11 considère qu'ils l'ont déjà demandé...

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'était dans les discussions qu'on a eues en mai
16 dernier.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Monsieur Johnson s'en souvient sûrement et la
21 réponse a pas encore été donnée, parce qu'il est
22 arrivé toutes sortes d'événements dans le dossier
23 par la suite, mais... Ça fait que je ne sais pas si
24 vous voulez...

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Non...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 S'il redemande à nouveau ou...

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Bien, vous avez répondu à ma question, Madame la
7 Présidente. Donc, ça veut dire que c'est déjà
8 demandé et que c'est en attente d'une décision si
9 j'ai bien compris?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est ma compréhension. Si jamais elle n'est pas
12 bonne, bien vous me corrigerez.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Q. [17] O.K. En ce qui concerne, toujours dans cette
15 troisième colonne, les [REDACTED]
16 [REDACTED] est-
17 ce que vous êtes présentement en train de demander
18 l'approbation de ces contrats ou au contraire vous
19 êtes en train de dire que vous n'avez pas besoin de
20 la demander, puisqu'elle se situerait à l'intérieur
21 des seuils maximaux que vous proposez ou est-ce que
22 vous la demandez subsidiairement ou au cas où vos
23 seuils ne seraient pas acceptés? Donc, quel est
24 l'objet de ce que vous demandez là-dessus?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vais profiter de la seconde juste pour noter
3 qu'il y a eu un hochement de tête positif sur ma
4 déclaration de la part des témoins. Alors, pour les
5 notes sténographiques, il y avait un « oui ». C'est
6 déjà demandé.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui. Alors, hochement de tête. Le sténographe vient
9 d'hocher de la tête. Donc, ça va.

10 R. Donc, il n'y a pas de demande spécifique
11 d'approbation pour ces contrats-là. Si les
12 caractéristiques de l'étape B étaient approuvées,
13 ça serait effectivement des contrats qui pourraient
14 être donc exécutés en bonne et due forme selon...
15 Donc, qui deviendraient valides et qui seraient
16 dans le fond réputés approuvés par la Régie.

17 Q. **[18]** O.K. Donc, même s'ils sont déjà signés. Donc,
18 votre demande d'approbation globale sans nécessité
19 d'approbation particulière que vous faites au
20 présent dossier, jusqu'à certains seuils
21 monétaires, s'appliquerait à ces quatre contrats
22 déjà signés?

23 R. Bien, ces contrats-là sont signés, mais ils sont
24 toujours conditionnels à l'approbation de la Régie
25 de l'énergie. Donc, en ce moment, ils sont signés,

1 mais n'ont pas encore de valeur légale. Je ne sais
2 pas comment le dire exactement avec la bonne
3 terminologie, mais...

4 Q. [19] O.K. En ce qui concerne la quatrième colonne
5 de ce graphique où on parle des volumes de l'appel
6 d'offre en négociation, on constate que le prix
7 moyen... Bien, c'est-à-dire le prix de ce volume
8 particulier serait globalement de [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 ce qui porterait la moyenne globale à [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED] et, maître Sicard, vous a posé des
13 questions là-dessus hier.

14 Est-ce qu'il est correct de comprendre,
15 puis en fait je pourrais même poser la question sur
16 la dernière colonne, le manque à gagner que vous
17 estimez à un coût moyen de [REDACTED]
18 [REDACTED] qui ferait porter la moyenne
19 globale à [REDACTED]
20 [REDACTED]...

21 Est-ce qu'il est correct de comprendre que
22 vous ne proposez plus de limites monétaires à vos
23 achats ne nécessitant pas d'approbation
24 particulière? Vous ne proposez plus de maintenir la
25 moyenne à quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ)?

1 R. Non, on propose toujours de maintenir la moyenne
2 pondérée à quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ)
3 pour les premiers soixante millions de mètres cubes
4 (60 Mm³) contractés. Un coup que ces soixante
5 premiers millions de mètres cubes (60 Mm³)
6 contractés là l'auront été, nous reviendrons à la
7 pièce avec les autres contrats.

8 N'importe quel contrat qui ne respecterait
9 pas un des trois critères qui est proposé serait
10 soumis pour approbation au cas par cas.

11 Q. [20] O.K. [REDACTED]

12 [REDACTED]

13 [REDACTED]

14 [REDACTED]

15 [REDACTED]

16 [REDACTED]

17 [REDACTED]

18 [REDACTED]

19 (9 h 22)

20 R. C'est tous les contrats qui auraient pour effet
21 de... qui feraient en sorte que notre moyenne
22 pondérée ne respecterait pas quinze dollars le
23 gigajoule (15 \$/GJ) effectivement ferait en sorte
24 qu'on devrait revenir au cas par cas.

25 Donc, selon la proposition, soixante

1 premiers mètres cubes (60 m3) contractés, si vous
2 allez à la page 5 de la même pièce, vous verrez que
3 dans le premier soixante millions de mètres cubes
4 (60 Mm3)...

5 Q. **[21]** Oui, attendez... j'attends que ça soit
6 projeté, la page 5. Oui.

7 R. Vous verrez que dans le premier soixante millions
8 de mètres cubes (60 Mm3) contractés, il y a une
9 série de projets, donc, Saint-Hyacinthe, Hamilton,
10 [REDACTED] Agriénergie Warwick, [REDACTED]

11 [REDACTED]

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

13 R. Donc, ce sont des contrats qui pourraient être
14 approuvés sans avoir une approbation spécifique au
15 cas par cas.

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

17 R. Un coup que ces volumes-là sont signés et
18 approuvés, bien, à ce moment-là, ça seraient des
19 approbations au cas par cas.

20 Q. **[24]** O.K. Bien oui, donc, et tout ce qui serait
21 aussi dans le bloc manque à gagner, je ne sais
22 pas... qu'on a vu tout à l'heure sur le graphique,
23 chacun de ces contrats et chacun de ces contrats
24 qui sont des contrats de court terme, aurait besoin
25 d'une approbation spécifique, selon votre

1 proposition?

2 R. Ça pourrait être des contrats de court terme, ça
3 pourrait être aussi des contrats de long terme, ça
4 pourrait être des contrats de moyen terme, mais
5 effectivement, tous les contrats qui dépassent au-
6 delà de soixante millions de mètres cubes (60 Mm3)
7 contractés devraient nécessiter une approbation au
8 cas par cas.

9 Q. **[25]** D'accord. Bon, je reste sur cette page 5.
10 Attendez, je veux voir si... sur cette page 5, on
11 voit les projets qui sont qualifiés d'appel
12 d'offres [REDACTED] Est-ce qu'il est correct de
13 comprendre que c'étaient les [REDACTED] contrats
14 initiaux qui avaient été soumis pour approbation
15 spécifique récemment à la Régie, c'est-à-dire les

16 [REDACTED]

17 [REDACTED]

18 R. Non, ce n'est pas le cas.

19 Q. **[26]** Non? O.K. Donc, c'est [REDACTED]
20 différents de ceux qui n'ont pas été approuvés par
21 la Régie en décembre?

22 R. Tout à fait, c'est des soumissionnaires, c'est des
23 soumissions que nous avons reçues dans le cadre de
24 l'appel d'offres qui a été fait en décembre deux
25 mille dix-neuf (2019).

1 Q. **[27]** O.K. D'accord. Dans le calcul des achats que
2 vous devez faire pour atteindre la cible, est-ce
3 qu'il est correct de comprendre que ce sont tous
4 des achats pour livrer du GNR à des clients
5 québécois?

6 R. Donc, si ce n'était pas le cas, ça serait parce
7 qu'Énergir voudrait le revendre sur des marchés,
8 là, j'imagine, donc effectivement, si je comprends
9 bien, oui, c'est pour desservir la clientèle
10 québécoise. Énergir n'a aucune intention de... pour
11 l'instant, d'acheter de ces volumes-là pour
12 effectuer des activités de courtage ou de revendre
13 à d'autres entités qui ne seraient pas des clients
14 d'Énergir.

15 Q. **[28]** On a parlé tout à l'heure du caractère
16 incontournable du respect de la cible réglementaire
17 de un pour cent (1 %) et celle de deux pour cent
18 (2 %) et de cinq pour cent (5 %) pour d'autres
19 années. Est-ce qu'il est correct de comprendre de
20 votre témoignage oral et écrit que cet objectif ne
21 serait pas conditionnel à la disponibilité ou à la
22 non-disponibilité de clients en achats volontaires?

23 R. Je ne sais pas si c'est de l'interprétation
24 juridique, là. Vous m'arrêterez si c'est le cas...

25 Q. **[29]** Oui.

1 R. ... mais de ma compréhension, nonobstant la demande
2 en achats volontaires pour du gaz naturel
3 renouvelable, Énergir est tenue de livrer du gaz
4 naturel renouvelable au Québec. Donc, moi quand je
5 lis le règlement, c'est Énergir doit livrer du GNR
6 à hauteur de X pour cent (x %). Ça ne fait pas
7 mention de « seulement s'il y a une demande pour du
8 gaz naturel renouvelable ».

9 Je le compare un peu comme l'éthanol dans
10 l'essence, il n'y a personne qui... ils n'ont pas
11 mesuré la demande volontaire pour de l'éthanol dans
12 l'essence, ils ont l'ont imposée. C'est un peu une
13 situation analogue qu'on vit, c'est comme ça que
14 moi, je le comprends, là.

15 (9 h 22)

16 Q. **[30]** O.K. Dans la présente pièce B-0295 Gaz Métro
17 3, document 3, donc, vous proposez et comme c'est
18 illustré sur la présente page 5, de requérir
19 l'approbation spécifique de la Régie si un contrat
20 a pour effet de faire dépasser la moyenne de quinze
21 dollars (15 \$) le gigajoule. Mais, par contre, dans
22 l'autre pièce qui est Gaz Métro-3, Document 2, et
23 je n'ai pas la cote... 294. O.K. Vous proposez de
24 pouvoir acheter sans approbation spécifique de la
25 Régie des... c'est-à-dire acquérir des contrats à

1 long terme jusqu'à [REDACTED]
2 [REDACTED] et des contrats à court terme jusqu'à
3 [REDACTED]. Comment est-
4 ce que cette proposition est compatible avec ce que
5 vous venez d'indiquer comme étant aussi un objectif
6 de requérir l'approbation si on est au-delà du deux
7 dollars (14 \$) de moyenne?

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Ce n'est pas une objection, simplement une
10 précision. Ce à quoi il fait référence, ce n'est
11 pas dans la pièce 0294, c'est dans la même pièce
12 ici, la pièce 0295. Je crois que c'est un petit peu
13 plus loin, à la page 6.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 O.K. O.K. D'accord. C'est à la page 6. Est-ce qu'on
16 peut aller à la page 6? Oui, c'est ça à la page 6.

17 Q. [31] Donc, il y a le seuil de [REDACTED] et
18 [REDACTED]. Mais, par contre, dans B-0294 (Gaz
19 Métro-3, Document 2), vous parlez de la limite de
20 quinze dollars (15 \$) en moyenne. Est-ce que vous
21 pouvez expliquer en quoi les deux sont compatibles?

22 M. MATHIEU JOHNSON :

23 R. Donc, ce n'est pas une proposition qu'on fait ici à
24 la page 6. C'est simplement dans une des demandes
25 de renseignements que la Régie de l'énergie a

1 faites à Énergir (j'allais dire Gaz Métro), à
2 Énergir. Ils nous ont demandé, on comprend votre
3 proposition, on l'a lue, maintenant si on voulait
4 avoir des caractéristiques qui permettraient de
5 livrer un pour cent (1 %) de GNR quelles devraient
6 être ces caractéristiques-là pour qu'Énergir n'ait
7 pas à revenir au cas par cas à la pièce étant donné
8 la lourdeur réglementaire associée à l'approbation
9 au cas par cas de contrat. Donc, là, on s'est dit,
10 O.K., si on ne veut plus revenir, quels devraient
11 être les paramètres qui permettraient à Énergir de
12 livrer le un pour cent (1 %) de GNR sans avoir à
13 revenir au cas par cas pour chacun des contrats.

14 Q. [32] Mais ce n'est pas ça votre proposition
15 actuelle. Votre proposition, c'est le quinze
16 dollars (15 \$) de moyenne. Pourquoi vous ne
17 proposez pas cela? N'est-ce pas une simplification
18 réglementaire, enfin puisqu'on parle d'un objectif
19 atteint dans moins d'un an, en fait dans un an?

20 Mme CAROLINE DALLAIRE :

21 R. Vous avez malheureusement manqué l'audience d'hier.
22 Ce qu'on y expliquait, c'est que notre proposition,
23 on comprend qu'elle n'est pas parfaite, on comprend
24 qu'on va être obligé de revenir. Mais ce que je
25 disais aussi, c'est qu'il faut un peu se

1 repositionner en septembre au moment du dépôt de la
2 preuve. Il y avait des inquiétudes soulevées par
3 les intervenants quant au fait que les questions de
4 socialisation, d'intérêt pour l'achat volontaire
5 n'étaient pas encore traitées. Donc, ce qu'on avait
6 demandé à la Régie, c'est une attitude plus
7 restreinte. On est conscient que cette latitude-là
8 ne nous permet pas de remplir complètement le
9 premier seuil du règlement. Mais ça nous permettait
10 de demeurer dans une zone confortable pour tous.
11 Donc, ce qu'on a décidé, c'est de ne pas amender la
12 proposition, de la maintenir et, s'il le faut, de
13 revenir au cas par cas.

14 Q. **[33]** Cette stratégie, comme vous l'avez mentionné
15 tout à l'heure, puis c'est mentionné également dans
16 votre preuve écrite et orale, sera revue
17 annuellement lors de l'étude des plans
18 d'approvisionnement qui fait partie des causes
19 tarifaires d'Énergir. Donc, dans quelques mois il y
20 aura un nouveau plan d'approvisionnement, cette
21 année, dans une cause tarifaire qui va être
22 déposée. Est-ce qu'il est correct de comprendre que
23 votre objectif, votre souhait, c'est de ne pas
24 avoir à refaire la stratégie au complet lors de
25 chaque étude de plan d'approvisionnement, mais

1 peut-être simplement de revoir les chiffres, qui
2 seront en l'occurrence la moyenne de quinze dollars
3 le gigajoule (15 \$/GJ), que c'est essentiellement,
4 ce que vous chercherez à obtenir annuellement, ce
5 n'est pas de tout refaire à zéro et de balayer tout
6 ce qui a été décidé déjà, c'est de voir, est-ce que
7 le quinze dollars (15 \$) peut toujours être
8 maintenu ou est-ce que c'est plus que quinze
9 dollars (15 \$)?

10 (9 h 32)

11 Mme CAROLINE DALLAIRE :

12 R. En fait, effectivement, notre proposition, c'est de
13 possiblement revoir s'il le faut les
14 caractéristiques de au moins refaire l'analyse des
15 besoins qu'on aura au moment de chaque plan
16 d'approvisionnement gazier d'ici à ce que l'Étape D
17 soit réglée. À ce moment-là, on verra qu'est-ce qui
18 sera présenté dans le cadre de l'Étape D.

19 Maintenant, la prochaine cause tarifaire sera
20 déposée, le Plan d'approvisionnement gazier,
21 probablement fin mars, c'est ce qui est prévu. Nous
22 ne reverrons pas les caractéristiques, je vous
23 rassure, dans le plan qui vient. Je pense que la
24 Régie aura tout juste eu le temps de se prononcer
25 sur ces caractéristiques-ci, donc...

1 Mais dans les prochains, à voir comment le
2 dossier évoluera, mais il sera possible qu'on vous
3 revienne, dans le cadre des plans, peut-être en
4 vingt, vingt-deux (2020-2022) avec des nouvelles
5 caractéristiques là, si tout le dossier n'a pas été
6 revu, si on n'a pas eu le temps de passer à travers
7 toutes les étapes.

8 Q. [34] Vous proposez que puissent être approuvés
9 globalement, sans approbation spécifique de la
10 Régie et dans la limite monétaire, des contrats de
11 long terme jusqu'à maximum de vingt (20) ans.

12 Or, corrigez-moi si je me trompe, mais
13 n'est-il pas exact que le contrat récent que vous
14 avez conclu avec Warwick est de vingt (20) ans avec
15 une option de prolongation de dix (10) ans de
16 plus... euh... je crois.

17 Et donc, est-ce que ça veut dire que si
18 vous avez des contrats qui comportent des clauses
19 de prolongation au-delà de vingt (20) ans, qu'ils
20 vont nécessairement devoir faire l'objet d'une
21 approbation spécifique par la Régie? Maintenant
22 là... Pas au moment de la prolongation, mais
23 maintenant?

24 M. MATHIEU JOHNSON :

25 R. Il n'y a pas d'option de renouvellement au terme

1 des vingt (20) ans, avec le contrat de Warwick.

2 Q. **[35]** O.K. Alors, mais donc, plus globalement, si un
3 tel contrat prévoyait une clause qui, je pense,
4 vous protège puis protège le Producteur aussi, est-
5 ce que ça veut dire que la simple existence d'une
6 clause de renouvellement signifierait que vous
7 auriez à faire approuver le contrat distinctement
8 par la Régie, selon votre proposition?

9 R. Ça dépend qui a l'option. Si c'est le Producteur
10 qui a l'option puis Énergir n'a pas son mot à dire,
11 effectivement, ça revient à un contrat de trente
12 (30) ans, dans ce cas-ci.

13 Q. **[36]** Hum.

14 R. Si c'est Énergir, à sa seule discrétion, qui peut
15 continuer puis renouveler le contrat, bien là, il
16 faudra poser la question au département légal, chez
17 nous, pour voir, mais de ma compréhension, étant
18 donné qu'Énergir pourrait mettre fin au contrat
19 après vingt (20) ans, je pense qu'il n'y aurait pas
20 d'approbation spécifique à y avoir là, mais c'est
21 sous réserve des discussions avec les experts en
22 droit là.

23 Q. **[37]** Pourquoi avoir limité à vingt (20) ans?

24 Pourquoi pas... je ne sais pas, vous donner une
25 plus grande marge? Vingt-cinq (25) ans ou...

1 R. Ce qu'on voit dans le marché, c'est des contrats de
2 long terme. Donc, les « Feed and tariff » qu'on
3 voit pour ce type de projets-là, ailleurs dans le
4 monde, c'est des contrats de longue durée.

5 Il fallait choisir un terme. Les
6 discussions que nous avons eues avec les
7 promoteurs, donc à vingt (20) ans, nous
8 permettaient d'avoir un terme qui nous permettait
9 de nous différencier dans le marché puis d'avoir un
10 bon prix.

11 Euh... la... je dirais qu'on aurait pu
12 demander plus là, FortisBC a jusqu'à vingt-cinq
13 (25) ans. La différence de prix qu'on allait
14 sauver, de passer de vingt (20) à vingt-cinq (25)
15 ans... J'imagine qu'on a dû, à un certain moment,
16 ne pas juger qu'elle était suffisamment
17 intéressante, donc...

18 Q. **[38]** O.K. Oui, j'inviterais madame la greffière à
19 présenter la réponse à la DDR 8 de la Régie, à la
20 dernière page qui est la page de son annexe.

21 LA GREFFIÈRE :

22 C'est un document confidentiel?

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui, c'est un document confidentiel. Euh... je ne
25 suis pas sûr si l'annexe fait l'objet d'une pièce

1 distincte ou si elle fait partie de la pièce elle-
2 même.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Vous voulez le fichier Excel?

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Non, pas le fichier Excel. O.K., alors, c'était le
7 fichier Excel qui était une pièce distincte? O.K.,
8 moi, j'ai juste besoin de la version PDF là.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Alors, ça serait le 2...

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Le 12 ou le 13?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bien, le 93, c'est le fichier Excel.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 O.K., alors ça serait 12?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ça serait la 292. Si vous voulez...

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... les réponses écrites là...

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui, oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... qui ressemblent à ça?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K. Alors, ça, c'est le B-0292.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui. Donc, si on peut aller à la dernière page, si
9 le tableau est bien là.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 À la page 13.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui. D'accord. Est-ce qu'il est possible, peut-
14 être, d'agrandir la colonne... en restant avec la
15 colonne de gauche? D'agrandir encore beaucoup? O.K.
16 Oui... O.K...

17 (9 h 37)

18 Donc, vous avez indiqué que les [REDACTED]
19 [REDACTED] n'étaient pas... C'était d'autres projets
20 autres que ceux qui ont fait l'objet des contrats
21 non approuvés par la Régie récemment.

22 Quel est le statut de la [REDACTED]

23 [REDACTED]

24 [REDACTED]? Donc, est-ce
25 que vous avez déjà ces livraisons ou c'est en

1 attente d'une décision de la Régie ou enfin de la
2 présente décision?

3 R. Donc, il n'y a aucune livraison qui est... Donc, il
4 n'y a aucun volume de GNR qui est acheté par
5 Énergir dans le cadre de cette soumission-là. Le
6 soumissionnaire, lorsqu'il a répondu, a exprimé le
7 souhait de débiter les livraisons le [REDACTED]
8 [REDACTED], mais le contrat est
9 toujours en négociation et en fonction de l'issue de
10 l'étape B, on verra si oui ou non on peut aller de
11 l'avant avec ce contrat-là.

12 Q. **[39]** O.K. Le contrat il n'est pas perdu à cause de
13 l'écoulement du délai? C'est-à-dire, c'est toujours
14 un contrat possible?

15 R. Oui.

16 Q. **[40]** EBI n'est pas dans la liste. Est-ce qu'il
17 devrait y être, parce que je l'ai vu dans d'autres
18 tableaux. Est-ce que EBI devrait être...

19 R. Donc, il pourrait y être. Pour l'instant, nous ne
20 sommes pas en pourparlers avec EBI pour des achats
21 en vingt-vingt (2020) vingt-vingt et un (2021).

22 Q. **[41]** O.K. Mais EBI, n'est-il pas dans la liste
23 d'une autre pièce comme faisant partie des
24 approvisionnements de vingt-vingt vingt-vingt et un
25 (2020-2021)?

1 R. Si on peut projeter la pièce en question qui est la
2 95 si ma mémoire est bonne. À la dernière page. À
3 l'annexe.

4 Q. **[42]** Oui effectivement, puis d'ailleurs c'est à peu
5 près la moitié de votre volume?

6 R. Donc, ici, ce n'est pas une estimation des volumes
7 livrés. C'est une estimation des volumes produits
8 et disponibles en vingt-vingt vingt/vingt et un
9 (2020-2021) au Québec.

10 Donc, si effectivement, peu importe le
11 prix, Énergir mettrait la main sur l'ensemble des
12 volumes produits et disponibles au Québec, dans le
13 fond c'est une estimation des volumes qu'Énergir
14 serait en mesure de sécuriser en vingt-vingt/vingt-
15 vingt et un (2020-2021).

16 Q. **[43]** O.K. Donc, est-ce qu'il est correct de
17 comprendre que EBI, si on remonte à la page 3,
18 donc, le [REDACTED], EBI
19 serait dans la catégorie non pas des volumes de
20 l'appel d'offre en négociation, mais dans le manque
21 à gagner dans la manière de satisfaire le manque à
22 gagner? Est-ce que c'est ça?

23 R. Effectivement. Donc, si on concluait un contrat
24 avec EBI pour [REDACTED]
25 [REDACTED], ça viendrait réduire la colonne

1 Manque à gagner.

2 Q. **[44]** Plus globalement, on constate quand même
3 qu'une grande part des approvisionnements que vous
4 aurez besoin de réaliser pour satisfaire la cible,
5 au moins première cible, la cible d'un pour cent
6 (1 %) proviendra de l'extérieur du Québec, ce qui
7 est problématique, puisque le souhait
8 gouvernemental exprimé de multiples manières, c'est
9 qu'il y ait une production, puis une production de
10 GNR au Québec et vous avez déposé il y a longtemps
11 un rapport de Deloitte qui dit qu'il y a un
12 potentiel de production au Québec qui pourrait
13 aller jusqu'à équivaloir à soixante-sept pour cent
14 (67 %) des ventes d'Énergir.

15 (9 h 42)

16 Est-ce que vous estimez que vous avez besoin d'un
17 signal fort de la part de la Régie dans la décision
18 à venir à la présente étape B ou à d'autres
19 moments, mais d'un signal fort qui vous permettrait
20 de transmettre ce signal au Producteur potentiel
21 Québécois, comme disent les Chinois, « Énergir is
22 open for business », qu'Énergir est disponible.
23 Elle est prête à acheter. Elle attend vos
24 propositions. Elle a une marge de manoeuvre qui lui
25 a été fournie par la Régie ou une procédure à

1 suivre si on dépasse un certain seuil, et permet
2 d'acquérir ce que le Québec peut produire.

3 R. Donc, si je reformule votre question, est-ce que
4 dans mon tableau puis dans la liste de projets,
5 est-ce que c'est parce qu'il n'y a pas de signal
6 fort de la Régie de l'énergie que nous n'avons pas
7 l'équivalent de soixante-six pour cent (66 %) de
8 gaz naturel renouvelable en projets au Québec?

9 Q. **[45]** On commence à un pour cent (1 %).

10 R. La réponse est non.

11 Q. **[46]** C'est non?

12 R. C'est le signal de la Régie de l'énergie, de ma
13 lecture du marché, de l'analyse que j'en fais,
14 n'est pas un frein dans le développement des
15 projets. Il n'est un frein que dans notre capacité
16 à signer des contrats pour s'approvisionner en gaz
17 naturel renouvelable.

18 Q. **[47]** O.K. Et...

19 R. Écoutez, ma collègue me demande : « Que tu ne
20 puisses pas signer au Québec, est-ce que c'est un
21 frein ou pas? » Pour l'instant ça n'en est pas un
22 parce qu'il y a le Gouvernement du Québec qui a
23 émis un règlement et ce règlement-là est fort et a
24 envoyé un signal fort au marché. Donc, on parlait
25 de signal fort. Ce règlement-là a fait en sorte

1 que les promoteurs de projets se sont mobilisés
2 pour développer des projets.

3 Jusqu'à maintenant, il n'y a pas un
4 promoteur qui a dit : j'abandonne mon projet parce
5 que... à cause de la Régie de l'énergie.

6 Q. **[48]** Ce n'est pas tellement à cause de la Régie de
7 l'énergie, mais au fait que vous n'avez pas encore
8 la marge de manoeuvre nécessaire pour aller vers
9 eux et leur donner une certitude suffisante que
10 vous êtes capable de contracter avec eux?

11 R. Écoutez, il y a, t'sais, dans la liste que j'ai
12 fournie, il y a [REDACTED], O.K., en
13 pourparlers au Québec. En ce moment, il y a
14 d'autres freins, O.K., donc, c'est sûr et certain
15 qu'à un certain moment, ça va le devenir, un frein,
16 là, si on n'est pas capable de signer des contrats,
17 c'est sûr et certain que ces contrats-là ne se
18 réaliseront pas.

19 À court terme, en ce moment, ce n'est pas
20 le frein principal qui fait en sorte que ces
21 projets-là ne se réalisent pas.

22 Q. **[49]** O.K. Et donc, ce n'est pas le frein principal
23 et quel est le frein principal? Je ne comprends
24 pas. Quel est le frein principal? Pourquoi ces
25 projets n'émergent pas alors que Deloitte a dit

1 qu'il y aurait déjà douze pour cent (12 %) de vos
2 volumes qui pourraient être en GNR depuis deux
3 mille dix-huit (2018), puis qu'on s'en va vers
4 soixante-sept pour cent (67 %)? Où est le frein?

5 R. Ce qu'on entend dans le marché, c'est que le
6 Gouvernement du Québec est sur le point de publier
7 son plan d'électrification et changement
8 climatique. Que le prochain budget déposé en avril
9 va être fortement axé sur l'environnement. Donc,
10 si j'avais à faire... si je peux parler au nom des
11 producteurs, mon pari, merci, mon pari, ça serait
12 qu'ils attendent des programmes pour soutenir le
13 développement de la filière GNR au Québec.

14 Donc, ces [REDACTED] projets-là, c'est ce
15 qu'ils attendent pour aller de l'avant.

16 Q. [50] Et...

17 R. C'est sûr et certain qu'un coup qu'ils ont ce qu'il
18 faut, là, et ce que j'en comprends, c'est qu'il
19 manque un ingrédient à la recette et, là, un coup
20 que la recette va être complète, si après son
21 contrat signé c'est sûr et certain que, là, ça va
22 devenir un frein dans le développement de la
23 filière. Mais pour l'instant, au Québec, il y a un
24 autre frein qui est plus important.

25 Q. [51] O.K. Mais corrigez-moi... oui? Mais corrigez-

1 moi, en fait, vous parlez de l'ingrédient à la
2 recette. Si Énergir, pour une raison quelconque, ne
3 peut pas acheter parce que ça dépasse le seuil, ces
4 projets, selon votre compréhension du marché, vont
5 mourir, vont tomber ou est-ce qu'ils vont quand
6 même exister puis ils vont... les producteurs vont
7 vendre à l'étranger et donc, vous les aurez perdus,
8 vous ne pourrez plus revenir les voir après
9 puisqu'ils auront déjà vendu à l'extérieur?

10 Me PAULE HAMELIN :

11 Je ne veux pas faire de blague, si vous me
12 permettez, deux (2) minutes, là.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui, juste un instant, oui.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Je vais prendre la place de maître Sicard
17 aujourd'hui. Je trouve qu'on va dans beaucoup,
18 beaucoup de spéculations. Le témoin a répondu deux
19 (2), trois (3) fois à la question, puis même si on
20 était dans... on est dans la spéculation puis on
21 est en train de demander : finalement, qu'est-ce
22 que vous voudriez que la Régie mette dans sa
23 décision? Je trouve qu'on devrait s'en tenir aux
24 faits.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Neuman?

3 (9 h 47)

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui, oui, bien écoutez, dans toute audience, le but
6 de l'audience, c'est de déterminer ce que la Régie
7 aura à mettre dans sa décision. Mais de toute
8 façon, c'est simplement une question complémentaire
9 parce que le témoin lui-même a expliqué. Je veux
10 voir comment est-ce qu'il comprend le marché, c'est
11 de ça qu'on parle. Est-ce que les projets vont soit
12 mourir si Énergir n'est pas en mesure de les
13 acheter pour cause de prix ou est-ce que, selon sa
14 compréhension du marché, ils vont perdre ces
15 contrats parce que les producteurs auront trouvez
16 des acheteurs? C'est important de le savoir pour
17 voir si on est en train de compromettre,
18 compromettre la capacité d'Énergir d'acheter ces
19 projets... d'acheter ce GNR plus tard au Québec?

