

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 Étape D

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

AUDIENCE DU 16 SEPTEMBRE 2022
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 34 - HUIS CLOS

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me ALEXANDRE BELLEMARE
Me AMÉLIE CARDINAL
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me PHILIP THIBODEAU
Me HUGO SIGOUIN-PLASSE
avocats d'Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)
accompagnés de monsieur Pierre Habre, madame
Agustina Vuletich, madame Nathalie Landé, madame
Josiane Marquis, madame Audrey Bazinet

PARTICIPANTS :

Me HÉLÈNE SICARD
avocate de l'Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);
accompagnée de monsieur Jean-François Blain

Me PAULE HAMELIN
Me NICOLAS DUBÉ
avocats de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);
accompagnés de monsieur Nazim Sebaa et monsieur
Anthony Vachon

Me MARIE-PIERRE BOUDREAU
avocate de l'Association québécoise se la
production d'énergie renouvelable (AQPER);
accompagnée de monsieur Pascal Cormier

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante, section Québec (FCEI);
accompagné de monsieur Antoine Gosselin

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

Me FRANKLIN S. GERTLER
Mme EUGÉNIE VEILLEUX
représentants du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);
accompagné de monsieur Jean-Pierre Finet

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR (suite)	
VINCENT REGNAULT	
RAPHAËL DUQUETTE	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT	20
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	81
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	180

LISTE DES ENGAGEMENTS

	PAGE
E-1 (Énergir) : Fournir la date de retrait des soumissions 11, 12 et 10 de l'appel d'offres de 2021 (demandé par FCEI)	35
E-2 (Énergir) : Fournir les motifs de non-conformité de l'offre 10 de l'appel d'offres 2021 (demandé par FCEI)	41
E-3 (Énergir) : Donner la consommation au 1er septembre 2022 en GNR d'Énergir et de ses installations, de même que le pourcentage de sa consommation qui est au GNR (demandé par l'ACEFQ)	107

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce seizième
2 (16e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du seize (16)
8 septembre deux mille vingt-deux (2022) en huis clos
9 par visioconférence. Dossier R-4008-2017 Étape D :
10 Demande concernant la mise en place de mesures
11 relatives à l'achat et la vente de gaz naturel
12 renouvelable. Poursuite de l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour. Trois petits messages pour commencer la
15 journée. Il y a des gens qui essaient d'entrer dans
16 l'audience à huis clos et ils ne s'identifient pas
17 comme il faut sur Teams. Alors, il y a un « JP »,
18 un ou une « JP » qui essaie d'entrer, et on lui
19 bloque l'accès parce qu'on ne sait pas c'est qui.
20 Alors, si vous avez un membre de votre personnel,
21 de vos équipes qui est JP et qui essaie d'entrer,
22 bien, on vous demande de vous identifier
23 correctement au long. Et puis à ce moment-là, on
24 pourra peut-être lui permettre d'entrer.

25 Ceci dit, il y a... C'est Bellavance, son

1 nom, Josée Bellavance? Non. L'autre personne qu'on
2 pense qui était de... Josée Provençal, on ne sait
3 pas de quelle organisation elle est. Alors, on ne
4 la laisse pas entrer pour l'instant. Mais si vous
5 la reconnaissez, bien, à ce moment-là, laissez-le-
6 nous savoir et puis, si elle a signé les ententes
7 de confidentialité, on la laissera entrer à
8 l'audience.

9 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

10 Madame la Présidente, c'est une des représentantes
11 de ma cliente, l'AQPER. Je pense que c'est une
12 erreur de sa part de rentrer dans la réunion. Elle
13 a été informée du huis clos. On va faire le suivi
14 avec elle.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie beaucoup.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ. « JP »,
19 c'est Jean-Pierre Finet. Et il a bien signé une
20 entente d'engagement il y a très longtemps. Alors,
21 si vous pouvez le laisser entrer. Je vais lui
22 demander quand même de peut-être modifier sa
23 désignation pour que ça s'affiche son nom au
24 complet. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie beaucoup. Madame Provençal n'est
3 pas autorisée à entrer. Mais « JP » comme c'est
4 Jean-Pierre Finet, il va arranger son... il va
5 modifier son nom sur Teams. Lui, on peut le laisser
6 entrer.

7 L'autre point d'intendance : l'ordre du
8 contre-interrogatoire aujourd'hui. Alors, on n'y va
9 pas nécessairement en ordre alphabétique, parce
10 qu'il y a des contre-interrogatoires qui sont plus
11 longs que d'autres, et on veut s'assurer que ça se
12 fasse en un bout, là, ces contre-interrogatoires-
13 là. Alors, on va commencer par la FCEI; suivi de
14 l'ACEFQ; ensuite ça va être le GRAME; l'ACIG;
15 l'AQPER; le ROEÉ; et SÉ-AQLPA.

16 Alors, si jamais on en... On en a au moins
17 pour toute la journée selon les temps annoncés, ça
18 se peut qu'on déborde aussi, parce qu'on a
19 soixante-quinze (75) minutes de retard par rapport
20 à hier. Alors, si on n'a pas le temps de faire tout
21 le monde à trois heures (3 h) ou vers les trois
22 heures (3 h), on arrêtera et puis on continuera
23 lundi prochain.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 C'est SÉ-AQLPA-GIRAM, Madame la Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui. Excusez-moi! SÉ-AQLPA-GIRAM. Ensuite, deux
3 petites questions pour maître Thibodeau.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Bon matin.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin. Alors, votre panel devait répondre aux
8 questions déposées hier par la Régie à propos de
9 EDN. Mais j'aimerais avant vous demander, pour le
10 point A, là, ou le premier point qu'on a discuté
11 hier sur les modifications aux CST. Vous avez
12 indiqué hier que vous étiez disponible à les
13 déposer pour qu'il y ait une entrée en vigueur des
14 CST au premier (1er) janvier deux mille vingt-trois
15 (2023). Je voulais savoir quand vous pensez être en
16 mesure de les déposer. Est-ce que c'est dans le
17 cadre de cette audience-ci? Et si oui, quand? Et
18 puis ou sinon, est-ce que vous prévoyez une période
19 suite à l'audience?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 C'est-à-dire, je vous reviendrai sur ce deuxième
22 point-là. Je vous reviendrai sans problème disons
23 au retour du lunch.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Puis je vous

1 laisse le micro pour la présentation de votre
2 preuve.

3

4 PREUVE D'ÉNERGIR (suite)

5

6 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce seizième
7 (16e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

8

9 VINCENT REGNAULT,

10 RAPHAËL DUQUETTE,

11 CAROLINE DALLAIRE,

12 CATHERINE SIMARD,

13 MARC-ANTOINE BELLAVANCE,

14

15 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
16 solennelle, déposent et disent :

17

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Excellent! Parfait. On va vous revenir rapidement
20 avec la question par rapport à EDN. On va vous
21 répondre à ça. D'abord, vous nous avez posé la
22 question hier relativement à la diffusion d'un avis
23 pour une audience sur l'interprétation des
24 nouvelles définitions. Je vais laisser monsieur
25 Regnault vous fournir la réponse là-dessus. Et,

1 avec votre permission, monsieur Regnault a
2 également un court complément à apporter à la
3 lumière des éléments qui ont été discutés hier.
4 Donc, je vous rassure, seulement quelques minutes.

5 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

6 Q. **[1]** Alors, Monsieur Regnault, on vous écoute.

7 M. VINCENT REGNAULT :

8 R. Merci, Maître Thibodeau. Bonjour, Madame la
9 Présidente, Madame le Régisseur, Monsieur le
10 Régisseur. C'est vraiment un plaisir renouvelé de
11 venir devant vous pour parler un peu de GNR. La
12 nuit portant conseil, j'ai souhaité dire un mot au
13 début des audiences ce matin, parce que ce que j'ai
14 entendu hier m'a... je vais dire, m'a préoccupé. Je
15 trouve ça important de vous le dire de cette façon-
16 là, puis de vous le dire directement, puis de vous
17 expliquer pourquoi.

18 Je suis préoccupé par, pas tant par la
19 question que vous vous posez comme Régie, comme
20 formation à l'égard de l'interprétation à donner à
21 l'expression « biogaz ». Je pense que ça fait
22 partie des questions légitimes que vous avez. Je
23 suis, par contre, très préoccupé par ce qu'on a
24 évoqué, ce qui a été évoqué à l'égard du traitement
25 réglementaire qui pourrait être accordé à cette

1 question avec un avis public, avec des audiences
2 publiques, éventuellement une décision.

3 Pourquoi je suis préoccupé? Parce que, à
4 l'heure actuelle de mon avis, de l'avis de mon
5 équipe qui sommes beaucoup à tous les jours sur le
6 terrain avec les producteurs, on est aujourd'hui,
7 je crois, à une croisée des chemins. Je ne dirai
8 pas à un point de rupture, parce que le propre d'un
9 point de rupture, c'est qu'on le constate une fois
10 qu'on l'a passé, puis je ne veux pas être
11 inutilement alarmiste. Mais je pense qu'on est
12 clairement à une croisée des chemins où on a
13 plusieurs producteurs qui frappent à notre porte,
14 et pour faire avancer leurs projets, des projets
15 qui sont en développement, qui arrivent à un moment
16 où on doit, ces producteurs-là doivent signer des
17 contrats pour pouvoir poursuivre leur développement
18 puis éventuellement produire et participer à
19 l'atteinte des cibles.

20 À l'heure actuelle, je pense que le
21 traitement qui a été évoqué crée beaucoup de... va
22 créer ou peut créer de l'incertitude, des
23 préoccupations à l'égard des producteurs sur le
24 développement de leurs projets. Parce que ces
25 producteurs-là, ils ont essentiellement trois

1 options à l'heure actuelle.

2 La première option, c'est de signer un
3 contrat avec nous. Pour l'instant, ils ne sont pas
4 en mesure de le faire parce que les
5 caractéristiques n'ont pas été approuvées. On
6 espère qu'elles soient approuvées d'ici la fin de
7 l'année.

8 La deuxième option, mon collègue maître
9 Duquette l'a mentionné hier, monsieur Duquette l'a
10 mentionné hier, c'est de signer avec un tiers.
11 Puis, là, on va se dire les vraies affaires.
12 L'éléphant dans la pièce, c'est Fortis. Fortis,
13 moi, je peux vous dire que, il y a une semaine,
14 j'étais avec un promoteur de projets au Québec, on
15 placotait un peu comme ça avant de discuter de
16 choses plus sérieuses, puis il me dit tout
17 bonnement : « Bien, j'étais en Colombie-Britannique
18 la semaine dernière. » Puis je lui ai dit avec un
19 petit sourire narquois, j'ai dit : « Tu veux
20 développer un projet là-bas? » Il m'a regardé avec
21 un sourire tout aussi narquois, il m'a dit : « Bien
22 non, il dit, je jase avec Fortis. » Donc, ça, c'est
23 la réalité à laquelle on fait face. Fortis, dans la
24 preuve, je pense, on mentionne qu'il y a dix (10)
25 bcf qui ont été signés. Ils sont rendus à vingt

1 (20) bcf. Ils sont très agressifs. Et si on ne
2 signe pas les contrats, il y a un risque réel
3 qu'ils soient signés par les gens... avec Fortis.

4 Et la troisième option, Madame la
5 Présidente, ça, c'est la plus grave, c'est que les
6 projets soient abandonnés par les producteurs.
7 Puis, moi, j'ai deux producteurs la semaine passée
8 qui m'ont appelé pour me parler des audiences de
9 cette semaine, puis me demander qu'est-ce qui va se
10 passer, comment ça va se passer, les délais aussi
11 qui sont associés à ça. Évidemment, je me suis
12 engagé à rien, encore moins engagé la Régie à
13 quelque chose. Mais je leur ai dit, on a bon espoir
14 que ce soit dans les prochains mois. Puis ces gens-
15 là, ils attendent avec beaucoup de hâte, je ne
16 dirai pas d'anxiété, mais de hâte cette décision-là
17 pour voir comment ils vont pouvoir continuer à
18 développer leurs projets.

19 Et je vais vous dire, cette troisième
20 option-là, Madame la Présidente, elle me préoccupe
21 beaucoup, parce que de voir des projets abandonnés
22 parce qu'on n'est pas capable de signer des
23 contrats, ça va être littéralement catastrophique
24 pour le développement de la filière de GNR au
25 Québec. Ça va la ralentir, voire l'arrêter. Puis si

1 ça l'arrête, ça va être très difficile de la
2 redémarrer quant à moi.

3 Puis je pense que si on n'est pas capable
4 de la redémarrer ou de la développer au-delà du
5 fait qu'on ne soit pas capable d'atteindre les
6 cibles, on va perdre des bénéfices environnementaux
7 qui sont importants. On va perdre des bénéfices
8 économiques qui sont importants.

9 Puis je comprends que la Régie n'a pas
10 comme mission d'évaluer ou de considérer
11 nécessairement les bénéfices économiques pour...
12 pour le Québec d'une filière, mais je pense qu'on
13 est tous des contribuables, là, puis je pense qu'on
14 a tous à coeur le développement économique du
15 Québec, puis je pense que ça c'est une bonne chose.

16 Puis l'autre chose qui pour moi est très
17 importante à l'égard du développement de la filière
18 du GNR - puis je vais mettre mon chapeau de
19 directeur exécutif des appros gaziers pour un
20 instant, là - c'est que le GNR, la production de
21 GNR au Québec, bien ça contribue à la sécurité
22 d'approvisionnement de notre clientèle. Le GNR,
23 chaque producteur de GNR, là, c'est un petit Saint-
24 Flavien, c'est un petit Pointe-du-Lac. Puis quand
25 on met... juste pour vous donner une idée, là,

1 parce que personne nie que ces deux sites
2 d'entreposage-là contribuent à la sécurité
3 d'approvisionnement du Québec, là, mais ces deux
4 sites-là mis ensemble c'est cent cinquante millions
5 de mètres cubes (150 Mm3) de gaz naturel qu'on
6 entrepose au Québec, puis qu'on distribue... qu'on
7 est capable de distribuer à la clientèle à chaque
8 année. Cent cinquante millions de mètres cubes
9 (150 Mm3), là, si on pense au GNR, c'est la moitié
10 de la cible de cinq pour cent (5 %). Puis je pense
11 que c'est loin d'être irréaliste de penser que ces
12 projets-là québécois vont un jour contribuer au
13 moins à cette hauteur-là. Ça fait que je pense
14 qu'il faut pas non plus perdre ça de vue.

15 Puis je veux juste terminer en vous disant,
16 t'sais, je l'ai dit d'entrée de jeu, je comprends
17 votre préoccupation, je comprends la question que
18 vous vous posez, mais moi je vais vous dire bien
19 humblement puis avec énormément de respect, Madame
20 la Présidente, je pense que avez tous les éléments
21 pour rendre votre décision ou obtenir ou trouver
22 votre réponse à la question que vous vous posez sur
23 l'interprétation à donner au terme... au terme
24 « biogaz ». Vous avez, un, la lettre de la sous-
25 ministre Deschênes qui a été déposée hier au

1 dossier, qui je pense est assez claire sur
2 l'intention que le MERN avait quand ils ont rédigé
3 cette... ce règlement-là. Vous avez un gouvernement
4 qui est prêt à mettre deux cent cinquante millions
5 de dollars (250 M\$) dans des projets de production
6 de GNR. Je ne peux pas croire que le gouvernement a
7 fait ce travail-là pour... pour pouvoir mettre cet
8 argent-là, puis en même temps modifier un règlement
9 qui ferait en sorte qu'on n'a plus besoin de
10 développer des projets. Puis je pense qu'on lit
11 tous les journaux, on lit tous... on regarde tous
12 les nouvelles, on n'a nulle part entendu parler de
13 consultation de quelque sorte que ce soit auprès de
14 producteurs de biogaz dans l'éventualité d'un
15 changement réglementaire, de régime réglementaire
16 aussi important.

17 Puis la dernière chose, ça c'est bien
18 juridique puis je vais laisser l'avocat maître
19 Thibodeau le plaider, mais je ne peux pas
20 m'empêcher, avec mon passé de le faire, mais si on
21 lit le Règlement il n'y a absolument aucune
22 disposition transitoire qui prévoit un changement
23 réglementaire aussi important.

24 Ça fait que, moi, ce que je soumetts très
25 humblement c'est que je pense que vous avez tous

1 les éléments pour répondre à cette question-là puis
2 rendre une décision à l'égard des caractéristiques
3 des contrats qu'on souhaite signer pour se rendre
4 au cinq pour cent (5 %) à l'intérieur des délais
5 qu'on s'était un peu... dont il avait été un peu
6 question, sans qu'on ait à faire ce grand
7 processus-là d'un avis public, puis une audience
8 publique, et caetera. Donc, je... je vous soumetts
9 ça bien humblement puis je vous remercie de m'avoir
10 écouté là-dessus. Merci.

11 Q. **[2]** Merci beaucoup, Maître Regnault. Je m'en
12 voudrais de ne pas revenir sur l'autre pan de la
13 question aussi, là, en fait. Ça avait été discuté
14 hier, là, par rapport à l'avis qui pourrait être
15 envoyé aux différents participants, là, par rapport
16 à une audience comme ça. Est-ce qu'il y a un enjeu
17 du côté d'Énergir à transmettre un tel avis?

18 R. Bien je pense qu'on a toujours collaboré avec...
19 avec la Régie, là, au-delà de qu'est-ce que j'ai
20 dit quant à la nécessité quant à moi de... de le
21 faire, là. Mais on a toujours collaboré avec la
22 Régie, là, je ne vois pas pourquoi on ferait ça
23 différemment.

24 Q. **[3]** Parfait. Et, Madame la Présidente, avant de
25 passer au contre-interrogatoire, le dernier élément

1 ce serait effectivement les... les questions que
2 vous avez posées hier relativement au contrat de
3 EDL. Donc, que je pense qui avait été assez rapide,
4 ça avait été avec monsieur Duquette. Je ne sais pas
5 si, Madame, vous voulez les afficher à l'écran,
6 mais je ne pense pas que... que ce soit nécessaire,
7 là.

8 Donc, si on prend les questions qui ont été
9 déposées hier, Monsieur Duquette, donc la première
10 question à savoir d'indiquer si l'option d'achat de
11 volume additionnel, qui avait été mentionnée dans
12 le... dans le contrat, est toujours valide à ce
13 jour.

14 M. RAPHAËL DUQUETTE :

15 R. La réponse, c'est qu'elle n'est plus valide.

16 Q. **[4]** Parfait. Et la deuxième question était de...
17 d'indiquer si dans la liste de référence de
18 contrats d'autres contrats présentent des options
19 de volume additionnel similaires à celle du contrat
20 de EDL.

21 R. Aucun autre contrat a cette option... a ce type
22 d'option-là.

23 Q. **[5]** Excellent. Donc, Madame la Présidente, ça
24 compléterait de notre côté, donc on serait
25 disponible pour les contre-interrogatoires.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie beaucoup, Maître Thibodeau. Je
3 vais demander à maître Therriault de commencer son
4 contre-interrogatoire.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

6 Q. **[6]** Bonjour, Madame la Présidente, Madame, Monsieur
7 les Régisseurs. Bonjour aux membres du panel.
8 J'espère que tout le monde va bien, aujourd'hui.
9 Pour commencer mon contre-interrogatoire,
10 aujourd'hui...

11 En fait, ma première lignée de questions
12 concerne les appels d'offres qui ont eu lieu au
13 cours des dernières années, principalement celui
14 qui a eu lieu en vingt vingt et un (2021) et donc
15 qui s'est clos début vingt vingt-deux (2022).

16 Avant d'entrer dans les questions plus
17 spécifiques, j'aurai des questions d'ordre plus
18 général pour ma compréhension, sur le
19 fonctionnement et le processus général des appels
20 d'offres.

21 Si je comprends bien le processus, donc,
22 lorsqu'Énergir lance un appel d'offres, Énergir va
23 publier les documents en appels d'offres, les
24 soumissionnaires vont en obtenir une copie, vont
25 préparer leurs soumissions, vont déposer leurs

1 soumissions au plus tard à la date limite de dépôt
2 des soumissions, suite à quoi Énergir va procéder à
3 l'analyse des soumissions. Donc, est-ce exact?

4 M. RAPHAËL DUQUETTE :

5 R. Oui, c'est exact.

6 Q. **[7]** Merci. Et à quel moment, et est-ce qu'un
7 soumissionnaire peut modifier sa soumission? Donc,
8 est-ce qu'un soumissionnaire peut modifier sa
9 soumission avant qu'elle ait été déposée, par
10 exemple, avant la date limite de dépôt des
11 soumissions ou après la date limite de dépôt des
12 soumissions?

13 R. Dans les faits, quand les soumissionnaires
14 soumettent leurs offres, c'est des offres non
15 engageantes. Donc, d'après les discussions avec les
16 différents soumissionnaires, il peut y avoir des
17 changements qui viennent après toutes les
18 soumissions.

19 Q. **[8]** Et lorsque vous dites que c'est des soumissions
20 non engageantes, c'est-à-dire que l'ensemble des
21 termes et conditions qui se retrouvent à la
22 soumission ne sont pas contraignants, donc ni pour
23 le soumissionnaire ni pour Énergir? Donc, Énergir
24 ne peut pas exiger. Si je prends, par exemple...

25 Puis en fait, je vais y revenir tout à

1 l'heure. Si ils ont des dates limites des
2 soumissions, Énergir procède à son analyse. Énergir
3 ne peut pas prendre la soumission et dire : « Bien,
4 voici, je vous exige les termes et conditions
5 prévus à votre soumission », ce n'est pas
6 contraignant?

7 R. Exactement.

8 Q. **[9]** Donc, ça, c'est pour la modification. Pour le
9 retrait des soumissions encore une fois, j'imagine,
10 est-ce que c'est la même chose, un soumissionnaire
11 peut retirer sa soumission à tout moment, avant ou
12 après la date limite de dépôt des soumissions?

13 R. Tout à fait.

14 Q. **[10]** Et est-ce qu'il y a des pénalités associées
15 avec le retrait d'une soumission ou même encore
16 avec la modification d'une soumission?

17 R. Non, pas de pénalité.

18 Q. **[11]** Je comprends, merci. Et...

19 M. VINCENT REGNAULT :

20 R. Il faut comprendre... Maître Therriault, juste,
21 peut-être, ajouter quelque chose. Il faut
22 comprendre aussi que l'appel d'offres a aussi, à
23 quelque part, un objectif d'avoir un portrait
24 d'ensemble de ce qui existe dans le marché.
25 D'avoir, peut-être, plus de projets que moins de

1 projets.

2 Donc, c'est un peu pour ça qu'on fait ça de
3 cette façon-là. Je suis bien au fait qu'il existe
4 des appels d'offres où des soumissionnaires, une
5 fois qu'ils ont déposé leurs soumissions, sont
6 totalement liés.

7 Ici, ce n'est pas l'objectif parce que ce
8 qu'on veut avoir, c'est le plus d'offres possibles
9 avec une certaine flexibilité. Donc, juste, peut-
10 être, vous donner ce background-là sur pourquoi on
11 fait un processus de cette façon-là.

12 Q. **[12]** Je comprends, je comprends, et c'est
13 effectivement vrai.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je m'excuse de vous interrompre. Monsieur Regnault,
16 on vous entend à peine. Donc, je ne sais pas si
17 vous pouvez rapprocher le micro de votre bouche ou
18 quelque chose, mais on vous entend... mais... c'est
19 un souffle.

20 R. Est-ce que c'est mieux comme ça?

21 Q. **[13]** Je pense que oui.

22 R. D'accord. Je vais...

23 Q. **[14]** Je suis désolée de vous avoir interrompu.

24 R. Non, non, il n'y a aucun souci, mais n'hésitez pas
25 si jamais on ne m'entend pas bien.

1 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

2 Q. **[15]** Parfait, merci de votre réponse, Maître
3 Regnault. À partir du moment où Énergir reçoit les
4 soumissions ou les offres, c'est quoi le processus
5 qui est suivi?

6 En fait, ce que j'essaie de comprendre,
7 c'est quels sont les délais à l'interne pour
8 l'analyse des offres qui sont reçues et à partir de
9 quel moment on va contacter les soumissionnaires
10 dont on juge que les offres sont intéressantes, à
11 la lumière des critères de pondération dont s'est
12 doté Énergir?

13 M. RAPHAËL DUQUETTE :

14 R. Ça prend quelques semaines pour analyser les
15 offres. Puis par la suite, on communique avec les
16 soumissionnaires. Si on remarque qu'il y a de
17 l'information manquante, par exemple, ou qu'il y a
18 de l'information qui n'est pas détaillée
19 suffisamment à notre goût, bien, on les contacte
20 là, pour être en mesure d'avoir, de recueillir
21 l'ensemble des informations. Donc, ça prend
22 quelques semaines.

23 Q. **[16]** Quand on parle de quelques semaines, on parle
24 d'environ trois à quatre semaines, cinq, six
25 semaines, juste avoir un ordre d'idée de ce que

1 veut dire, là, quelques semaines?

2 R. Bien oui, je dirais un mois, six semaines, là,
3 quatre à six semaines, je dirais, oui.

4 Q. **[17]** Et est-ce que, pour l'ensemble de l'analyse
5 des soumissions, vous traitez, vous contactez les
6 soumissionnaires dont les offres sont
7 intéressantes, de façon concomitante ou si ça peut
8 arriver de façon graduelle, dans le temps, certains
9 soumissionnaires vont se faire contacter
10 auparavant, d'autres vont se faire contacter par la
11 suite.