20 LA PRÉSIDENTE :

21 J'aurais moins de misère si vous lui demandiez
22 d'exprimer la position pour Énergir, qu'est-ce que
23 ça veut dire pour l'entreprise que de lui demander
24 de poser en expert sur le développement du marché
25 de GNR au Québec.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je ne remets pas en cause les connaissances de
5 monsieur Johnson dans le domaine. Mais la question,
6 sous l'angle que vous l'amenez...

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... vous lui demandez de se poser en expert sur ce
11 qui se passe au Québec. Alors, ça serait... si vous
12 êtes capable de diriger vos questions sur l'angle
13 de comment ça peut affecter et quelles
14 caractéristiques, ce mot-là est toujours difficile,
15 on devrait modifier s'il y a lieu et ramener ça au
16 sujet...

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 ... en main. Ça serait plus...

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 O.K. O.K. Alors, effectivement. Donc, pour
23 Énergir... Compte tenu du fait que vous avez besoin
24 de ces producteurs, vous... ce n'est pas dans
25 l'intérêt d'Énergir que ces producteurs qui peuvent

1 produire, produisent puis contractent auprès
2 d'autres acheteurs et donc vous avez perdu cette
3 capacité d'acheter auprès de ces producteurs. Donc,
4 vous retrouvez avec un contrat en moins ou d'autre,
5 plusieurs contrats en moins dans votre liste de
6 l'annexe à la réponse à la...

7 M. MATHIEU JOHNSON :

8 R. Si ces producteur-là vendaient à des clients
9 Québec, on n'aurait aucun enjeu, donc...

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui. Parce que ce serait... Oui. Mais, s'ils
12 vendent à l'extérieur, vous les avez perdus et ce
13 n'est plus... vous devez chercher ailleurs vos
14 volumes pour respecter votre obligation
15 réglementaire.

16 R. Effectivement.

17 Q. **[52]** O.K. Bon. Je termine avec quelques courtes
18 questions sur Saint-Jérôme, simplement. Pour le
19 gaz, bon, le biogaz que vous distribuez sur le
20 réseau dédié entre Saint-Jérôme et Sainte-Sophie,
21 est-ce que vous avez acheté du SPEDE? À

22 Mme CATHERINE SIMARD :

23 R. Non, ces volumes-là sont exemptées.

24 Q. **[53]** O.K.

25 R. Non.

- 1 Q. **[54]** Est-ce que... donc, je comprends donc que les
2 clients, mais il y a un seul client, c'est Cascade.
3 C'est bien ça? Il y a seul client sur ce réseau,
4 sur ce réseau dédié?
- 5 R. C'est anciennement Cascade, maintenant c'est Papier
6 Rolland.
- 7 Q. **[55]** Oui, Papier Rolland. Donc, ils ne vous... dans
8 le... ils ne vous payez pas de SPEDE puisque vous
9 n'en payez pas vous-même, c'est bien ça?
- 10 R. On a expliqué un petit peu hier que le client
11 consommait parfois du gaz naturel conventionnel,
12 quand le biogaz n'est pas suffisant.
- 13 Q. **[56]** Oui, je sais, oui.
- 14 R. Pour cette partie-là, il va y avoir nécessairement
15 du SPEDE qui va devoir être payé. Alors que vous ce
16 qui est du biogaz n'était pas suffisant.
- 17 Q. **[57]** Oui, je le sais. Oui.
- 18 R. Pour cette partie-là il a avoir nécessairement du
19 SPEDE qui va devoir être payé alors que pour ce qui
20 est du biogaz il n'y a pas de SPEDE qui est facturé
21 client.
- 22 Q. **[58]** O.K. Et pour ce biogaz, est-ce qu'Énergir
23 reçoit des crédits du SPEDE du fait que c'est un
24 site d'enfouissement? C'est-à-dire de matières
25 résiduelles?

1 M. MATHIEU JOHNSON :

2 R. Non.

3 Q. **[59]** Non? O.K. O.K. Ça termine mes questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Je vous remercie beaucoup.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Avant qu'on commence les questions de la Régie, je
10 pense qu'on va prendre une pause. On va prendre une
11 pause de quinze (15) minutes et on va revenir à dix
12 heures et cinq (10 h 05). Je vous remercie.

13 SUSPENSION

14 (10 h 10)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Rebonjour, Maître Neuman.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Madame la Présidente, je voulais simplement
19 transmettre mes remerciements que j'ai oublié de
20 faire tout à l'heure à madame Claudette Lévesque
21 qui a eu la gentillesse de recevoir mon message de
22 convalescence et vous le transmettre, également à
23 maître Thibodeau, monsieur Morin qui m'ont transmis
24 les documents confidentiels, et différentes
25 personnes à qui j'ai parlé, ou monsieur Bélisle a

1 parlé pour se renseigner un petit peu sur ce qui
2 s'était passé à l'audience.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie. Et puis comme l'audience est à
5 huis clos, je lui transmettrai vos remerciements.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 O.K. C'est bien. Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Bellemare?

10 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

11 Donc, Alexandre Bellemare pour la Régie. Tout
12 d'abord, avant de débiter avec mes questions, il y
13 avait le regroupement SÉ-AQLPA-GIRAM qui déposait
14 sa demande de renseignements numéro 2, et il y
15 avait certaines questions qui intéressaient la
16 Régie plus particulièrement et qui n'ont peut-être
17 pas été répondues lors de la preuve. Est-ce que ça
18 serait possible de prendre l'engagement de répondre
19 par écrit aux questions 1.2.1, 1.2.3 et 1.2.6 du
20 document SÉ-AQLPA-GIRAM-0058?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 On peut prendre l'engagement. Je ne sais pas si
23 vous préférez qu'on regarde la DDR. Je ne sais pas
24 si ça se répond oralement. Mais sinon on peut
25 prendre l'engagement d'y répondre par écrit, il n'y

1 a pas de problème.

2 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

3 Je préférerais l'engagement par écrit parce qu'il y
4 a confection de tableaux.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 O.K. Bien, il n'y a pas de problème, on va prendre
7 l'engagement.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Si ça peut aider, Madame la Greffière, est-ce que
10 vous pourriez afficher la pièce SÉ-AQLPA-GIRAM-0058
11 s'il vous plaît? Elle devrait être dans le dossier
12 public. Ce serait la question...

13 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

14 Les questions 1.2.1, 1.2.3 et 1.2.6.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Est-ce que ça vous va? Est-ce que ça vous... Alors,
17 la première question à 1.2.1, c'est :

18 1.2.1. Veuillez justifier l'achat par
19 Énergir de biométhane produit aux
20 États-Unis, vu les références (iii).

21

22 1.2.3 Dans quelles mesures a) le
23 coût et b) la disponibilité
24 d'approvisionnements biométhaniers
25 [...].

1 C'est des questions plus génériques et qui ne
2 concernent pas les trois contrats prioritaires.

3 Est-ce que ça vous va?

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Est-ce qu'on peut comprendre que ça sera
8 l'engagement numéro 1 d'Énergir?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui.

11

12 E-1 (ENERGIR) : Répondre par écrit aux questions
13 1.2.1, 1.2.3 et 1.2.6 du document
14 SÉ-AQLPA-GIRAM-0058 (demandé par
15 la Régie)

16

17 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

18 Q. [60] Parfait. Madame la Greffière, pouvez-vous
19 afficher le document 0295 confidentiel à la page 6
20 de 8 s'il vous plaît? Est-ce que le prix de [REDACTED]

21 [REDACTED]

22 [REDACTED] ?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. Oui.

25 (10 h 15)

1 Q. **[61]** Concernant le réseau dédié de Sainte-Sophie,
2 Saint-Jérôme. À votre connaissance, savez-vous si
3 l'usine de papier Rolland, qui est à la fois
4 desservie en gaz de réseau et à la fois par le
5 réseau dédié, utilise exactement les mêmes
6 équipements, peu importe la source, soit alimentés
7 en gaz de réseau ou par le réseau dédié? Ou si ce
8 sont des équipements distincts?

9 R. Je ne suis pas expert technique. Je sais que les
10 brûleurs doivent être ajustés pour du biogaz ou du
11 gaz naturel, puis je sais qu'il y a des brûleurs
12 qui sont capables de faire les deux, mais dans le
13 cas de Papier Rolland, spécifiquement, je ne serais
14 pas en mesure de répondre si leurs chaudières
15 utilisent les deux, là aussi, c'est de l'équipement
16 différent.

17 Mais on avait déjà posé la question à
18 Papier Roland, puis faire les ajustements là, aux
19 brûleurs là, ce n'est pas un gros montant là, il
20 faut qu'un technicien vienne puis qu'il fasse
21 l'ajustement là, ça fait que... Je ne sais pas
22 c'était quoi l'intention derrière la question là,
23 mais ça se fait assez facilement là.

24 Q. **[62]** Merci. Advenant que la Régie détermine que le
25 biogaz du réseau dédié est réputé être du GNR ou

1 qu'il y aurait, hypothétiquement, une telle
2 modification législative, est-ce que ça serait
3 considéré comme un risque? Ou comme un avantage,
4 par Énergir?

5 R. Je pense qu'il y a des avantages puis il y a des
6 risques, dans les deux cas. L'avantage, c'est que
7 notre cible serait atteinte plus rapidement. Donc,
8 on aurait, donc, déjà des approvisionnements en gaz
9 naturel renouvelable.

10 Donc, ça, on le voit définitivement de
11 façon positive. On a la préoccupation, peut-être,
12 de certaines parties prenantes qui pourraient dire
13 qu'il n'y a pas nécessairement de gain
14 environnemental qui est fait là. Le spectre de
15 l'échoblanchiment qui est souvent parmi les
16 discours des groupes environnementalistes là.

17 Donc, il y a probablement ça qu'on
18 dirait : C'est vrai que... Maintenant, on est
19 capable de dire qu'il y a... Je ne sais pas combien
20 que ça représenterait de volume là. Mais admettons
21 point cinq pour cent (0,5 %) de nos
22 approvisionnements qui, maintenant, sont en gaz
23 naturel renouvelable, mais dans les faits, ce n'est
24 pas du nouvel approvisionnement, étant donné qu'on
25 le distribuait déjà.

1 Ça fait qu'il y a peut-être ça qui serait à
2 garder sur notre radar pour s'assurer qu'on
3 l'explique bien puis que c'est bien communiqué là.
4 Mais je pense que, de façon générale, on le verrait
5 de façon positive là.

6 Q. [63] Est-ce qu'il y aurait un risque par rapport à
7 l'éventualité de contracter trop de GNR, si tel
8 était le cas? Si le biogaz était réputé être du
9 GNR?

10 R. Euh... je pense que ça nous aiderait là. Si on
11 revient au graphique, un peu plus haut, le manque à
12 gagner est à peu près [REDACTED]
13 [REDACTED]. Je vous le dis, de mémoire là, mais
14 il me semble que c'est à peu près [REDACTED]
15 [REDACTED]. Euh... donc, dans ces
16 eaux-là, là, la consommation de biogaz... euh...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Juste une diapo, en fait... encore... ici.

19 R. On l'a-tu déjà documentée?

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Euh... l'autre avant. Ça va, merci.

22 R. Je vais essayer de vous retrouver les volumes
23 exacts, mais de mémoire c'est à peu près [REDACTED]

24 [REDACTED]. [REDACTED]
25 [REDACTED],

1 effectivement.

2 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

3 Q. **[64]** D'accord. Au dossier 4106-2019, le procureur
4 d'Énergir...

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. Juste un instant, s'il vous plaît.

7 M. MATHIEU JOHNSON :

8 R. Dans le document B-0241, une demande de
9 renseignement de la FCEI, on avait indiqué les
10 volumes en biogaz. Puis, c'est ça, ça varie là,
11 autour de [REDACTED]
12 [REDACTED], dépendamment des années là.

13 Q. **[65]** D'accord.

14 R. Il était bon... J'allais dire que l'ordre de
15 grandeur était bon.

16 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

17 Madame la Greffière, vous pouvez afficher la pièce
18 C-ACIG-0029, s'il vous plaît, à la page 11?

19 (10 h 20)

20 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

21 Donc, au dossier 4106-2019, le procureur d'Énergir
22 indiquait au sujet de la décision de la Régie D-
23 2019-107 que ça a également pour effet de
24 communiquer aux participants des marchés du GNR y
25 compris des producteurs un signal sur les prix

1 maxima susceptibles d'être acceptés par Énergir et
2 enfin susceptibles dans certaines circonstances...
3 Et j'y reviendrai... d'affecter les transactions et
4 les prix négociés pour le GNR sur les marchés du
5 Québec. Énergir étant et de loin de plus important
6 acheteur de GNR.

7 L'ACIG recommande à la Régie de ne pas se
8 prononcer sur la fixation d'un prix moyen pour
9 l'acquisition du GNR et ce, peu importe le niveau
10 de prix. L'ACIG recommande que le prix
11 d'acquisition soit la résultante unique d'une
12 négociation entre les producteurs et les clients
13 représentés par Énergir, afin de refléter la valeur
14 du marché du GNR.

15 Enfin l'ACIG soutient que le développement
16 du marché du GNR doit se faire à la faveur de la
17 mise en place d'un marché libre et ouvert qui
18 favorise une saine concurrence.

19 Q. [66] À votre avis, si on suit le raisonnement du
20 procureur dans le dossier 4106-2019, pensez-vous
21 que la demande d'approbation d'un prix moyen
22 d'acquisition du GNR va affecter la capacité
23 d'Énergir de négocier avec des fournisseurs de GNR?

24 R. Non, parce que dans notre proposition, on mentionne
25 aussi que si jamais on négociait un contrat qui ne

1 des contrats pour approbation, ça nous laisse toute
2 la marge de manoeuvre pour négocier.

3 Après, dépendamment des balises qu'elle va
4 nous donner, ça va faire en sorte qu'on va revenir
5 plus souvent ou moins souvent pour faire approuver
6 des contrats.

7 Donc, je pense que tant qu'on est en mesure
8 de négocier des prix de marché, puis qu'on est en
9 mesure de les faire approuver à la Régie de
10 l'énergie, puis que c'est pas une valeur qui
11 empêcherait de négocier, parce qu'après ça, on ne
12 pourrait plus venir présenter ces contrats-là, je
13 pense qu'on est correct.

14 Q. **[68]** Et dans une troisième éventualité où la Régie
15 s'abstiendrait de déterminer une caractéristique
16 relative au prix, que pensez-vous que seraient les
17 conséquences pour Énergir?

18 R. C'est sûr que si on peut signer des contrats, puis
19 que le critère de prix... Il n'y a pas de critères
20 de prix de spécifiés, ça veut dire qu'on a un peu
21 plus de latitude pour signer des contrats. Ça veut
22 dire qu'on n'a pas à revenir à la pièce. Donc, je
23 traduis ça pour moi par un allègement
24 réglementaire.

25 Ça veut dire qu'on va revenir moins souvent

1 vous voir. S'il n'y a pas de critères de prix dans
2 les caractéristiques des contrats qui doivent être
3 approuvés.

4 Q. [69] C'est votre interprétation. D'accord.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Bellemare. Si vous permettez. Est-ce que
7 vous permettez?

8 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

9 Oui.

10 (10 h 25)

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. La question était que... Ou enfin la
13 prétention du représentant d'Énergir était que la
14 fixation d'une balise indiquait un signal, donnait
15 un signal de prix qui faisait en sorte que ça
16 vous... ça donnait des contraintes dans le marché.
17 Donc, si les gens savent, ou enfin, vos
18 contreparties, les fournisseurs, vos clients, par
19 ailleurs, mais...

20 Par exemple, si on prend le prix moyen de
21 quinze dollars (15 \$), bien, à quinze dollars du GJ
22 (15 \$/GJ), bien le prix moyen, je comprends que ça
23 vous permet de renégocier, mais ça envoie à peu
24 près le signal, là, qu'est-ce qui vous est
25 acceptable? Ça peut être un peu plus haut, ça peut

1 certainement être plus bas, dans votre cas, mais ça
2 donne un indicateur.

3 Et votre représentant disait : « Écoutez,
4 vous faites une interférence sur le marché et vous
5 excédez votre compétence quand vous faites ça. »

6 Je ne veux pas rentrer sur la question
7 juridique mais je veux voir comment, au quotidien,
8 quelqu'un qui négocie des contrats voit cette
9 restriction-là. Est-ce que vos contreparties
10 disent : bien, écoutez, t'as un prix moyen. À
11 quinze piastres (15 \$), tu peux pas aller bien bien
12 plus haut que... tu ne pourras jamais aller à
13 trente piastres (30 \$) ou en bas de trente piastres
14 (30 \$), je ne veux même pas te parler.

15 Alors, est-ce que c'est des réalités que
16 vous vivez? On veut juste connaître votre position
17 et puis... sur cette question-là.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Juste pour, je vais le laisser répondre, là, ce
20 n'est pas pour une objection...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Oui.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 ... puis juste une précision. Je comprends, quand
25 on dit : « Est-ce que ça enverrait un signal avec

1 un prix moyen de quinze dollars (15 \$)? » Est-ce
2 que je comprends que c'est toujours dans... dans le
3 contexte où il y a la possibilité de revenir à la
4 pièce ou c'est en disant : c'est un prix maximal?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien, en fait, c'est...

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Parce qu'il y a une grande différence entre les
9 deux.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 La question est de voir ce que monsieur Johnson et
12 son équipe, en fait, toute l'équipe d'Énergir,
13 lorsqu'ils négocient, s'il y a un prix d'envoyé
14 dans le marché qui est un prix moyen de quinze
15 dollars (15 \$), bien ça signale qu'ils sont prêts à
16 payer à peu près ça, hein, on devrait comprendre.

17 Est-ce qu'il y a des gens qui ont dit : je
18 ne suis même pas intéressé à te parler parce que
19 c'est trop bas ou c'est plus de comprendre leur
20 réalité de marché dans leurs négociations, à quel
21 point ça a un impact sur la négociation de contrat?

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 Je vais laisser mon confrère parler de l'aspect
24 négociation par la suite puis de sa réalité de
25 marché, parce que c'est lui qui a tout ce fardeau-

1 là, mais peut-être vous rappeler dans ses
2 décisions, la Régie, pour le tarif temporaire,
3 avait demandé une limite de vingt pour cent (20 %)
4 au-delà du prix moyen calculé, prix moyen qui était
5 très très bas, là, qui était bien en-deçà de quinze
6 dollars (15 \$).

7 Et au-delà de ce vingt pour cent (20 %) là,
8 le montant ne pouvait pas être mis dans le CFR et
9 donc, ne pouvait pas être récupéré dans le prix.
10 Donc, il y avait vraiment une limite ferme à signer
11 un contrat au-delà de vingt pour cent (20 %) et
12 c'est ce qui, selon nous, venait faire de
13 l'interférence dans le marché.

14 Si, au-delà de certains critères, notre
15 régulateur nous dit : la porte est fermée, ne
16 revenez plus nous voir. Par exemple, si on fixe le
17 quinze dollars (15 \$) et que vous nous dites :
18 aucune possibilité de revenir à la pièce, là, on
19 voit un grand problème. En fait, moi, j'en vois un
20 dans mon aspect réglementaire avec l'impact de
21 cette décision, ce qu'elle peut avoir sur le
22 marché.

23 Maintenant, si monsieur Johnson a dit :
24 « Si, dans le cadre de nos négociations, on peut
25 dire : écoute, ce n'est pas une lettre à la poste

1 parce que ça ne fait pas partie des critères
2 préliminaires que nous avons fixés. Ce contrat-là
3 va devoir être présenté à la Régie. » Là, c'est
4 autre chose. Le quinze dollars (15 \$) n'est
5 vraiment pas une finalité en soi. C'est un premier
6 pas dans une optique de simplification,
7 d'allégement réglementaire, c'est tout.

8 Je ne sais pas si...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Juste, je vais vous laisser compléter votre
11 réponse.

12 M. MATHIEU JOHNSON :

13 Comme je vous dis, j'ai peut-être un point. Là,
14 t'sais, on est dans de l'hypothétique, là, parce
15 qu'on est au tout début aussi là, de ce qui
16 pourrait être imposé à Énergir comme
17 caractéristiques. Mais, là, où je vois où il
18 pourrait peut-être avoir une différence dans la
19 négociation, c'est si jamais tous les contrats qui
20 ne cadrent pas dans le quinze dollars (15 \$) moyen
21 pondéré doivent aller à la Régie de l'énergie puis
22 je donne... je vais prouver mon exemple par
23 l'absurde, là, ça prend deux (2) ans avant d'avoir
24 une approbation à la Régie.

25 Bon, bien là, c'est sûr et certain que, là,

1 il va y avoir un effet que les gens ne voudront
2 plus parler à Énergir parce que ça ne cadre pas
3 dans les caractéristiques qui ont été approuvées
4 pour, je dirais, la majorité des contrats. Bien,
5 là, il y a comme des embûches réglementaires
6 tellement longues qui font en sorte qu'ils ne
7 veulent pas faire affaire avec nous.

8 C'est là où je verrais qu'il y aurait
9 certains producteurs qui ne voudraient plus faire
10 affaire avec nous.

11 (10 h 30)

12 Ceci étant dit, je pense que si ça se fait dans un
13 délai normal, puis dans des procédures qui sont
14 prévisibles puis qu'on convient tout le monde
15 ensemble : regarde, pour les projets que vous allez
16 nous soumettre au cas par cas, à moins que ça soit
17 du court terme puis en achat spots, c'est quarante-
18 cinq (45) jours qu'on a de besoin, puis qu'on
19 s'entend sur ce délai-là puis qu'après ça, nous, on
20 peut gérer ce délai-là avec les producteurs puis
21 que c'est clair. Je pense que là c'est à nous, à
22 Énergir, aussi de bien communiquer, bien expliquer
23 puis de s'assurer que les producteurs avec qui ont
24 fait affaire connaissent ces délais-là puis qu'on
25 s'assure que toutes les ficelles sont attachées

1 puis que ça rentre dans le calendrier du
2 développement de projet normal.

3 Donc, je ne sais pas si on a bien répondu
4 ou s'il y a des précisions à apporter là.

5 Q. [70] Juste une question supplémentaire. Le suivi,
6 c'est... c'est parce que là vous avez mentionné un
7 prix maximal. Ça, pour vous, c'est une contrainte
8 réglementaire.

9 Vous avez prévu dans votre... vous avez
10 indiqué dans votre diapo, bon bien à long terme, en
11 bas du [REDACTED] du GJ pour les
12 contrats de vingt (20) ans, et sous [REDACTED]
13 [REDACTED].

14 La Régie vous dit « c'est ça, c'est un prix
15 maximal », est-ce qu'on se retrouve dans la même
16 situation où si on ne précise pas qu'il y a du cas
17 par cas de possible, on se retrouve où vous êtes
18 pris à la gorge et c'est impossible de faire
19 affaire.

20 R. Je fais mon « mea culpa ». Je pense que dans la
21 « slide » il aurait dû y avoir une ligne pour du
22 cas par cas. Effectivement, je pense que c'est
23 nécessaire que, t'sais, c'est un marché qui va
24 évoluer. Je pense qu'il faut se laisser de la
25 flexibilité.

1 Je pense que tout le rationnel d'être ici
2 aujourd'hui, c'est pour faire de l'allégement
3 réglementaire pour éviter de revenir au cas par
4 cas. Puis là on est en train de discuter de c'est
5 quoi les balises qui sont raisonnables pour
6 justement éviter de venir au cas par cas.

7 Je pense que ces balises-là, si on ajoutait
8 aussi que ce sera possible pour Énergir de revenir
9 au cas par cas de façon exceptionnelle. T'sais, si
10 jamais il y a des changements dans les conditions
11 de marché qui font en sorte que ces balises-là ne
12 sont plus adaptées pour répondre aux règlements,
13 bien on les révisera. Mais là, à ce moment-là, je
14 pense qu'on se donne toute la flexibilité pour
15 répondre tant à l'obligation réglementaire sans
16 interférer dans le marché et avoir une influence
17 non désirée dans un marché libre.

18 Q. [71] Et là sur la question de maître Bellemare, si
19 on devait suivre la position de l'ACIG et celle de
20 votre procureur, dans le 4106, à l'effet que
21 l'installation d'une... enfin, la prévision d'une
22 balise, que ce soit à un prix moyen ou n'importe
23 quelle balise que ce soit, envoie un signal de prix
24 et que, si on devait suivre leur position, on n'en
25 émettrait pas.

1 Là vous me dites « bien, ça me donne toute
2 latitude. » Certains pourraient vous dire que ça
3 vous fait porter tout le risque parce que ça
4 voudrait dire, en fin de rapport annuel, que tous
5 ces coûts-là pourraient se voir désalloués s'ils ne
6 sont pas jugés prudent. Est-ce que c'est possible?
7 C'est plus de la réglementation peut-être à ce
8 moment-là, que de la négociation. Parce que ne pas
9 mettre d'indicateur de prix ne veut pas dire
10 « n'importe quel prix ». Hein! C'est pas

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Juste puisque les notes sténographiques vont peut-
13 être venir plus tard, je n'ai pas été en mesure de
14 noter exactement les... la référence aux notes
15 sténographiques. Vous avez parlé du 4106, mais je
16 veux juste être sûre d'avoir les bonnes... la bonne
17 référence au niveau du représentant d'Énergir sur
18 la question du signal de prix, je ne l'ai pas noté.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 La pièce 0006 à la page 103, c'est les notes
21 sténographiques.

22 Me PAULE HAMELIN :

23 Je vous remercie.

24 Mme CAROLINE DALLAIRE :

25 R. Est-ce que je pourrais vous demander... je me perds

1 un peu dans la discussion et là je ne suis plus
2 certaine exactement à votre question, ce qu'elle
3 était.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [72] Alors, la question est : si on ne met pas de
6 caractéristiques liées au prix, donc on pourrait en
7 fixer une, par exemple, sur la durée, sur le
8 volume, mais on n'en met pas sur le prix. Alors, ne
9 pas mettre de caractéristiques ne veut pas dire
10 « on vous permet n'importe quel prix. » Ça voudrait
11 dire qu'on en met pas...

12 (10 h 36)

13 Est-ce que ça fait en sorte que vous revenez nous
14 voir à chaque fois au cas où que, pour faire, je
15 vous dirais par prudence? Comme les autres cas qui
16 sortiraient les caractéristiques, vous venez nous
17 voir à chaque fois pour faire approuver les
18 contrats ou vous prenez la chance en rapport annuel
19 de vous faire désallouer certains coûts parce que
20 la formation qui regarderait le rapport annuel
21 jugerait certains contrats imprudents?

22 R. C'est difficile pour moi de répondre. C'est parce
23 qu'il y a encore beaucoup de débats juridiques sur,
24 est-ce qu'il faut présenter les contrats à la pièce
25 ou pas. Et, ça, pour moi, ce n'est pas clair et je

1 vais laisser mon procureur débattre de ça. Mais
2 c'est sûr que je pense qu'Énergir doit toujours
3 démontrer qu'il a agi avec prudence. Alors, ça,
4 c'est quelque chose qui va toujours falloir...

5 Q. [73] Je comprends. C'est juste qu'on essaie de voir
6 les impacts. Il y a des notions juridiques, il va y
7 avoir des interprétations juridiques. Mais on
8 essaie de voir les impacts de ceux-ci dans la vie
9 de tous les jours. Il y a aussi des acceptations de
10 risques qui peuvent différer d'une fois à l'autre.
11 C'est vous qui allez gérer vos risques. Alors, je
12 veux juste voir ce que ça veut dire en termes
13 d'impacts pour vos signatures de contrats, pour vos
14 négociations. C'est ça que j'essaie de voir. Je
15 comprends que la situation est hypothétique. Maître
16 Thibodeau?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui. Peut-être pour aider peut-être à répondre à la
19 question puis pour ma compréhension aussi. Quand on
20 parle de dire, bon, il n'y aurait pas de prix qui
21 serait approuvé et puis qu'on regarderait en fin
22 d'année au rapport annuel, à savoir est-ce que
23 c'était adéquat ou c'était prudent, ou et caetera,
24 est-ce que, dans ce cas-là, on évacue l'approbation
25 de l'article 72 et le fait que la Régie doit

1 approuver un plan appro qui prévoit, c'est-à-dire
2 les caractéristiques des contrats qu'on entend
3 conclure?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [74] C'est que la difficulté, puis si ça peut
6 recadrer, puis c'est là, on est dans une filière
7 émergente. Alors, normalement, dans un plan
8 d'appro, la caractéristique de prix en est une qui
9 est importante. Mais dans le gaz naturel
10 conventionnel, c'est un marché qui est plus
11 liquide. Ce qui n'est pas le cas en biogaz. Il y a
12 des intervenants, et votre propre procureur dans le
13 dossier 4106 a fait l'argument que la Régie
14 n'aurait pas la juridiction pour fixer une
15 caractéristique de prix dans un 72, parce que ça
16 aurait pour effet de faire de l'interférence dans
17 le marché, dans un marché non réglementé.

18 Alors, est-ce que le fait de fixer une
19 balise quelconque, que ce soit un prix maximum, que
20 ce soit un prix moyen, que ce soit un seuil, parce
21 que, là, dans la proposition, vous vous
22 souviendrez, dans la proposition de la FCEI dans le
23 présent dossier, il y avait votre prix moyen mais
24 avec un seuil, est-ce que, ça, c'est de
25 l'interférence dans le marché? Vous êtes bien

1 positionné pour le savoir. Et c'est ça en fait la
2 question.

3 Est-ce que c'est de l'interférence dans le
4 marché? Et si oui, si la Régie devait se rendre aux
5 arguments juridiques de l'ACIG et de votre
6 procureur, parce que, là, vous vous rendez compte,
7 c'est un petit peu incohérent comme message qu'on
8 reçoit de votre part parce que vous nous demandez
9 de fixer un prix, puis votre procureur nous dit,
10 quand vous faites ça, un prix moyen...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Je vais m'insérer ici dans le...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui.

15 Q. [75] Mais ça a pour effet de faire une interférence
16 dans le marché. Alors, on veut juste comprendre
17 cette interférence-là, comment elle se vit. Et
18 ensuite au niveau réglementaire, et c'est là où je
19 vous regarde, Madame Dallaire, qu'est-ce que ça
20 veut dire si on devait se rendre à ces arguments-là
21 et, pour Gaz Métro, puisque si on ne peut pas fixer
22 de balises ou de caractéristiques de prix, est-ce
23 que ça veut dire que vous devez revenir à chaque
24 fois ou est-ce que ça veut dire que vous prenez la
25 chance en rapport annuel?

1 (10 h 41)

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Ce n'est pas pour témoigner, au contraire, puis...