12 R. Comment on a fonctionné, là, c'est qu'on a contacté
13 l'ensemble des soumissionnaires pas mal au même
14 moment, là, donc, on a analysé l'ensemble des
15 soumissions, on les a contactés pratiquement, de
16 façon parallèle, là, l'ensemble des
17 soumissionnaires, là. Vous comprendrez qu'il y a eu
18 plusieurs offres, donc, on ne peut pas tous les
19 appeler à la même heure, à la même minute, mais on
20 les a appelés sensiblement dans la même semaine, je
21 dirais.

22 Q. **[18]** Merci. Je veux juste revenir, maître Regnault
23 sur le... j'ai continué à y réfléchir, là, en
24 discutant, puis je comprends que l'objectif de
25 procéder à un processus d'appel d'offres non

1 contraignant, pour avoir une idée du marché, permet
2 d'avoir une information sur les coûts de marché et
3 donc, le coût potentiel des contrats, mais est-ce
4 que ce n'est pas pour Énergir, problématique dans
5 un certain sens, de ne pas être en mesure d'avoir
6 des offres qui sont contraignantes et donc, de
7 s'exposer à la possibilité de devoir, dans tous les
8 cas, négocier ou revoir les modalités des
9 soumissions qui ont été reçues, alors que vous avez
10 fait une analyse du caractère des, en fait, des
11 différents caractères des soumissions qui ont été
12 reçues? Là, on ne vous entendu pas, vous êtes...

13 M. VINCENT REGNAULT :

14 R. Oui, est-ce que vous m'entendez bien, cette fois-
15 ci?

16 Q. **[19]** De mon côté, ça va.

17 R. Oui, parfait, excellent, je vois Madame la
18 Présidente avec le thumbs up. J'invite d'ailleurs
19 tous mes confrères, mes consoeurs et les régisseurs
20 à ne pas m'appeler maître Regnault, je suis
21 vraiment ici à titre de témoin, donc, je vous
22 invite à laisser tomber le maître, si vous voulez
23 absolument, allez-y avec le monsieur.

24 Q. **[20]** Parfait.

25 R. Donc, pour répondre à votre question, j'ai... ce

1 qui m'a comme échappé, mais en fait, ce n'est
2 pas... en fait, on est... c'est ça, c'est ce que je
3 voulais vous dire. Le domaine du GNR, ce n'est pas
4 comme construire une bâtisse ou un ouvrage, faire
5 quelque chose qui est un ouvrage, qui est bien
6 connu, qui a été fait des milliers et des dizaines,
7 des centaines de milliers de fois. C'est vraiment
8 quelque chose qui est en développement, puis je
9 pense qu'on ne serait pas bien servis par un appel
10 d'offres où on exige des offres qui sont
11 contraignantes.

12 Je pense qu'évidemment, l'examen des
13 différentes propositions qui nous ont été faites,
14 l'ont démontré. Je pense qu'on se retrouverait
15 probablement avec un nombre d'offres beaucoup moins
16 grand ou peut-être pas du tout. Je ne le sais pas,
17 là, parce qu'on ne le fait pas de cette façon-là,
18 là, mais je pense qu'on en aurait eu beaucoup
19 moins, si on avait, là, exigé donc des soumissions
20 avec une date d'injection à une date précise, puis
21 que le soumissionnaire aurait pas pu retirer ou
22 rediscuter avec nous.

23 Donc, bien humblement, là, je pense que
24 c'était, là, la meilleure façon de procéder dans le
25 contexte particulier du marché du GNR.

1 Q. [21] Et je vais peut-être vous expliquer pourquoi
2 je pose la question, puis je pense qu'on va y
3 arriver un peu plus en détail, lorsqu'on va
4 regarder les résultats des soumissions, mais ce sur
5 quoi je m'interroge, c'est comment fait Énergir
6 pour mitiger le risque que certaines soumissions
7 qui n'aient pas été jugées intéressantes, puisque
8 par exemple, au niveau du prix, elles étaient peut-
9 être moins intéressantes par rapport à d'autres
10 soumissions et que, les soumissions qu'elle a
11 retenues comme étant intéressantes, se font
12 renégocier potentiellement à des prix plus élevés?
13 Et, là, on a la soumission qui n'a pas été retenue,
14 qui se fait retirer, par exemple, donc, on perd une
15 opportunité par rapport à un projet en particulier.

16 M. RAPHAËL DUQUETTE :

17 R. Pour répondre à ça, c'est... comme je le disais,
18 nous on communique avec l'ensemble des
19 soumissionnaires pratiquement au même moment pour
20 avoir un petit plus d'informations sur chacun des
21 projets. Dans ce processus-là, on n'a pas éliminé
22 d'office, là, aucun des projets.

23 Donc, avant d'éliminer un projet puis
24 d'annoncer à un producteur qu'il n'est pas
25 sélectionné, on s'assurait justement d'avoir bien

1 avancé avec les ou le soumissionnaire sélectionné
2 pour s'assurer justement de ne pas se retrouver
3 dans cette situation-là où on se retrouverait avec
4 aucun volume de disponible suite aux négociations
5 avec un promoteur.

6 Puis ça, c'est un peu une analyse de
7 risques, là, qu'on se fait. C'est... Pourquoi on ne
8 demande pas des offres, là, contraignantes, c'est
9 parce qu'on veut avoir plusieurs offres puis on
10 veut avoir la possibilité de discuter avec les
11 promoteurs.

12 Comme le disait mon collègue, monsieur
13 Regnault, le marché de GNR est en développement, on
14 se doit de discuter avec l'ensemble des joueurs sur
15 le marché pour savoir... pour avoir une bonne idée
16 du marché puis de cette façon-là de... Cette façon
17 de faire là nous permet d'avoir beaucoup plus
18 d'offres que si on était contraignants puis on
19 exigeait que l'ensemble des offres était justement
20 contraignante (sic) ou... c'est ça.

21 Donc, c'est une analyse qu'on a fait à
22 l'interne que c'était plus important pour nous
23 d'avoir plus d'offres que pas du tout. Donc, ils
24 nous permettent d'avoir la possibilité de parler
25 avec chacun des soumissionnaires.

1 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

2 Je comprends. Merci beaucoup. Peut-être qu'on peut
3 aller à ce stade-ci à la pièce B-0760, Madame la
4 Greffière, qui est une pièce déposée sous pli
5 confidentiel. À la page 105 de 106, ce sont les
6 résultats des appels d'offres.

7 Puis en fait, il y a certaines appels
8 d'offres, il y a certaines offres que j'aimerais...
9 dont on puisse discuter plus spécifiquement, puis
10 c'est en lien direct, là, avec la discussion qu'on
11 vient d'avoir. Est-ce que, Madame la Greffière...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Ça ne sera pas long. C'est parce que c'est une
14 pièce confidentielle qu'il faut chercher dans un
15 autre répertoire.

16 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

17 Ah, parfait. Pas de problème.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci.

20 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

21 Je préfère attendre que la pièce soit affichée
22 avant de commencer les questions pour être en
23 mesure de diriger bien les témoins vers les
24 informations à la pièces.

25 Peut-être, pendant ce temps-là, j'aurais

1 juste une question par rapport à... une question
2 finale, là, par rapport au processus général.

3 Q. **[22]** Donc, vous avez des discussions, négociations
4 avec les soumissionnaires dans le cadre de
5 l'analyse des offres reçues.

6 Au terme des discussions, j'imagine que
7 lorsque vous vous entendez... au terme des
8 discussions commerciales, lorsque vous vous
9 entendez sur les termes et conditions des offres,
10 j'imagine que là vous contactez les... vous
11 informez les soumissionnaires qu'ils ont... que
12 leur offre a été bel et bien reçu.

13 On parle à peu près d'un délai de combien
14 de temps, là, pour un soumissionnaire dont une
15 offre va effectivement être sélectionnée comme
16 étant conforme?

17 M. RAPHAËL DUQUETTE :

18 R. Si je comprends bien la question, là, étant donné
19 que les offres ne sont pas contraignantes, là,
20 l'ensemble des offres sont dans les faits
21 conformes, là, parce que...

22 Q. **[23]** Bien en fait, à partir de quel moment... À
23 partir du moment où vous initiez des discussions
24 commerciales, quel est le délai pour compléter ces
25 discussions commerciales là puis en arriver à

1 octroyer un contrat au terme de l'appel d'offres?

2 R. Je ne sais pas s'il y a vraiment une différence ce
3 que j'ai répondu précédemment, là. Dans le fond, on
4 commence les discussions commerciales après quatre
5 à six semaines. Une fois qu'on a fait l'analyse des
6 offres on commence les discussions commerciales
7 avec chacun des soumissionnaires en demandant
8 justement des détails sur chacun des projets, puis
9 c'est à ce moment-là qu'on commence à parler des
10 conditions contractuelles.

11 Et donc, ça s'étale sur plusieurs mois
12 avant qu'on signe un contrat en bonne et due forme,
13 mais les discussions commerciales commencent, là,
14 dès la fin de l'analyse des soumissions.

15 Q. **[24]** Parfait, donc ça prend plusieurs mois à partir
16 de ce moment-là avant d'en arriver à un contrat,
17 là, donc finaliser le processus...

18 R. Oui.

19 Q. **[25]** ... d'appel d'offres.

20 R. Bien, par exemple, vous l'avez vu, là, pour
21 Archaea, le contrat a été signé en mai, donc...

22 Q. **[26]** Oui.

23 R. Donc, les soumissions étaient attendues en
24 décembre, ça a pris jusqu'en mai pour signer
25 les....

1 Q. [27] Parfait.

2 R. ... le contrat.

3 Q. [28] Parfait. - Madame la Greffière, si vous
4 pouviez aller à la page 105 de 106. Et je vous
5 avise dès maintenant, là, je vais avoir besoin dans
6 quelques minutes, là, de la pièce confidentielle
7 également 755, B-0755, donc... Si vous pouviez
8 juste agrandir le tableau qui est à l'horizontale.
9 Parfait. Si vous pouviez juste aller un peu à
10 gauche sur l'image, là, pour qu'on puisse voir les
11 numéros. Parfait, merci beaucoup.

12 Donc, on peut voir sur... Ça, en fait,
13 c'est extrait de la pièce B-0760. Ce sont les
14 résultats de l'appel d'offres vingt, vingt et un
15 (2021). On peut voir qu'il y a certaines offres qui
16 sont quand même très intéressantes dans ce
17 tableau-là, mais qui n'ont pas été retenues.

18 Je fais notamment référence aux offres 10,
19 11, 12, 16 et 19. Donc, j'aimerais juste être en
20 mesure d'avoir un peu plus d'informations par
21 rapport à ces offres. Je sais que pour certaines de
22 ces offres le soumissionnaire les a retirées.
23 Pouvez-vous m'indiquer à quel moment s'est fait le
24 retrait de ces offres? Puis là, je parle plus
25 spécifiquement des offres 11, 12 et 19.

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. Donnez-nous juste un instant parce qu'on pense
3 qu'on a déjà répondu à cette question-là dans la
4 DDR...

5 Q. **[29]** Oui, pas de problème. En fait, si vous référez
6 à la DDR de la FCEI, qui est, si je ne me trompe
7 pas, la B-0755, là, ou B-0756, vous aviez fourni
8 certaines informations, mais seulement le fait que
9 ça avait été retiré, pas le moment auquel ça a été
10 retiré.

11 R. Si vous voulez la date exacte, là, on ne la connaît
12 par coeur, là, ça va exiger des petites démarches,
13 là, donc... Si vous tenez absolument à avoir cette
14 information-là, on peut toujours vous la fournir
15 par le biais d'un engagement.

16 Q. **[30]** Oui, en fait, j'aimerais beaucoup avoir cette
17 information. Donc, si c'est possible de prendre un
18 engagement, Madame la Greffière.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Auriez-vous la gentillesse de le formuler, Maître
21 Therriault?

22 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

23 Oui. Absolument. Ce serait l'engagement 1, si je ne
24 me trompe pas, je suis le premier à formuler un
25 engagement. Donc : fournir la date de retrait des

1 soumissions 11, 12 et 19 de l'appel d'offres de
2 vingt vingt et un (2021)

3

4 E-1 (Énergir) : Fournir la date de retrait des
5 soumissions 11, 12 et 10 de
6 l'appel d'offres de 2021 (demandé
7 par FCEI)

8

9 Q. **[10]** Si je poursuis, pouvez-vous m'indiquer si les
10 offres 10, 11, 12, 16 et 19 avaient initialement
11 été considérées comme étant intéressantes et si les
12 soumissionnaires avaient été contactés par Énergir
13 en lien avec leurs soumissions?

14 M. RAPHAËL DUQUETTE :

15 R. Comme j'ai répondu précédemment, l'ensemble des
16 soumissionnaires ont été contactés. Donc, ceux-ci
17 ont définitivement été contactés. Et est-ce
18 qu'elles étaient intéressantes ou non? Selon les
19 caractéristiques, probablement qu'elles l'ont été,
20 en effet.

21 Q. **[31]** Et avez-vous eu des discussions commerciales
22 avec ces soumissionnaires-là quant à leurs
23 soumissions? Donc, est-ce que vous avez entamé le
24 processus de discussions commerciales avec eux?

25 R. Encore une fois, comme je le disais précédemment,

1 les discussions commerciales étaient entamées dès
2 les premières discussions avec les
3 soumissionnaires. Donc, il y a des discussions
4 commerciales qui ont été entamées avec chacun d'eux
5 pour discuter, entre autres, des conditions
6 contractuelles qui pourraient engager les deux
7 parties.

8 M. VINCENT REGNAULT :

9 R. Puis peut-être juste ajouter, rapidement, Maître
10 Therriault, puis je vous laisse évidemment poser
11 vos questions. Mais il va sans dire qu'on a tourné
12 toutes les pierres à l'égard de chacune de ces
13 soumissions-là pour identifier la plus intéressante
14 pour l'ensemble de la clientèle.

15 Je ne vois pas quel aurait été l'intérêt
16 d'Énergir de rejeter arbitrairement ou sans l'avoir
17 examinée attentivement une soumission qui aurait pu
18 être plus intéressante que celle qu'on a
19 éventuellement proposée à la Régie. Je veux
20 juste... un commentaire, je pense, qu'il est
21 important à garder à l'esprit.

22 Q. **[32]** Je comprends. Puis peut-être en lien avec ce
23 que vous indiquez en ce moment. - Madame la
24 Greffière, si vous pouviez aller à la pièce B-0755
25 à laquelle je faisais référence il y a un instant.

1 - Puis je vais vous expliquer pourquoi je vous pose
2 la question. Si vous pouviez aller à la réponse
3 7.3.

4 Donc, à la réponse 7.3, vous indiquez, par
5 rapport à certaines des soumissions, notamment...
6 Là, je prends le troisième paragraphe :

7 En prenant uniquement le prix comme
8 comparaison, l'offre 10 a soumis un
9 prix plus élevé que l'offre 3. L'offre
10 3 était également plus compétitive en
11 considérant les autres critères de
12 l'appel d'offres. De plus, le
13 soumissionnaire a soumis une offre non
14 conforme à nos requis de l'appel
15 d'offres. Pour ces raisons, l'offre 10
16 a été écartée.

17 Et après ça, pour l'offre 16 :

18 Le soumissionnaire de l'offre 16 a
19 augmenté son prix de [REDACTED]
20 [REDACTED] au fil des discussions
21 commerciales. Énergir avait également
22 des appréhensions sur la date
23 d'injection du projet et a demandé de
24 l'information supplémentaire au
25 soumissionnaire. À la suite des

1 discussions portant sur l'échéancier,
2 le soumissionnaire a repoussé sa date
3 d'injection à Q1 2024. Son offre ne
4 répondait donc plus à l'exigence
5 d'injection au 1er octobre 2023. Pour
6 ces raisons, l'offre 16 a été écartée.

7 Par rapport à l'offre 16, la FCEI, on
8 essaye de comprendre pourquoi cette offre a été
9 écartée malgré le fait que son prix était
10 relativement bas et que pour la simple raison
11 qu'elle ne respectait pas la date d'injection Q1...
12 du premier... si je ne me trompe pas - je vais
13 juste retourner à la pièce, là - du premier (1er)
14 octobre vingt, vingt-trois (2023) bien qu'elle
15 avait une date d'injection à Q1 2024 et donc,
16 contribuait pour l'année vingt, vingt-trois, vingt,
17 vingt-quatre (2023-2024) sur un certain volume.

18 R. La raison pourquoi elle a été retirée, là, en
19 effet, ce n'est pas seulement le fait, là, que sa
20 date a été repoussée à Q1 2024, c'est surtout que,
21 en continuant les discussions avec le
22 soumissionnaire en question, on doutait de plus en
23 plus fortement de sa capacité à respecter même cet
24 échéancier-là. On avait de plus en plus de doutes
25 sur la capacité du soumissionnaire à respecter

1 l'échéancier et c'est pour ça, là, qu'on a
2 retiré... l'offre a été écartée.

3 Q. **[33]** Donc, quand vous dites l'échéancier, c'est le
4 délai de dépôt de... le délai de début des
5 livraisons, là, donc, à Q1 2024?

6 R. C'est ça.

7 Q. **[34]** Et par curiosité, là, qu'est-ce qui vous
8 poussait à croire que le producteur ne serait pas e
9 mesure de respecter les délais?

10 M. VINCENT REGNAULT :

11 R. Moi, j'ai eu une discussion, donc, directement avec
12 le représentant de ce producteur-là et une des
13 pierres d'achoppement dans nos discussions, c'était
14 d'avoir une clause avec des pénalités advenant un
15 retard dans le début des livraisons. Donc, partant
16 de là, là, il y avait ce doute-là quand même
17 significatif sur la date de début des élections.

18 Q. **[35]** Et est-ce que c'est le même raisonnement
19 derrière l'offre 3... en fait, l'offre 10, pardon,
20 où vous avez indiqué, là, que le soumissionnaire a
21 soumis une offre non conforme aux requis de l'appel
22 d'offres?

23 Puisqu'on voyait, là, tout à l'heure
24 dans... - En fait, oui, s'il vous plaît, Madame la
25 Greffière, revenir à la pièce B-0760, qui était la

1 pièce précédente, là, celle avec le tableau, à la
2 page 105. -

3 En fait, on voyait, au tableau que la date
4 de mise en service était inconnue. Donc, est-ce que
5 c'est à ça que faisait référence le fait que la
6 soumission était non conforme? Peut-être aller
7 juste un peu à droite, dans le tableau, Madame la
8 Greffière, là, pour qu'on puisse voir exactement...
9 « Date de mise en service inconnue. »

10 M. RAPHAËL DUQUETTE :

11 R. Là, ma mémoire me fait défaut, donc, je ne suis pas
12 en mesure de me rappeler de l'information, là, du
13 détail exact du pourquoi on avait qualifié de non
14 conforme, là, celle-ci là spécifiquement.

15 Q. **[36]** Est-ce qu'on pourrait prendre comme un second
16 engagement?

17 R. Oui, on peut le prendre comme un second engagement.

18 Q. **[37]** Merci. - Donc, Madame la Greffière, pour
19 l'engagement 2, le libellé pourrait être : fournir
20 les motifs de non-conformité de l'offre 10 de
21 l'appel d'offres 2021.

22

23 E-2 (Énergir) : Fournir les motifs de non-
24 conformité de l'offre 10 de
25 l'appel d'offres 2021 (demandé

1 par FCEI)

2

3 Q. [38] J'aurais donc une dernière question, là, en
4 lien avec le tableau ici, à la page B-0760. Dans le
5 cadre de l'analyse, là, des différentes soumissions
6 que vous avez reçues dans le cadre de l'appel
7 d'offres vingt vingt et un (2021), est-ce que vous
8 avez identifié certaines soumissions qui étaient,
9 si je pourrais les qualifier de premier choix, et
10 certaines soumissions qui étaient de second choix,
11 donc, certaines offres qui étaient prioritairement
12 à favoriser pour lesquelles vous aviez un intérêt
13 plus grand d'avoir des discussions commerciales
14 avec les producteurs?

15 R. Donc, la première étape, là, en fait, il n'y a pas
16 de discrimination qui a été faite, là, au départ
17 puis on a discuté avec l'ensemble des promoteurs
18 puis on a regardé, là, s'il y avait des
19 négociations qui étaient possibles avec chacun
20 d'eux.

21 Q. [39] Donc, même pour celle que le prix était
22 relativement élevé, là, je prends par exemple,
23 là... Puis je ne sais... On ne voit pas
24 nécessairement sur l'écran, mais je prends par
25 exemple celle dont le prix est à XXXXXXXXXXXXXXX

1

2

3

4

5

6

7

R. Tout à fait.

8

Q. [40] Parfait. Je vous remercie. Si on peut aller,

9

Madame la Greffière, si on peut retourner à la

10

pièce B-0755. Et peut-être une question avant de...

11

Et si vous pouvez aller, Madame la Greffière, là, à

12

la page... En fait, Madame la Greffière, si vous

13

pouviez offrir la pièce B-0732. Puis en fait,

14

pendant que madame la greffière, là, ouvre la pièce

15

B-0732, j'aurais juste une petite question à vous

16

poser.

17

Dans le cadre de la pièce... Puis on n'a

18

pas besoin de l'afficher, là, mais la pièce que

19

vous avez déposée sur l'état des différentes

20

sources d'approvisionnement, les contrats signés et

21

les contrats à venir. Dans le passé, vous nous

22

aviez indiqué que vous n'étiez pas en mesure

23

d'identifier les prix qui seront payés pour les

24

projets québécois à venir.

25

Là, je fais notamment référence au projet

1 qui était identifié comme QC4 à QC17. Est-ce que
2 vous êtes en mesure aujourd'hui de nous fournir
3 l'information sur les prix qui seraient payés pour
4 ces contrats-là ou c'est une information que vous
5 n'avez toujours pas en date d'aujourd'hui?

6 R. Désolé, là, on n'est pas sûrs de comprendre la
7 question, là, exactement puis à quoi vous faites
8 référence, là, avec QC1, QC4.

9 Q. **[41]** Oui. - Bien, en fait, peut-être le plus
10 simple, si la pièce n'est pas fermée, Madame la
11 Greffière, à la pièce B-0760, si vous prenez la
12 page 99... pas « 99 », désolé, si vous prenez la
13 page 101. Donc, vous identifiez dans les projets à
14 venir, là, les projets QC4 à QC17. - Si vous
15 descendez un petit peu, Madame la Greffière - Donc,
16 connaissez-vous les prix qui sont anticipés pour
17 ces projets-là?

18 R. Non, on ne les connaît pas.

19 Q. **[42]** Je vous remercie. Donc, on peut retourner,
20 Madame la Greffière, à la pièce B-0732, qui est la
21 preuve d'Énergir relative à l'Étape D. Donc, à la
22 page 15, donc il y a deux extraits que j'aimerais
23 lire avec vous à cette page. Le premier, c'est
24 au... qui commence à la ligne 2 :

25 Le portefeuille actuel de projets de

1 GNR d'Énergir comporte de nombreux
2 projets en développement,
3 majoritairement québécois. Elle peut
4 donc les intégrer à ses prévisions de
5 livraisons de GNR. Mais, en raison de
6 la durée du cycle de développement,
7 Énergir ne peut toutefois compter
8 uniquement sur ce type de projets pour
9 atteindre les seuils réglementaires.
10 Dans cette optique, pour compléter son
11 approvisionnement, elle utilise le
12 second mécanisme, celui de l'appel
13 d'offres.

14 Et après, à la ligne 14 :

15 En résumé, quatre ans avant d'avoir à
16 atteindre un seuil fixé par le
17 Règlement, Énergir travaille au
18 développement de projets. Après deux
19 ans, elle fait le point et au besoin,
20 lance un appel d'offres pour aller
21 chercher les volumes requis pour
22 atteindre le seuil. Et si des volumes
23 manquent pendant l'année où le seuil
24 doit être atteint, Énergir pourrait
25 aller acheter du GNR sur le marché

1 spot.

2 On retourne maintenant, Madame la Greffière, à la
3 pièce B-0756. En fait 0755 qui était la pièce
4 confidentielle, la DDR numéro 10... la réponse à la
5 DDR numéro 10 de la FCEI, que vous aviez déjà
6 ouverte tout à l'heure. À la page 27, à la réponse
7 à la question 6.5. Énergir a indiqué :

8 Énergir ne priorise pas les projets de
9 gré à gré qui sont ceux qui découlent
10 du premier mécanisme
11 d'approvisionnement, soit des projets
12 en développement. L'ordre présenté à
13 la référence 5 est plutôt un
14 séquençement. L'ensemble des
15 mécanismes sera utilisé en parallèle
16 par Énergir. Selon la limite de prix
17 proposée par Énergir, du prix moyen
18 maximal de vingt-cinq dollars le
19 gigajoule (25 \$/GJ), le prix maximal
20 pour un contrat unique de quarante-
21 cinq dollars le gigajoule (45 \$/GJ),
22 il est possible qu'Énergir doive faire
23 une demande spécifique pour un
24 contrat. Il pourrait en résulter
25 qu'Énergir doive effectivement laisser

1 passer des contrats sur la base d'un
2 prix trop élevé.