4 Je pense qu'on va en parler beaucoup dans le trois
5 heures de vendredi. Je peux libérer mon samedi si
6 vous voulez. On va en parler. Si ça peut rassurer
7 puis on va en discuter vendredi, on ne prétend
8 aucunement que la Régie n'a pas la compétence pour
9 approuver des caractéristiques pour le GNR,
10 aucunement. Donc, maintenant, il y a des
11 prétentions qui étaient amenées dans le dossier en
12 révision par rapport à un prix maximal. Et je vais
13 revenir avec toutes les distinctions. Mais les
14 témoins essayaient d'expliquer un peu à l'effet
15 qu'il y a une différence entre dire : « On vient
16 fixer un prix maximum qui empêche d'avoir des
17 négociations aux prix de marché. » Ou de venir
18 dire : « Voici le carré de sable dans lequel vous
19 pouvez le faire sans l'autorisation de la Régie, et
20 revenez à la pièce, par la suite. »

21 Et je vous le dis candidement, si la Régie
22 disait : « On fixe un prix maximal à cinquante
23 dollars le gigajoule (50 \$)/GJ », il n'y a
24 personne qui va s'objecter en disant que vous
25 n'avez pas la compétence de le faire.

1 Maintenant, si vous dites : « On fixe un
2 prix maximal à quatorze dollars le gigajoule
3 (14 \$/GJ), on va avoir un problème. Donc, ce n'est
4 pas que la Régie n'a pas compétence pour approuver
5 des caractéristiques. Maintenant, les explications
6 là-dessus, elles vont venir vendredi.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est juste que, juridiquement parlant, on a
9 compétence ou on ne l'a pas, peu importe le prix
10 auquel on fixe le gigajoule. Alors, ça, vous ne
11 pouvez pas me dire qu'à quatorze dollars (14 \$/GJ),
12 je n'ai pas compétence et qu'à cinquante (50 \$/GJ),
13 j'ai compétence. J'ai compétence ou je ne l'ai pas.

14 Maintenant, que vous vous opposiez à la
15 décision, ça, c'est une chose. Il faut juste
16 distinguer entre : « J'ai la compétence et je ne
17 m'y objecte pas » ou « Vous n'avez pas
18 compétence ».

19 Maintenant, ça... mais j'ai compris la
20 réponse de votre témoin...

21 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

22 Hum.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... à l'effet que « prix maximal sans cas par cas »
25 ça ne marcherait pas. Ça pourrait être considéré

1 difficile dans leurs pratiques quotidiennes, dans
2 leurs activités quotidiennes.

3 Maintenant, c'est juste le côté
4 réglementaire si on devait décider ou suite aux
5 arguments des parties, que la Régie n'avait pas
6 compétence, peu importe les montants, pour fixer
7 une caractéristique de prix, qu'est-ce que ça veut
8 dire, au niveau réglementaire?

9 Alors, c'était juste, encore une fois, dans
10 leurs activités quotidiennes, qu'est-ce que ça peut
11 vouloir dire pour Énergir.

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. Puis, peut-être ajouter, en fait, que c'est sûr,
14 qu'à chaque plan d'approvisionnements gaziers, les
15 achats prévus seront présentés et il y a une
16 reddition de comptes, c'est certain. Au rapport
17 annuel, les contrats signés seront également
18 présentés.

19 Après, est-ce qu'il y a un risque? Est-ce
20 qu'il n'y a pas de risques? Je pense qu'il va
21 falloir bien évaluer tout cela et être conscients,
22 après, selon les décisions de la Régie, que ce qui
23 est présenté...

24 Bien, on justifiera pourquoi ces achats-là
25 ont été faits et la Régie pourra juger de... la

1 prudence. Je cherchais le terme, pardon, mais la
2 prudence de tout ce qu'on aura fait là.

3 Q. **[76]** Alors, vous n'anticipez pas... Si la Régie
4 devait refuser de fixer une caractéristique de
5 prix, de revenir pour chacun des contrats... Pour
6 l'instant, à tout le moins là, ce n'est pas quelque
7 chose que vous envisagez?

8 R. Euh... non... non... absolument pas. Donc, s'il n'y
9 avait que, par exemple, les caractéristiques de
10 durée et de quantité et qu'elle nous permettait
11 d'acheter et qu'elle ne nous disait pas : « Ces
12 montants-là ne pourront pas être récupérés s'ils
13 sont au-delà de telles balises ou de tels prix. »
14 Non, nous ne prévoyons pas revenir à la pièce vous
15 les présenter à ce moment-là.

16 Me NICOLAS ROY :

17 Q. **[77]** Petite question additionnelle. Excusez-moi,
18 Maître Bellemare. Ça va être suite à votre
19 commentaire à la toute fin des réponses que vous
20 avez données disant : « Bien, on pourrait établir
21 un encadrement si on revient cas par cas, quarante-
22 cinq (45) jours, puis... » Vous avez parlé : « On
23 fera le nécessaire auprès des producteurs. » J'ai
24 cru vous entendre, à quelques reprises dire que
25 vous aviez perdu... En tout cas, que certains

1 contrats qui ne s'étaient pas conclus en raison du
2 délai réglementaire?

3 M. MATHIEU JOHNSON :

4 R. Euh... c'est le cas, oui.

5 Q. [78] Et pour revenir au dossier de décembre, il y
6 avait quand même des ententes qui prévoyaient le
7 quarante-cinq (45) jours et qui avaient été signées
8 par les parties, et malgré cet encadrement-là
9 convenu, vous aviez soulevé l'urgence de procéder
10 hors le délai qui était convenu dans l'encadrement.

11 Je me pose la question : Comment vous
12 pensez contenir les élans des producteurs si vous
13 avez un encadrement de quarante-cinq (45) jours qui
14 aurait été... Au delà du quarante-cinq (45) jours,
15 ça pourrait être soixante (60), mais un espèce de
16 processus entendu que la Régie va prendre un
17 certain temps si, de toute façon, un des
18 producteurs soulève un drapeau puis on est rendu en
19 urgence dans le temps de le dire?

20 R. Écoutez, je pense qu'on apprend tous, au fil du
21 développement de ce cher dossier. On a vu des
22 approbations en vingt-quatre (24) heures, puis on a
23 vu des approbations qui ont pris plusieurs mois.

24 Lorsque moi, j'aurai un cadre très clair,
25 ça sera ma responsabilité de l'exercer.

1 (10 h 46)

2 J'aurai probablement une part de responsabilité là-
3 dedans avec ces contrats-là qu'on pensait que le
4 délai était malléable, puis que c'était quelque
5 chose qui était possiblement flexible dans le temps
6 étant donné qu'on avait déjà eu des approbations en
7 vingt-quatre heures.

8 Donc, à partir du moment où il y aura des
9 délais clairs qui seront fixés et qu'on pourra
10 enforcer, je pense que ça va clarifier, tant pour
11 Énergir, tant pour les producteurs, les délais qui
12 doivent être inclus et planifiés dans le
13 développement de ces projets-là.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci. Je m'excuse, Maître Bellemare. On vous
16 retourne le micro.

17 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

18 Q. [79] Maintenant, concernant le contrat d'achat
19 auprès de la Ville de Saint-Hyacinthe, si la Régie
20 approuvait les caractéristiques des contrats tels
21 que proposés, est-ce que, selon Énergir, la
22 deuxième mouture du contrat serait automatiquement
23 celle qui serait en vigueur? Est-ce qu'elle
24 demanderait une approbation, parce qu'il y a déjà
25 eu un contrat d'approuver? Est-ce qu'il y aurait

1 une renégociation complète ou bien c'est la
2 première mouture qui serait conservée pour
3 supposons tirer vers le bas le prix moyen pondéré?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 R. La seule nuance que je veux apporter pour le
6 deuxième... Là, on parle du contrat de deux mille
7 dix-sept (2017)? De Saint-Hyacinthe je suppose?
8 Puis il y a une couche de complexité de plus avec
9 ce contrat-là.

10 C'est à l'effet que si on dit demain matin
11 qu'on applique ce contrat-là, il y a la question du
12 vingt pour cent (20 %) qui a été... Le fameux cap
13 de vingt pour cent (20 %) qui a été approuvé l'été
14 dernier dans la décision 107 qui est en révision et
15 qui n'est pas encore décidée.

16 Donc, on ne peut pas dire que ça va être
17 couvert par la décision ici ce contrat-là de deux
18 mille dix-sept (2017), puisqu'évidemment, c'est
19 encore en suspens tout ça. Donc, ça ne ferait pas
20 l'objet de la demande d'approbation qui est dans le
21 cadre de l'étape B.

22 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

23 D'accord.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [80] Je m'excuse. Je veux juste bien comprendre.

1 Ceci dit, la décision en révision elle va sortir
2 éventuellement. Il se pourrait qu'on sorte aussi la
3 décision sur l'étape B. On verra qui sortira en
4 premier.

5 Ceci dit, la question est si ça rentre dans
6 les caractéristiques, si on reste dans le... Parce
7 que c'est déjà compté dans le soixante millions de
8 mètres cubes (60 Mm3). Il est à l'intérieur du prix
9 etc. Est-ce qu'il va rentrer avec les autres, le
10 [REDACTED] et les autres dans ceux pour lesquels vous
11 n'aurez pas besoin de rechercher une approbation?

12 R. À moins d'un avis contraire de la Régie ou des
13 dispositions qu'elle nous demanderait de prendre
14 par rapport à ce contrat-là spécifique, le deuxième
15 contrat de deux mille dix-sept (2017) serait
16 effectivement en vigueur.

17 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

18 Madame la Greffière, pouvez-vous afficher la pièce
19 B-0293? C'est dans les pièces confidentielles,
20 Madame la Greffière. C'est un fichier Excel.

21 Q. **[81]** Je ne sais pas si vous pouvez l'agrandir un
22 peu, mais on voit dans les premières lignes que
23 concernant le contrat avec Saint-Hyacinthe, c'est
24 le prix de la mouture deux mille dix-sept (2017) du
25 contrat. Est-ce que c'est bien ça?

1 R. Oui.

2 (10 h 51)

3 Q. **[82]** Madame la Greffière, pouvez-vous afficher la
4 pièce B-0199. À la page 9. Donc, au tout début du
5 dossier, les deux (2) objectifs poursuivis par
6 Énergir et mentionnés dans la preuve initiale
7 étaient les suivants, donc :

8 Pour les clients, faciliter la
9 consommation volontaire de GNR pour
10 les clients intéressés à valoriser
11 cette énergie renouvelable.

12 Et pour les producteurs, envoyer un
13 signal de prix aux producteurs qui
14 encouragent la production de GNR.

15 Bien que ces deux (2) objectifs-là
16 demeurent pertinents, notre compréhension
17 qu'Énergir estime qu'elle doit repositionner son
18 rôle, étant donné l'évolution des marchés et que
19 les objectifs sont maintenant devenus les suivants,
20 donc :

21 Répondre à l'obligation de livrer du
22 GNR, tel que défini par le règlement,
23 et

24 Minimiser l'impact tarifaire sur la
25 clientèle, afin de répondre à

1 l'obligation de livrer une quantité
2 minimale de GNR.

3 Donc, il y a ici une évolution au niveau
4 des objectifs et il y avait la FCEI qui
5 mentionnait, à propos du contrat avec la COOP
6 Agriénergie Warwick, dans le cadre du volet du
7 dossier portant sur l'approbation du contrat avec
8 la COOP Agriénergie Warwick, la FCEI a fait valoir
9 qu'Énergir pourrait agir comme agent facilitateur
10 de la réalisation de projets au Québec pour
11 revaloriser le GNR ainsi acquis et le revendant
12 hors Québec de manière à minimiser les coûts pour
13 les clients québécois.

14 Est-ce que vous pourriez nous parler un peu
15 de la vision d'Énergir par rapport à ces
16 changements d'objectifs, puis commenter la
17 perception, là, de la FCEI quant au rôle d'Énergir?
18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 Alors, je vais prendre le volet objectifs
20 et l'évolution des objectifs et je laisserai
21 monsieur Johnson répondre sur Warwick et la vente
22 aux États-Unis.

23 Au niveau des objectifs, la preuve initiale
24 a été déposée en juillet deux mille dix-sept
25 (2017), si je ne me trompe pas. On est en janvier

1 deux mille vingt (2020), donc, c'est sûr que les
2 choses évoluent. On évolue, le marché évolue, notre
3 réflexion évolue.

4 Alors, lorsque les objectifs ont été fixés,
5 le règlement n'était pas encore passé, n'était pas
6 encore en vigueur. Ce qu'on souhaitait, c'était...
7 on avait quand même une bonne idée que le règlement
8 s'en venait, donc, lancer la filière GNR, on avait
9 des preuves d'experts aussi à l'effet qu'il fallait
10 envoyer des signaux de prix un peu plus élevés. On
11 se rappelle que Saint-Hyacinthe était achetée au
12 coût évité. On se faisait dire que le prix n'était
13 pas assez élevé. Donc, on voulait faciliter la
14 consommation des clients qui nous le demandaient et
15 aussi envoyer un signal de prix plus élevé, d'où
16 l'idée d'un tarif de rachat garanti. Le fameux TRG.

17 Il y a eu des discussions sur le TRG et
18 notre perception à l'interne aussi, je pense, a
19 drôlement évolué au cours des mois puis au cours
20 des audiences, des plaidoiries, de toutes les
21 discussions qu'on a eues avec la Régie et avec nos
22 parties prenantes.

23 Donc, le règlement est arrivé. On a une
24 connaissance plus grande du marché maintenant et
25 c'est dans ce cadre-là que les nouveaux objectifs

1 ont été fixés, donc, d'abord répondre au règlement
2 et une chose était certaine, l'impact sur les
3 clients demeure aussi une grande préoccupation,
4 donc, pour nous, c'est les deux (2) grands
5 objectifs qui sont maintenant à respecter.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Je coupe toujours la parole à monsieur Johnson.
8 Est-ce que je comprends que la question de la
9 Régie, à savoir quel est le... d'abord quel est le
10 rôle d'Énergir au niveau de la distribution, puis
11 de savoir aux États-Unis, tout ça, ça, c'est
12 directement l'une des questions que la Régie,
13 vendredi dernier, a posé dans la question juridique
14 à savoir est-ce qu'on doit comptabiliser ce qui est
15 aux États-Unis, est-ce que ça...

16 Ça, je soumets que la question, posée comme
17 ça, est carrément ce que moi je vais devoir
18 discuter, là, vendredi, là, par rapport à notre
19 compréhension de l'application de la loi pour les
20 distributions d'Énergir hors Québec.

21 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

22 Je voudrais juste préciser, le sens de ma question,
23 c'est vraiment dans une perspective de valoriser la
24 production québécoise. Est-ce que cette production
25 québécoise là devrait uniquement être vendue, selon

1 Énergir, au Québec? Pourrait être vendue par

2 Énergir hors Québec?

3 M. MATHIEU JOHNSON :

4 Donc, la question est de savoir : est-ce qu'elle
5 peut être vendue hors Québec? C'est ça?

6 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

7 Oui, selon Énergir, est-ce qu'elle se voit comme un
8 agent qui... du GNR en Amérique du Nord?

9 (10 h 56)

10 M. MATHIEU JOHNSON :

11 Bon, il y a un petit peu d'interprétation du
12 règlement là-dedans, là, mais si on prend mon
13 interprétation que les volumes doivent être pour de
14 la consommation de Québec, bien en ce moment, là on
15 n'est pas dans une dynamique où on pense prendre
16 ces volumes-là puis les envoyer sur le marché
17 américain. Ce qu'on veut, c'est avant tout
18 respecter notre obligation réglementaire, puis s'il
19 faut que ces volumes-là soient consommés au Québec,
20 bien on ne les enverra pas aux États-Unis. Vous
21 avez vu les chiffres, on est encore loin de...
22 d'atteindre les cibles.

23 Après, bon, j'ai des questions qui me
24 viennent en tête là, je vais vous avouer que ce
25 n'est pas sur notre radar là, mais est-ce qu'on a

1 le droit de faire ça? Est-ce que là on est en train
2 de faire des activités de courtage? Finalement, si
3 Énergir est en train d'acheter puis de revendre
4 puis de capitaliser sur des opportunités court
5 terme. Je n'ai aucune idée si on est en mesure de
6 faire ça.

7 Après, t'sais, je pense que si jamais on en
8 a trop puis qu'il faut les... on juge que c'est
9 mieux de les écouler puis de les revendre sur le
10 marché. C'est une autre dynamique là, c'est une
11 autre « mindset » que de dire « je vais être un
12 courtier actif sur le marché nord-américain » pour
13 faire de l'achat puis de la revente puis de
14 capitaliser sur des opportunités d'arbitrage de
15 marché là. On n'est vraiment pas là.

16 Q. **[83]** D'accord. Lors de l'audience hier, Énergir a
17 suggéré de discuter les caractéristiques des
18 contrats de GNR par rapport au plan
19 d'approvisionnement gazier lors des dossiers
20 tarifaires. Est-ce que vous pourriez préciser
21 comment les approvisionnements en GNR s'insèrent
22 dans le plan global d'approvisionnement jusqu'en
23 deux mille vingt-cinq (2025), par exemple, par
24 rapport aux besoins en transport et en stockage? Et
25 est-ce que la provenance du GNR, en franchise ou

1 hors franchise, a un impact sur les autres
2 composantes du plan d'approvisionnement.

3 Mme CAROLINE DALLAIRE :

4 R. Définitivement, que l'approvisionnement en GNR a un
5 impact sur le plan d'approvisionnement. Par
6 exemple, si c'est une production qui est hors
7 franchise, le gaz va devoir être acheminé jusqu'au
8 Québec, donc impact sur les capacités de transport
9 contracté. Si le gaz est produit en franchise,
10 c'est différent, donc tout ça est regardé.

11 Dans le plan deux mille dix-neuf, deux
12 mille vingt (2019-2020), puis c'est le dernier
13 plan, je suis perdue dans mes années. Merci. Je ne
14 sais plus en quelle année nous sommes.

15 Donc, dans le dernier plan qu'on a déposé,
16 deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020),
17 il y a des règles qui avaient été mise en place.
18 Donc, on avait prévu un approvisionnement en GNR.
19 Ce ne sont pas tous... tous ces approvisionnements-
20 là qui avaient été considérés aux fins de voir
21 comment nous répondions à la pointe de consommation
22 par souci de sécurité? Parce qu'on ne connaissait
23 pas encore exactement, par exemple, Saint-
24 Hyacinthe, est-ce que les volumes seraient au
25 rendez-vous? Est-ce qu'ils seraient stables?

1 Donc, dans une période d'incertitude, on
2 n'avait pas tout de suite décontracté toutes nos
3 capacités de transport ou on s'était mis des règles
4 avant de le faire, qui avaient été présentées au
5 plan d'approvisionnements gaziers. Donc, ces mêmes
6 questions là vont devoir se poser dans le prochain
7 plan. Donc, le plan deux mille vingt, deux mille
8 vingt et un (2020-2021) qui va vous être soumis fin
9 mars, c'est sûr qu'il va y avoir, dans le plan
10 d'approvisionnement gazier, une prévision et de la
11 consommation du GNR et de la production ou du moins
12 des achats.

13 Et à ce moment-là, il va devoir y avoir un
14 volet sur l'impact direct de ces achats-là sur nos
15 outils d'approvisionnement, tant en entreposage que
16 de transport.

17 Q. **[84]** D'accord. Toujours dans l'audience d'hier,
18 Énergir a mentionné, en fait, elle a évoqué que les
19 modifications apportées aux conditions de service
20 sur le GNR seront probablement déposées dans la
21 prochaine cause tarifaire. Pourquoi pas le faire
22 dès maintenant?

23 Mme CATHERINE SIMARD :

24 R. On va être prêt à le faire dès que ce sera
25 disponible et prêt à être publié là. On cherchait

1 seulement le meilleur véhicule pour ce dépôt-là.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je m'excuse, Maître Bellemare, je vais encore... je
4 vais vous interrompre.

5 Q. **[85]** Sur cette question-là parce qu'hier j'avais
6 vraiment beaucoup d'interrogations. Oui. Je vais
7 parler plus fort, je m'excuse. J'avais vraiment
8 beaucoup d'interrogations hier quand vous avez
9 énoncé ça. Vous en avez combien de clients qui sont
10 des grands émetteurs?

11 R. Sous toute réserve, je pense qu'il y en a à peu
12 près une trentaine.

13 Q. **[86]** Vous avez combien de représentants VGE?
14 (11 h 02)

15 R. Environ six.

16 Q. **[87]** À cinq chacun, ça prend combien de temps les
17 appeler pour savoir s'ils ont l'intention d'acheter
18 du GNR?

19 R. En effet on s'intéresse uniquement aux grands
20 émetteurs. Ce n'est pas un exercice qui doit être
21 excessivement long. Par contre, pour faire une
22 prévision de consommation de GNR pour nos clients
23 en achats directs, ce n'est pas seulement nos
24 grands émetteurs pour lesquels on va s'intéresser
25 parce qu'il y a beaucoup plus de clients en achats

1 directs qu'il y a de clients qui sont grands
2 émetteurs.

3 Q. **[88]** Ça, je comprends. On va revenir là-dessus.
4 Mais des clients, bon, des grands émetteurs, c'est
5 parce que vous nous avez dit, écoutez, eux, on a de
6 la misère à les suivre via le SPEDE parce qu'on
7 fait la présomption... on prend l'hypothèse, on
8 prend pour hypothèse qu'ils ne demanderaient pas de
9 remboursement pour le SPEDE. Donc, ces clients-là,
10 on pourrait, à l'intérieur d'une journée, s'ils
11 sont disponibles, savoir s'ils ont l'intention ou
12 pas d'acheter du GNR? Est-ce que vous seriez
13 d'accord avec moi?

14 R. Oui, absolument.

15 Q. **[89]** Combien de clients en achats directs?

16 R. Plus de mille, plus de dix mille, plus de cent
17 mille. En volume, ça représente plus de la moitié
18 des volumes. Mais en nombre, je suis désolée, je
19 n'ai pas... je n'ai même pas l'ordre de grandeur en
20 tête.

21 Q. **[90]** Je comprends ça parce que c'est plus que les
22 volumes. Mais on se comprend que, d'habitude, ceux
23 qui sont en achats directs, c'est ceux qui
24 consomment les grands volumes? C'est peu de clients
25 grands volumes qui sont en achats directs. Vos

1 clients résidentiels ne sont généralement pas en
2 achats directs?

3 R. Oui, en effet, c'est des clients qui ont un niveau
4 de consommation...

5 Q. **[91]** Assez élevé?

6 R. Assez élevé. Mais ceci étant dit, ce n'est pas
7 nécessaire d'être, par exemple, seulement nos trois
8 cents (300) plus grands clients, par exemple. Il y
9 en a beaucoup plus que ça qui sont en achats
10 directs.

11 Q. **[92]** Vous avez combien de clients résidentiels?
12 Vous êtes rendu entre cent soixante et deux cent
13 mille (160-200 000) clients au total, je pense?

14 R. Deux cent mille (200 000), oui.

15 Q. **[93]** Combien de clients résidentiels, grosso modo?
16 Disons les grandes proportions.

17 R. On y arrive.

18 Q. **[94]** Je suis juste surprise. Je ne pensais pas que
19 c'était compliqué comme question.

20 R. Bien, c'est vraiment juste par souci de ne pas vous
21 dire n'importe quoi. À peu près quatre-vingt mille
22 (80 000) sous toute réserve de quelques milliers de
23 clients, mais à peu près quatre-vingt mille
24 (80 000) clients résidentiels.

25 Q. **[95]** Vous me voyez venir sur le commercial ou le

1 petit commercial... C'est juste que j'essaie de
2 voir le nombre de personnes que vous avez appelé.
3 Parce que, à une époque, je ne sais pas si c'est
4 encore comme ça, vous avez vos représentants VGE
5 puis vous avez des représentants pour les clients,
6 je ne veux pas dire moyens, là, mais qui consomment
7 moins que vos grands clients. Est-ce que c'est
8 encore le cas?

9 R. Oui, en effet il y a des représentants pour les
10 clients qui sont... les comptes majeurs si on veut.

11 Q. [96] Donc, on pourrait penser que vous seriez en
12 mesure de demander à vos représentants qui ont les
13 comptes majeurs, parce que ça doit être les comptes
14 majeurs qui sont en achats directs, de les appeler.
15 C'est parce qu'on vous a posé la question en
16 octobre. Puis vous me dites, j'essaie de développer
17 une méthode depuis octobre. Nous sommes en janvier.
18 Et vous semblez toujours aussi... Ça semble
19 toujours aussi nébuleux pour savoir combien de vos
20 clients sont en achats directs qui comptent
21 utiliser le GNR ?

22 (11 h 07)

23 R. En fait, l'enjeu n'est pas seulement sur appeler
24 les clients puis leur demander s'ils désirent
25 acheter du GNR. C'est vraiment sur ce qu'on va leur

1 demander comme preuve afin de s'assurer que c'est
2 du GNR.

3 Puis, là, présentement, les enjeux
4 principaux qu'on a, c'est vraiment de savoir qui
5 est en mesure de nous donner la meilleure
6 information, par exemple, sur la provenance de ce
7 GNR-là parce que si un client fait affaire avec un
8 courtier, bien, lui, il sait qu'il achète du GNR,
9 par exemple, mais est-ce qu'il sait à quel site de
10 production exactement il fait affaire? C'est au
11 niveau de ces informations-là.

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. J'ajouterais, peut-être, aussi, Madame la
14 Présidente, que si vous nous demandez le portrait,
15 aujourd'hui, je pense que c'est facile. On va les
16 appeler, on va regarder, on peut arriver avec un
17 chiffre assez précis.

18 On cherche une méthode qui va vivre dans le
19 temps. On ne peut pas appeler, à chaque mois,
20 l'ensemble de nos clients pour savoir. Donc, on est
21 en train d'essayer de développer une méthode qui va
22 vivre dans le temps et où le client va,
23 obligatoirement, devoir signaler où on a le plus de
24 chance de capter ces volumes-là et c'est cette
25 mécanique-là qui prend un peu plus de temps.

1 Q. [97] Ça, je comprends ça, mais dans votre tableau,
2 à vous, dans votre présentation, il y a un [REDACTED]
3 [REDACTED] que vous ne savez
4 pas s'il y a des achats directs. Ça vient réduire
5 vos obligations, c'est ce que vous nous avez dit,
6 par rapport à votre perception de...

7 Pour remplir la cible du un pour cent
8 (1 %), ces achats directs-là viennent... ils sont
9 en... Hein? Dans un plan d'appro, on cherche à...
10 on détermine les besoins et comment les satisfaire.

11 R. Alors, si...

12 Q. [98] Et si vous ne savez pas vos besoins, comment
13 pouvez-vous chercher à mieux les satisfaire?

14 R. Je vous confirme qu'on connaît très bien nos
15 clients en achats directs, actuellement, qui
16 consomment du GNR, il y en a un. Il y en a un seul.
17 On leur parle assez souvent. Vous avez raison, il
18 n'y a pas tant que ça pour le savoir.

19 Maintenant, est-ce qu'il pourrait y en
20 avoir plus? Il pourrait y en avoir plus. Est-ce
21 que, peut-être, on pourrait, dans le lot, en avoir
22 échappé un ou deux? Ça se pourrait et je pense que
23 c'est ce que les intervenants questionnaient. Donc,
24 on les connaît. Moi, je vous dis : Écoutez, il y en
25 a, peut-être, un ou deux là, qui... mais ça serait

1 même surprenant.

2 Donc, on les connaît très bien, mais après,
3 on veut mettre une mécanique où je ne viendrai pas
4 vous dire : Je pense qu'il y en a un. Je veux
5 pouvoir dire : Non, non, non, clairement, dans nos
6 livres, il y a une mécanique, il y a une procédure
7 et c'est ce sur quoi nous avons été questionnés et
8 pourquoi on a mis ce groupe de travail-là en place,
9 à l'interne. Pour pouvoir dire, systématiquement et
10 clairement : Je vous garantis à cent pour cent
11 (100 %) qu'il n'y en a qu'un. Et non : Je pense
12 qu'il n'y en a qu'un seul.

13 Q. **[99]** Oui, mais là... C'est juste que j'essaie de
14 faire la distinction en amont puis en aval parce
15 que je comprends la question : En aval, comment je
16 m'assure qu'ils ont effectivement livré du GNR,
17 mais la prévision de GNR, en amont, aux fins de
18 déterminer c'est quoi les besoins en volume et en
19 quantité, est-ce qu'on a besoin de ce niveau de
20 détail-là sur la certification? Ou est-ce que c'est
21 nécessairement en lien?

22 R. Donc, j'abonde avec vous et peut-être que la nuance
23 n'était pas claire, hier. Donc, dans l'exercice de
24 prévision, pour connaître nos besoins, c'est sûr
25 que ce qui va se faire, c'est qu'on va faire une

1 rencontre avec nos représentants VGE, nos
2 représentants comptes majeurs qui connaissent très
3 bien leurs clients, en leur disant : Allons-y avec
4 notre pif éduqué à tous. Et les discussions que
5 nous avons avec les clients : Quelles sont les
6 prévisions et combien on pense pouvoir en écouler.

7 Donc, au niveau de la prévision, ça va se
8 faire, vraiment, avec des appels aux clients assez
9 rapidement, mais toute la mécanique, donc le temps
10 qu'on prend, c'est pour la suite, pour être sûrs de
11 les suivre de façon plus systématique.

12 Q. **[100]** Alors, dans ce dossier-ci, lorsqu'on veut
13 évaluer vos besoins, est-ce qu'il faut attendre le
14 mois de mars pour savoir la prévision? Ou est-ce
15 que là, le six cent mille mètres cubes (600 Mm3),
16 il est clair? Ce n'est que ça six cent mille mètres
17 cubes (600 Mm3) pour vingt-vingt (2020) et vingt-
18 vingt, vingt-vingt et un (2020-2021) là?

19 R. Alors, je vais essayer de vous répondre et je
20 laisserai mon collègue compléter si besoin est.
21 C'est sûr qu'on peut vous donner une prévision,
22 ici, à haut niveau, de combien ça va être, on peut
23 le faire dès aujourd'hui.

24 On connaît un client, présentement, en
25 achat direct, qui consomme six cent mille mètres

1 cubes (600 Mm3) pour deux mille dix-neuf, deux
2 mille vingt (2019-2020). On a de bonnes raisons de
3 croire que l'an prochain, ce client-là va encore
4 être en achat direct, à moins que tout d'un coup,
5 on ait du GNR disponible pour tous, mais... bon...