3 Et ensuite si vous descendez un peu, Madame la
4 Greffière, à la question 6.8. On posait la
5 question :

6 Comment Énergir entend utiliser les
7 résultats des appels d'offres pour
8 déterminer si le prix proposé par un
9 producteur dans une entente de gré à
10 gré est un prix acceptable?

11 La réponse était :

12 Par comparaison des offres selon les
13 critères de la section 2.2.2, section
14 des contrats d'approvisionnement en
15 GNR, la pièce B-0732 (Énergir-8,
16 Document 1).

17 Donc, la preuve relative à l'Étape D. Donc, si je
18 comprends bien des extraits qu'on vient de lire et
19 votre preuve relative à l'Étape D, au besoin, après
20 deux ans, vous allez évaluer la possibilité de
21 lancer un appel d'offres. Donc, s'il n'y a pas de
22 besoin spécifique pour la période deux ans plus
23 tard, vous ne lancez pas d'appel d'offres, est-ce
24 exact?

25 R. En théorie, oui, c'est exact.

1 Q. **[43]** Donc, je comprends votre réponse « en
2 théorie », mais j'imagine qu'il y a un « en
3 pratique »?

4 R. Qu'est-ce que je veux dire par là, c'est qu'il y
5 a... il y a peu de chance, selon moi, qu'il n'y ait
6 pas une année où est-ce qu'on n'aura pas du tout un
7 besoin pour lancer un appel d'offres. Donc, en
8 pratique, j'ai l'impression qu'on devra lancer un
9 appel d'offres à chaque année pour combler les
10 besoins, qu'on aura besoin dans deux ans.

11 Q. **[44]** Donc, indépendamment du mécanisme qui est
12 proposé du deux ans dans votre preuve relative à
13 l'Étape D, vous allez lancer des appels d'offres
14 même s'il n'y a pas de besoin pour la période deux
15 ans plus tard?

16 R. Ce n'est pas ce que j'ai dit. Ce que je dis, c'est
17 qu'en théorie, je crois... Non. En pratique, je
18 crois qu'il y aura toujours un besoin dans les deux
19 ans qui suivront. Donc, on va probablement avoir à
20 lancer un appel d'offres à tous les ans. Cependant,
21 si on analyse qu'il n'y a pas de besoin, on ne
22 lancer pas d'appel d'offres. Donc...

23 Q. **[45]** Et... Excusez-moi, je vous ai coupé.

24 R. Non. Donc, c'est ça, on ne lancera pas d'appel
25 d'offres si on ne voit pas qu'il y a un besoin d'en

1 lancer un.

2 Q. **[46]** Et si la Régie devait, au terme de l'Étape D,
3 accepter les caractéristiques du contrat Archaea,
4 on a vu de la pièce, la pièce B-0812 que vous avez
5 déposée récemment, au début de la semaine, je
6 pense, que les besoins seraient comblés pour la
7 période vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre
8 (2023-2024) et vingt vingt-quatre, vingt vingt-cinq
9 (2024-2025), donc pour la période dans deux ans, à
10 partir de vingt vingt-deux (2022), donc si la Régie
11 devait approuver les caractéristiques de ce
12 contrat-là, est-ce qu'Énergir va lancer un appel
13 d'offres cet automne?

14 R. Selon nos prévisions, oui, nous devons lancer un
15 appel d'offres cet automne pour combler les besoins
16 des cibles suivantes, donc celle de cinq pour cent
17 (5 %) en vingt vingt-cinq (2025).

18 Q. **[47]** Donc, même au-delà du deux ans, là, qui est
19 proposé dans votre preuve.

20 M. VINCENT REGNAULT :

21 R. Donc, peut-être juste, là, pour clarifier, en fait
22 la stratégie en termes de... d'atteinte de la cible
23 de cinq pour cent (5 %), là, ce qu'on veut éviter
24 de faire c'est de passer de cent vingt millions
25 (120 M) en deux mille vingt-trois-deux mille vingt-

1 quatre (2023-2024), à trois cents millions (300 M)
2 en deux mille vingt-cinq-deux mille vingt-six
3 (2025-2026). Donc, la stratégie - puis je pense
4 qu'on l'a évoqué, là, à un endroit dans les DDR -
5 c'est de passer, là, environ milieu entre le cent
6 vingt millions (120 M) et le trois cents millions
7 (300 M) dans l'année vingt-vingt-quatre-vingt
8 vingt-cinq (2024-2025). J'espère que c'est clair,
9 là, c'est... il y a beaucoup de chiffres. Mais
10 l'idée c'est de monter par escalier, de pas le
11 monter d'un seul coup pour... parce que ce qu'on
12 observe évidemment dans le marché c'est que le...
13 le développement des projets ne se passe pas
14 toujours comme... comme on le pense, comme on le
15 souhaite, comme les promoteurs le souhaitent. Donc,
16 on trouve que pour atteindre les cibles c'est
17 prudent d'y aller d'une façon par escalier. Puis on
18 pense qu'on a assez, là, de marge, avec les années
19 qui viennent par la suite, pour augmenter, là, dès
20 deux mille vingt-quatre-deux mille vingt-cinq
21 (2024-2025), à une cible, là, qui est aux environs
22 de la moitié entre le cent vingt millions (120 M)
23 puis le trois cents millions (300 M).

24 Donc, tout ça pour dire que, oui, on va
25 lancer un appel d'offres au courant de la... au

1 courant de l'automne.

2 Q. [48] Je comprends, je comprends. Je voulais... je
3 voulais juste clarifier en fait puis tenter de
4 réconcilier le deux ans avec l'atteinte de la cible
5 que vous indiquiez dans... dans votre preuve. Là,
6 je comprends que vous allez toujours aller
7 chercher... tenter à aller... aller chercher des
8 approvisionnements pour les cibles subséquentes,
9 là, même si ça... même si ça devait excéder le...
10 le deux ans, là, qui est mentionné.

11 Considérant votre évaluation de l'offre et
12 de la demande, est-ce que je comprends bien que
13 vous anticipez que les prix de marché pour le GNR
14 seront supérieurs aux coûts de production dans les
15 prochaines années?

16 R. Excusez-moi. Oui, oui, je... absolument, là. Je
17 pense que d'une façon générale ce qu'on voit
18 dans... dans le marché, c'est une valeur qui
19 augmente par rapport au... au coût de production,
20 là. Il y a un genre de... dans plusieurs cas, on
21 observe un certain décrochage, là, entre les deux.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Monsieur Regnault, pourriez-vous répéter? On vous
24 entend vraiment pas... je vais vous demander de
25 sortir votre voix de stentor et puis de... de

1 parler plus fort parce que...

2 R. Désolé. Puis à la pause j'essaierai probablement de
3 me trouver un autre micro, là, c'est peut-être
4 mon... mon micro qui commence à être fatigué. Après
5 deux ans de pandémie, lui aussi... il n'a pas
6 attrapé la COVID, là, mais...

7 Donc, la réponse à la question de maître
8 Therriault c'est effectivement, là, on observe un
9 certain décrochage, là, dans... de façon générale,
10 entre la valeur du GNR et son coût de production.
11 Est-ce que c'était clair?

12 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

13 Q. **[49]** Oui, de mon côté, Madame la Présidente. C'est
14 bon, je vois le « thumbs-up ». Avez-vous des
15 raisons de croire que les producteurs québécois
16 font face à des coûts de production plus élevés que
17 les producteurs hors Québec?

18 M. RAPHAËL DUQUETTE :

19 R. De façon générale, on... on croit que oui, les...
20 les producteurs québécois ont des... des coûts de
21 production qui sont plus élevés que... que ce qu'on
22 voit à l'extérieur de la province.

23 Q. **[50]** Pouvez-vous expliquer un peu votre réponse?

24 R. Sans rentrer dans d'éditorial. Mais je... dans les
25 faits, là, il y a plusieurs raisons, là, qui

1 peuvent... qui peuvent causer ça. Il y a des
2 contraintes de construction qui peuvent être un
3 petit peu plus serrées, au Québec, je dirais. On a
4 un grand territoire, aussi, ce qui n'est pas à
5 négliger.

6 Le transport des intrants génère des coûts
7 qui sont importants. Le raccordement au réseau
8 aussi. Étant donné que le réseau ne se retrouve pas
9 partout peut être une contrainte supplémentaire
10 pour les producteurs québécois, étant donné,
11 justement, la grandeur du territoire.

12 Donc, il y a plusieurs facteurs qui entrent
13 en compte, mais bon, je pense que c'est les trois
14 facteurs que je vois, là, qui sont les plus...

15 Q. **[51]** Est-ce que votre réponse demeure la même,
16 sachant que ces producteurs-là vont fréquemment, ce
17 n'est pas à tous les producteurs québécois là,
18 bénéficiant soit de subventions ou d'aides
19 financières du gouvernement?

20 R. Oui, ma réponse reste la même.

21 Q. **[52]** Merci. En lien avec la question des
22 subventions et des aides financières. Dans la
23 mesure où certains producteurs québécois
24 bénéficient d'aides financières du gouvernement qui
25 font en sorte qu'ils sont incapables de vendre hors

1 Québec pour une certaine période de temps, êtes-
2 vous d'accord avec moi pour dire que le seul marché
3 auquel ont accès ces producteurs-là, c'est le
4 marché québécois?

5 R. Est-ce que vous pouvez répéter la question? On ne
6 s'entend pas sur la nature de la question. Donc...

7 Q. **[53]** Oui. En fait, ma compréhension, puis corrigez-
8 moi si je me trompe, c'est que les producteurs qui
9 bénéficient d'aides financières en vertu du
10 Programme de soutien de production de gaz naturel
11 renouvelable, le PSP GNR, si je ne me trompe pas,
12 ont l'obligation, en vertu du cadre normatif, de
13 vendre le GNR au Québec pendant une certaine
14 période de temps, qui est identifiée ici, si je ne
15 me trompe pas.

16 Et donc, dans la mesure où ces producteurs-
17 là ne peuvent vendre qu'au Québec, êtes-vous
18 d'accord pour dire que le seul marché auquel ils
19 ont accès est le marché québécois?

20 R. Puis là je ne veux pas vous contredire, mais dans
21 le cadre normatif du PSP GNR, la lecture qu'on a,
22 c'est que l'obligation, c'est une obligation
23 d'injecter dans un réseau québécois et non que ça
24 soit consommé. Ça, c'est pour le PSP GNR. Tandis
25 que pour le PTMOBC, l'obligation est effectivement

1 que les volumes soient consommés au Québec.

2 Donc, pour les projets qui sont
3 subventionnés dans le cadre du PTMOBC, en effet, il
4 n'y a pas d'autre marché possible pour eux que les
5 consommateurs au Québec. Tandis que pour le
6 PSP GNR, il n'y a pas cette contrainte-là.

7 Q. **[54]** O.K. Donc, pour ceux qui ont l'obligation de
8 livrer... en fait que le GNR soit consommé au
9 Québec... Puis je vous explique un peu d'où vient
10 ma question puisque lorsque vous évaluez... Vous
11 indiquez dans votre preuve que lorsque vous évaluez
12 le coût du marché, vous vous êtes basé sur les
13 résultats d'appels d'offres. Et les résultats
14 d'appels d'offres sont basés sur les coûts qui sont
15 proposés par non seulement des producteurs qui ont
16 uniquement accès au marché québécois, mais qui ont
17 accès à d'autres marchés.

18 Donc, est-ce qu'on doit comprendre que
19 lorsque vous faites l'évaluation des coûts de
20 marchés applicables à des projets québécois qui
21 peuvent livrer du GNR qui doit être consommé au
22 Québec, vous seriez prêts à payer un prix plus
23 cher, sur la base de ces prix de marchés-là, malgré
24 le fait que c'est comparé avec un prix de marché
25 auquel ces producteurs-là n'ont pas accès?

1 R. Pour les projets québécois, pour la plupart, en
2 tout cas, la grande majorité, l'ensemble des
3 négociations sont faites de gré à gré. Donc, on
4 négocie à livre ouvert. Donc, on regarde l'ensemble
5 des données financières des projets.

6 Bien sûr, ces données financières-là sont
7 comparées aux données du marché, mais comme je
8 disais, là, les négociations de gré à gré se font à
9 livre ouvert. Donc, on regarde vraiment quels sont
10 les coûts de production et les prix qui seront
11 nécessaires pour la viabilité du projet.