6 Donc, supposons que le six cent mille
7 (600 Mm3) se poursuit, qu'un autre client se
8 présente. Moi, je vous dirais, ça va tourner autour
9 d'un million (1 Mm3) probablement, la demande en
10 achat direct en GNR. Encore faut-il que ce GNR-là
11 soit disponible sur le marché.

12 (11 h 13)

13 Donc, on peut penser, allons-y assez large, un à
14 deux millions (1-2 M \$) gros maximum en achats
15 directs, ce qui ramène la marge qui doit être
16 contractée à peut-être [REDACTED]
17 [REDACTED], mais ça ne change rien
18 aux caractéristiques qu'on regarde aujourd'hui et
19 qui sont un pour cent (1 %) contractés avec les
20 règles qu'on vous présente. Donc, de ce côté-là, ça
21 ne change rien à ce que vous avez à décider par
22 rapport aux caractéristiques proposées.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Maître Bellemare. Je m'excuse encore une
25 fois.

1 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

2 Q. **[101]** Ah bien, il m'en reste moins pour les
3 prochaines questions. Mais pendant qu'on demeure
4 dans le sujet des achats directs par rapport à la
5 certification du GNR. Donc, je comprends que c'est
6 pour éviter que des clients déclarent acheter du
7 GNR que ça ne soit pas le cas?

8 Est-ce qu'Énergir avait pensé à une
9 déclaration assermentée ou plus une certification
10 ou est-ce que cette certification-là serait, par
11 rapport aux producteurs justement comme vous disiez
12 ou plus par rapport aux courtiers ou c'est tout
13 dans la réflexion?

14 Mme CATHERINE SIMARD :

15 R. Présentement, ce qui est à l'étude c'est une
16 déclaration assermentée. C'est ce qui serait le
17 plus simple de notre point de vue.

18 Q. **[102]** D'accord. Et est-ce que vous faites une
19 distinction, toujours par rapport à ça, entre les
20 informations à colliger en termes de prévisions,
21 puis les informations à colliger post facto pour
22 bien établir qu'est-ce qui a été consommé après
23 l'année « X ».

24 R. C'est une très bonne question sur laquelle on n'a
25 pas... Qui n'a pas été discutée dans le groupe de

1 travail en question, mais je vais prendre soin de
2 l'amener aux prochaines rencontres.

3 Q. **[103]** D'accord. Merci. Donc, maintenant, on va
4 passer au sujet de la Ville de Montréal. Donc, si
5 j'ai bien compris, la Ville de Montréal, pour
6 certains compteurs, est un client de GNR?

7 R. Pour dix (10) installations. Oui.

8 Q. **[104]** Et à supposer que la Ville de Montréal ait
9 prochainement des installations qui produisent du
10 GNR qui pourrait donc être injecté et transporté
11 dans le réseau souterrain d'Énergir jusqu'au point
12 d'utilisation tout en restant propriétaire. Est-ce
13 que vous voyez un risque à savoir si la Ville de
14 Montréal, pour un certain nombre d'installations,
15 deviendrait en achat directs?

16 M. MATHIEU JOHNSON :

17 R. Non. On ne voit pas de risques.

18 Q. **[105]** Puis si on va plus loin que la Ville de
19 Montréal, mais de façon générale, actuellement,
20 pour les clients qui seraient susceptibles disons
21 d'être des clients GNR et puis qu'ils décideraient
22 d'aller en achats directs, est-ce qu'Énergir peut
23 commenter le risque de surcontracter?

24 R. Donc, c'est un scénario qui impliquerait d'avoir un
25 développement massif de producteurs de GNR dans le

1 marché, ce qui ferait en sorte qu'il y aurait
2 vraiment un marché fluide où est-ce qu'il y aurait
3 plus d'offres que de demandes ou en tout cas, il y
4 aurait un équilibre qui ferait en sorte qu'il y
5 aurait vraiment beaucoup de volumes disponibles
6 pour les clients.

7 (11 h 19)

8 Donc, effectivement, s'il y a un développement
9 massif de la filière GNR en Amérique du Nord qui
10 fait en sorte que nos clients préfèrent
11 s'approvisionner auprès de... en achats directs à
12 la place de passer par Énergir, donc, là à ce
13 moment-là, on serait en surplus potentiel, mais
14 étant donné les contrats puis les projets qui sont
15 en développement, puis le manque à gagner, puis je
16 ne vois pas vraiment ce scénario-là arriver, mais
17 je dirais, si vous me demandez de commenter le
18 risque, je dirais qu'il est assez faible.

19 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

20 Q. **[106]** O.K. Puis dans le cas de la Ville de
21 Montréal, le risque faible ou, vous avez dit qu'il
22 n'y avait pas de risque, dans le fond, est-ce que
23 c'est en fonction des volumes faibles de
24 consommation de la Ville de Montréal?

25 R C'est plus par ce qui arrive en vingt vingt-trois

1 (2023). En vingt vingt-trois (2023), on va avoir
2 une obligation de deux pour cent (2 %), donc, en
3 fait, la Ville va nous aider, si elle consomme en
4 achats directs, elle va nous aider à répondre à
5 notre obligation réglementaire.

6 Q. **[107]** Bien qu'elle consomme directement ou en GNR,
7 c'était plus un risque par rapport à avoir du
8 surcontrat pour répondre à la demande, là?

9 R. Ah, par rapport à la demande? Ah, bien, je n'étais
10 pas dans un mode... j'étais plus dans un risque de
11 ne pas répondre à notre obligation réglementaire
12 là.

13 Donc, étant donné que ces volumes-là,
14 t'sais, je pense que la production de la Ville de
15 Montréal, si ma mémoire est bonne, c'est un quatre
16 (4) ou un six millions de mètres cubes (6 Mm³), la
17 Ville doit consommer un douze (12), treize millions
18 de mètres cubes (13 Mm³), donc, c'est... on arrive
19 en vingt vingt-trois (2023), l'obligation va être
20 de deux pour cent (2 %), donc, cent vingt millions
21 de mètres cubes (120 Mm³), excusez-moi, c'est
22 beaucoup de chiffres, là, mais dans le fond, c'est
23 quatre millions (4 M) qui seraient en achats
24 directs, donc, ça va nous aider, là, ce n'est
25 pas... ce n'est pas négatif puis le quatre millions

1 de mètres cubes (4 Mm3) qui seraient libérés, là,
2 parce que la Ville autoconsommerait son propre gaz
3 naturel renouvelable, bien, là, ça sera disponible
4 pour les autres clients qui veulent en consommer en
5 achats directs, euh, pas en achats directs, en
6 achats volontaires, pardon et le rapport de SOM
7 nous dit qu'il y a à peu près de la demande pour
8 cinq pour cent (5 %), là, ça fait que pour
9 l'instant, ça se tient.

10 Q. **[108]** Donc, il pourrait y avoir un scénario où la
11 Ville de Montréal consomme plus que ce qu'elle
12 produit en GNR, puis qu'elle achète la totalité de
13 ce qu'elle produit en achats directs ou il pourrait
14 y avoir un scénario où la Ville de Montréal
15 consomme du GNR au tarif GNR puis vend... ça
16 devient un producteur de GNR pour Énergir?

17 R. Oui. Les deux (2) scénarios sont possibles.

18 Q. **[109]** D'accord. Madame la greffière, pouvez-vous
19 afficher la pièce confidentielle B-0293, c'est un
20 fichier Excel?

21 Donc, la Régie constate que certains
22 contrats prévoient la possibilité d'achats
23 supérieurs à la quantité contractée annuelle
24 jusqu'à une certaine limite, comme Warwick et
25 SEMECS. Pouvez-vous nous indiquer si la

1 possibilité d'achats supérieurs à la quantité
2 contractée annuelle est une clause contractuelle
3 standard dans vos contrats d'approvisionnement en
4 GNR ou s'il s'agit d'exceptions?

5 R. Donc, la capacité contractuelle annuelle maximale,
6 ce n'est pas une clause qui était standard au
7 départ, mais elle l'est maintenant. Donc, à
8 partir... donc, en date d'aujourd'hui, oui là,
9 c'est une clause standard que l'on va exiger pour
10 s'assurer qu'on a une bonne prévisibilité des
11 volumes contractés pour éviter aussi de se
12 retrouver dans une situation comme ce que l'on vit
13 avec Saint-Hyacinthe où on a un contrat. Ils
14 pourraient techniquement injecter seize millions de
15 mètres cubes (16 Mm³). Dans les faits, on est pris
16 avec cette capacité excédentaire là, puis c'est des
17 volumes contractés qui... que je dirais qui nous
18 empêchent de... qui nous enlèvent la marge de
19 manoeuvre pour aller contracter ailleurs parce
20 qu'ils ne livrent pas ce qu'ils sont supposés de
21 livrer, là.

22 (11 h 24)

23 Q. **[110]** Mais ma question était plus dans le sens,
24 mais on y reviendra, mais si un producteur injecte
25 plus que la quantité contractée annuelle, disons

1 cinq pour cent (5 %) de plus, dix pour cent (10 %)
2 de plus, puis qu'Énergir l'achète, on peut
3 comprendre que dans un portfolio, ça peut
4 s'équivaloir, mais est-ce que dans la perspective
5 de comptabiliser un volume contracté maximal de un
6 pour cent (1 %) pour atteindre la cible
7 réglementaire, est-ce que vous considérez, ce que
8 je pourrais dire, le vrai maximum de ces contrats-
9 là, c'est-à-dire une capacité qui pourrait être
10 injectée à un petit peu supérieure à la quantité
11 contractée?

12 R. Je vais juste reformuler pour m'assurer que je
13 comprends bien. Donc, c'est dans ce qu'on propose à
14 l'étape B, le soixante millions (60 M) de capacité
15 contractuelle, quelle valeur on utilise pour
16 calculer ce soixante millions là (60 M) pour les
17 contrats qui ont une QCA, une capacité... quantité
18 contractuelle annuelle? Est-ce qu'on considère que
19 c'est le maximum à cent dix pour cent (110 %) par
20 exemple?

21 Q. **[111]** Oui. Telle est ma question.

22 R. D'accord. Alors, je le confirme. Donc, il va
23 falloir, dans le fond, utiliser les bornes
24 supérieures de l'ensemble de nos contrats pour
25 calculer cette capacité contractuelle maximale là.

1 Q. **[112]** D'accord.

2 R. QCA, effectivement, quantité contractuelle
3 annuelle.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[113]** Alors, en ce moment dans vos calculs, est-ce
6 que vous avez pris en compte le cent vingt-cinq
7 pour cent (125 %) et le cent dix pour cent (110 %)
8 ou vous avez pris juste les cent pour cent (100 %)?
9 Dans votre tableau, il y avait une ligne tirée
10 après l'appel d'offres 6.

11 R. Laissez-moi juste un instant. Donc, dans le tableau
12 là, je remarque par exemple, pour Agri-Énergie
13 Warwick, la capacité contractuelle annuelle est de
14 deux point trois millions de mètres cubes (2,3 Mm3)
15 dans le tableau. Selon le contrat là, il pourrait y
16 avoir un maximum de cent vingt-cinq pour cent
17 (125 %) de cette valeur-là.

18 Donc, évidemment là, lorsqu'on va rendre
19 effectif ces contrats-là, il va falloir s'assurer
20 que toutes les bornes maximales sont respectées.
21 Dans le tableau là, je n'ai pas fait l'exercice
22 de... pour Warwick et pour [REDACTED] qui peuvent
23 dépasser de dix pour cent (10 %) aussi, de les
24 calculer parce qu'il reste encore l'appel d'offres
25 numéro 6 qui est comme le gros incertain, à savoir

1 ça va être quoi ces valeurs-là.

2 Mais, je vous confirme que c'est les
3 bornes supérieures qui seraient utilisées pour
4 calculer le soixante millions (60 M)
5 contractualisés.

6 Q. **[114]** Vous avez mentionné Saint-Hyacinthe comme
7 exemple d'un fournisseur qui livre moins que la
8 quantité contractée annuelle. Mais, c'est la
9 quantité contractée annuelle qui est calculée aux
10 fins du soixante millions de mètres cubes (60 Mm³).
11 Ce qui empêche peut-être de considérer d'autre
12 contrat. Est-ce que Énergir a pensé à renégocier le
13 contrat avec Saint-Hyacinthe pour arrimer des
14 quantités contractées annuelle plus vraisemblables
15 par rapport à leur capacité réelle de livraison.

16 R. Absolument. Je vous dirais que stratégiquement pour
17 les relations avec la ville de Saint-Hyacinthe, on
18 voudrait le faire lorsqu'on aura des informations
19 plus globales à leur fournir par rapport au statut
20 de leur contrat.

21 Mais, oui, il y a des amendements au
22 contrat qui devront être ... qu'on envisage de
23 faire pour justement avoir cette capacité
24 contractuelle annuelle là pour éviter justement une
25 situation où on se garde la capacité qu'on estime

1 qui ne sera probablement jamais atteindre là.

2 Q. **[115]** O.K.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[116]** Excusez-moi, juste une question, par
5 curiosité. Il n'y a rien qui empêcherait Saint-
6 Hyacinthe, parce que ça ce que je comprends c'est
7 qu'il manque de matières premières. Vous avez dit
8 hier que c'était surdimensionné. Donc, je comprends
9 qu'il manque de matière première pour faire le
10 biogaz.

11 Il n'y a rien dans votre contrat qui
12 empêcherait Saint-Hyacinthe d'acquérir de la
13 matière première ailleurs pour respecter les
14 quantités contractuelles avec vous?

15 R. Tout à fait. Donc, notre... notre contrat qu'on a
16 avec eux, on leur achète du GNR; eux, leur bout de
17 leur responsabilité c'est de s'assurer qu'ils le
18 produisent C'est tout dans leur intérêt d'augmenter
19 la quantité de matières premières qui arrivent à
20 l'usine.

21 Il y a aucune une question d'optimisation
22 de processus. Donc, un biodigester c'est une
23 recette là, ça que je pense qu'ils sont encore en
24 train de trouver la bonne recette pour produire
25 l'optimum de gaz naturel renouvelable.

1 (11 h 29)

2 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

3 Je vais juste revenir concernant les achats
4 directs. À la pièce B-240, à la page 5, on a
5 Énergir qui mentionne :

6 Il est primordial de...

7 Mme CAROLINE DALLAIRE :

8 R. Juste un instant, on va juste trouver la pièce.

9 Oui.

10 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

11 Sommes-nous en page 5? Voilà!

12 Il est primordial de différencier
13 l'engagement du un pour cent (1 %) des
14 volumes contractés par Énergir du
15 seuil de un pour cent (1 %) des
16 volumes livrés requis par le
17 règlement. Les volumes en achats
18 directs ne seront pas considérés dans
19 le calcul de la limite de un pour cent
20 (1 %) des volumes contractés par
21 Énergir car ils ne représentent aucun
22 risque pour Énergir et n'impactent pas
23 sa clientèle. Ils seront toutefois
24 considérés dans l'atteinte du seuil de
25 un pour cent (1 %) du règlement qui

1 doit comptabiliser tout GNR livré par
2 le distributeur.

3 Q. **[117]** Pouvez-vous nous confirmer qu'il y a eu un
4 changement d'interprétation?

5 R. Si je comprends bien votre question, en fait, notre
6 interprétation n'a pas changé depuis que cette
7 réponse-là a été fournie.

8 Q. **[118]** D'accord. Donc, il va y avoir une prévision
9 des achats directs en amont de l'approvisionnement?

10 R. En fait ce qu'on dit ici, c'est que, nous, ce qu'on
11 propose dans les critères, c'est un pour cent (1 %)
12 contracté. Donc, certains de ces volumes-là ne
13 permettront même pas de répondre... ne permettront
14 pas en fait de répondre à l'obligation du un pour
15 cent (1 %) du règlement. Mais les achats directs,
16 eux, n'entreront pas dans notre calcul du critère,
17 mais vont être considérés pour l'atteinte de
18 l'obligation du règlement.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est peut-être moi qui avais mal compris hier.
21 J'avais l'impression dans le témoignage de monsieur
22 Johnson qu'il disait, bien, on cherche à contracter
23 que la caractéristique soit de un pour cent (1 %)
24 contracté pour la cible de un pour cent (1 %).
25 Maintenant, on a de la difficulté à y parvenir. On

1 a un [REDACTED] qui est en balance, si
2 vous voulez. Mais si on s'aperçoit qu'il y a des
3 achats directs, on n'ira peut-être pas jusqu'au un
4 pour cent (1 %) contracté si on voit que c'est
5 comblé par des achats directs.

6 M. MATHIEU JOHNSON :

7 R. Je me suis probablement mal exprimé. Donc, on n'ira
8 pas à un pour cent (1 %) livré s'il y a des achats
9 directs. Donc, le manque à gagner de [REDACTED]
10 [REDACTED] serait, si on a deux millions (2 M)
11 d'achats directs, serait de [REDACTED]. Ce
12 qui veut dire que si, par exemple, en vingt vingt,
13 vingt et un (2020-2021), il faut des achats spots
14 pour [REDACTED], mais qu'il y a deux
15 millions (2 M) d'achats directs, on ferait des
16 achats spots seulement pour [REDACTED]
17 [REDACTED].

18 Q. [119] Donc, vous n'irez pas jusqu'à soixante
19 millions (60 M) contractés. Si vous avez trente
20 [REDACTED], que vous n'avez pas besoin
21 de faire parce qu'il y a des achats directs, s'il
22 vous manque [REDACTED] puis que vous allez à
23 [REDACTED], vous n'atteignez plus le un pour
24 cent (1 %) contracté?

25 R. Oui. Excusez-moi! Effectivement, j'avais en tête le

1 soixante millions (60 M) contracté sans approbation
2 de la Régie. O.K. Oui, effectivement, les volumes
3 spots seront contractés. Donc, nécessairement, ça
4 va venir influencer le volume total contracté. Mais
5 le soixante millions (60 M) pour lequel on n'aurait
6 pas besoin d'avoir l'approbation de la Régie ne
7 sera pas influencé par les achats directs.

8 (11 h 34)

9 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

10 Q. **[120]** Mais juste pour bien comprendre. C'est que
11 pour s'assurer d'avoir un pour cent (1 %), même en
12 considérant les achats directs, je parle au niveau
13 de la quantité contractée, là ce que j'en comprends
14 des discussions, c'est que, hypothétiquement, c'est
15 tous des contrats comme Saint-Hyacinthe, il
16 faudrait contracter bien plus pour que ça arrive
17 livré. Donc, est-ce qu'il y a une analyse qui est
18 faite par rapport entre la quantité qui est
19 contractée puis la quantité qui est probable qui
20 soit injectée ou si Saint-Hyacinthe est une
21 exception puis que d'habitude, il y a un certain
22 arrimage?

23 R. Donc, oui, il y a un arrimage. Oui, il y a une
24 analyse et je vous dirais que Saint-Hyacinthe c'est
25 l'exception. On ne pouvait pas le savoir avant de

1 l'avoir signé. On apprend de ce cas de figure-là
2 particulier. C'est pour ça que maintenant, on
3 inclut dans les contrats la quantité contractuelle
4 annuelle.

5 Donc, les prochains contrats qu'on va
6 signer, peu importe la durée, on va demander,
7 justement, annuellement, quelle est la capacité
8 contractée, maximum, puis on va s'assurer qu'elle
9 soit très près de ce qui est livré effectivement.

10 D'ailleurs, dans les contrats, on mentionne
11 que si la capacité effective livrée, elle est
12 différente de ce qui était dans... ce qui était
13 supposé être livré contractuellement, on peut
14 revoir, à la baisse, justement, la quantité
15 contractuelle annuelle pour s'assurer qu'il y ait
16 un incitatif, aussi, au Producteur de respecter ces
17 engagements-là.

18 Q. **[121]** O.K.

19 R. Donc, un volume... Finalement, ça se traduit par...
20 Une borne inférieure qu'on s'assure qui est livrée,
21 puis après ça, il y a une certaine marge, une
22 certaine flexibilité parce que c'est organique puis
23 ça varie la production. Puis si, dans le temps, le
24 Producteur ne respecte pas ses obligations, bien,
25 nous, on a le pouvoir de venir moduler cette

1 capacité-là.

2 Q. **[122]** D'accord. Donc, hier, en audience, il a été
3 mentionné : « Quinze dollars (15 \$/GJ) est une
4 balise, pas un prix de marché. » Et Énergir a
5 rappelé le lien entre la durée des contrats et les
6 prix négociés pour ses achats de GNR.

7 Actuellement, est-ce qu'Énergir cherche,
8 prioritairement à en minimiser le prix ou la durée
9 des contrats?

10 R. C'est une excellent question, puis il n'y a pas de
11 réponse facile parce qu'on tente de répondre à
12 l'obligation réglementaire avec une approche par
13 portefeuille. On croit vraiment que c'est la
14 meilleure façon de gérer le risque, tant dans la
15 durée que dans les prix.

16 Cette stratégie-là va évoluer, aussi, dans
17 le temps, dans le sens que plus on se rapproche de
18 notre limite, moins on a une marge de négociations
19 puis de possibilités de signer des contrats à long
20 terme. Donc, ça se rabat plus vers du court terme.
21 Je dirais que plus on a de temps, bien, plus ça
22 nous permet de dire : Bien, on a plus de leviers de
23 négociations pour travailler sur le prix.

24 Nécessairement, le prix est une grande
25 préoccupation pour Énergir parce qu'on veut

1 minimiser l'impact sur l'ensemble de la clientèle,
2 mais ultimement, on a une obligation réglementaire
3 à répondre, donc il faut trouver les volumes. Donc,
4 on navigue avec ces paramètres-là en tête. Ils
5 évolue dans le temps, à mesure qu'on se rapproche
6 de notre obligation réglementaire. Les deux sont
7 aussi importants là.

8 Q. **[123]** D'accord, mais il va y avoir une autre ligne
9 de questions là-dessus, plus tard. Euh... Si la
10 Régie devait se prononcer sur des caractéristiques
11 de courts termes, au sens strict, répondant à
12 l'atteinte de la cible réglementaire d'un pour cent
13 (1 %) en vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021)
14 jusqu'à en deux mille vingt-trois (2023), est-ce
15 qu'il ne serait pas plus pertinent d'autoriser un
16 prix maximum de [REDACTED]
17 [REDACTED] des contrats de courts termes en
18 attendant qu'il y ait une stratégie de longs termes
19 en lieu et place de, dès maintenant, contracter des
20 contrats dont la livraison est différée?

21 Mme CAROLINE DALLAIRE :

22 R. Est-ce que, dans votre cas de figure, ça
23 signifierait qu'Énergir ne pourrait pas contracter
24 de volume qui commence à être injecté au-delà de
25 vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021)? Est-ce

1 que...

2 Q. [124] C'est exact, oui.

3 R. ... c'est ce que je comprends?

4 Q. [125] Oui.

5 (11 h 40)

6 M. MATHIEU JOHNSON :

7 R. C'est une question avec beaucoup d'implication là.

8 Euh... Donc, si je comprends bien, votre scénario

9 c'est que la Régie n'autoriserait un prix à [REDACTED]

10 [REDACTED] pour du court terme seulement et

11 pour des contrats qui commencent avec des volumes

12 livrés en vingt-vingt vingt-vingt et un (2020-

13 2021)?

14 Q. [126] Oui. Des contrats de court terme, des

15 contrats jusqu'à trois ans disons qui pourraient

16 aller jusqu'à un prix de [REDACTED]

17 [REDACTED]. Donc, un plan

18 d'approvisionnement court terme pour des besoins

19 court terme.

20 R. Bien, c'est la relation de prix qui... Là, à ce

21 moment-là, c'est sûr et certain que ça va faire en

22 sorte que les prix vont être beaucoup plus élevés.

23 L'impact sur la clientèle va être plus élevé, parce

24 que de ce qu'on voit, c'est que les niveaux

25 d'appétit pour la clientèle pour du GNR à [REDACTED]

1 [REDACTED], c'est pas aussi facilement
2 écoulable dans le marché.

3 Donc, les prix seraient plus élevés. Après,
4 il y a des contrats à l'heure actuelle qu'on peut
5 signer aujourd'hui qu'on est convaincus qui sont à
6 l'avantage de la clientèle d'Énergir qui ne coulent
7 pas en vingt-vingt vingt-vingt et un (2020-2021),
8 mais qui commencent en vingt-vingt et un vingt-
9 vingt-deux (2021-2022) par exemple. Ça voudrait
10 dire qu'il faudrait revenir au cas par cas les
11 présenter à la Régie.

12 J'ai pas fait l'analyse, mais si on regarde
13 le tableau, les [REDACTED] qui sont en
14 pourparlers au Québec ont une date d'injection
15 après vingt-vingt-trois (2023) ou en tout cas à
16 partir de vingt-vingt-trois (2023).

17 Ces projets-là, je ne sais pas quand on va
18 être prêts à les présenter pour approbation à la
19 Régie, mais à un certain moment, ça se pourrait que
20 ça soit dans six mois, ça se pourrait que ça soit
21 dans un an. Je ne sais pas ça va être quoi le
22 calendrier de ces producteurs-là, mais c'est
23 maintenant qu'il va falloir les confirmer si on
24 veut que les volumes commencent à couler en vingt-
25 vingt-trois (2023).

1 C'est un peu la même logique pour la
2 première obligation réglementaire. Il y a des
3 projets qu'il faudrait sécuriser maintenant pour
4 que les volumes soient effectifs, puis qu'ils
5 soient livrés en vingt-vingt-deux (2022) pour
6 l'obligation d'un pour cent (1 %).

7 Q. [127] Mais par exemple, ces contrats-là pourraient
8 faire l'objet d'une étude dans l'étape D, lors
9 d'une étude de caractéristiques de contrats dans
10 une perspective de stratégies à long terme. Est-ce
11 que ça serait néfaste?

12 R. Tout dépend de quand sera traité l'étape D là. Pour
13 l'instant, on n'a pas de visibilité là-dessus. Faut
14 tout d'abord qu'on dépose notre preuve de toute
15 façon. Donc, je ne vous demanderai pas la réponse à
16 ce niveau-là.

17 Mais oui, ça pourrait être néfaste, parce
18 que les contrats qu'on a dans notre « pipeline » de
19 contrats, de projets, ce sont des contrats qui ont
20 un prix très avantageux. Quand on les compare au
21 marché nord-américain, quand on compare avec le
22 portefeuille d'approvisionnements de Vermont Gas ou
23 de FortisBC, c'est des prix qui sont extrêmement
24 avantageux et pour lesquels on a une demande.

25 Donc, c'est sûr et certain que si on fait

1 fi de la demande, puis qu'on dit peu importe ce
2 qu'on va faire avec ces unités-là, elles seront
3 socialisées puis on n'a pas dans l'optique de
4 minimiser l'impact pour la clientèle, bien à ce
5 moment-là, effectivement, la durée fait en sorte
6 qu'on dit on est prêts à payer plus cher.

7 Ça sera refiler aux clients, puis on ne
8 bénéficie pas dans le fond des ententes à long
9 terme, puis du bassin de projets potentiels qui
10 pourraient être mis en service pour notre première
11 obligation réglementaire.

12 Ça fait qu'il y a un premier risque, c'est
13 payer trop cher, puis le deuxième risque, c'est
14 aussi de dire bien, ça veut dire qu'on compte
15 seulement sur des contrats court terme pour
16 s'approvisionner, ce qui veut dire qu'il faut être
17 certains qu'il y en ait assez de volume. Puis ça
18 c'est pas une affirmation que je peux faire avec
19 certitude qui va en avoir assez.

20 À ce stade-ci, je vous dirais que
21 l'approche qu'on a c'est de se garder toutes les
22 options ouvertes, parce que c'est pas garanti que
23 même avec des contrats et à long terme et à court
24 terme de trois à cinq ans, on va avoir suffisamment
25 de volume pour répondre à notre obligation

1 réglementaire.

2 (11 h 45)

3 Q. **[128]** Madame la Greffière, pouvez-vous remettre le
4 document B-0295. Confidentiel. C'est une
5 présentation Powerpoint. Mais ici dans la portion
6 des contrats spots qui sont en bas de [REDACTED]
7 [REDACTED]. Pour le manque à
8 gagner, on avait l'impression que c'était quand
9 même avec une assurance des volumes.

10 R. Je ne peux pas garantir qu'il va y avoir une offre.
11 Malheureusement, on a fait un appel d'offres puis
12 il n'y a pas eu de volumes suffisamment élevés pour
13 répondre à notre obligation réglementaire puis ça
14 ne court pas les rues, le GNR. Donc, je ne peux pas
15 m'avancer sur la certitude qu'on va être capable de
16 contracter juste en achats spots.

17 Q. **[129]** D'accord.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[130]** Je veux juste bien comprendre. Ça fait que
20 c'était un mix de contrats long terme de moins de
21 [REDACTED] sous
22 contrat et de contrats spots, à ce prix-là, pour
23 combler le un pour cent (1 %) ? Parce que quand vous
24 dites « maximum du manque à gagner pour combler un
25 pour cent (1 %) », j'avais cru comprendre que

1 c'était peut-être juste via les contrats spots.

2 Mais ce que vous me dites là, c'est le
3 tableau ensemble, que c'est le maximum , enfin pour
4 le soixante millions de mètres cubes (60 Mm3), là,
5 ici?

6 R. Je pense qu'on dit la même chose. C'est que dans le
7 fond, c'est les caractéristiques qu'on aurait de
8 besoin, c'est le tableau, dans le fond, plus des
9 contrôles cas par cas pour s'éviter d'inférer dans
10 le marché, là. En tout cas, de donner cette
11 perception-là.

12 Mais oui, c'est un mix de contrats long
13 terme et court terme. Définitivement ça...

14 Q. [131] Mais ce que vous me dites, c'est que le
15 tableau lui-même, si on regarde contrats spots et
16 quand vous dites : « Maximum du manque à gagner
17 pour combler un pour cent (1 %). » Vous, votre
18 maximum du manque à gagner, c'était le [REDACTED]
19 [REDACTED], donc, vous pensez que vous
20 pourriez aller chercher en contrats spots le [REDACTED]
21 [REDACTED] qui était de votre manque à gagner
22 des diapositives précédentes?

23 R. Oui, exactement, puis dans les diapositives
24 précédentes, il pourrait y avoir une colonne,
25 t'sais, de nouveaux contrats, là, t'sais, que... un

1 exemple, un projet qui est en opération, qui veut
2 sécuriser pendant dix (10) ans ses volumes à un
3 prix intéressant, quatorze dollars (14 \$), qu'on va
4 signer pour dix (10) ans, bien, là, ça viendrait
5 diminuer notre [REDACTED], là, alors,
6 on viendrait le diminuer... ça fait que le manque à
7 gagner diminuerait.

8 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

9 Madame la greffière, pouvez-vous afficher la pièce
10 CFCEI-0038? La page 11.

11 Q. **[132]** Est-ce qu'Énergir peut commenter la
12 proposition de la FCEI, à l'effet que
13 l'approvisionnement global de GNR ne dépasse pas
14 point neuf pour cent (.9 %) ?

15 C'est le deuxième point, madame la
16 greffière, voilà.

17 R. Donc, on ne respecterait pas notre un pour cent
18 (1 %) réglementaire? C'est-tu ça?

19 Q. **[133]** Non, je pense que c'était dans une idée de
20 prudence par rapport aux achats directs, pour ne
21 pas dépasser disons le un pour cent (1 %) de volume
22 livré?

23 R. Donc, le point un pour cent (.1 %) proviendrait des
24 achats directs, c'est ça?

25 Q. **[134]** Oui, c'est ça.

1 R. Bien, je pense qu'on va fournir une estimation. Si
2 la FCEI a fait son estimation, elle pense que c'est
3 point un pour cent (.1 %) d'achats directs, bien,
4 on va venir le confirmer, là, mais je pense qu'on
5 devrait faire l'exercice d'une estimation en bonne
6 et due forme et venir combler le volume.

7 (11 h 50)

8 Q. **[135]** O.K. Bien je veux juste être certain, là,
9 donc, parce que je croyais que la stratégie était
10 de contracter quand même pour un pour cent (1 %),
11 nonobstant les achats directs, étant donné
12 l'incertitude quant aux volumes vraiment injectés
13 afin de maximiser les chances que « post facto » le
14 un pour cent (1 %) soit atteint.

15 Là de ce que je comprends de la proposition
16 de la FCEI, c'est face à l'incertitude des achats
17 directs, mais c'est... là c'est point neuf (0,90),
18 mais ça aurait pu être point neuf cinq (0,95). Je
19 pense qu'ils proposent une façon de s'assurer qu'il
20 n'y aura pas plus de GNR injecté que la cible de un
21 pour cent (1 %).

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 R. En fait, de ce que j'ai compris de la proposition
24 de la FCEI, notre critère, on se rappelle, est
25 limité, le volume contracté, à un pour cent (1 %)

1 des volumes globaux. On sait que ce un pour cent
2 (1 %) là de volume contracté ne nous permettra
3 probablement pas de répondre à la cible de un pour
4 cent (1 %) du règlement parce que les volumes à
5 l'année 1, comme on a vu, souvent sont plus petits,
6 il y a une progression dans les volumes.

7 Donc, il n'y a aucun enjeu pour nous que la
8 règle de un pour cent (1 %) que l'on met dans nos
9 critères de volume contracté fasse en sorte qu'on
10 ait trop de GNR malgré les achats directe parce que
11 peu importe, il va falloir aller chercher d'autres
12 volumes pour répondre à notre seuil réglementaire,
13 selon l'obligation du règlement, au-delà de ce
14 qu'on aura contracté, au-delà du un pour cent
15 (1 %).

16 Je ne sais pas si je suis clair là, on se
17 perd peut-être dans les termes puis les volumes.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Non, ça va. Mais, ma compréhension, puis c'est
20 peut-être, monsieur Gosselin nous l'expliquera
21 probablement plus avant dans sa propre
22 présentation. Mais, quand on parle de point neuf
23 (0,9) des volumes totaux prévus à être distribués,
24 c'est pas seulement pour vos caractéristiques des
25 trois parce que vous êtes dans le plan d'apro GNR

1 vingt vingt et un (2021), ça vous permet évidemment
2 des... de prendre certains contrats sans revenir
3 chercher des approbations spécifiques pour ces
4 contrats-là s'ils sont à l'intérieur des trois
5 caractéristiques que vous demandez et qui seraient
6 autorisées, mais également les contrats pour
7 lesquels vous viendriez par la suite pour combler
8 la différence.

9 Alors, ma compréhension, c'est quand il
10 parle de point neuf (0,9) des volumes totaux
11 distribués, ça va non seulement pour les trois
12 caractéristiques, mais les contrats qui pourraient
13 être en supplément?

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Bien, selon ce que monsieur Gosselin pourra
16 définir. Donc, ma réponse tient si c'est la
17 première interprétation, si la deuxième c'est
18 vraiment sur les volumes totaux livrés, puis là
19 comme disait monsieur Johnson, il faudrait voir le
20 point un pour cent (0,1 %) qu'est-ce que ça
21 représente là, mais je...

22 Pour l'instant, l'achat direct est
23 tellement minime que j'ai l'impression que ce
24 serait un critère qui ne serait pas suffisant ou
25 qui ne nous permettrait pas d'atteindre la cible si

1 on mettait ça à point neuf (0,9) la cible fixée par
2 le règlement.

3 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

4 Q. **[136]** Et vous m'avez parlé de l'année un, mais
5 qu'en serait-il mettons pour l'année deux ou trois
6 où les volumes là seraient pleinement injectés? Ce
7 serait la même position ou pas la...

8 R. Le jour où les volumes totaux vont être présents ou
9 vont être au rendez-vous, la cible va également
10 être plus élevée, donc on est toujours un peu à
11 essayer d'atteindre cette cible-là. Donc, ça va
12 toujours faire du sens, je pense, de contracter là
13 au-delà... même si l'achat direct présent là, donc
14 j'ai... Énergir n'a aucune inquiétude par rapport à
15 ça là d'en avoir trop, au contraire. L'inquiétude
16 est beaucoup plus en sens contraire.

17 Q. **[137]** D'accord.

18 M. MATHIEU JOHNSON :

19 R. Ceci dit là, juste pour être cohérent dans...
20 T'sais, quand on prend le tableau, la somme des
21 volumes livrés, les projections qu'on a pour vingt
22 vingt-deux (2022) par exemple, on est rendu à

23

24

25

1 d'une autorisation spécifique par la
2 Régie?

3 R. C'est sûr que si on exige d'avoir des volumes
4 livrés pour vingt vingt, vingt et un (2020-2021)
5 dans les contrats qui sont signés, ça pourrait
6 vouloir dire qu'on passe à côté de contrats qu'ils
7 commencent à livrer en vingt vingt et un, vingt
8 vingt-deux (2021-2022), qui sont avantageux. Donc,
9 notre recommandation, ça ne serait pas d'avoir un
10 critère restrictif comme ça. Sinon, bien, ça veut
11 dire qu'on va revenir vous voir au cas par cas pour
12 des contrats qui commencent leur livraison en vingt
13 vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022).

14 Le projet ne bénéficie pas d'une
15 subvention [...].

16 Puis après, bien, c'est une question de, à quel
17 point vous voulez nous voir souvent. Plus il va y
18 avoir de critères, plus on va devoir revenir vous
19 présenter des contrats à la pièce.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[139]** En fait... Je m'excuse, Maître Bellemare.
22 Hier, en fait dans la DDR, vous avez répondu sur le
23 dix pour cent (10 %), le seuil de dix pour cent
24 (10 %).

25 Le prix d'un contrat individuel ne

1 devrait pas excéder le coût moyen de
2 plus de dix pour cent (10 %).

3 La DDR était en deux temps, le premier sur le
4 principe d'imposer un seuil; et la deuxième
5 question était sur le seuil lui-même à dix pour
6 cent (10 %). Est-ce que vous êtes contre tout seuil
7 ou est-ce qu'un seuil plus élevé... Parce qu'on a
8 compris qu'à dix pour cent (10 %), hier, vous nous
9 avez dit à seize et cinquante (16,50), bien, on
10 trouve ça restrictif. Est-ce qu'un seuil à
11 cinquante pour cent (50 %), à cent pour cent
12 (100 %), donc ça vous...

13 R. Sur le principe, parce que, effectivement, la
14 question est en deux temps, puis je n'ai peut-être
15 pas répondu sur le principe, tant qu'il y a des
16 approbations à la pièce qui sont possibles, je
17 pense qu'un seuil pourrait être parmi les
18 caractéristiques puis les outils qui sont utilisés
19 par la Régie de l'énergie pour déterminer le carré
20 de sable dans lequel Énergir peut signer des
21 contrats sans approbation de la pièce. Sur le
22 niveau du seuil, je réitère ce que j'ai dit hier,
23 dix pour cent (10 %), c'est très faible, ça va
24 faire en sorte nécessairement qu'on va revenir au
25 cas par cas plus souvent vous demander

1 l'approbation. Vous avez la liste des contrats.
2 Vous avez les prix qui sont envisagés pour les
3 contrats qui devront être signés. Donc, on peut
4 déjà identifier lesquels devraient être approuvés.

5 Q. [140] Alors, si on devrait mettre un seuil, quel
6 seuil vous serait... vous paraîtrait raisonnable?

7 Me PHILIP THIBODEAU

8 Peut-être un petit... avant de laisser, avant qu'on
9 sorte les calculatrices, qu'on fasse les calculs,
10 peut-être une suggestion. Ce serait de... À moins
11 qu'ils soient prêts à donner une réponse immédiate.
12 Mais peut-être faire un calcul puis vous revenir en
13 engagement, à savoir quel serait un seuil... Non,
14 pas nécessaire.

15 M. MATHIEU JOHNSON :

16 R. Si on peut reprendre la présentation, donc la 95,
17 puis aller à la page 3. Donc, à la page 6, on avait
18 des prix maximums. Ça fait que, là, c'est une
19 arithmétique différente, dans le fond, qu'on
20 utilise pour dire quelles sont les balises. Si on
21 regarde le prix moyen pondéré livré, bien, il y a
22 différents cas de figure. Puis, là, en fonction des
23 approvisionnements puis de la marge de manoeuvre
24 que la Régie veut donner à Énergir pour aller
25 signer des contrats, bien, ça pourrait être un

1 seuil qui permet d'atteindre [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]. Là, je n'ai pas fait le calcul, mais à dix
4 pour cent (10 %), on était à [REDACTED]
5 [REDACTED]. Ça fait que quinze pour cent (15 %) pour
6 atteindre [REDACTED], il
7 faudrait faire le calcul du pourcentage.

8 Mais, ça, ça nous permettrait d'aller
9 signer les volumes qui sont prévus à l'appel
10 d'offres. Si jamais on voulait jamais nous voir, on
11 irait avec un [REDACTED].
12 Puis, là, on serait probablement à plus de
13 cinquante pour cent (50 %). En fait on serait
14 beaucoup plus de cinquante pour cent (50 %) de
15 seuil. Ça fait que ça dénature un peu la nature du
16 seuil là.

17 (12 h)

18 C'est une différente façon d'arriver aux mêmes
19 résultats là. Soit un prix moyen avec un seuil,
20 soit un prix moyen plus élevé, soit un prix
21 maximum. C'est tous des outils pour nous donner des
22 principes.

23 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

24 Madame la Greffière, pouvez-vous afficher la pièce
25 B-0293? C'est le fichier Excel confidentiel.

1 Q. **[141]** Donc, pour en revenir à la priorisation des
2 contrats, est-ce qu'Énergir priorise les contrats
3 qui lui permettent d'abaisser la moyenne pondérée
4 du coût? Ou elle fait une sorte d'actualisation des
5 contrats pour déterminer la valeur du coût du
6 contrat?

7 R. Excusez-moi, je vais juste faire une pause parce
8 que je reviens sur le [REDACTED]
9 [REDACTED] là, puis le [REDACTED]
10 [REDACTED] et le seuil.

11 Donc, le seuil était par contrat, hein? Si
12 je me rappelle bien? Je réfléchis là parce que
13 là...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[142]** Oui, par contrat.

16 R. Par contrat. Puis là, je vous ai présenté des prix
17 moyens pondérés.

18 Q. **[143]** Oui.

19 R. Euh... ma réponse va être nécessairement un petit
20 peu différente parce que si on vise un prix moyen
21 pondéré, ça voudrait dire qu'on pourrait devoir
22 signer des contrats plus faibles puis plus élevés
23 que ce prix moyen pondéré-là, là. Euh...

24 Q. **[144]** On ne fera pas l'exercice...

25 R. Oui.

1 Q. [145] ... de maths exact là...

2 R. O.K.

3 Q. [146] ... mais si on dit : [REDACTED]

4 [REDACTED]

5 [REDACTED].

6 [REDACTED]

7 [REDACTED]

8 [REDACTED].

9 R. Oui.

10 Q. [147] Est-ce que ça, pour vous, c'est trop
11 restrictif?

12 R. Bien, si c'est des contrats...

13 Q. [148] Ou est-ce que ça vous semble raisonnable?

14 R. Si c'est des contrats long terme, effectivement, ça
15 fait énormément de sens parce qu'on vous a fait une
16 proposition qui était à un prix maximum de [REDACTED]
17 [REDACTED]. Ça fait que là, si le seuil
18 nous permet de signer au maximum un prix de [REDACTED]
19 [REDACTED], ça fait du sens.

20 Le seuil fait probablement un petit peu
21 moins de sens pour des contrats d'achats spot, de
22 courte durée là. Ce n'est pas impossible qu'on en
23 signe en bas de [REDACTED] là, ce n'est
24 pas ça que je dis, mais ils sont plus autour de
25 [REDACTED] dans le marché, ça fait

1 que ça prend une plus grande marge de manoeuvre là,
2 sinon on reviendra.

3 Q. **[149]** Monsieur Gosselin, puis la FCEI, pourra nous
4 dire si votre proposition semble les satisfaire.

5 R. Est-ce que je peux vous demander, Maître Bellemare,
6 de répéter votre question?

7 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

8 Q. **[150]** Bien, oui. Bien sûr. Donc, en matière de
9 priorisation des contrats, est-ce qu'Énergir
10 priorise les contrats lui permettant de minimiser
11 le coût moyen d'achats ou de prioriser les contrats
12 permettant de minimiser le coût du contrat sur
13 l'ensemble de sa durée?

14 R. Jusqu'à maintenant, ça a été de minimiser le coût
15 moyen pondéré d'approvisionnement, donc annuel là,
16 je dirais, pas sur la durée du contrat. Mais c'est
17 un exercice qui est intéressant puis je pense que
18 pour apprécier la marge de manoeuvre qu'on veut se
19 donner pour signer du spot versus du long terme, ça
20 peut être un exercice qu'il est intéressant de
21 faire, mais étant donné que...

22 Je vous dirais que jusqu'à maintenant, on a
23 vraiment été dans une dynamique de se dire : On
24 veut vraiment maintenir un prix qui va être le plus
25 bas possible pour notre clientèle. On avait

1 tendance à minimiser le prix annuel et non sur la
2 durée du contrat.

3 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

4 Madame la Greffière, si vous pouvez aller à la
5 pièce B-0295, à la page 8.

6 R. Puis je complétera, peut-être, en disant... Je
7 suis analytique là, ça fait que... C'est un
8 exercice qui est intéressant à faire, mais il
9 faudra nécessairement prendre en compte aussi là,
10 le coût d'opportunité de ne pas signer ces
11 contrats-là.

12 (12 h 05)

13 Par exemple, sur un contrat à long terme, qu'on
14 dirait : O.K. on prend la valeur totale puis voici
15 c'est quoi le coûts versus ce qu'on sauve. » Le
16 prix spot récurrent va devoir aussi être calculé
17 sur l'ensemble du terme. Donc, c'est un exercice
18 intéressant à faire.

19 Q. **[151]** Est-ce que ce serait possible de prendre un
20 engagement pour reproduire ce tableau à l'horizon
21 deux mille vingt-cinq vingt-six (2025-2026)?

22 R. En fait, la seule donnée qui n'est pas dans le
23 tableau fourni qui n'est pas très agréable à
24 regarder c'est ■■■ et ils ne sont pas en mesure de
25 nous fournir des prévisions sur du long terme

1 jusqu'en vingt-vingt-cinq (2025). Donc, ça
2 reviendrait à vous refournir le même tableau.

3 Q. **[152]** O.K. Donc, dans la liste, ça veut dire qu'il
4 n'y aurait pas, hypothétiquement, de nouveaux
5 projets qui pourraient apparaître en deux mille
6 vingt-deux (2022) capables de livrer pour deux
7 mille vingt-cinq (2025)?

8 R. Ils sont déjà inclus dans le tableau. Ça fait que
9 vous avez [REDACTED] au Québec qui sont
10 inclus dans le tableau Excel qui a été fourni.

11 Q. **[153]** O.K. Dont celui-là est extrait?

12 R. Exactement. Celui-là est extrait, puis on a ajouté
13 [REDACTED] parce qu'avec [REDACTED] on n'est pas en
14 pourparlers.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[154]** Parce que tantôt, vous avez parlé que
17 plusieurs attendaient des déclarations de ce
18 printemps peut-être. Alors, est-ce qu'il y en a
19 potentiellement? C'est ce que vous avez dit tantôt.
20 C'est ceux qui ne sont en pourparlers ne sont pas
21 dans votre tableau Excel.

22 Est-ce qu'il y en a qui pourraient
23 potentiellement exister bientôt et avec lesquels
24 vous n'êtes pas en pourparlers ou vous êtes
25 nécessairement en amont de ces discussions-là?

1 R. On est assez au courant de ce qui se passe. Je vous
2 dirais qu'on a [REDACTED] qui sont inclus
3 dans le tableau. On serait très surpris. En tout
4 cas, faudrait que ça soit des très grosses annonces
5 pour que ces [REDACTED] se réalisent.

6 Donc, on n'est pas certains que même avec
7 les annonces qu'il pourrait y avoir lieu que ces
8 [REDACTED] pourraient aller de l'avant.
9 Donc, faudrait que ça soit des annonces très
10 significatives. Un « commitment » du gouvernement
11 assez fort envers la filière pour qu'il y ait des
12 projets au-delà des [REDACTED] qui se
13 réalisent.

14 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

15 Q. [155] Maintenant, de manière plus générale, on voit
16 qu'il y a beaucoup de contrats qui ont une durée de
17 vingt (20) ans. Est-ce qu'Énergir a fait une sorte
18 d'arbitrage entre la possibilité de prendre des
19 contrats de dix (10) ans payés plus cher, mais avec
20 une possibilité ou une espérance que le coût du GNR
21 soit plus bas dans dix (10) ans, par rapport à
22 l'autre éventualité qui est de sécuriser sur vingt
23 (20) ans, parce que les prix pourraient être plus
24 haut dans dix (10) ans?

25 R. Oui. Pas une analyse chiffrée. C'est beaucoup plus

1 qualitatif, mais l'industrie, les équipements de
2 biométhanisation, les cuves, les équipements de
3 purification... On est dans une industrie qui est
4 mature. Lorsqu'on regarde en Europe la courbe de
5 coûts de production, les prix qu'on signe, puis
6 qu'on espère signer sont significativement plus bas
7 que qu'est-ce qui est signé ailleurs dans le monde.

8 Et lorsqu'on regarde les économies de
9 coûts, soit par des économies d'apprentissage,
10 économies d'échelle, mise en place d'une chaîne de
11 valeurs qui fait en sorte qu'il y a des réductions
12 de coûts, les réductions qui ont été observées dans
13 les autres pays ne sont pas significatives.

14 Donc, sachant qu'on signe pas mal à la
15 limite du coût de production avec un très faible
16 rendement pour le Producteur, est-ce qu'on pense
17 qu'il va y avoir d'autres réductions de coûts qui
18 vont venir?

19 La réponse c'est de notre perspective, la
20 probabilité elle est très très faible versus la
21 probabilité que le prix du GNR augmente, sachant
22 les obligations réglementaires qui sont à venir
23 notamment au niveau fédéral sur le Clean Fuel
24 Standard, sur la demande pour les nouvelles formes
25 d'énergie renouvelable au regard des obligations

1 corporatives, de la demande pour la clientèle étant
2 donné les tendances lourdes de changements
3 climatiques font en sorte que notre appréciation du
4 marché est à l'effet que les prix pour le gaz
5 naturel renouvelable vont avoir une tendance
6 beaucoup plus à la hausse qu'à la baisse.

7 Et en ce moment, les prix qu'on signent
8 sont à la fourchette basse. Donc, c'est les prix
9 plancher. Aller moins cher que ça, ça voudrait
10 probablement dire de ne pas faire de rendement pour
11 le Producteur ou qu'il soit même à coûts
12 déficitaires. Donc, on voit mal comment le fait de
13 ne pas privilégier ces contrats-là pourrait avoir
14 un effet négatif pour la clientèle à court, moyen,
15 long terme.

16 (12 h 10)

17 Q. **[156]** Quand vous comparez à ce qui se passe en
18 Europe pour soutenir ça, est-ce que vous pensez que
19 l'Europe est plus avancée en GNR et puis que ça
20 peut être un présage d'une réalité qui pourrait
21 être en Amérique du Nord ou c'est complètement
22 différent?

23 R. Non, tout à fait. Si on regarde d'un point de vue
24 énergétique, l'Europe a toujours été en amont,
25 donc, a toujours été le premier... pas en amont,

1 pardon, mais a toujours été très innovant et ont
2 toujours eu, tant au niveau des politiques que des
3 choix technologiques, ont toujours eu une longueur
4 d'avance sur nous, en Amérique du Nord.

5 Ça fait tout le temps l'espèce de... ça
6 part en Angleterre, les pays nordiques, ça va dans
7 le continent, puis après ça, ça revient sur le
8 continent Nord-Américain.

9 Donc, oui, c'est un présage qui fait en
10 sorte que nous, ça nous inspire beaucoup. Je pense
11 que ça inspire beaucoup de gens en Amérique du
12 Nord. Ce qu'on voit, c'est qu'il y a une
13 accélération du développement de ces projets-là.
14 Non seulement, ils sont plus avancés, ça fait plus
15 longtemps qu'ils ont des projets, mais t'sais, il y
16 a plus de dix mille (10 000) biodigesteurs en
17 Allemagne. En Europe, c'est plus de cinq cents
18 (500) projets qu'ils injectent dans des réseaux
19 gaziers. Le Danemark est à dix pour cent (10 %) de
20 gaz naturel renouvelable puis ils ont l'intention
21 d'être à cent pour cent (100 %) prochainement. Il y
22 a énormément de politiques publiques en France, en
23 Europe, qui ont été mises en place pour favoriser
24 le développement de cette filière-là.

25 Et on voit que, bien, il y a un effet qui

1 est en train de se faire aussi, en Amérique du
2 Nord, quand on regarde les autres juridictions aux
3 États-Unis, les autres états, il y a de plus en
4 plus de lois et règlements pour... qui sont
5 similaires à ce que le Québec a mis en place pour
6 favoriser l'émergence de ces filières-là.

7 Donc, on voit qu'il y a un engouement puis
8 il y a un appétit pour développer ces filières-là.
9 Là où... ce qui nous désavantage, c'est que les
10 incitatifs qui sont mis en place sont beaucoup des
11 incitatifs pour supporter la demande et non pour
12 supporter l'offre. Donc, tous les RINS puis les
13 LCFS sont des programmes puis de la réglementation
14 qui fait en sorte que ça crée une demande
15 artificielle. C'est pour ça que les prix sont
16 élevés.

17 En créant cette demande artificielle là, ça
18 ne crée pas plus d'offres. Oui, il y a des projets
19 qui vont vouloir se développer, sauf que c'est des
20 prix spots, vous les avez vus, ce n'est pas des
21 prix qui sont garantis sur dix (10) ans. C'est pour
22 ça qu'il y a des gens qui sont intéressés à nous
23 parler, parce qu'on est capable d'offrir du long
24 terme.

25 En garantissant juste des prix spots, ça

1 fait qu'il y a un emballement de marché puis il n'y
2 a pas tant de projets de ça qui se développent,
3 puis c'est pour ça qu'il y a un déséquilibre en ce
4 moment, entre l'offre et la demande si important,
5 aux États-Unis, du moins.

6 Q. [157] Puis, là, on se retrouve devant une filière
7 émergente puis en même temps, devant le rapport de
8 Deloitte qui dit qu'il y a un potentiel qui est
9 grand. J'imagine que l'Europe aussi a vécu une
10 période où c'était une filière émergente chez eux
11 puis où ils faisaient face aussi à un potentiel
12 plus élevé.

13 Donc, est-ce que je peux en comprendre,
14 dans le fond, que même si on utilise un plus grand
15 potentiel, les prix ne vont pas nécessairement à la
16 baisse, plus le potentiel est exploité?

17 R. Ça dépend des filières d'énergie, là, mais dans le
18 cas du GNR, j'en reviens à la maturité de
19 l'industrie. Effectivement, il n'y aura pas des
20 réductions de coûts significatives qui vont faire
21 en sorte que le prix va chuter parce qu'on n'est
22 pas dans des nouvelles technologies. On est dans
23 des technologies qui existent depuis la deuxième
24 guerre mondiale. Donc, ce n'est pas, il n'y aura
25 pas d'avancée à ce niveau-là qu'on anticipe.

1 Deuxième argument qui va un peu dans le
2 même sens que votre propos, c'est que généralement,
3 quand on prend la courbe de coûts, là, en fonction
4 des capacités puis des coûts de production, bien,
5 c'est les projets les moins chers qui vont se
6 réaliser en premier. Donc, c'est ceux qui sont les
7 plus logiques et moins dispendieux à faire qu'on a
8 sur la table en ce moment. Ce n'est pas impossible
9 qu'il y en ait d'autres qui arrivent qui soient
10 plus gros avec des meilleures économies d'échelle
11 qui permettent d'avoir des prix marginalement plus
12 intéressants, mais ce n'est pas comme si on avait
13 commencé par un projet pilote très petit puis qu'il
14 allait y avoir des projets de cent millions de
15 mètres cubes (100 Mm³) qui allaient se faire à des
16 coûts de quatre dollars le gigajoule (4 \$/GJ). Ça,
17 ça, n'existe pas.

18 Il y a des économies de base qu'il faut
19 respecter. Au niveau des OPEX, par exemple, ça va
20 toujours coûter [REDACTED]
21 [REDACTED] pour un projet agricole pour opérer.
22 Ça fait qu'on ne peut pas aller plus bas que ça.
23 Ça, c'est la fourchette minimale. Il y a...

24 Q. [158] Donc, je comprends que de ce que vous venez
25 de dire, que les technologies qui sont utilisées

1 présentement sont les moins coûteuses, mais que
2 même s'il y a un procédé qui demanderait plus
3 d'investissement mais qui serait plus sophistiqué
4 fort probablement que même les économies d'échelle
5 ne feraient pas en sorte là de faire une grosse
6 baisse du prix du GNR.

7 (12 h 15)

8 R. Je n'ai pas de boule de cristal, donc je ne vais
9 pas m'avancer non plus sur le développement des
10 technologies. Ce que je peux vous dire, c'est ce
11 que, moi, j'observe depuis... Ce qui a été observé
12 en Europe dans les dernières années, c'est qu'il
13 n'y a pas eu de baisse de coût significative puis
14 qu'au Québec, ce qu'on est mesure de signer comme
15 prix, on est déjà... on est déjà bien moins élevé
16 en termes de prix qu'on paye que ce qui est payé en
17 France par exemple, ou au Danemark où est-ce qu'ils
18 ont dix pour cent (10 %) puis où est-ce qu'ils ont
19 des usines qui sont déjà ultra optimisées.

20 Q. **[159]** D'accord. Donc, Madame la Greffière, pouvez-
21 vous projeter la pièce B-0183 à la page 21?
22 Descendre un peu aux deux formules mathématiques.
23 Voilà!

24 Donc, la Régie comprend qu'après la règle
25 formulée par Énergir présentée à la formule 1, la

1 somme des volumes de GNR contractés doit être
2 inférieure ou égale à un pour cent (1 %) des
3 volumes totaux distribués. Ces volumes de GNR
4 contractés considèrent seulement les contrats
5 n'ayant pas eu besoin d'une approbation distincte.
6 La formule 2 calcule la quantité maximale prévue
7 pour tout nouveau contrat.

8 Est-ce que vous pourriez préciser ou
9 confirmer que la formule 2 considère seulement les
10 contrats n'ayant pas besoin d'approbation
11 distinctes ou si elle comprend les deux types de
12 contrats?

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. En fait, effectivement ça porte un peu à confusion
15 là. Je pense que ce qu'on voulait dire, c'est
16 autant dans la formule 1 que dans la formule 2, le
17 nouveau contrat, en fait, le... Il faut que la
18 somme des contrats, avec approbation distincte ou
19 non, ne dépasse pas un pour cent (1 %). Donc, on ne
20 devrait pas avoir de notion de « sans approbation
21 distincte » à la formule 1. Ça devrait être la
22 somme des volumes GNR contractés doit être plus
23 petite ou égale à un pour cent (1 %) des volumes
24 totaux.

25 Q. [160] Merci. Madame la Greffière, pouvez-vous

1 afficher la pièce B-0295 à la page 5? Oui. C'était
2 une présentation PowerPoint. Donc, le tableau
3 démontre que les offres [REDACTED]
4 [REDACTED] auraient besoin d'une approbation
5 spécifique de la Régie. Toutefois, on constate à la
6 page 2 de cette même présentation que l'appel
7 d'offres [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]

10 Pouvez-vous expliquer pourquoi ce contrat
11 aurait besoin d'une approbation spécifique de la
12 Régie alors qu'il semble rencontrer les
13 caractéristiques demandées pour approbation?

14 M. MATHIEU JOHNSON :

15 R. Parce que rendu à approuver le contrat numéro...
16 c'était le [REDACTED]. Donc, on aurait déjà
17 contracté soixante millions de mètres cubes
18 (60 Mm³), donc on aurait excédé, dans le fond, la
19 capacité maximale contractualisée sans obtention
20 spécifique ou l'approbation de la Régie.
21 (12 h 20)

22 Q. [161] Maintenant, Madame la Greffière, pouvez-vous
23 afficher le fichier Excel B-0293? Voulez-vous
24 agrandir un peu la [REDACTED] Enfin j'ai un peu
25 de misère à voir, là. Mais la [REDACTED]

1 [REDACTED]

2 [REDACTED].

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Madame la Greffière, c'est la ligne 30 la

5 [REDACTED].

6 M. MATHIEU JOHNSON :

7 R. Effectivement, comme dans le cas de
8 Saint-Hyacinthe, là, hier j'ai remarqué une
9 anomalie dans le tableau, une erreur, parce qu'il y
10 a des volumes, les durées ne semblent pas se
11 poursuivre. Mais, effectivement, c'est... le terme
12 est [REDACTED], il faudrait que ça se rende
13 jusqu'en... il faudrait que ça couvre les [REDACTED]
14 [REDACTED].

15 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

16 Q. **[162]** Madame la Greffière, je retournerais à la
17 pièce B-0295 à la page 3. Donc, concernant le prix
18 moyen pondéré livré, la Régie aimerait avoir en
19 engagement le détail du calcul pour les sept prix
20 moyens pondérés. Est-ce que ce serait possible
21 comme engagement numéro 2?