12 Q. [55] Mais peut-être que je peux vous ramener ici...
13 - Madame la Greffière... - Pardon, excusez-moi.

14 M. VINCENT REGNAULT :

15 R. Je veux peut-être juste ajouter, Maître Therriault,
16 là, vous savez, la perspective d'Énergir - puis je
17 ne veux pas revenir sur ce que j'ai dit d'entrée de
18 jeu, là - mais c'est que les projets québécois, on
19 va en avoir besoin pour atteindre les cibles
20 réglementaires qui nous ont été fixées...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parlez plus fort s'il vous plaît, Monsieur
23 Regnault :

24 M. VINCENT REGNAULT :

25 R. Je vais être franc avec vous, Madame la Présidente,

1 est-ce que c'est possible que ça soit... Parce que
2 ce qu'on me dit, c'est qu'on m'entend très bien,
3 mais vous, à chaque fois, vous me dites que vous ne
4 m'entendez pas bien, mais je ne sais pas s'il y a
5 d'autres personnes qui ne m'entendent pas bien?

6 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

7 Q. [56] Je confirme qu'on vous entendait moins bien.

8 R. Ah bon, O.K.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Je confirme également, Maître Regnault.

11 R. Bon alors, bon bien écoutez, comme j'ai dit à la
12 pause, je vais aller changer mon casque d'écoute.
13 Mais donc, ce que je disais essentiellement, c'est
14 que... puis je ne veux pas répéter ce que j'ai dit
15 d'entrée de jeu, mais à notre avis, le
16 développement de la filière québécoise y est
17 essentiel pour permettre l'atteinte des cibles,
18 puis dans ce contexte-là, dans les négociations
19 qu'on a de gré à gré avec les producteurs, ce qui
20 est important pour nous, c'est que chacun y trouve
21 son compte.

22 Puis c'est pour ça qu'on a généralement des
23 négociations, comme le disait monsieur Duquette,
24 là, à livre ouvert, pour arriver à un point où
25 est-ce que le producteur va être en mesure de

1 réaliser son projet, en réalisant un rendement qui
2 est raisonnable. Et là, ce projet-là se réalise, il
3 y en a un deuxième, il y en a un troisième. Puis
4 éventuellement, la filière se développe puis on
5 atteint les cibles.

6 Donc, je veux juste donner cette... parce
7 qu'on a répondu à énormément de DDR, là, puis
8 évidemment on a essayé d'être... je pense qu'on a
9 été cohérents dans toutes les réponses qu'on a
10 données, mais il y a aussi une couleur qu'on n'est
11 pas toujours capables de donner dans les réponses
12 écrites qu'on fournit, puis cette couleur-là, elle
13 est importante.

14 À ne jamais oublier que ces contrats-là,
15 pour nous, ces projets-là doivent se réaliser pour
16 que la filière continue à se développer puis
17 qu'éventuellement on arrive au bout du compte à
18 atteindre les cibles, bénéficiant des avantages
19 environnementaux, économiques, et caetera, là.

20 Donc, je voulais juste ajouter ce petit
21 élément de contexte là.

22 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

23 Q. [57] Et en fait, l'objectif n'est pas que je vous
24 mette des mots dans la bouche, là, donc n'hésitez
25 pas à reformuler, là. Mais donc, je comprends

1 qu'indépendamment de la valeur du marché auquel
2 aurait accès un producteur québécois, l'objectif
3 ici c'est de pouvoir permettre à ces projets-là
4 d'aller de l'avant et donc, dans le cadre des
5 négociations, comme vous dites, là, l'objectif,
6 c'est que chacun y trouve son compte.

7 R. C'est exactement ce que j'ai dit.

8 Q. **[58]** Je comprends, merci beaucoup. Peut-être une
9 dernière question à ce sujet-là. Avez-vous des
10 raisons de croire que les projets québécois ne
11 seraient pas capables de présenter des prix égaux
12 ou inférieurs par rapport au projet hors Québec
13 dans le cadre des appels d'offres? Est-ce que,
14 selon vous, ça serait problématique et si oui, en
15 quoi?

16 M. RAPHAËL DUQUETTE :

17 R. Donc, selon notre compréhension, les projets
18 pourraient... les projets québécois pourraient être
19 compétitifs. Par contre, la nature des projets,
20 puis la nature du développement des projets fait en
21 sorte qu'ils ne pourraient pas répondre dans le
22 cadre de ces appels d'offres là.

23 Le développement des projets prend
24 plusieurs années et les négociations avec ces
25 promoteurs-là sur leurs projets doivent commencer

1 bien avant le lancement d'un appel d'offres et on
2 croit, puis on l'a démontré, là, dans le processus,
3 là, d'approvisionnement qu'on a partagé, que
4 justement, la négociation avec ces producteurs-là
5 au Québec est nécessaire dès le départ, là, quatre
6 ans avant le début du projet, pour justement
7 permettre le développement de cette filière-là.

8 On veut avoir les projets au Québec qui se
9 développent, puis après, on regarde deux ans en
10 avance, si on a besoin de lancer un appel d'offres,
11 on lance un appel d'offres. Mais dans les faits,
12 ces projets-là ne seraient pas en mesure de
13 répondre à des appels d'offres deux ans à l'avance,
14 parce que ça prend quatre ans, trois à quatre ans,
15 développer un projet.

16 Q. [59] Puis quand vous parlez de négociations, c'est
17 des négociations... parce que j'ai bien compris de
18 votre preuve que vous offriez un accompagnement à
19 ces projets-là pour permettre leur développement;
20 est-ce que c'est des négociations sur le
21 prix?

22 Donc, vous concluez un contrat avec ces
23 projets-là quatre ans avant la date prévue des
24 injections? J'essaie juste de comprendre, là,
25 exactement la nature, là, des négociations dont

1 vous me parlez.

2 R. Bon, j'ai dit « négociation », là, c'est peut-être
3 le langage, là, mais t'sais, il y a de
4 l'accompagnement, il y a de la négociation, oui,
5 qui est fait, là, en regardant les projets. Mais
6 les projets se développent puis les modèles
7 financiers se développent puis se raffinent puis...

8 Oui, il y a des discussions très en amont
9 sur les prix pouvant être offerts, sur... bon, il y
10 a des lettres d'intention qui sont signées, des...
11 c'est ça, des lettres d'intention qui sont signées,
12 qui, au fur et à mesure qu'on avance dans le
13 projet, puis vous l'avez dit, là, on donne un
14 accompagnement à ces promoteurs-là puis à ces
15 producteurs-là.

16 Donc, plus que le projet se développe, plus
17 que justement les modèles financiers se raffinent,
18 puis on peut raffermir les offres puis la
19 négociation puis...

20 Q. [60] Mais si je comprends bien, ce n'est qu'au
21 moment où est-ce que le projet va être
22 substantiellement complété, que le modèle va être
23 raffiné, que vous allez signer un contrat avec ces
24 producteurs-là sur un format de gré à gré, là? Ça
25 ne se fait pas en début de processus?

1 R. Exactement ça. On l'a vu avec les projets qu'on a
2 déposés, là, récemment, là, que ça soit Waga à
3 Chicoutimi, Neuville, Carbonaxion.

4 Q. **[61]** Merci. Puis peut-être juste une dernière
5 question, là. Donc, en ce qui concerne les
6 discussions sur le prix que vous avez avec ces
7 producteurs, là, vous avez mentionné des lettres
8 d'intention. Pouvez-vous juste clarifier, c'est
9 quoi le genre de discussion que vous avez?

10 Est-ce que vous fournissez des garanties
11 sur le prix qui sera payé? Une fourchette de prix?
12 Peut-être juste fournir un peu plus d'informations
13 à ce sujet.

14 R. Désolé, j'ai pesé sur le moment piton, j'ai fermé
15 ma caméra. Donc, non, on ne donne pas de garantie
16 sur le prix, c'est des lettres d'intention qui
17 démontrent notre intérêt à l'acquisition de ce
18 gaz-là pour les aider dans le lancement de leur
19 projet, les aider à aller chercher des partenaires
20 à leur projet ou aller chercher des intrants, et
21 caetera. Donc, il n'y a pas de garanties de prix,
22 là, qui sont offerts à ce point-là.

23 Q. **[62]** Parfait. Je vous remercie. - Madame la
24 Greffière, si vous pouviez aller à la pièce B-0732.

1 LA GREFFIÈRE :

2 Vous pouvez répéter le numéro?

3 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

4 732. B-0732.

5 LA GREFFIÈRE :

6 Une pièce confidentielle?

7 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

8 Non, c'est la preuve d'Énergir.

9 LA GREFFIÈRE :

10 Merci.

11 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

12 Et Madame la Présidente, là, je vois que le temps
13 avance, là. Je vais tenter de faire rapidement, je
14 n'ai pas encore terminé, il me reste encore
15 quelques lignes de questions à poser. Je ne sais
16 pas si vous vouliez prendre la pause à ce
17 moment-ci?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Si vous trouvez que c'est un bon temps pour prendre
20 la pause, effectivement, on prendra un quinze
21 minutes (15 min). Est-ce que ça vous va?

22 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

23 De mon côté, il n'y a pas de problème, là. J'allais
24 commencer une nouvelle ligne de questions.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Alors, on reprendra à dix heures quarante
3 (10 h 40). Mais avant qu'on prenne la pause,
4 j'aimerais demander aux procureurs, pour aider nos
5 greffières, si vous pouvez envoyer une note ou un
6 courriel pour dire quelles pièces confidentielles
7 vous avez besoin.

8 À ce moment-là, elles pourront sortir
9 d'avance, là, les pièces et puis ça va aider nos
10 greffières dans le processus. Alors, si vous pouvez
11 envoyer un petit courriel à nos greffières, ça
12 serait apprécié.

13 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

14 De mon côté, je confirme qu'il n'y aura pas
15 d'autres pièces confidentielles que celles qui ont
16 déjà été mentionnées.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Bien, je vous remercie beaucoup. Et puis,
19 on va prendre la pause tout de suite et on se
20 revoit à dix heures quarante (10 h 40).

21 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

22

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Rebonjour. Je m'excuse, l'âge fait son oeuvre, j'ai

1 besoin de lunettes, et puis je les oublie partout.
2 Alors je suis obligé de les retrouver. Voilà! On
3 peut recommencer, Maître Therriault.

4 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

5 Merci. J'ai relu plusieurs questions pendant la
6 pause. Donc, je vais tenter d'être quand même assez
7 rapide pour mes prochaines lignes de questions.

8 Q. **[63]** J'aimerais peut-être revenir en arrière un peu
9 sur la discussion que j'avais avec vous, Monsieur
10 Regnault, en lien avec le prix du marché et les
11 contrats québécois, puis plus spécifiquement en
12 lien avec la signature des contrats Waga et
13 Carbonaxion. En révisant la preuve déposée au
14 dossier, on constate que le contrat Carbonaxion a
15 été signé le six (6) janvier vingt vingt-deux
16 (2022) et que le contrat Waga a été signé le dix
17 (10) janvier vingt vingt-deux (2022).

18 On sait également que les résultats de
19 l'appel d'offres pour l'appel d'offres vingt vingt
20 et un (2021) ont été reçus le vingt et un (21)
21 janvier vingt vingt-deux (2022). Donc, pourquoi
22 est-ce que vous n'avez pas attendu d'avoir les
23 résultat de l'appel d'offres avant de signer les
24 contrats Waga et Carbonaxion pour avoir un meilleur
25 indicateur du marché pour le prix de ces contrats?

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. Donc, en fait, ces contrats-là, à notre sens,
3 étaient prêts à être signés. C'était des prix qui
4 étaient... qui, pour nous, faisaient, et pour le
5 producteur, faisaient du sens, comme je l'ai
6 mentionné, en fonction des volumes, en fonction du
7 prix, en fonction du restant de notre portefeuille.
8 Je pense, dans un ensemble... dans leur globalité,
9 c'était des contrats qui, pour nous, étaient
10 acceptables.

11 Puis je reviens sur ce que j'ai dit, puis
12 vous allez m'entendre le dire souvent, je pense,
13 dans les prochains jours, mais, pour nous,
14 l'atteinte des cibles passe par le développement de
15 projets québécois et le contrat de Neuville, le
16 contrat avec Waga, les deux projets, Waga,
17 Neuville, faisaient partie pour moi, pour nous,
18 pour Énergir de ce développement-là de la filiale
19 qui va conduire à d'autres projets puis,
20 éventuellement, à l'atteinte des cibles.

21 Q. [64] Je comprends. En fait juste pour revenir sur
22 la... vous avez indiqué que ces contrats-là ont été
23 signés parce qu'ils faisaient du sens notamment par
24 le biais des différents critères que vous avez
25 mentionnés. Mais est-ce que vous allez être en

1 mesure de déterminer si les prix qui étaient
2 proposés étaient compétitifs? Et si oui, sur la
3 base de quoi vous vous êtes basé sachant que vous
4 n'aviez pas entre les mains les résultats de
5 l'appel d'offres au moment de la signature de ces
6 contrats?

7 R. Dans ces deux cas-là... Puis, là, en fait, je me
8 posais la question. Est-ce que vous m'entendiez
9 bien? J'ai changé mes écouteurs. Excellent! Donc,
10 dans ces deux cas-là, c'était des... Ça dépend
11 toujours qu'est-ce que vous entendez par
12 compétitivité. Mais c'est clairement des contrats
13 qui ont été négociés de gré à gré en fonction de la
14 méthode qu'on évoquait tantôt du livre ouvert où le
15 producteur se retrouvait en mesure de récupérer son
16 investissement en faisant un rendement qui était
17 raisonnable.

18 Puis je vais juste... Puis, là, vous allez
19 m'excuser, je n'ai peut-être pas le montant précis,
20 mais je veux juste rappeler, entre autres, qu'à
21 Neuville, de mémoire, on a un prix du GNR qui est à,
22 je pense, [REDACTED]
23 [REDACTED] peut-être même un petit moins, et qu'on a
24 un tarif DR qui est très élevé. Donc, ça explique le
25 coût du GNR quand on le compare aux

1 résultats qui sont venus ultérieurement au niveau
2 de l'appel d'offres.

3 Ce qu'on constate, c'est que c'est, de
4 mémoire, c'est des coûts qui sont quand même dans
5 les eaux de projets semblables qu'on a reçus. C'est
6 vraiment dans ce cas-ci le tarif DR qui explique le
7 prix plus élevé. Ce qui me fait dire que, peut-être
8 que, finalement, les coûts du tarif de raccordement
9 devraient peut-être être absorbés par l'ensemble de
10 la clientèle. Mais, ça, ça sera un autre débat. Ça
11 ne fait pas partie du débat qu'on a présentement
12 devant vous et devant la Régie, mais donc... donc,
13 je voulais juste porter ce détail-là à votre
14 attention. Quand on parle de compétitivité, et
15 caetera., là...

16 Q. [65] Je pense que...

17 R. ... il ne faut pas juste voir le [REDACTED]

18 [REDACTED]

19 Q. [66] Non, non, mais en fait... puis c'est basé
20 sur... parce que vous mentionnez « ça dépend de ce
21 que j'entends par compétitivité » puis ma
22 compréhension des réponses qu'on a reçues d'Énergir
23 aux DDR, là, et de ce qui se retrouve dans la
24 preuve c'est que l'évaluation de la compétitivité,
25 bien Énergir la fait sur la base des résultats de

1 marché qu'elle obtient. Puis les résultats de marché
2 c'est par le biais des résultats des appels
3 d'offres.

4 R. Mais il y a... puis comme je dis, là, on ne peut
5 pas toujours donner toutes les nuances nécessaires
6 quand on répond par écrit, là, mais je pense que
7 dans le cas des projets québécois il y a... la
8 compétitivité est évidemment très importante. Mais
9 je pense qu'il y a une dimension développement de
10 la filière qui est importante à considérer aussi
11 dans... dans le grand portrait des choses. Puis ça
12 explique, là, qu'on pense que les contrats de Waga
13 puis de Carbonaxion sont des... des contrats qui...
14 qui devraient être approuvés, dont les
15 caractéristiques devraient être approuvées par la
16 Régie.

17 Q. [67] D'ailleurs par rapport à ça, si jamais... si
18 jamais la Régie devait ne pas approuver les
19 contrats de Waga et Carbonaxion... en fait les
20 caractéristiques des contrats Waga et Carbonaxion,
21 tout en approuvant les caractéristiques que vous
22 demandez pour... pour l'étape D, est-ce que... est-
23 ce que l'intention d'Énergir c'est de conclure des
24 nouveaux contrats avec ces producteurs-là? Et dans
25 la mesure où ils respectent les critères qui vont

1 avoir été approuvés par la Régie, là, dans le cadre
2 de l'Étape D, aller de l'avant... aller de l'avant
3 avec ces contrats-là par la suite?

4 R. Mais je peux pas vous... je... Il y a un vieux
5 dicton qui dit qu'avec des « si » on va à Paris,
6 là, donc je ne peux pas vous dire qu'est-ce qu'on
7 ferait exactement si la Régie refusait les
8 contrats, mais approuvait les caractéristiques.
9 Moi... moi, la chose qui... quand vous me posez
10 cette question-là la chose à laquelle je pense
11 c'est la décision qui a été rendue par la Régie
12 dans le cadre de l'Étape B, lors de laquelle elle
13 avait essentiellement dit à l'égard du projet... du
14 contrat avec la Ville de Saint-Hyacinthe, qu'on
15 avait maintenant la liberté de gérer ce contrat-là
16 comme bon nous semblait, dans la mesure où on
17 demeurait à l'intérieur des paramètres qui nous
18 avaient été donnés, à l'intérieur des
19 caractéristiques qui avaient été approuvées par la
20 Régie à ce moment-là. Donc, on pourra regarder
21 qu'est-ce qu'il en est plus exactement à ce moment-
22 là, mais je... spontanément, moi, je pense à
23 cette... à cette ouverture-là qui avait... qui
24 avait... à cette porte-là qu'avait entrouverte la
25 Régie dans sa décision pour... à l'égard des

1 projets de Carbonaxion et puis de... de Waga.

2 Q. **[68]** Puis ça, ça s'appliquerait indépendamment
3 si... si Waga et Carbonaxion réviseraient à la
4 hausse, par exemple, leurs prix, là.

5 R. Bien je pense que dans le mesure où la Régie nous
6 définit un carré de sable dans lequel on a le droit
7 d'oeuvrer, de... je vais dire de jouer, là, mais si
8 je veux pas dire que l'équipe de développement des
9 GNR joue, parce qu'on fait évidemment des choses
10 très sérieuses, mais dans la mesure où les
11 contrats, je pense... en fait puis c'est l'objectif
12 de l'Étape D, c'est qu'on ait cette liberté-là
13 d'action à l'intérieur de paramètres qui ont été...
14 qui ont été déterminés.

15 Donc, effectivement, si je... pour toutes
16 sortes de raisons, ces contrats-là, comme n'importe
17 lesquels d'ailleurs, là, parce qu'il y a... dans le
18 développement de projet il y a bien des choses qui
19 peuvent survenir pendant la période de
20 développement, on évaluerait les demandes qui nous
21 sont faites. On verrait comment ça s'inscrit dans
22 le cadre réglementaire qui a été autorisé, puis on
23 prendrait éventuellement une décision. C'est ça.

24 Q. **[69]** Je vous remercie. Madame la Greffière, si vous
25 pouviez retourner à la pièce confidentielle B-0755.

1 C'est la réponse à la question 6.17 à la page 30.

2 Exact. Donc, on vous posait comme question :

3 6.17 Dans l'arbitrage qu'Énergir
4 pourrait être amené à faire dans du
5 GNR produit au Québec et du GNR
6 produit hors Québec, veuillez indiquer
7 à combien Énergir évalue la valeur du
8 caractère québécois de GNR en termes
9 de sous par mètre cube et justifiez le
10 montant.

11 Vous répondiez :

12 La valeur exacte du caractère
13 québécois du GNR n'a pas été établie.
14 Cependant, en utilisant un coût de
15 fonctionnalisation à Dawn, nous
16 pouvons affirmer que celle-ci est
17 minimalement à 2,67¢/m³ pour 2022-
18 2023, comme démontré dans la décision
19 D-2021-158.

20 Donc, si je comprends bien votre réponse à la
21 question 6.17, vous indiquez que :

22 La valeur du caractère québécois est
23 au moins égale au tarif de transport.

24 Est-ce que vous êtes en mesure de nous fournir une
25 valeur maximale pour le caractère québécois?

1 R. En fait... Bien, la réponse directement posée,
2 Maître Therriault, c'est non. On n'a pas établi de
3 prix ou de barrière ou de... entre guillemets
4 « surcoût » maximum. Il y a beaucoup d'intangible
5 dans ce dont on parle ici, quand on parle de... et
6 à certains égards, de subjectif.

7 On est dans l'opinion, dans l'évaluation
8 qu'Énergir fait d'une situation à l'égard du
9 développement de la filière, à l'égard de la
10 nécessité de le développer. Nous, on est d'avis que
11 ces projets-là doivent se réaliser pour que la
12 filière se développe puis qu'on atteigne
13 éventuellement les cibles.

14 Votre cliente est, de toute évidence, d'un
15 avis différent. Elle regarde les choses d'une
16 perspective différente. Donc, tout ça pour dire
17 qu'il y a beaucoup d'intangible.

18 Tantôt j'ai parlé de... On pourrait essayer
19 de mettre une valeur qui est associée au fait que
20 chaque producteur, c'est un petit Saint-Flavien, un
21 petit Intragaz. Il y a une sécurité
22 d'approvisionnement qui vient avec ce genre de
23 projets-là, mais ultimement, il y a une part
24 d'intangible.

25 Je vous dirais, la fourchette supérieure si

1 j'avais à vous répondre quelque chose, la
2 fourchette supérieure de prix, à l'heure actuelle,
3 bien, c'est le quarante-cinq dollars (45 \$/JG)
4 qu'on demande à la Régie d'approuver comme
5 caractéristique du prix maximum au-delà duquel on
6 viendrait vous voir.

7 Mais on s'entend que pour payer ce genre de
8 prix-là, il va falloir des explications. Ce n'est
9 pas quelque chose qu'on fait les yeux fermés. Donc,
10 il y a des négociations qui s'en suivent. Dans
11 notre esprit, il y a évidemment, toujours une
12 explication derrière ce genre de prix qui est
13 fourni.

14 Q. [70] Merci, puis je pense que vous comprenez bien
15 la préoccupation de la FCEI à ce niveau-là. Puis en
16 fait, en réponse à ce que vous venez de dire,
17 surtout la référence aux quarante-cinq dollars le
18 gigajoule (45 \$/GJ).

19 Est-ce que je dois comprendre qu'à ce
20 stade-ci, dans le cadre de l'évaluation qui
21 pourrait être faite par Énergir, évaluation qui, je
22 comprends, est subjective, n'est pas balisée par
23 des critères fixes, il n'y a pas, appelons-le, un
24 surcoût associé au caractère québécois qui, à ce
25 stade-ci, pourrait être considéré comme étant

1 déraisonnable si on se rendait jusqu'à là?

2 Donc, ça va toujours être une évaluation au
3 cas par cas. Puis on n'est pas en mesure, à ce
4 stade-ci, de dire, bien, par exemple, c'est une
5 valeur additionnelle de cinquante sous le mètre
6 cube (50 ¢/m³) associée uniquement à l'origine
7 québécoise entre deux projets qui, par ailleurs,
8 sont identiques. Mais dans ce cas-là, on ne
9 l'écartera pas, ça ne sera pas déraisonnable?

10 R. En fait, la difficulté qu'on a avec la suggestion
11 que vous faites que ça soit dix sous (10 ¢, que ça
12 soit le cinquante sous (50 ¢) que vous proposez.
13 C'est que ça coupe, ça nous ôte la latitude dont on
14 pense qu'on a de besoin pour avancer et permettre
15 l'atteinte des cibles.

16 Donc, c'est pour ça que... C'est une
17 question qui est très embêtante, d'identifier un
18 surcoût qui est associé ou un surcoût maximum qui
19 est associé à un projet parce que tous les cas sont
20 des cas d'espèces, sont des cas particuliers.

21 On se penche dessus, il y a une équipe avec
22 monsieur Duquette, qui travaille pour bien
23 comprendre les besoins au niveau financier de
24 chacun des producteurs individuellement, avec les
25 projets pris individuellement, puis

1 qu'éventuellement arrivent à une décision. C'est un
2 peu ça que je veux vous dire.

3 Q. [71] Je comprends, merci beaucoup. Dernière lignée
4 de petites questions. Je vais tenter d'être bref.
5 C'est des questions en lien avec les réponses qu'on
6 a eues. En fait, les commentaires qui ont été
7 formulés, notamment, lors de la présentation hier
8 et dans la preuve en lien avec la commercialisation
9 du GNR et les mesures d'exemplarité de l'État.

10 Vous indiquez, là, dans votre preuve, que
11 le potentiel associé au secteur institutionnel
12 assujetti aux mesures d'exemplarité de l'État est
13 assez important, là, qu'il pourrait rejoindre,
14 qu'il peut atteindre à peu près, environ quatre
15 cents, quatre cent onze millions de mètres cubes
16 (411 Mm3).

17 Est-ce que Énergir a en place une stratégie
18 cadre, un document, un plan ou n'importe quel autre
19 type de guide qui le guide dans ses principes ou
20 les actions pour maximiser la conversion au GNR des
21 bâtiments du secteur industriel assujetti aux
22 mesures d'exemplarité de l'État?

23 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

24 R. Donc, bonjour à tous, Madame la Présidente,
25 Monsieur, Madame les Régisseurs.

1 Donc, comme je le mentionnais hier, en
2 présentation, là, je pense que c'est assez clair
3 que la stratégie pour le secteur institutionnel,
4 c'est une approche relationnelle.