22 R. Oui.

23 Q. **[163]** Engagement numéro 2 : présenter le détail du
24 prix moyen pondéré livré pour le calcul des sept
25 prix moyens pondérés.

1 E-2 (ÉNERGIR) : Présenter le détail du prix moyen
2 pondéré livré pour le calcul des
3 sept prix moyens pondérés
4 (demandé par la Régie)

5
6 Madame la Greffière, pouvez-vous afficher la pièce
7 B-0292 à la page 11? Donc, il est indiqué :

8 Plusieurs facteurs peuvent influencer
9 les relations prix/durée. Toutefois,
10 selon les estimations d'Énergir et les
11 discussions qu'elle a avec les
12 fournisseurs, elle estime que [REDACTED]

13 [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED].

20 La Régie comprend de la réponse à la question 5.3
21 que, négociier [REDACTED]

22 [REDACTED]
23 [REDACTED]
24 [REDACTED]
25 [REDACTED]

1 [REDACTED]

2 [REDACTED]

3 [REDACTED]

4 [REDACTED]

5 Pourriez-vous prendre l'engagement de
6 déposer le calcul de la valeur actualisée de trois
7 scénarios prix/durée pour un contrat livrant cinq
8 millions de mètres cubes (5 Mm3) par an? Donc, le
9 premier scénario serait [REDACTED]

10 [REDACTED]

11 [REDACTED]

12 [REDACTED]

13 [REDACTED]

14 [REDACTED].

15 R. Oui.

16 Q. [164] Donc, ce serait l'engagement numéro 3.

17 Voulez-vous que je le libelle aux fins des notes?

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. Pourriez-vous quand même le répéter pour nous s'il
20 vous plaît?

21 (12 h 26)

22 Q. [165] Oui. Donc, l'engagement de déposer le calcul
23 de la valeur actualisée de trois scénarios
24 prix/durée pour un contrat livrant cinq millions de
25 mètres cubes (5 Mm3) par an. Le scénario numéro 1

1 serait [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED].

7
8 E-3 (Énergir) Déposer le calcul de la valeur
9 actualisée de trois scénarios
10 prix/durée pour un contrat
11 livrant cinq millions de mètres
12 cubes (5 Mm3) par an. Le scénario
13 numéro 1 serait [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED]

23
24 M. MATHIEU JOHNSON :
25 R. Est-ce que vous avez une préférence sur le taux de

1 rendement interne à utiliser pour calculer la
2 valeur actualisée?

3 Q. **[166]** Elle est à la discrétion du Distributeur, aux
4 fins de ce calcul.

5 R. Puis est-ce que vous voulez l'analyse complète de
6 coûts évités?

7 Q. **[167]** Un moment...

8 R. Je... je vais...

9 Q. **[168]** Alors, je vois que oui.

10 R. Je vais juste... Dans le fond, de dire si on n'a
11 pas ces approvisionnements-là, il va falloir aller
12 les chercher sur le marché spot. Ça fait que si on
13 veut avoir le coût total, on va l'inclure comme ça.

14 Q. **[169]** Oui.

15 R. De toute façon, toutes les hypothèses vont être
16 détaillées dans le fichier Excel, ça fait que...

17 Q. **[170]** Ça serait possible de mettre le coût évité
18 distinctement?

19 R. Tout à fait. Puis je vais même mettre le coût évité
20 en variable. Comme ça, vous allez pouvoir jouer
21 dans le modèle Excel pour le faire varier à votre
22 discrétion.

23 Q. **[171]** Alors, je vais jouer avec ça, c'est sûr.

24 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

25 Madame la Greffière, pouvez-vous présenter la pièce

1 B-0292, à la page 11? Donc... pouvez-vous
2 descendre, un petit peu? Voilà... On va descendre
3 sur la page 12, s'il vous plaît. Un moment...

4 Pardon, mon erreur, Madame la Greffière,
5 c'est la pièce B-0293, c'est le fichier Excel
6 confidentiel. Pouvez-vous agrandir le titre de
7 l'en-tête de la colonne qui s'appelle
8 « Capacité »... voilà.

9 Q. [172] Est-ce que les volumes... En fait, pouvez-
10 vous confirmer que les volumes, il s'agit de
11 millions de mètres cubes (Mm3)?

12 R. Tout à fait. Ça serait un « 6 » à la place du
13 « 3 ».

14 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

15 Merci. Donc, Madame la Présidente, la Formation, ça
16 fait le tour de mes questions, aujourd'hui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie beaucoup, Maître Bellemare et
19 encore une fois, toutes mes excuses pour les
20 interruptions.

21 Là-dessus, on va aller prendre la pause-
22 lunch, mais avant la pause-lunch, j'ai des
23 questions pour la planification de l'horaire parce
24 que le Formation...

25 Vous aurez noté que la Formation, malgré

1 mes interruptions intempestives, n'a pas posé ses
2 questions. Et dans les contraintes, j'ai monsieur
3 Bélisle de SÉ-AQLPA qui n'est disponible que cet
4 après-midi pour son témoignage. Donc, il est midi
5 trente (12 h 30), la Formation va poser ses
6 questions.

7 Maître Sicard, est-ce que vous auriez
8 objection à passer demain matin parce que demain
9 matin, ce qu'on pourrait faire, si on est... Oui,
10 je vais vous demander de venir au micro, de toute
11 façon, mais demain matin, ROEÉ également.

12 On pourrait repartir en huis clos, demain
13 matin, avec la présentation... On souhaite finir
14 cet après-midi avec Énergir, on se le souhaite.
15 Sinon, on arrêtera...

16 On suspendra et on arrêtera pour le temps
17 prévu pour être sûr qu'on puisse passer à nos amis
18 SÉ-AQLPA-GIRAM, auquel cas, si on devait suspendre,
19 on reprendra demain matin, mais on reprendrait en
20 huis clos et on pourrait, par la suite, passer tout
21 de suite en huis clos, les deux présentations de
22 preuve qui sont également à huis clos. Donc, l'ACEF
23 de Québec... l'ACEFQ, c'est ça et le ROEÉ.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Je peux juste ajouter une variable de plus dans

1 votre calcul?

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Allez-y.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Euh... on me fait signe... Je sais que mon témoin,
6 Mathieu Johnson, n'est pas là demain. Donc n'est
7 pas disponible demain. Donc...

8 (12 h 31)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On va essayer de poser nos questions rapidement. Il
11 n'y en n'aura peut-être pas moins, mais elles
12 seront dites plus rapidement. Donc, si on termine
13 Énergir aujourd'hui et SÉ passerait aujourd'hui
14 pour la disponibilité du témoin, on pourrait
15 commencer avec l'ACEFQ, suivi du ROEÉ, puis ensuite
16 on suivrait l'ordre et on tomberait à ce moment-là
17 dans le domaine public. Est-ce que ça serait
18 possible?

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Première question. Combien de temps est-ce que
21 la... Puis je pose la question. Vous prévoyez avoir
22 des questions et terminer les questions de la
23 formation... Si vous pouvez me donner une idée d'un
24 maximum, puis je vais demander à mon collègue
25 combien de temps sa preuve, puis à partir de ça, je

1 vais être en mesure de vous donner une idée. Est-ce
2 qu'on préfère continuer aujourd'hui ou on va étirer
3 la corde pour être là demain matin par exemple.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je pourrais penser une heure (1 h) pour la
6 formation, parce qu'on a beaucoup de questions...

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Et on va revenir...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On va revenir à une heure trente (13 h 30). Mettez
11 une heure (1 h). Il va être deux heures trente
12 (14 h 30). Dans le calendrier, pour la preuve de
13 SÉ, j'ai un vingt minutes de présentation pour SÉ-
14 AQLPA, la Régie a quelques questions. On verra
15 s'ils répondent par exemple dans leur présentation.
16 Ça c'est toujours le...

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Trois heures et quart (15 h 15). Nous on a une
19 demi-heure (30 min), les questions, ça devient...
20 O.K. Alors, premier demain matin ou... ?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Oui. Demain matin vous seriez les premiers.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 O.K.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 À ce moment-là, suivi du ROÉÉ. Comme ça on serait
3 toute cette période-là à huis clos. Par la suite on
4 mettrait fin au huis clos et on tomberait dans les
5 preuves.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Alors, demain matin.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous remercie beaucoup, Maître Sicard.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Merci, Madame la Présidente. Madames, Messieurs les
12 Régisseurs. D'abord c'est SÉ-AQLPA-GIRAM.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui. Ça...

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 C'est que temps en temps on oublie le GIRAM et...

17 Donc, c'est SÉ-AQLPA-GIRAM. Oui. Alors, pour
18 aujourd'hui, ça convient parfaitement. Monsieur
19 Bélisle peut rester toute... Il n'a pas de
20 contraintes de fin d'après-midi. Donc, il peut
21 faire sa présentation aujourd'hui qui serait bien
22 de vingt minutes (0 h 20), sous réserve peut-être
23 d'une discussion qui pourrait avoir lieu tout à
24 l'heure avec mon témoin.

25 Mais en principe, c'est toujours vingt

1 minutes (20 min) et monsieur Bélisle ne serait pas
2 disponible demain ou d'autres journées. Il pourrait
3 revenir la semaine prochaine, mais pas demain et
4 après-demain. Donc, c'est ça. Et effectivement, la
5 pause serait d'une heure (1 h), mais j'aurais
6 besoin d'avoir le temps de converser avec monsieur
7 Bélisle, mais je vais essayer de...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 J'imagine que vous allez faire ça pendant la pause
10 lunch?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Absolument. Oui. Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci. Maître Gertler. Vous pouvez me faire une
15 signe de tête. Je vais le mentionner pour les notes
16 sténographiques que ça ne cause pas de problèmes
17 demain matin après la ACEFQ? O.K. Parfait. Alors,
18 si ça ne cause pas de problèmes pour les autres, le
19 petit décalage, à ce moment-là on fonctionnera
20 comme ça.

21 Je vous remercie beaucoup. Je vais vous
22 souhaiter un bon appétit.

23 SUSPENSION

24

25

1 (13 h 34)

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour à tous. Alors on ne suivra pas l'ordre
5 habituel. On va se promener d'un régisseur à
6 l'autre, et je vais avoir le bonheur de commencer
7 avec, en fait, un suivi sur notre discussion de ce
8 matin concernant le prix maximal, la balise, et
9 caetera.

10 Q. **[173]** Ce matin ce que vous m'avez dit, c'est qu'un
11 prix maximal dans les cas où il y avait une
12 possibilité de cas par cas ne constituait pas un
13 excès de compétence ou de l'ingérence ou en fait un
14 excès de compétence parce qu'on rentrerait dans un
15 marché non réglementé ou de l'ingérence dans la
16 gestion de l'entreprise. C'est bien l'essence de
17 votre propos de ce matin?

18 M. MATHIEU JOHNSON :

19 R. Oui.

20 Q. **[174]** Ma compréhension du dossier, et vous me
21 corrigerez ou on n'est pas à la même place, vous me
22 le direz, le sept (7) août, la Régie a émis sa
23 fameuse lettre avec l'Étape B, C et D, bien sûr,
24 avec la notion qu'Énergir pouvait revenir au cas
25 par cas. Ça, c'est en août. Le vingt-trois (23) ou

1 le vingt-quatre (24) août, Énergir est revenue avec
2 le contrat de Warwick au cas par cas. Enfin il a
3 été signé dans ces eaux-là. Et la Régie a rendu sa
4 décision sur le tarif GNR provisoire avec le seuil
5 le trois (3) septembre par la décision D-2019-120.
6 Vous avez déposé le onze (11) septembre l'Étape B
7 avec trois demandes de contrat au cas par cas.

8 Le trois (3) octobre, c'était la demande de
9 révision. Et vous aviez fait une autre... Le huit
10 (8) octobre, il y avait la décision dans Warwick.
11 Et le dix (10) octobre, vous aviez une demande pour
12 des contrats au cas par cas. C'est à peu près la
13 chronologie. J'essaie de voir parce que la
14 possibilité de revenir au cas par cas, quand bien
15 même qu'il y avait une borne maximale avec le
16 seuil, demeurait, et vous l'avez utilisée, ou du
17 moins vous l'avez demandée, elle a été limitée par
18 la demande de révision, on ne voulait pas rentrer
19 en conflit avec le dossier 4106. Mais cette
20 demande-là au cas par cas existait et vous l'avez
21 abondamment plaidée dans vos demandes d'examen de
22 contrats prioritaires.

23 Et, là, on cherche à savoir ce serait quoi
24 la différence si on devait vous dire maintenant,
25 oui, oui, le quinze dollars (15 \$), le prix moyen,

1 c'est correct si vous... ou le maximum de [REDACTED]
2 [REDACTED]. Je veux juste voir la
3 situation factuelle. Faites-vous-en pas, Maître
4 Thibodeau, on va en reparler vendredi. Mais je veux
5 juste connaître dans les faits, là, est-ce qu'on
6 n'est pas dans les mêmes faits ou est-ce qu'on
7 n'entrerait dans les mêmes faits?

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 C'est là que, moi, je veux en discuter. Puis c'est
10 déjà couvert dans ma plaidoirie de vendredi
11 d'expliquer pourquoi on s'objectait ou pourquoi il
12 y a eu la révision, puis en quoi on considérait que
13 c'était une balise dont la Régie n'avait pas
14 compétence d'instaurer, c'est-à-dire le fameux
15 vingt pour cent (20 %) qui a été instauré et la
16 différence entre ce qu'on propose là. Donc, ça,
17 c'est sûr que c'est quelque chose qui va être
18 traité ce vendredi. Là, j'essaie de savoir... La
19 question de la façon que je l'ai entendue...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Vous la percevez, oui.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Que je la perçois, c'est-à-dire c'est d'expliquer
24 en quoi c'est différent maintenant puis en quoi ce
25 n'est pas...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Factuellement, là. Je ne veux pas nécessairement
3 leur interprétation juridique. Ça, je sais que
4 c'est votre domaine. Mais dans les faits, est-ce
5 qu'on ne se retrouve pas à la même place?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 C'est parce que quand vous dites, on avait
8 l'occasion de revenir au cas par cas, c'est là que
9 je vais en parler vendredi, puis il y avait des
10 nuances à dire ce qui était prévu dans les termes
11 de la décision 107. À notre avis, il n'était pas
12 simplement... C'est un vingt pour cent (20 %) qui
13 est fixé mais...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Dans les trois contrats prioritaires que vous avez
16 déposés fin novembre pour une audition du treize
17 (13) décembre, vous aviez demandé initialement
18 l'inclusion de ces contrats-là dans le fameux
19 compte d'écart.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Oui.

22 (13 h 39)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bon. Là est arrivé l'imbroglie. Mais il n'y a rien
25 qui vous empêchait de demander dans les contrats au

1 cas par cas la fameuse inclusion au compte d'écart.
2 Ce que vous avez fait d'ailleurs en novembre,
3 alors, je me demande, elle est où le distinction là
4 entre... Si on devait rendre une décision là...

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... qui vous donne raison, on vous donne une durée
9 moyenne... euh... une durée moyenne... un prix
10 moyen de quinze dollars (15 \$/GJ) avec la
11 possibilité, au cas par cas, est-ce qu'on ne se
12 retrouve pas dans la même situation qu'en août,
13 septembre?

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 C'est là où... Non. Puis, peut-être, je vole un peu
16 puis on en reparlera plus vendredi là, mais on a
17 fait la demande spécifique. Au départ, quand on a
18 présenté les quatre contrats, il y avait un des
19 quatre contrats, qui était celui de des Moines, je
20 crois, qui faisait en sorte qu'on dépassait ce
21 fameux seuil. Donc, ce qu'on fait, dans la mesure
22 où on ne respectait pas le seuil, on s'est même
23 demandé : Est-ce qu'on peut, même, le déposer? Est-
24 ce qu'on est même autorisé? On s'est dit : On va...
25 À la limite, on va l'essayer, ce qu'on va faire, on

1 va le déposer puis on va demander une autorisation
2 spécifique avec une preuve qu'on va devoir faire en
3 audiences, de plus de prudence, c'est-à-dire avoir
4 un fardeau additionnel de plus.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Hum, hum.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Maintenant, dans des discussions internes, sans
9 même avoir de garantie que la Régie nous
10 autoriserait une telle demande compte tenu des
11 termes de la Décision 107. Donc, je ne veux pas
12 embarquer dans le débat. On va revenir en détail
13 sur la décision 107, sur ce qui est demandé là,
14 mais on peut, d'emblée, peut-être écarter tout ça
15 puis confirmer qu'en demandant d'approuver les
16 caractéristiques, peu importe lesquelles la Régie
17 retient, avec la possibilité de revenir à la pièce,
18 on ne voit aucunement en quoi la Régie n'aurait pas
19 compétence. Donc, on veut... je veux que ça soit
20 clair.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Non, c'est juste parce que ça nous semblait
23 que factuellement, on retournait dans la même
24 situation qui avait ouvert le débat, initialement.
25 Alors, on essaie d'éviter...

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... de revivre...

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Mais on le confirme « on record » qu'il n'y a aucun
7 enjeu de compétence et que la Régie a toute la
8 compétence pour approuver ces caractéristiques-là.
9 Maintenant, il va y avoir des nuances. J'en parlais
10 un peu tout à l'heure puis on va en parler
11 vendredi, mais effectivement, la Régie a toute la
12 compétence requise pour approuver des
13 caractéristiques, dans la mesure où on conserve la
14 marge de manoeuvre de présenter des demandes à la
15 pièce.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Même si ces caractéristiques est un prix maximal?

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Bien, c'est une autre chose, c'est-à-dire...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bien... c'est parce que...

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 ... c'est un prix maximal. Si on dit que c'est un
24 prix maximal dans lequel vous avez votre carré de
25 sable, puis de dire : « Ça ne doit pas

1 dépasser... » Par exemple, vous parliez, tout à
2 l'heure, de dire : On va donner un prix moyen de
3 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ), mais on
4 donne un prix maximal par contrat de... de...
5 cinquante pour cent (50 %) ? Je pense, que vous avez
6 dit?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Cinquante pour cent (50 %) à vingt-deux dollars
9 cinquante (22,50 \$/GJ).

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Par exemple... par exemple... Puis, donc, c'est
12 entendu que ça, c'est dans les balises dans
13 lesquelles, nous, on peut conclure des contrats
14 sans l'approbation de la Régie. Et c'est sûr qu'on
15 doit revenir à la pièce parce que, de toute façon,
16 ce ne sera pas suffisant pour atteindre notre
17 soixante millions (60) livré.

18 Maintenant, ce qu'on vous dit : le fait
19 qu'il y ait un prix maximal par contrat, n'est pas
20 un enjeu et la Régie a compétence... aurait
21 compétence de fixer un prix maximal qui n'en est
22 pas un. C'est un prix maximal pour notre carré de
23 sable, sans l'autorisation de la Régie. Dans le
24 fond, le processus allégé.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 D'accord, mais on va en reparler vendredi.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui. Je suis convaincu.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Ça fait que vous êtes exempté de la question, c'est
7 ce que je comprends. Tiens, vas-y.

8 Me NICOLAS ROY :

9 Oui, bonjour. J'aurais une série de questions. En
10 fait, c'est pour mieux comprendre l'évolution de
11 votre pensée d'entreprise. Ah... mon Dieu, je ne
12 savais pas qu'il y avait un tel désir de
13 m'entendre.

14 Essentiellement, c'est des questions qui
15 visent à mieux comprendre l'évolution de la pensée
16 de l'entreprise dans l'application... dans
17 l'interprétation ou la compréhension de ces
18 obligations vis-à-vis... pour l'application du
19 règlement. Je voudrais retourner dans le passé, au
20 tout début.

21 Et ce matin, maître Bellemare vous a posé
22 une question. Vous avez montré deux, trois
23 extraits. Le plan deux mille trente (2030) du
24 Gouvernement du Québec, et publié en deux mille
25 seize (2016), votre proposition arrive en deux

1 mille dix-sept (2017), tout de suite, à peu près
2 quelques mois après la publication de Stratégie
3 énergétique du Québec. Et le TRG, en fait, proposé,
4 repose sur la notion d'aider les producteurs
5 subventionnés. Elle est liée vraiment au concept de
6 production.

7 Et dans votre demande initiale, il y a des
8 paragraphes assez clairs que c'est la perception
9 que vous avez comme entreprise, de l'application du
10 règlement, c'est lié à la production et vous voulez
11 y contribuer pleinement grâce au TRG.

12 (13 h 44)

13 Le TRG va demeurer, comme position de
14 l'entreprise, pendant près de deux ans et vous
15 allez aviser la Régie, le dix-sept (17) avril deux
16 mille dix-neuf (2019), que vous envisagez de
17 vous... d'avoir une approche différente et le TRG
18 va être retiré le dix (10) juillet deux mille dix-
19 neuf (2019). Il va être suivi par la suite du dépôt
20 en septembre. Quant au règlement, l'avant-projet va
21 être de deux mille dix-huit (2018) et la
22 publication de l'étude d'impacts réglementaires qui
23 l'accompagne.

24 Et l'étude d'impacts réglementaire va être
25 prise mot à mot, sauf un mot je pense. C'est la

1 date. On va mettre février deux mille dix-neuf
2 (2019), plutôt qu'août deux mille dix-huit (2018),
3 mais on a la même étude d'impacts réglementaire et
4 qui est la même suite aux consultations qui a eu
5 lieu sur l'avant-projet.

6 Donc, on peut dire qu'il y a une pensée
7 gouvernementale qui semble être constante. Jusqu'à
8 présent à vrai dire. Et vous avez dit... Corrigez-
9 moi si j'ai mal interprété ou mal compris votre
10 propos, c'est monsieur Johnson et vous aussi, les
11 deux, qui avez dit que vous ne ressentiez pas
12 d'obligation découlant du règlement en termes de
13 développement de l'industrie québécoise.

14 Est-ce que j'ai bien compris que votre
15 point de vue c'est qu'il n'y a pas d'obligation qui
16 découle à votre égard d'aider à la production, en
17 terme d'obligation. Là, vous allez peut-être me
18 dire c'est juridique là.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Je vais les laisser un peu, parce que je pense
21 qu'il avait envie de répondre, puis il va être
22 tanné que je l'interrompe. Mais c'est dans les
23 questions. Puis en fait, à moins que je me trompe.
24 La façon que la Régie a posé la question n'est pas
25 tant de savoir est-ce que... Je crois qu'elle

1 demandait en disant est-ce qu'on a le pouvoir ou la
2 capacité de privilégier par exemple du GNR
3 québécois? Puis c'est un aspect qui va être discuté
4 vendredi. On entre directement dans
5 l'interprétation de c'est quoi l'obligation
6 d'Énergir en termes de production de GNR en vertu
7 du règlement.

8 Me NICOLAS ROY :

9 Moi, ce qui m'intéresse, c'est la compréhension de
10 l'entreprise. Son évolution dans le temps. Je pense
11 qu'au dépôt, en deux mille dix-sept (2017), comme
12 je lis les documents.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui.

15 Me NICOLAS ROY :

16 Q. **[175]** C'est pour ça que je vous demande de me
17 corriger si je lis mal, je comprends mal. Je
18 n'étais pas là. Alors, je suis arrivé en deux mille
19 dix-huit (2018), mais moi je fonctionne par
20 lecture. Alors, les documents me parlent comme
21 étant... l'interprétation de l'entreprise comme
22 étant un règlement ou une volonté gouvernementale
23 dans sa politique énergétique de viser le
24 développement de la production québécoise. Je veux
25 juste savoir si c'est une perception qui vous

1 semble correcte? Que j'ai bien compris vos propres
2 textes. Pas ceux du gouvernement, mais les vôtres?

3 M. MATHIEU JOHNSON :

4 R. Notre perception elle a effectivement évolué. Vous
5 avez mentionné qu'il y a eu une politique
6 énergétique. Il y a eu un règlement qui a été
7 adopté. Il y a eu une première preuve qui a été
8 déposée en juillet deux mille dix-sept (2017), puis
9 au fil de ces différents événements-là, bien
10 effectivement, notre pensée, puis notre
11 compréhension du marché ont évolué.

12 On a déposé notre première preuve en
13 juillet deux mille dix-sept (2017) si ma mémoire
14 est bonne, puis un mois avant, la Régie avait
15 déposé un document qui s'appelait : Pratiques
16 tarifaires susceptibles d'améliorer le domaine de
17 l'électricité et...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 L'avis.

20 R. L'avis. Pardon. Et dans cet avis-là, il y avait une
21 piste de solutions qui concernait la mise en place
22 d'un tarif de rachat garanti. À l'époque, ça
23 faisait bien du sens. Ce qu'on voyait dans le
24 marché c'est que pour s'approvisionner en gaz
25 naturel renouvelable, c'était des contrats garantis

1 avec un tarif. Donc, un TRG. Sur vingt (20) ans.
2 C'est comme ça que les gens s'approvisionnent en
3 gaz naturel renouvelable ailleurs. Je vous dirais
4 qu'à l'époque, on n'avait pas une compréhension
5 aussi fine qu'aujourd'hui sur le coût d'un projet,
6 la dynamique de marché et qu'est-ce qui se passait
7 aux États-Unis.

8 C'est là qu'on avait fait appel à l'expert
9 Aviseo pour qu'il nous débroussaille ça, puis qu'on
10 puisse faire une proposition à la Régie de
11 l'énergie en se disant, bien, on a une politique
12 énergétique. Ils veulent que le Distributeur
13 distribue cinq pour cent (5 %) de gaz naturel
14 renouvelable. Comment est-ce qu'on s'y prend? Bien,
15 ça faisait bien du sens à l'époque de proposer un
16 TRG. Il y avait aussi Sylvain Audette, de mémoire,
17 qui avait publié un document dans lequel il faisait
18 des recommandations dans la même direction.

19 Le temps s'est écoulé, puis on a eu des
20 échanges avec vous et le TRG a été requestionné,
21 puis nous on s'est aussi requestionnés, à savoir,
22 est-ce que c'est le bon outil? Est-ce qu'on doit
23 utiliser ce tarif-là et cet outil-là pour
24 s'approvisionner en gaz naturel renouvelable.

25 (13 h 49)

1 Et autant qu'on... puis, là, t'sais, je
2 veux faire le parallèle avec le TRG parce que vous
3 l'avez mentionné, de dire : puis ça, ça a évolué
4 puis on s'est rendu compte que finalement, ce
5 n'était peut-être pas nécessaire puis c'est
6 probablement mieux qu'on ne l'ait pas puis qu'on
7 procède par appel d'offres puis qu'on procède de
8 gré à gré dans un libre marché, ce n'est pas
9 vraiment le rôle du Distributeur d'avoir ce type
10 d'outils là de TRG, en tout cas, c'est... pas dans
11 ce cas-ci, on a d'autres alternatives.

12 Puis après, sur le rôle que nous, on a à
13 jouer, quand on a vu la politique énergétique, on
14 s'est dit : oh, attention, le gouvernement a des
15 grandes ambitions pour nous. Il instrumentalise le
16 distributeur gazier pour faire lever une nouvelle
17 filière. Donc, on s'est comme mis un peu en mode
18 solution puis on s'est dit : « Bien, on y croit
19 puis go, on y va, on se lance là-dedans. »

20 Au fil du temps, il y a le règlement qui a
21 été publié puis vous nous avez questionnés à juste
22 titre sur quel est votre rôle dans cette filière-là
23 et ça nous a remis en question de dire : c'est-tu
24 vraiment nous Énergir, à faire lever cette filière-
25 là au Québec? Puis, là, on a regardé le règlement

1 puis on s'est dit : il n'y a rien dans le règlement
2 qui dit : « Énergir, tu dois faire lever cette
3 filière-là. »

4 Donc, on s'est un peu rabattu, je dirais,
5 au fil des échanges puis au fil de l'évolution de
6 notre pensée, sur : regardons factuellement, là,
7 c'est quoi notre obligation, là. On a l'obligation
8 de livrer cinq pour cent (5 %) de gaz naturel
9 renouvelable à horizon vingt vingt-cinq (2025).
10 Quelle est la meilleure façon d'y parvenir? Puis je
11 dirais que c'est comme ça que notre pensée a
12 évolué. En fonction des discussions qu'on a eues
13 avec vous, en partant des rapports qui avaient été
14 publiés en deux mille dix-sept (2017), là.

15 Q. [176] C'est votre plaidoirie dans... au mois de
16 décembre, à votre plan d'argumentation, mais c'est
17 factuel, ce n'est pas juridique. Vous avez attiré
18 notre attention sur les communiqués de presse qui
19 avaient été émis en août deux mille dix-huit (2018)
20 et surtout celui de mars deux mille dix-neuf
21 (2019), qui, je pense, je ne sais pas s'il est au
22 dossier ou...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je... non, mais Madame la Greffière, je vous ai
25 donné des copies papier ce matin, je ne sais pas

1 combien de personnes dans la salle, j'en ai fait
2 pour une vingtaine de copies. En donner une copie
3 peut-être aux témoins puis à maître Thibodeau puis
4 laisser le reste là pour que les gens puissent en
5 prendre une. En donner une copie aux témoins. Je ne
6 pense pas qu'elle a besoin d'être cotée. Là où est
7 assis maître Sicard, il y a une petite table, vous
8 déposez ça là et les gens vont aller les chercher.

9 Me NICOLAS ROY :

10 Je ne sais pas s'il faut lui donner une cote ou
11 pas, là, mais... en tout cas.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bien des fois, de l'aide à un contre-
14 interrogatoire. On la déposera, par la suite.

15 Me NICOLAS ROY :

16 Je ne sais pas, vous l'avez dans les mains? Encore
17 là, c'est un communiqué de presse, c'est une
18 contextualisation, là, alors, c'est publié par le
19 ministère au moment où le règlement a été adopté.

20 Le règlement nous annonce qu'il y a un
21 Comité de suivi qui est mis en place. Vous êtes
22 partie de ce comité de suivi là ou non?

23 R. Oui, je fais partie des membres du Comité.

24 Q. **[177]** Du Comité de suivi. Donc, dans le cadre de...
25 je ne vous demanderai pas de divulguer rien de

1 confidentiel, là, ou en tout cas, je compte sur
2 maître Thibodeau pour...

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Je suis prêt.

5 Me NICOLAS ROY :

6 Q. **[178]** Vous êtes prêt, je le sais. Alors, c'est
7 simplement pour savoir, dans le cadre du Comité de
8 suivi, l'évolution de votre pensée est transmise
9 aux membres du Comité de suivi? C'est-à-dire que le
10 fait qu'on est dans une situation où on va aller
11 vers une partie significative du un pour cent (1 %)
12 qui va être contracté à l'extérieur du Québec. Que
13 la production québécoise est, si j'ai compris votre
14 preuve, vous avez toujours confiance, mais une
15 confiance plus... qui est confrontée à la réalité,
16 si je comprends bien, là? Il y a un nombre X-Y de
17 projets puis on n'atteindra pas les cibles, pas les
18 cibles, mais la vision un peu plus jovialiste de
19 Deloitte, là, qu'on pouvait aller jusqu'à douze
20 pour cent (12 %), que vous n'êtes plus là, là?

21 R. Juste pour ne pas discréditer trop Deloitte, ils ne
22 disaient pas qu'on allait avoir soixante-dix pour
23 cent (70 %).

24 Q. **[179]** Non, non, mais...

25 R. Il n'y avait pas... ce n'était pas une analyse

1 commerciale, c'était technico-économique.

2 Q. [180] C'est ça, ce n'est pas une analyse
3 commerciale, c'est ce que vous avez répondu,
4 d'ailleurs, dans le passé, mais essentiellement, on
5 n'est pas dans cet univers-là, selon ce que je
6 comprends de votre preuve. Vous dites nous, il faut
7 qu'on aille à l'extérieur pour rencontrer cette
8 obligation-là parce que la production, elle n'est
9 pas là?

10 (13 h 54)

11 R. Effectivement. Et la sous-ministre qui pilote le
12 Comité est bien au fait, les membres du Comité sont
13 bien au fait que nous devons, dans les premières
14 années, s'approvisionner à partir du marché hors
15 Québec pour respecter le règlement et que ces
16 approvisionnements-là, ce sont des contrats à long
17 terme.

18 La priorité du gouvernement, c'est sûr que
19 c'est de développer une filière québécoise. Ceci
20 étant dit, ils sont conscients que dans le court
21 terme, il n'y a pas suffisamment
22 d'approvisionnement pour répondre au un pour cent
23 (1 %), qu'il y a une demande pour du gaz naturel
24 renouvelable à très court terme et que l'effet de
25 s'approvisionner à l'extérieur du Québec a quand

1 même des effets bénéfiques pour le développement de
2 la filière québécoise. Je m'explique.

3 Les effets sont à deux niveaux, le premier,
4 c'est que les contrats d'approvisionnement à
5 l'extérieur du Québec le sont à des prix très
6 avantageux, probablement plus avantageux que
7 n'importe quel contrat qu'on peut envisager signer
8 au Québec au-delà de Saint-Hyacinthe, possiblement.
9 O.K.

10 De ce qu'on voit jusqu'à maintenant, les
11 projets québécois, je vais vous donner l'exemple,
12 c'est la même chose dans le secteur de
13 l'agriculture. On a des plus petites fermes, c'est
14 pas des grosses fermes comme aux États-Unis, donc
15 ça fait des plus petits projets qui ont des coûts
16 un petit peu plus élevés.

17 Donc, le fait de s'approvisionner aux
18 États-Unis nous permet d'avoir une moyenne de prix
19 qui est moins élevée. Et ça, c'est intéressant
20 parce que ça nous permet d'avoir un prix pour les
21 clients du Québec plus faible.

22 Ça répond aussi à l'enjeu de réduire
23 notre... Ça répond aussi à l'enjeu de réduire nos
24 importations de produits pétroliers. Donc, en ce
25 moment, cent pour cent (100 %) de nos

1 approvisionnements gaziers proviennent de
2 l'extérieur du Québec. Si on a un choix à faire
3 entre du gaz traditionnel qui émet des GES ou du
4 gaz renouvelable qui n'émet pas de GES, c'est quand
5 même mieux de s'approvisionner en renouvelable.

6 Et le troisième volet, c'est qu'il y a un
7 effet aussi d'entraînement. Donc, c'est une
8 nouvelle filière, tant qu'il n'y a pas de demande,
9 il n'y a pas de projet. Tant qu'il n'y a pas de
10 projet, il n'y a pas de demande, c'est l'oeuf ou la
11 poule.

12 De s'approvisionner à l'extérieur du
13 Québec, ça permet de commencer à avoir des
14 approvisionnements pour les clients et
15 tranquillement de construire cette demande-là et
16 d'approvisionner, dans le fond, les clients en gaz
17 naturel renouvelable.

18 Q. **[181]** Juste un suivi, je pense que maître Duquette
19 aussi aura une question. Dans ce même communiqué-là
20 en page 2, bon, il y a une citation comme on voit
21 beaucoup dans les communiqués de presse là, mais on
22 laisse... ça laisse entendre clairement qu'il y a
23 une volonté d'avoir une filière énergétique verte,
24 verte de cent pour cent (100 %) locale.

25 Vous avez mentionné ce matin qu'il y

1 avait... le principal frein au développement,
2 c'étaient pas les délais réglementaires, mais une
3 attente dans l'industrie d'un nouvel énoncé de
4 politique énergétique, si j'ai bien compris là
5 qu'il y a des mesures fiscales et budgétaires
6 attendues. En tout cas, dans l'industrie. Est-ce
7 qu'elles sont là ou pas là, on ne le sait pas là.

8 R. Oui. La politique, je pense, c'est les mesures,
9 c'est l'argent, c'est les subventions ou les
10 mesures fiscales qui vont permettre de développer
11 les projets plus que la politique en soi là, mais
12 c'est ce qui est attendu. Ce sont des mesures de...
13 des aides financières au projet, on s'entend.

14 Q. **[182]** Mais, présentement la politique énergétique
15 qui sous-tend notre action là, c'est celle de deux
16 mille trente (2030), telle que publiée et c'est sur
17 ça qu'on est appelé présentement à se pencher en
18 vertu de l'article 5 de la loi qui nous dit de
19 concilier et de prendre en compte les politiques
20 énergétiques. Est-ce que c'est votre compréhension
21 aussi ou si vous avez une compréhension différente?

22 R. Non, absolument pas. Puis je pense que le plan
23 d'électrification et changement climatique ne
24 viendra pas substituer la politique énergétique
25 vingt trente (2030). Donc, c'est un autre... c'est

1 un autre document, mais qui vient... qu'on a
2 détaillé des aides financières pour donner effet
3 notamment à certaines actions et orientations de la
4 politique énergétique vingt trente (2030).

5 Donc, ce matin, quand je parlais qu'il y
6 avait une attente de certains producteurs qui
7 veulent développer des projets au Québec, c'est pas
8 un nouvel énoncé, c'est une aide financière
9 destinée aux projets de gaz naturel renouvelable.

10 Q. **[183]** Qui serait susceptible cependant de permettre
11 une certaine animation et une certaine... On peut
12 penser à une accélération de production.

13 R. Tout à fait. Ou du moins la concrétisation des
14 [REDACTED] qui sont listés dans le fichier
15 Excel.

16 (13 h 59)

17 Q. **[184]** Est-ce que pour vous comme position
18 d'entreprise, c'est pas une position
19 gouvernementale, mais est-ce que vous dites, bon,
20 bien, dans le fond, il faudrait peut-être attendre
21 cet énoncé-là pour savoir où on s'en va en termes
22 de production au cours des prochaines années? Parce
23 que, là, c'est des contrats de vingt (20) ans.
24 Donc, ces contrats-là donnent le message que ça ne
25 sera pas remplacé par de la production locale.

1 C'est vingt (20) ans.

2 R. Je vous dirais que les aides financières vont être
3 pour des projets au Québec.

4 Q. **[185]** C'est ça.

5 R. Donc, effectivement, ils sont encore en pourparlers
6 puis il n'y a pas de contrat parce qu'on veut
7 attendre que le gouvernement ait eu le temps de
8 divulguer ses aides financières pour que, un coup
9 que les aides financières sont divulguées...

10 Q. **[186]** Que vous aurez.

11 R. Exactement. Que les projets puissent internaliser
12 ces aides financières-là dans leur coût de projet
13 et qu'ils seront ensuite de ça en mesure de
14 contractualiser avec Énergir.

15 Q. **[187]** Mais ça ne milite pas pour vous pour une
16 pause momentanée de dire « attendons »?

17 R. Non, surtout pas pour les contrats à l'extérieur de
18 la province parce que, malgré, même si ces [REDACTED]

19 [REDACTED]

20 [REDACTED]

21 [REDACTED]

22 [REDACTED].

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[188]** En fait la discussion, ce qu'on disait, c'est
25 que vous avez pris connaissance, parce que je me

1 souviens que c'était le sept (7) juin pour
2 l'audience sur le contrat où maître Imbleau nous
3 disait, bien, écoutez, nous, on... « nous » dans le
4 sens d'Énergir, on se voit avec l'obligation
5 justement d'aider la production au Québec. Vous
6 étiez encore dans cette vision-là du rôle
7 d'Énergir. On comprend qu'elle a changé par la
8 suite. Ce qu'on se demande quand on lit le
9 communiqué de presse, un communiqué de presse,
10 c'est comme si le ministre avait fait une entrevue
11 à la télé, à la radio, et lorsqu'il énonce... la
12 citation est à la deuxième page. C'est marqué
13 « citation » et je vous lis la dernière phrase :
14 J'ai confiance que le comité de suivi
15 permettra de proposer une vision
16 commune et d'apporter des actions
17 concrètes afin de favoriser
18 l'émergence de cette nouvelle filière
19 énergétique verte cent pour cent
20 (100 %) locale qui diversifiera le
21 portefeuille énergétique du Québec.
22 Si on regarde la Politique énergétique 2030, dans
23 la politique énergétique, je ne parle pas le Plan
24 d'action, mais dans la Politique énergétique, on ne
25 fait référence qu'à la production de gaz naturel

1 renouvelable. La consommation de gaz naturel
2 renouvelable arrive plus tard dans le Plan d'action
3 où la... ma compréhension et on aura une discussion
4 avec maître Thibodeau vendredi, mais ma
5 compréhension, c'est que l'objectif de la Politique
6 énergétique, c'est d'aider la production locale et,
7 à cette fin, prévoit deux actions, dont une des
8 actions était la création du règlement.

9 Et, ça, c'était... puis on peut avoir la
10 discussion, mais c'était de créer un marché pour
11 l'écoulement de cette production québécoise. Et,
12 là, la discussion qu'on a, c'est, est-ce qu'une
13 durée de vingt (20) ans, maximale de vingt (20)
14 ans, et je vous ramène à la DDR qu'on vous a
15 produite juste avant l'audience, pour des contrats
16 extérieurs à la province, est-ce que ce n'est pas
17 bloquer quelque peu... Je sais que c'est un seuil
18 minimum, le un, deux et cinq. Mais est-ce que ce
19 n'est pas bloquer des opportunités de développement
20 local parce que peut-être que, dans trois ans, la
21 roue va être tellement survoltée qu'il y aura, puis
22 on se le souhaite, plein de production de GNR au
23 Québec?

24 Est-ce qu'il n'y a pas lieu d'avoir des
25 durées... puis, là, on vous avait proposé vingt

1 (20)... On comprend que vingt (20) ans, c'est des
2 projets de développement de nouveaux sites et que
3 des contrats plus courts, c'est des sites déjà
4 existants. Est-ce que si on y allait avec un vingt
5 (20) ans au Québec et des périodes plus courtes à
6 l'extérieur, est-ce que, de votre expérience ou de
7 vos connaissances, est-ce que ça ne permettrait pas
8 peut-être de participer à... d'offrir ce marché-là
9 aux producteurs québécois?

10 R. Je vous suis. Le raisonnement est logique. Puis je
11 comprends très bien la préoccupation de la Régie à
12 l'effet que, est-ce qu'Énergir doit favoriser une
13 molécule de GNR produite au Québec ou non. Vous
14 aurez l'occasion d'en débattre. Ce que je peux
15 répondre par rapport à des contrats de trois ans et
16 cinq ans hors Québec, c'est que ça va nous mettre
17 dans un marché qui n'est pas de développement là.
18 Ça fait que ce n'est pas des nouveaux projets. On
19 perd notre avantage sur du long terme, donc ça ne
20 sera pas des prix intéressants.

21 (14 h 04)

22 Notre plus grand... je dirais le « worst
23 case scenario » là, le pire scénario pour la
24 clientèle d'Énergir, ça serait de se retrouver où
25 on a une forte proportion d'achats spot à [REDACTED]

1 [REDACTED]. On s'est dit : On va se garder
2 de la place pour le marché québécois, puis le
3 marché québécois ne réussit jamais à...

4 Q. [189] À lever.

5 R. À lever, bien ça c'est un premier risque, et
6 deuxièmement, à occuper une portion significative
7 du [REDACTED]
8 qui permet d'avoir un prix auquel on est capable de
9 l'écouler pour la clientèle.

10 Si on est juste avec des achats à [REDACTED]
11 [REDACTED], on va être obligé de socialiser.
12 Puis, t'sais, à un moment donné, si c'est ça, ça
13 sera ça, mais je pense qu'on manque une opportunité
14 d'avoir un bel équilibre pour la clientèle
15 d'Énergir.

16 Q. [190] Est-ce qu'une proportion...

17 R. Oui.

18 Q. [191] ... par exemple, québécois, vingt (20) ans et
19 puis hors Québec, dix (10) ans, est-ce que ça vous
20 semble un compromis plus raisonnable à des fins...
21 Si on devait retenir l'interprétation suite à nos
22 discussions qu'il doit y avoir une certaine
23 priorisation ou...

24 R. Oui.

25 Q. [192] ... à la production québécoise, est-ce qu'un

1 vingt (20) ans, dix (10) ans, serait quelque chose
2 de viable pour vous?

3 R. J'aurais peut-être une idée à vous proposer. C'est,
4 qu'en ce moment, la production québécoise, elle
5 n'est juste pas là.

6 Q. **[193]** Hum, hum.

7 R. O.K. On est dans notre première cible d'un pour
8 cent (1 %). Donc, à la place de limiter la durée,
9 peut-être limitons la proportion de volumes
10 américains versus québécois en se disant : allons
11 capitaliser sur les bas prix hors Québec pour
12 maintenir un prix faible, mais jamais au détriment
13 de la production québécoise.

14 Donc, si la proportion de projets québécois
15 augmente dans le futur, bien, on limitera la
16 proportion d'achats hors Québec. O.K., ce qui va
17 permettre de s'ajuster. Puis, là, la beauté de la
18 chose là-dedans, c'est qu'en ce moment on a un pour
19 cent (1 %) puis notre deuxième obligation, elle est
20 à deux (2 %) puis elle est à cinq (5 %).

21 Donc, ça nous laisse le temps de s'ajuster,
22 au fil du temps. Mais je réitère notre crainte qui
23 est : si on n'est pas capable de sécuriser des
24 contrats à long terme avec des prix intéressants,
25 on va devoir se rabattre sur du court terme qui

1 coûte cher, qui va être au détriment de la
2 clientèle d'Énergir parce qu'il va falloir la
3 socialiser.

4 Q. **[194]** Vous ne le savez peut-être pas, mais vous
5 venez de prendre l'engagement numéro 4 de me
6 fournir la proportion entre les contrats de source
7 québécoise et les contrats de source hors Québec...

8 R. O.K.

9 Q. **[195]** ... pour... Enfin, quelle serait cette
10 proportion idéale si on voulait ou si on devait
11 retenir l'interprétation qu'il faut... je n'aime
12 pas le terme « favoriser », mais prioriser, d'une
13 certaine façon... euh... Oui, donner effet à la
14 politique 2030 là.

15 R. Oui. Et ne pas nuire au développement de la filière
16 au Québec.

17

18 E-4 (Énergir) Fournir la proportion entre les
19 contrats d'achat de volumes de
20 gaz de source québécoise et les
21 contrats de source hors Québec
22 permettant de donner effet à la
23 politique 2030 sans nuire au
24 développement de la filière
25 québécoise (demandé par la

1 Régie).

2

3 Q. [196] O.K. À moins que vous soyez capable de me
4 donner la proportion-là, mais je pense que vous
5 voulez y réfléchir.

6 R. Je vais y réfléchir.

7 Q. [197] Je vous remercie. Puis là, je m'excuse là.
8 C'est comme c'est des questions de suivis là, ça va
9 passer de tous côtés. Ça va sauter d'un sujet à
10 l'autre là.

11 Et c'est en suivi d'une question de maître
12 Bellemare sur une proposition de la FCEI et le rôle
13 d'agent facilitateur. Mesdames Dallaire et Simard
14 me corrigeront si je me trompe. Non, la question
15 est pour vous aussi, Monsieur Johnson, ne vous
16 reculez pas.

17 Mais le terme d'« agent facilitateur » là,
18 ce n'est pas quelque chose qui existe, en ce moment
19 là, dans notre loi, il faudrait le définir, mais ma
20 compréhension du Plan d'appro en gaz naturel
21 conventionnel, c'est que s'il y a des besoins
22 excédentaires, on fait une prévision, puis
23 finalement c'est un hiver très chaud et puis nos
24 outils sont encore tous pleins en février. On peut
25 vendre l'excédent de gaz naturel conventionnel pour

1 mieux faire l'adéquation entre les besoins réels
2 puis nos prévisions.

3 (14 h 09)

4 Dans cette perspective-là par exemple en
5 GNR, vous acquérez pour soixante millions de mètres
6 cubes (60 Mm3) et finalement, vos clients
7 volontaires, il y en a quelques-uns qui se sont
8 dédis de leur engagement et vous vous retrouvez
9 avec cinq millions de mètres cubes (5 Mm3) de trop.

10 Dans votre proposition initiale et c'est là
11 où on sait pas réellement si ça tient encore ou
12 pas, on verra à l'étape C, ou si c'est rechangé,
13 vous vouliez le garder dans un compte d'écart et
14 le revendre par la suite et après deux ans, si ça
15 ne marchait pas, on socialisait le tout.

16 Est-ce qu'il n'y a pas un rôle qui est déjà
17 attribué au Distributeur si vous voulez dans la
18 gestion de ses approvisionnements où il serait
19 possible pour Énergir de revendre ses surplus de
20 GNR, si ceux-ci excédaient les besoins de ses
21 clients, dans la mesure où certaines règles sont
22 respectées. Comme en hiver, il faut attendre que
23 les outils soient...

24 R. La réponse c'est oui. D'ailleurs nos contrats
25 prévoient des clauses de cession. Donc, on pourrait

1 soit céder une partie du contrat ou un contrat au
2 complet ou on pourrait simplement aussi revendre
3 les molécules si jamais on en avait effectivement
4 trop. C'est définitivement une des options qu'on
5 aurait pour mitiger le risque de s'approvisionner
6 en trop grande quantité.

7 Q. **[198]** O.K. Madame Dallaire, vous n'avez l'air
8 sûre.

9 R. Elle me demandait : « On peut tu revendre la
10 molécule? ». Mais on le fait effectivement... Dans
11 le cas où on aurait trop acheté de molécules, on le
12 refait.

13 Q. **[199]** Il y a peut-être des caractéristiques à
14 respecter. Comme dans la vente de gaz naturel...

15 R. Exactement.

16 Q. **[200]** Faut pas faire du...

17 R. C'est ça. Du « edging ».

18 Q. **[201]** Du « edging ». Je cherchais le mot français
19 pour « edging », mais...

20 R. De l'arbitrage.

21 Q. **[202]** De l'arbitrage. Biogaz à Sainte-Sophie. Vous
22 nous avez dit ce matin en suivi d'une question à
23 maître Bellemare que si la Régie devait retenir une
24 des deux interprétations ou l'interprétation
25 positive de, maître Neuman, sur le fait que le

1 biogaz pourrait être reconnu en vertu de l'article
2 63 de la loi de deux mille six (2006) sur la
3 Politique énergétique deux mille six deux mille
4 treize (2006-2013), que dans le fond, généralement,
5 pour Énergir c'est positif.

6 Alors, je veux juste bien comprendre. Si je
7 résume en disant que puisque que le un pour cent
8 (1 %) est un seuil minimal et non pas maximal, si
9 on devait reconnaître le biogaz à Sainte-Sophie
10 comme étant du GNR aux fins du règlement, bien pour
11 vous ça diminuerait d'autant votre obligation de...
12 Ça ferait partie de la livraison du gaz naturel.

13 Donc, ce que vous auriez besoin de faire
14 dans le fond c'est d'aller chercher le GNR
15 nécessaire... Parce que j'allais dire que ça va
16 baisser votre anxiété de répondre à l'ACEF, mais
17 c'est peut-être pas la bonne...

18 R. Je vous confirme que la mienne oui.

19 Q. **[203]** Mais ce que vous auriez à faire à ce moment-
20 là c'est d'aller chercher le GNR nécessaire pour
21 seulement répondre à la demande de vos clients
22 volontaires, parce qu'avec les chiffres que vous
23 nous avez donnés, ça [REDACTED]

24 [REDACTED] ?

25 R. Donc, effectivement. Donc, si le biogaz est

1 considéré comme du GNR, bien tant que le
2 gouvernement est aligné aussi avec ça là, ça va
3 compter dans notre cible réglementaire.

4 Q. **[204]** Puis si jamais la demande de vos clients est
5 très importante, vous seriez à un point cinq pour
6 cent (1,5 %) de la cible. Ce qui serait formidable.
7 Vous seriez au-dessus.

8 R. Bien si on avait contracté... Si on avait des
9 volumes livrés d'un pour cent (1 %), en plus du
10 biogaz, puis que toute la demande pour le GNR était
11 écoulée en achats volontaires, c'est sûr et certain
12 qu'on ne se verrait pas céder des volumes. Ça
13 serait un peu incompatible avec le désir de notre
14 clientèle.

15 Q. **[205]** D'accord. Merci. Je reviens sur la
16 déclaration assermentée pour les achats directs.
17 Vous voulez une déclaration assermentée de votre
18 client ou du fournisseur de votre client ou des
19 deux?

20 Mme CATHERINE SIMARD :

21 R. C'est la question qu'on se pose présentement, à
22 savoir, à qui on la demande? Si on le demande aux
23 clients, est-ce que c'est suffisant? C'est les
24 analyses légales qui sont faites présentement.

25 (14 h 14)

1 Q. **[206]** Est-ce que vous êtes au courant s'il y a un
2 organisme? Je sais que vous avez répondu à maître
3 Bellemare, mais est-ce que ça existe, à quelque
4 part, en Europe ou ailleurs, un organisme crédible
5 qui va faire les inspections et qui dit : oui, ça,
6 c'est vraiment du GNR?

7 M. MATHIEU JOHNSON :

8 R. Oui, ça existe, en parallèle de ce qui est demandé
9 à nos clients en achats directs, nous, Énergir, on
10 participe, là, à une initiative qui s'appelle
11 Green-e, qui est comme dans l'électricité puis le
12 marché justement de... qui garantit donc les
13 énergies renouvelables dans le domaine de
14 l'électricité. Ils sont en train de développer
15 l'équivalent pour le gaz naturel renouvelable,
16 donc, on participe à ça. À voir à ce que c'est une
17 exigence des producteurs hors Québec qu'on va
18 demander, parce qu'au Québec, ils injectent
19 directement dans notre réseau, on a un compteur,
20 c'est vraiment facile là.

21 Quand c'est hors Québec, c'est sûr que
22 contractuellement on a le droit d'audit, ils sont
23 liés avec des clauses contractuelles légales, mais
24 au-delà de ça, on veut aussi se dire : O.K., si on
25 fait un audit, qu'est-ce qu'on va aller voir? Donc,

1 est-ce que c'est via un Green-e, une certification
2 Green-e ou est-ce que ça serait avec un expert
3 indépendant, firme d'ingénieurs qui vient
4 certifier? Il y en a plusieurs aux États-Unis qui
5 certifient des projets dans le cadre des RINS et
6 des LCFS. Donc, on pourrait se baser là-dessus mais
7 on veut avant tout avoir fait l'exercice du Green-e
8 pour voir eux qu'est-ce qu'ils font pour déterminer
9 qu'est-ce qui est nécessaire de faire, là, au-delà
10 de l'aspect contractuel puis de... notre due
11 diligence d'aller sur le site puis de vraiment
12 valider l'existence de l'usine puis des procédés.

13 Q. **[207]** Bien, dans les contrats qu'on a vus
14 précédemment, vous aviez, c'est ça, cette clause-là
15 de... possible d'inspection, et cetera, est-ce que
16 c'est une caractéristique qui devrait être ajoutée,
17 de dire : il faut cette certification-là de GNR
18 dans les contrats, qu'il faut qu'il y ait cette
19 possibilité-là, là, de certification, là, la
20 certification dans ce cas-là n'est peut-être pas
21 bonne, parce que c'est une inspection des lieux,
22 là, mais d'une certification quelconque.

23 R. Bien, pour l'instant, étant donné que la
24 certification n'existe pas, c'est difficile de la
25 préciser au contrat. Lorsqu'elle va exister, il va

1 falloir évaluer quel est le coût puis qu'est-ce que
2 ça couvre puis est-ce que c'est le bon outil? Parce
3 que ces mécanismes de certification là peuvent
4 parfois être très onéreux puis il n'y a rien de
5 gratuit dans la vie puis ultimement, ça va être le
6 client qui va être pogné avec ça. Ça fait que est-
7 ce qu'il y a une façon de certifier équivalente
8 avec une firme d'ingénierie externe indépendante
9 qui va arriver aux mêmes conclusions, sans passer
10 par cette certification-là? Il va falloir faire
11 l'exercice.

12 Pour l'instant, ils sont en train
13 d'élaborer cette certification-là, donc, on va
14 attendre de voir qu'est-ce qu'elle comporte,
15 qu'est-ce que ça implique comme coûts. Ce qui est
16 important pour nous, c'est de se garder la porte
17 ouverte pour tous les contrats qu'on signe, ça fait
18 que c'est pour ça qu'il y a la clause qui nous
19 permet de faire un audit, là.

20 Q. **[208]** Oui, bien juste une question. En fait, cette
21 certification-là, est-ce que... je comprends
22 qu'elle ne serait pas nécessaire pour les sites de
23 production au Québec? Enfin, du moins pour ceux qui
24 sont directement dans votre réseau, donc, pour ceux
25 que vous avez un tarif de réception, mais ceux qui

1 seraient sur le tarif de, sur le réseau de TQM, par
2 exemple, ça, il faudrait peut-être... est-ce qu'il
3 faudrait l'avoir ou est-ce qu'il y a une exception
4 en...

5 R. Non, je pense que ça serait souhaitable de l'avoir,
6 parce que, pourquoi est-ce qu'on veut se doter puis
7 on veut se garder une porte ouverte pour faire des
8 audits, c'est justement parce qu'on n'a pas...
9 qu'ils ne sont pas directement connectés sur notre
10 réseau, donc, on veut se garder cette porte ouverte
11 là pour aller faire des audits, donc, même pour
12 ceux qui sont au Québec, mais pas connectés au
13 réseau d'Énergir, je pense qu'en fait, on va
14 l'exiger, là.

15 Q. **[209]** D'accord. Juste une dernière question, je
16 m'excuse. On a vu...

17 R. Je veux juste préciser...

18 Q. **[210]** Oui?

19 R. Cette clause-là, même pour les producteurs qui sont
20 au Québec, raccordés à notre réseau, on l'inclut
21 aussi.

22 Q. **[211]** O.K. Warwick, il y en avait une.

23 R. Il y en avait une, oui.

24 Q. **[212]** Dans les [REDACTED], c'est
25 parce qu'on a vu, évidemment, ça a passé aux

1 nouvelles récemment, [REDACTED] propose un
2 agrandissement de son site et un agrandissement de
3 sa capacité de biogaz. Est-ce qu'ils font partie
4 des projets ou ça devrait se rajouter à la liste
5 que vous avez émise?

6 R. Ils sont inclus, [REDACTED] en fait, ce producteur-
7 là est inclus dans la liste des projets qui a été
8 fournie dans le fichier Excel.

9 Q. **[213]** Merci.

10 Me NICOLAS ROY :

11 Q. **[214]** Juste pour poursuivre dans la ligne de
12 questions sur la certification, et cetera, je
13 comprends que votre réponse était, c'était pour les
14 achats directs, pour les fins du règlement un pour
15 cent (1 %) que vous vous demandez s'il y aura un
16 affidavit et puis qui va le fournir. C'est dans...
17 votre préoccupation, c'était dans ce contexte-là?
18 (14 h 19)

19 Mme CATHERINE SIMARD :

20 R. Oui, en effet.

21 Q. **[215]** Maintenant, si on revient aux achats que vous
22 faites, vous comme entreprise, j'ai trouvé fort
23 intéressant là la pièce 283 qui est B-0283 qui
24 était votre réponse à l'engagement numéro 1 de
25 décembre qui sont des projets de contrats ou

1 contrats conclus parce qu'il y a des clauses très
2 significatives en matière d'attributs
3 environnementaux, d'audits et votre capacité
4 d'aller valider, vérifier si la teneur en GNR est
5 réelle ou, en tout cas, s'il y a des problèmes ou
6 non pour la validation.

7 Comme il s'agit d'achats qui vont monter
8 dans des sommes assez impressionnantes et
9 importantes, est-ce que ces clauses-là, telles
10 qu'on les voit dans ces deux ententes-là, est-ce
11 que c'est des clauses que vous vous êtes inspirés,
12 qui sont standard dans le milieu américain ou si
13 c'est... je ne dirais pas votre « création » là,
14 mais très particulières?

15 Comment en êtes-vous arrivé avec ce type de
16 clauses-là? Parce que c'est intéressant de voir si
17 c'est des clauses standards.

18 M. MATHIEU JOHNSON :

19 R. Donc, c'est les deux. Donc, il y a une portion que
20 c'est de notre cru, de notre équipe légale qui fait
21 leur travail. Et on s'est inspiré aussi, pour
22 certaines clauses, de ce qui est exigé sur les
23 marchés californiens et sur les marchés américains,
24 notamment sur la définition des attributs
25 environnementaux ou la définition du GNR, les

1 clauses d'audits. Donc, c'est les deux.

2 Q. **[216]** Et à votre connaissance, parce que vous êtes
3 dans le milieu là, vous parlez à beaucoup de monde
4 dans le réseau, est-ce qu'il y a de tels audits qui
5 sont faits aux États-Unis et qui d'après vous sont
6 efficaces?

7 R. Oui. Donc, dans le cadre pour être certifié, par
8 exemple, dans le cadre du LCFS puis du RFS, étant
9 donné qu'eux, bon, c'est très complexe là pour
10 arriver à déterminer la valeur donc du RINS et du
11 LCFS, bien ils demandent d'avoir un audit puis
12 indépendant, annuel, pour calculer justement le
13 score carbone. Donc, il y a des firmes, on les
14 connaît, qui font ce type d'audits là, qui sont
15 spécialisés pour la certification de projets dans
16 le cadre du LCFS et du RFS. Donc, c'est sûr et
17 certain que, nous, on les tient proches parce que
18 quand on va avoir, nous, notre feuille, notre
19 cahier des charges, je veux dire, on veut avoir un
20 audit pour des producteurs avec qui on fait
21 affaire. Ça va être des soumissionnaires qu'on va
22 nécessairement solliciter.

23 Q. **[217]** Et les clauses que vous nous avez montrées
24 par ces contrats-là vous permettraient de le faire
25 d'après vous?

1 R. Oui.

2 Q. **[218]** La même chose qui se fait aux États-Unis par
3 des grandes firmes?

4 R. Oui.

5 Q. **[219]** Puis pour compléter, est-ce que... peut-être
6 que c'est trop tôt, mais est-ce que ça devait être
7 des exigences au niveau des caractéristiques de
8 contrat approuvées sous l'article 72 pour les
9 contrats de GNR, ces caractéristiques-là? Parce que
10 présentement vous demandez le prix, le volume et la
11 durée. Mais, ça se comprend bien dans un contexte
12 d'approvisionnement en gaz naturel.

13 Mais, quand on arrive dans le GNR, c'est
14 une tarification puis des prix nettement plus
15 élevés, bien il y a plus des risques d'arbitrage
16 que pourraient faire certaines personnes pour
17 maximiser leur propre rentabilité. Il faut être
18 capable de valider ça. Et comme régulateur, on a
19 quand même un certain devoir de s'assurer qu'il y a
20 des... que les bonnes mesures sont prises pour
21 éviter ça.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Pour les... moi, je crois que c'est la dernière
24 question que vous avez posé vendredi là, dans
25 les... d'ailleurs, dans les questions juridiques à

1 savoir les caractéristiques qu'on a avec l'article
2 72 qu'est-ce que c'est là. Je suis rendu que....
3 dirait qu'aujourd'hui on va en parler encore
4 vendredi là, mais... À moins que je me trompe là,
5 il n'y a pas d'endroit où on définit c'est quoi
6 exactement. Où on dit « c'est nécessairement le
7 prix, la durée, le volume. »

8 En fait, nous, généralement, on est d'avis
9 que c'est le prix volume, durée, c'est ce qui
10 permet en vertu de l'article 32 à la Régie
11 d'exercer son pouvoir pour s'assurer que paye les
12 justes tarifs.

13 Maintenant, on peut comprendre qu'il peut y
14 avoir d'autres caractéristiques qui puissent
15 éventuellement être approuvées. Puis je ne pense
16 pas qu'il y a nulle part d'obligation de et qu'on
17 s'en tienne strictement à ces trois
18 caractéristiques-là.

19 Maintenant, si on entre dans le détail puis
20 l'approbation de chacune des caractéristiques où on
21 commence à se rapprocher à une approbation de
22 contrat comme, par exemple, à l'article 81, bien
23 là, je pense qu'on vient un peu dénaturer le
24 principe d'approbation de caractéristiques
25 prospectives. Donc, il y a une marge de manoeuvre

1 entre les trois caractéristiques puis le contrat
2 là. Mais, à priori, je ne crois pas qu'il y a
3 quelque chose qui empêche la Régie d'approuver
4 autres choses comme caractéristiques que les trois
5 qu'on vous soumet régulièrement.

6 (14 h 24)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[220]** Je reviens sur mes questions en saute-mouton.
9 Maître Neuman, on a parlé ce matin du signal auprès
10 des potentiels producteurs québécois, qu'est-ce qui
11 pouvait faire en sorte que c'était un signal fort
12 ou faible de la part de la Régie.

13 À votre avis, est-ce que si la Régie devait
14 dire ou devait retenir comme interprétation la
15 Politique 2030 qu'il faut... pour donner effet, il
16 faut avoir une production locale certaine, peut-
17 être dans une certaine proportion, est-ce que, à
18 votre avis, ça aurait pour effet de... est-ce que
19 c'est un signal que les gens du marché attendent à
20 quelque part pour dire, oui oui, c'est sûr que je
21 vais avoir un marché à ce moment-là auprès
22 d'Énergir et je me lance dans la production de gaz
23 naturel renouvelable?

24 M. MATHIEU JOHNSON :

25 R. Pouvez-vous clarifier le signal fort que vous

1 enverriez? Qu'est-ce que vous voulez dire par là?

2 Q. **[221]** Bien si... Je ne sais pas en quelle
3 proportion vous aviez en tête. Je vais en prendre
4 une forte parce que ça va donner une image encore
5 plus forte. Mais si la proportion était quatre-
6 vingts vingt (80/20), quatre-vingts pour cent
7 (80 %) des contrats doit être de production locale
8 et vingt pour cent (20 %) de production hors
9 Québec, bien, il y a une certaine quantité qui est
10 attachée à ce quatre-vingts pour cent (80 %) là du
11 un pour cent (1 %). Donc, c'est-à-dire, oui, bien,
12 j'ai de la place pour moi chez Énergir peu importe
13 le prix, hein, il faut qu'il aille chercher ça.
14 Même si c'est plus difficile pour moi de
15 produire... Même s'ils ne font pas une grande marge
16 de rendement, ce que vous nous avez dit, c'est que,
17 des fois, il y en a pour qui c'est plus difficile,
18 bien, je vais le faire pareil, parce que je veux
19 être sûr de couvrir mes coûts et de faire un
20 rendement même s'il n'est pas aussi grand que je
21 l'aurais souhaité au départ.

22 R. C'est sûr que si on... T'sais, le signal peut être
23 envoyé, là. Je maintiens ce que j'ai mentionné ce
24 matin. Je n'ai pas de retour de la part de mes
25 contreparties à l'effet que la Régie est un bureau

1 d'étranglement puis que ça ne leur permet pas
2 d'avancer dans leurs projets. Si la Régie décidait
3 de... la Régie ou le gouvernement, ou peu importe
4 qui, mais simplement qu'Énergir, on ne pouvait que
5 s'approvisionner dans une certaine proportion au
6 Québec, mettons dans une forte proportion pour
7 reprendre le quatre-vingts (80), parce que,
8 effectivement, il est élevé, pour la première cible
9 du moins. Bien, t'sais, les producteurs, c'est un
10 petit monde, hein, ça fait que, là, ils savent
11 qu'Énergir est un petit peu accoté au coin du mur
12 puis il n'a plus beaucoup de marge de négociation.

13 Ça fait que, là, ils ont tout le champ
14 libre pour, t'sais, exiger le prix qu'ils
15 pourraient vouloir. Parce qu'on est tellement dans
16 un déséquilibre d'offre versus ce qu'on a besoin
17 d'avoir comme volume que ça va créer un effet de
18 prix à la hausse nécessaire. Ça, j'en suis
19 convaincu. C'est sûr que si, demain, on envoie le
20 signal aux producteurs québécois de, hey, Énergir
21 est prêt à vous payer n'importe quel prix parce
22 qu'il n'a pas le choix de faire avec vous à très
23 court terme, c'est sûr que les prix vont monter. Ça
24 fait que je ne pense pas que ce soit souhaitable.

25 Q. [222] Oui, bien, en fait, l'hypothèse était, si la

1 Régie devait retenir l'interprétation... dans son
2 interprétation du règlement et de la loi et de la
3 politique, tel que c'est actuellement écrit, et
4 puis ça avait été écrit un petit peu, dans ce qu'on
5 a discuté tantôt, aux fins de la production locale,
6 puis de dire, bien, peu importe le prix, dans le
7 fond, on va soutenir au départ cette industrie,
8 c'était dans cette optique-là. Je comprends que la
9 notion de prix est un désincitatif chez vous. Mais
10 c'était dans l'optique où la Régie devait croire et
11 interpréter l'ensemble du cadre réglementaire comme
12 étant une demande du gouvernement de faire ça. Est-
13 ce que vous pensez à ce moment-là qu'il y a peut-
14 être des entrepreneurs qui sont sur la clôture puis
15 qui pourraient tomber du côté de, oui, je vais le
16 faire à ce moment-là?

17 (14 h 29)

18 R. S'il n'y a pas de maximum de prix, oui, c'est sûr
19 et certain. Il y a des gens qui vont s'enrichir au
20 Québec. Et, oui, il va y avoir plus de projets qui
21 vont vouloir voir le jour si on est obligé
22 d'acheter [REDACTED]
23 [REDACTED] au Québec. C'est là où je pense que le
24 marché américain peut nous aider à maintenir un
25 équilibre de marché libre et...

1 Juste revenir sur la citation. Je ne suis
2 pas juriste là, donc je l'interprète avec mes yeux
3 et mon cerveau non juriste, mais moi, lorsque je
4 lisais : « Une nouvelle filière énergétique verte
5 cent pour cent (100 %) locale », ça n'était pas que
6 le GNR doit provenir, à cent pour cent (100 %), de
7 façon locale, du Québec.

8 C'était, quand on développe un projet comme
9 Saint-Hyacinthe, c'est une énergie cent pour cent
10 (100 %) locale. C'était comme pour mettre de
11 l'emphase sur les projets du Québec. Un peu comme
12 on dit... on a déjà dit ça dans nos campagnes : Le
13 GNR, une énergie cent pour cent (100 %)
14 renouvelable. Tu es renouvelable ou tu ne l'es pas.
15 Il n'y a pas de question de proportion qui aurait
16 pu être à quatre-vingt pour cent (80 %) à
17 renouvelable, non.

18 C'était juste pour faire cette distinction-
19 là parce que quand je l'ai lu, j'ai dit : Ah! C'est
20 vrai que je n'avais jamais vu le cent pour cent
21 (100 %) local, mais je l'ai relu puis il y a une
22 zone grise ici là.

23 Q. **[223]** Parce que si Saint-Hyacinthe allait chercher
24 sa matière première aux États-Unis, est-ce que...
25 Ça... en tout cas.

1 R. Moi, je ne veux pas parler au nom du Gouvernement,
2 mais je ne pense pas qu'ils ont considéré tous les
3 cas de figures...

4 Q. **[224]** C'est bon.

5 R. ... dont on discute.

6 Q. **[225]** Avant de tomber dans une conversation, et la
7 dernière conversation, plus philosophique, j'avais,
8 peut-être juste un message du commanditaire. Ah! En
9 fait, j'ai une petite question avant le message du
10 commanditaire.

11 Euh... prochain dossier tarifaire, les
12 caractéristiques et les contrats. Là, nous sommes
13 pour le GNR jusqu'en vingt, vingt-trois (2023). On
14 considère que ça serait les caractéristiques qui
15 seraient les bonnes jusqu'à en vingt, vingt-trois
16 (2023) parce que c'est le un pour cent (1 %).
17 Jusqu'à temps qu'on rende la décision sur le D qui
18 serait... Dans le fond, ça serait avant vingt,
19 vingt-trois (2023) là, mais enfin on l'espère là.
20 Mais ça serait jusqu'à la décision sur l'Étape D.
21 Ça serait cette étape-ci.

22 Alors, quand vous dites : « Bien, s'il y a
23 des nouvelles caractéristiques, et caetera... »
24 Vous passeriez par... Plutôt que de revenir ici où
25 il y a quand même quelques documents, de donner une

1 certaine connaissance d'acquise. Ça ne serait pas
2 préférable?

3 Bon, enfin, je ne sais pas, j'essaie juste
4 de voir l'efficience là, à ce moment-là. Quelles
5 caractéristiques qui pourraient être demandées,
6 supplémentaires? Parce que je ne vois pas la
7 journée de pointe, encore là.

8 Mme CAROLINE DALLAIRE :

9 R. Hum... c'est une bonne question. Encore une fois,
10 je pense qu'il faudra trouver le meilleur forum,
11 puis peut-être que la Régie nous le dira aussi ou
12 on proposera : Est-ce que c'est dans le cas de
13 cause tarifaire? Ou dans le cadre de la 4008? Mais
14 l'idée était plus de dire : Le marché évolue. On
15 évolue. Tout le monde, notre compréhension avance
16 aussi.

17 Si... pour l'instant, on ne le voit pas,
18 mais si, par exemple, sur le marché, on se
19 retrouvait avec... tous les prix sont rendus à
20 vingt dollars (20 \$/GJ) bien, peut-être que là, le
21 quinze dollars (15 \$/GJ), on dirait : Hum, il y a
22 matière à le revoir. Aussi, si les durées de
23 contrats, certains producteurs nous donnent une
24 durée vraiment mois longue, est-ce qu'il y a...

25 Donc, c'est cette évolution-là des critères

1 dont je parlais. Maintenant, est-ce que le meilleur
2 forum... L'idée était de revenir dans le cadre des
3 plans d'appro, mais effectivement est-ce que...
4 Dépendamment comment le dossier 4008 évoluera là,
5 peut-être que ça sera le meilleur forum aussi, là.

6 Q. **[226]** O.K. C'est juste une question d'efficience,
7 ici, là, ce n'est pas... Parce qu'il y a quand même
8 pas mal de documents qui ont été déposés.

9 R. J'ai le même souci d'efficience que vous là.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est bon. Donc, mon message du commanditaire. Vous
12 aviez mentionné que vous songiez, peut-être, à
13 déposer le sondage, préalablement à l'Étape C. Ça
14 s'est fait dans d'autres dossiers dans lesquels
15 j'étais, notamment où l'entreprise... le demandeur,
16 en fait, venait faire... C'était soi des séances de
17 travail.

18 Personnellement, je n'aime pas beaucoup ça
19 parce que j'aime ça être là et j'aime ça
20 comprendre, mais... où il y avait un dépôt de
21 preuve en chef. Alors, les gens venaient faire une
22 preuve. Il y avait des questions de clarification
23 sur la preuve, mais ce n'était pas nécessairement
24 l'audience, contre-interrogatoires, et caetera,
25 alors... Mais ça permet une... Pardon?

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Une rencontre préparatoire?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Une rencontre préparatoire, c'est de nature
5 procédurale. Alors, c'est... mais ça se fait. Donc,
6 si jamais c'était l'innovation, c'est possible
7 aussi, même en réglementation, alors voilà.

8 La dernière question, elle est
9 philosophique et je n'en ai pas fait de copie,
10 malheureusement. Je vais vous lire les passages.
11 Peut-être que madame la greffière pourrait aller la
12 chercher, c'est la décision D-2014-064.

13 Et là, j'ai noté que monsieur... monsieur
14 Regnault est toujours directeur de
15 l'approvisionnement gazier?

16 (14 h 34)

17 Mme CAROLINE DALLAIRE :

18 Toujours.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Parce que j'ai noté qu'il n'était pas là et ça m'a
21 surpris un peu, parce qu'on est quand même dans un
22 plan d'appro. Alors, est-ce que vous travaillez
23 avec monsieur Regnault monsieur Johnson ou est-ce
24 que... Comment ça fonctionne la relation entre
25 appro, gaziers, gaz conventionnel et GNR?

1 M. MATHIEU JOHNSON :

2 R. On se parle.

3 Q. **[227]** J'espère.

4 R. Mais c'est tellement des approvisionnements
5 différents que c'est pour ça qu'il y a deux
6 personnes différentes qui s'occupent des
7 approvisionnements traditionnels et d'autres
8 renouvelables.

9 Mais on est au sein de la même vice-
10 présidence maintenant. Donc, on est encore plus en
11 collaboration. Mais oui, on travaille ensemble
12 quand même.

13 Q. **[228]** Ça fait que les notions de transport,
14 capacité etc. Ça c'est toutes des discussions que
15 vous avez nécessairement avec, j'allais dire la
16 gang mais les gens des...

17 R. L'équipe approvisionnement...

18 Q. **[229]** L'équipe approvisionnement gazier.

19 R. Tout à fait.

20 Q. **[230]** Madame la Greffière, je vous amènerais aux
21 paragraphes 81 à 83 de la décision D-2014-064.
22 Alors, c'est, je vous dirais, une des dernières
23 grandes décisions en matière d'approvisionnement
24 quant à la caractéristique de prix. Hein? Parce
25 qu'habituellement on ne les revoit pas

1 nécessairement à toutes les années. On applique les
2 grandes caractéristiques, mais on ne les revoit pas
3 nécessairement.

4 Dans cette décision, la D-2014-064, il y
5 avait toute la discussion... Bon. On passait de
6 Empress à Dawn et puis il y avait aussi tout le
7 contrat avec TCPL avec les discussions avec... Et
8 il y avait... Enfin, c'était sur les coûts et les
9 caractéristiques pour la fourniture et il y avait
10 toute une discussion sur qu'est-ce qu'était les
11 pouvoirs de la Régie et la compétence de la Régie
12 en vertu de l'article 72 et les caractéristiques et
13 je vous amène au paragraphe 81 et à 81 on dit :

14 La Régie est d'avis que, par son
15 essence, un plan d'approvisionnement
16 comporte un grand nombre de prévisions
17 et d'hypothèses, sujettes à une marge
18 d'erreur. Toutefois, un plan
19 d'approvisionnement ne se résume pas à
20 ces projections numériques et comporte
21 toute une série de méthodologies,
22 d'orientations et de stratégies qui
23 ont été, sont et seront ajustées et
24 raffinées à l'occasion de chaque
25 examen annuel du plan

1 d'approvisionnement. Il peut comporter
2 également des plans de contingence en
3 cas de matérialisation de risques
4 spécifiques.

5 [82] L'ensemble des méthodologies,
6 orientations et stratégies forment un
7 cadre à l'intérieur duquel le
8 Distributeur peut gérer, en cours
9 d'année, les approvisionnements en
10 fonction d'événements et de risques
11 qui se matérialisent, en vue d'assurer
12 la sécurité des approvisionnements au
13 moindre coût.

14 Et le dernier paragraphe que je vais vous lire
15 c'est :

16 [83] Ce cadre vient également limiter
17 l'action du Distributeur qui ne peut,
18 selon la Régie, modifier de façon
19 significative et substantielle les
20 méthodologies, les orientations et les
21 stratégies qui débordent de l'année en
22 cours.

23 Et là, c'était pour l'ensemble de ces raisons etc.
24 Je sais qu'en tarification réglementation que vous
25 n'êtes pas dans l'équipe Plan d'appro. Par contre,

1 Monsieur Johnson, vous êtes Plan d'appro GNR, mais
2 j'aimerais comprendre dans vos activités
3 quotidiennes comment ce cadre-là... Bon on dit on
4 le souligne : Ça vient limiter l'action du
5 Distributeur. Comment vous vivez ça cette limite-là
6 du plan d'action du Distributeur dans son plan
7 d'approvisionnement?

8 Mme CAROLINE DALLAIRE :

9 R. Pas facile effectivement de réponse. Là, on
10 s'ennuie de monsieur Regnault; en tout cas-là on
11 s'ennuie toujours de lui, mais là particulièrement
12 dans ces moments-là. C'est sûr qu'on regarde
13 toujours les règles qui ont été émises par la
14 Régie. Je sais que les achats se font selon des
15 indices qui doivent être respectés. Donc, dans le
16 cas des achats de fourniture...

17 (14 h 40)

18 Q. **[231]** Si ça peut vous aider. Je m'excuse. Madame la
19 Greffière, si vous voulez juste passer au
20 paragraphe 110, parce que les indices sont là.
21 Alors, par exemple, la limite ici, c'est qu'on dit
22 les achats à Empress sont réalisés sur la base de
23 l'indice AECO et les achats spots à Dawn sont faits
24 selon l'indice NGX Dawn et les achats d'avance sont
25 faits dans une plage pouvant varier de... ces

1 limites-là, vous les vivez comment, au quotidien?

2 R. Bien, là, quand vous dites « vous », c'est Énergir
3 au sens large et non pas nous.

4 Q. **[232]** Énergir, là, bien c'est...

5 R. On s'entend?

6 Q. **[233]** Pas vous trois.

7 R. Mais pas vraiment nous, au quotidien. Mais, non,
8 mais en fait, comment elles sont vécues? Elles sont
9 appliquées, donc, ces limites-là sont respectées
10 dans un marché qui est fluide, je vous dirais, dans
11 le cas où l'offre est présente. Donc, je sais que
12 l'équipe de monsieur Regnault suit ces règles-là,
13 du moins, il le faut. Mais j'essaie de bien vous
14 répondre, mais je pense que j'ai un peu de la
15 difficulté à...

16 Q. **[234]** Bien, là, où je m'en vais, c'est parce
17 qu'évidemment, puis on aura notre discussion
18 vendredi, mais c'est toute la notion d'ingérence
19 dans l'action du Distributeur.

20 Un plan d'approvisionnement vient mettre un
21 cadre et des limites. Quand est-ce qu'on franchit
22 la ligne que c'est de l'ingérence? Si on met des
23 caractéristiques qui fait une action?

24 R. Mais je vais y aller avec mon interprétation
25 d'économiste et non de... je voyais mon procureur.

1 Est-ce que je dois me taire? Je peux continuer? Ça
2 va.

3 Me PHILIP BILODEAU :

4 Économiste, ça va, oui.

5 R. Ça va? Le marché de la fourniture est un marché qui
6 est dérèglementé. Je pense qu'il faut laisser aller
7 le libre marché, l'ACIG a fait des représentations
8 dans ce sens-là. Lorsque les règles empêchent ce
9 libre marché là ou empêchent de... là, je pense
10 qu'il peut y avoir un enjeu du côté de la molécule.
11 Si, par exemple, dans le cas de la fourniture
12 traditionnelle, les règles faisaient en sorte
13 qu'Énergir ne pouvait jamais acheter à un prix...
14 si le prix supérieur était en deçà du prix du
15 marché, par exemple, je pense qu'il y aurait un
16 problème, là. Ça limiterait les possibilités
17 d'achat d'Énergir.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[235]** Là, on vous dit : les achats à Empress sont
20 réalisés sur la base de cet indice-là. Le fait de
21 vous faire dire : bien c'est en vertu de cet
22 indice-là, pas un autre, parce que vous auriez
23 pu... il aurait pu y avoir Henry Hobb, là-dessus,
24 il aurait pu y en avoir d'autres. Est-ce que ça
25 vous limite? Et à ce moment-là, est-ce que ça

1 constitue de l'ingérence?

2 La constitution de l'ingérence, ça va être
3 une question juridique à laquelle maître Thibodeau
4 va avoir un plaisir fou à nous parler vendredi,
5 mais dans les faits, moi, je veux comprendre, dans
6 vos activités quotidiennes, ça veut dire quoi?
7 Quand est-ce que vous vous sentez brimés?

8 M. MATHIEU JOHNSON :

9 R. Je tente une réponse, là. Ici, on est sur une
10 balise ou en tout cas, une caractéristique
11 approuvée qui est basée sur un prix de marché qui
12 fluctue, qui nous permet de réaliser des
13 transactions. Donc, je pense que là, il n'y a pas
14 lieu de se sentir brimés.

15 Là où c'était peut-être plus difficile dans
16 d'autres décisions, là, notamment sur le cap de
17 vingt pour cent (20 %), c'est que ça ne nous
18 permettait plus, donc, d'effectuer des achats,
19 parce que le prix était, bien, en fait, t'sais, si
20 le prix avait été au niveau des RINS et LCFS, ça
21 nous aurait permis, justement, de suivre un marché
22 puis de se dire : bien, dans le fond, on va jouer
23 la game du marché avec... puis on va
24 s'approvisionner au prix qui est présent.

25 Là, avec la balise qui avait été imposée,

1 je pense que c'est là que ça crée problème, parce
2 qu'on n'était plus capable de conclure de
3 transaction puis de répondre à notre obligation
4 réglementaire. J'y vais de ma compréhension, là.
5 (14 h 44)

6 Q. **[236]** C'est vraiment sur la notion d'actions
7 préemptives, parce que la nature même d'un plan
8 d'approvisionnement, comme c'était marqué à
9 l'article, au paragraphe 83, bien, c'est de mettre
10 un certain cadre et certaines limites, ou enfin,
11 donner des indications. Alors, évidemment, on se
12 retrouve un petit peu dépourvu, puis là, je me suis
13 dit on a des personnes ici qui pourront nous
14 expliquer dans leur quotidien ce que ça peut
15 vouloir dire pour qu'on puisse mieux comprendre la
16 limite à l'intérieur de laquelle ça... Ça fait que
17 je voulais juste voir avec vous de façon peut-être
18 un petit peu plus philosophique c'est quoi la
19 différence entre un cadre et une limite et une
20 ingérence.

21 Mme CAROLINE DALLAIRE :

22 R. Ce sont effectivement de belles questions
23 philosophiques. Mais je pense que quand la balise
24 suit le marché, c'est beaucoup plus facile. Le
25 grand problème que nous avons tous avec le GNR,

1 vous le vivez, on le vit aussi, c'est que ces
2 indices-là n'existent pas. Alors, pour l'instant,
3 le seul marché qu'on connaît, c'est le marché
4 californien basé sur les RINS puis LCFS.

5 Q. **[237]** Puis je ne veux certainement pas m'immiscer
6 dans l'autre, mais il n'y en a pas de marché en ce
7 moment. Il y a un marché californien, mais qui
8 n'est pas nécessairement le marché québécois.
9 Alors...

10 R. Absolument.

11 Q. **[238]** Déterminer, mais, ça, on aura la
12 conversation, déterminer là quand est-ce que vous
13 n'êtes plus capable et capable dans un contexte où
14 il n'y a pas de marché pour une caractéristique de
15 prix, on essaie de voir, elle est où la frontière à
16 ne pas franchir. O.K. Ça va terminer mes questions.
17 Là-dessus, je pense qu'on va... Maître Thibodeau,
18 avez-vous une contre-preuve?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Je pense que j'entends un son en arrière. Puis je
21 suppose qu'on a une contre-preuve possible suite
22 aux preuves des intervenants.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui. Bien, en fait, des questions supplémentaires.
25 En fait réinterrogatoire. Je me suis trompée.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je m'excuse. Un réinterrogatoire.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Écoutez, est-ce que la Régie entendait prendre une
7 pause dans les prochaines minutes ou est-ce qu'elle
8 entendait procéder tout de suite avec la preuve du
9 SÉ-AQLPA, je suppose?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bien, ce serait la preuve de SÉ-AQLPA. Si vous avez
12 un réinterrogatoire, c'est juste... Je veux voir si
13 je passe SÉ tout de suite ou si vous avez... Si
14 vous me dites que vous avez une question, on va
15 vous passer tout de suite. Si vous me dites que
16 vous n'avez pas de questions ou beaucoup de
17 questions, on demandera peut-être aux témoins de
18 revenir. Ça va dépendre de vous.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est sûr que je n'aurai pas beaucoup de questions.
21 Maintenant, s'il y avait une pause quelques
22 minutes, j'aurais pris le temps de juste m'en
23 assurer. Maintenant, je ne sais pas si vous avez
24 l'intention de prendre une pause avant la preuve de
25 SÉ-AQLPA.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce que vous seriez en mesure, par exemple, de
3 poser vos questions, si elles sont... de façon
4 publique? Parce qu'on va avoir besoin d'une pause
5 de quinze (15) minutes pour défaire le système de
6 huis clos à système public pour la preuve de SÉ-
7 AQLPA. Si vous êtes capable de voir dans cette
8 pause de quinze (15) minutes-là si vous avez un
9 réinterrogatoire et que, au surplus, vous auriez la
10 bonté de les poser de façon tel qu'on ne révèle pas
11 d'informations confidentielles, bien, on pourrait
12 procéder à votre réinterrogatoire suivi de la
13 preuve de SÉ.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 La réponse est oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 La réponse est oui. Le cas échéant, je m'arrangerai
20 pour que ce soit « above the board ».

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Excellent! Alors on va prendre une pause tout de
23 suite de... On va revenir à trois heures et cinq
24 (3 h 05). Madame la Greffière, je vais vous
25 demander d'enlever le huis clos et puis on va

1 revenir. Merci.

2 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

3

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5 (15 h 09)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je comprends qu'il n'y aura pas de
8 réinterrogatoire, mais...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Comment vous avez deviné?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 ... je vais juste vous poser une question. J'ai une
13 mini question.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Je leur avais dit de ne pas quitter justement au
16 cas où que...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 En fait, vous allez... c'est monsieur Johnson,
19 j'imagine. Oui. C'est ça. Une petite question.

20 Q. **[239]** Dans la page 3 de B-0295, et je vais faire
21 attention parce qu'on n'est pas à huis clos là. On
22 voit la colonne de l'« Obligation réglementaire ». Je
23 vais attendre que vous l'ayez. Je m'excuse. Vous
24 êtes à la page 3?

25

- 1 M. MATHIEU JOHNSON :
- 2 R. Oui.
- 3 Q. **[240]** Il y a une première colonne où on voit
4 l'« Obligation réglementaire »?
- 5 R. Oui.
- 6 Q. **[241]** Deuxième colonne « Contrats approuvés par la
7 Régie? »
- 8 R. Oui.
- 9 Q. **[242]** On voit deux contrats qui sont là.
- 10 R. Oui.
- 11 Q. **[243]** Dans le premier contrat, est-ce que c'est la
12 première mouture ou si c'est la deuxième mouture
13 qui est... C'est le prix de quelle mouture? Deux
14 mille quinze (2015) ou deux mille dix-sept (2017)
15 qui s'y retrouve?
- 16 R. Deux mille dix-sept (2017).
- 17 Q. **[244]** Deux mille dix-sept (2017).
- 18 R. Puis je peux vous... parce qu'on l'a fait pour les
19 deux là.
- 20 Q. **[245]** Oui.
- 21 R. C'est peut-être la question pourrait venir. Je
22 pense que je peux le dire parce que c'est
23 tellement... on ne peut pas vraiment y faire
24 référence là, le prix serait de...
- 25 Q. **[246]** Bien, c'est le prix moyen ici là, que...

1 R. Oui, exactement.

2 Q. **[247]** O.K.

3 R. En fait, on peut tout vous le recalculer si vous
4 voulez, ça va peut-être être plus simple puis... ou
5 ce serait...

6 Q. **[248]** Oui. Mais, c'est juste... la question était
7 juste de savoir si c'était deux mille dix-sept
8 (2017).

9 R. O.K. O.K. Parfait.

10 Q. **[249]** Vous avez pris un engagement de nous
11 expliquer de toute façon...

12 R. Oui. Exactement.

13 Q. **[250]** ... les prix moyens pondérés. Ça fait que
14 c'était juste pour nous là parce qu'on voulait
15 s'assurer de bien comprendre. Je vous remercie,
16 vous êtes maintenant, les trois, libérés. Si jamais
17 il devait y avoir une contre-preuve, on vous
18 réassurera.

19 FIN DU HUIS CLOS POUR LA JOURNÉE

20

21

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