5 Donc, il n'y a pas de document formel outre
6 que des indications claires, des indications
7 claires au niveau de notre force de vente, force de
8 représentation, tous nos acteurs internes, que
9 l'idée, c'est vraiment de communiquer avec nos
10 clients institutionnels, de comprendre leurs
11 besoin, de bien les accompagner évidemment, dans
12 les solutions qu'on propose, de leur montrer comme
13 quoi le GNR est une solution qui répond à leurs
14 besoins, qui répond aux exigences de l'exemplarité
15 de l'État, tel que révisé en mars dernier.

16 Donc, c'est vraiment ça le travail
17 d'Énergir pour l'instant, c'est de bien
18 communiquer, bien encadrer, bien accompagner sa
19 clientèle. Donc, je vous dirais que s'il y a une
20 directive cadre qui existe, c'est celle-ci, mais
21 comme tel, si vous cherchez un document formel, là,
22 qui est marqué « Plan de conversion à la clientèle
23 institutionnelle », là, non, ça n'existe pas.

24 Donc, évidemment, ça fait partie des
25 stratégies globales, là, qui sont discutées, là, à

1 travers nos forces de vente, tout comme elles le
2 sont pour l'ensemble de nos marchés, là.

3 Q. [72] Je vous remercie. Est-ce que Énergir s'est
4 fixé des objectifs en termes de conversion au GNR
5 des bâtiments du secteur institutionnel soumis aux
6 mesures d'exemplarité de l'État?

7 R. Je vous dirais que l'objectif pour... d'Énergir
8 pour l'ensemble de ses marchés, c'est d'aller
9 chercher le maximum de GNR possible, donc
10 évidemment à travers le potentiel qui est
11 disponible.

12 Donc, c'est toujours d'aller en chercher le
13 plus possible. Je vous le disais, c'est un nouveau
14 produit, on met en place une nouvelle stratégie,
15 là, pour essayer d'aller rejoindre la clientèle,
16 donc, évidemment, donc, aujourd'hui, l'objectif
17 ultime est d'aller en chercher le plus possible,
18 puis on s'ajuste au niveau des détails. Mais à quel
19 moment on pourrait aller chercher ces volumes-là?
20 Donc, encore là, avec les discussions avec les
21 clients, on est capables de mieux estimer
22 différents potentiels qu'on peut aller chercher
23 annuellement, mais encore une fois, c'est un marché
24 encore très très jeune qu'on est en train encore
25 d'appriivoiser, puis on voit que nos efforts,

1 surtout accélérés des derniers mois, commencent à
2 payer fortement.

3 Donc, je vous dirais, là, c'est toujours en
4 continu, dans un objectif d'aller en chercher le
5 plus possible, donc.

6 Q. [73] Donc, dans un objectif continu, mais à ce
7 stade-ci, il n'y a pas de cibles ou de... ou de
8 balises fixes, là, qui ont été établies?

9 R. Je vous dirais que la balise, c'est le plus
10 possible, là.

11 Q. [74] Je comprends. Est-ce que vous avez identifié
12 ou êtes en processus d'identifier les bâtiments des
13 clients du secteur institutionnel soumis au mesures
14 d'exemplarité de l'État, qui sont les plus
15 susceptibles de devoir modifier leur système de
16 chauffage à court ou moyen terme, par exemple, là,
17 dans les cinq prochaines années et donc, qui
18 devraient considérer se convertir, en tout ou en
19 partie, là, au GNR?

20 R. Bien encore une fois, ça fait partie, là, du rôle
21 de... du relationnel, là, qu'on établit avec les
22 différents clients institutionnels ou qu'on est en
23 mesure d'évaluer leurs besoins, là, est-ce que
24 c'est un besoin immédiat, c'est un besoin à venir.
25 C'est une intelligence collective qu'on est en

1 train de bâtir chez Énergir à travers la force de
2 ventes et les différents intervenants sur le
3 marché, pour vraiment être capable d'estimer à quel
4 moment il est le plus approprié de penser à la
5 conversion vers le GNR pour un client. Donc c'est
6 ce qu'on effectue dans nos démarches relationnelles
7 présentement.

8 Q. [75] Donc juste pour m'assurer de bien comprendre,
9 donc en ce moment, en date d'aujourd'hui vous
10 n'êtes pas en mesure de cibler ces bâtiments-là
11 dans leur ensemble mais c'est plutôt un travail qui
12 se fait en collaboration avec les acteurs
13 institutionnels?

14 R. Non, c'est en effet un travail en continu, quand
15 vous dites « pas capable de les cibler », pour
16 l'instant le GNR est une solution immédiate. Donc
17 pour entamer la transition énergétique et réduire
18 le GES de l'État, les clients d'Énergir -
19 pardonnez-moi l'anglicisme - « set-uppés » pour
20 accueillir le GNR dans leurs installations et
21 réduire leurs émissions dès maintenant. Ça fait
22 d'ailleurs partie d'un des avantages qui est mis de
23 l'avant pour le GNR. Donc, après ça, est-ce que le
24 client va être appelé de faire plus tard un choix,
25 parce qu'il va être à se questionner s'il doit

1 remplacer son équipement à gaz pour un électrique
2 ou maintenir son équipement en gaz et aller avec du
3 GNR, donc, ça, évidemment, comme je l'ai mentionné,
4 avec les discussions que les représentants
5 d'Énergir peuvent avoir avec leurs clients donc,
6 c'est cette information-là qui est utilisée. Mais
7 encore là, on met de l'avant le GNR comme solution
8 immédiate pour décarboner les institutions.

9 Q. [76] Merci. Puis peut-être juste une dernière
10 question pour terminer. C'est pour ma compréhension
11 personnelle. Est-ce qu'il y a une personne au sein
12 d'Énergir dont la fonction, elle est entièrement
13 dédiée à la commercialisation du GNR et à
14 coordonner toutes ces actions auprès de la
15 clientèle?

16 R. Je dirais que non, il n'y a pas qu'une seule
17 personne. Le secteur institutionnel, c'est un gros
18 secteur qui demande des efforts coordonnés, donc
19 autant d'un point de vue marketing que de la force
20 de vente que des différents acteurs techniques à
21 l'interne. Donc, je dirais que les... Il y a
22 évidemment une répartition des différents comptes
23 institutionnels. Donc, un représentant peut être
24 chargé d'un compte qui représente peut-être quatre
25 cents (400) établissements. Mais outre ça, c'est

1 vraiment un effort coordonné de l'ensemble de la
2 force de vente et de la force marketing, les
3 différents acteurs d'Énergir en collaboration.

4 Q. [77] Parfait. Merci. Donc, ça clôt les questions
5 que j'avais pour le panel pour le contre-
6 interrogatoire de la FCEI.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie beaucoup. Si je me fie à mes
9 notes, nous sommes rendus à l'ACEFQ, Maître Sicard.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

11 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour aux
12 régisseurs, aux membres du panel et à tous ceux qui
13 nous écoutent.

14 Q. [78] Je vais commencer mes questions avec votre
15 présentation qui est la pièce B-0816. Est-ce que
16 tout le monde m'entend bien ou est-ce que je dois
17 parler plus fort? O.K. Alors, je vous amène... Si
18 vous avez besoin que madame la greffière affiche la
19 présentation, j'inviterais juste les témoins à me
20 le dire, ou ils l'ont peut-être facilement devant
21 eux. Donc, je vous invite à passer à la page 8.
22 Alors, à cette page 8, ce sont plus des questions
23 générales, vous nous disiez, vous demandez, puis ça
24 on le sait, c'est le dossier, un prix d'acquisition
25 maximal de vingt-cinq dollars du gigajoule

1 (25 \$/GJ).

2 Maintenant, à la page 16 de cette même
3 présentation, vous nous informez que vous vous
4 attendez à ce que, pour au moins les prochains deux
5 ans - c'est au bas de la page - que le prix soit
6 vingt dollars (20 \$), prix moyen anticipé soit
7 vingt dollars (20 \$) pour encore les deux
8 prochaines années.

9 Ma question est : Vous vous attendez à
10 arriver à ce prix moyen d'acquisition maximal pour
11 l'inclure dans le tarif, là, de vingt-cinq dollars
12 (25 \$), à quel horizon?

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Oui. Bonjour, Maître Sicard.

15 Q. **[79]** Bonjour.

16 R. L'horizon est cinq à six ans, je vous dirais.
17 Enfin, on espère ne pas y arriver. Donc, sans
18 compter les mesures qu'on fait valoir à la diapo où
19 vous nous amenez, donc les solutions court terme,
20 les solutions moyen terme pour réduire le prix, si
21 on ne considère pas ces mesures-là et l'effet
22 positif de ces mesures-là, on s'attendrait à
23 atteindre le prix moyen de vingt-cinq dollars
24 (25 \$) peut-être d'ici cinq à six ans.

25 Q. **[80]** O.K. Si je comprends donc, pour deux ans, le

1 prix moyen anticipé, vingt dollars (20 \$) pour les
2 deux prochaines années, est-ce que ça veut dire que
3 le tarif de GNR va être à vingt dollars (20 \$) ou
4 si c'est votre coût moyen d'achat qui va être à
5 vingt dollars (20 \$)? Puis comme le tarif arrive
6 l'année d'après, vous gérez ça comment?

7 R. Dans le fond, on s'attend à ce que le tarif de GNR,
8 qui est quand même lié au coût moyen d'achat, bien
9 sûr, mais que le tarif soit au maximum de vingt
10 dollars (20 \$), donc sous la barre probablement des
11 vingt dollars (20 \$) d'ici les deux prochaines
12 années.

13 Q. **[81]** Sous la barre des vingt dollars (20 \$) d'ici
14 les deux prochaines années. Puis prévoyez-vous
15 qu'il va augmenter comme progressivement avec
16 l'inflation galopante qu'on connaît, là, mais... ou
17 si... Vous n'allez pas passer de vingt (20) à
18 vingt-cinq (25)? Vous allez passer de vingt (20) à
19 vingt et un (21) à vingt-deux (22), et doucement,
20 pour arriver dans cinq à six ans à vingt-cinq
21 dollars (25 \$)?

22 R. On s'attend effectivement à une croissante
23 graduelle.

24 Q. **[82]** O.K. Merci. Alors, j'avance à la page 12 de
25 votre présentation. Vous indiquez ici, dans vos

1 efforts de commercialisation, que vous discutez de
2 pleins de choses avec vos clients tant pour les
3 marchés de masse, là, j'ai noté que « pour
4 clientèle VGE et institutionnelle », vous avez
5 pleins d'actions.

6 Maintenant, est-ce que... ce qui n'est pas
7 mentionné, là, dans ce tableau-là, est-ce que vous
8 discutez avec vos clients de l'augmentation du
9 prix, celle qu'on vient de discuter, là, et de sa
10 progression attendue?

11 Par exemple, autour du vingt dollars (20 \$)
12 pour les deux prochaines années, puis une
13 augmentation graduelle pour arriver à vingt-cinq
14 dollars (25 \$) dans cinq ou six ans. Est-ce que cet
15 aspect-là est discuté avec vos clients dans vos
16 efforts de commercialisation pour qu'ils soient
17 bien informés, là, de ce à quoi ils vont faire
18 face?

19 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

20 R. Alors, oui, bonjour. Donc...

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Q. **[83]** Bonjour.

23 R. ... je vous dirais qu'il y a peut-être deux
24 réalités, là. Au niveau du marché de masse,
25 évidemment, là, on communique la situation actuelle

1 et on est toujours ouvert, là, aux questions. Là
2 évidemment, il y a des clients qui nous appellent
3 pour savoir quelle est la réalité du GNR et...
4 donc, on peut parler des perspectives de prix.

5 Donc, ce n'est vraiment pas une information
6 qui est cachée, là, que le prix peut et pourrait
7 évoluer dans le temps. Je vous dirais que c'est une
8 discussion qui a beaucoup plus lieu dans le marché,
9 au cas par cas, là, donc au niveau VGE et
10 institutionnel, où que là les discussions qu'on
11 peut avoir avec de la clientèle permettent
12 évidemment d'aborder tout ce qui est de la
13 progression anticipée au niveau du prix.

14 Donc, les perspectives de prix pour le GNR.
15 Aussi, on travaille, là, à rendre beaucoup plus
16 visible... donc évidemment, cette prévisibilité-là
17 du prix du GNR à travers, par exemple, notre site
18 Web. Donc, c'est vraiment des éléments sur lesquels
19 on travaille.

20 La seule distinction je veux faire, c'est
21 pour le marché de masse, c'est plus difficile,
22 parce que ce n'est pas une discussion qu'on a avec
23 l'ensemble des clients, là. Donc, quand on présente
24 l'offre GNR telle qu'elle est aujourd'hui avec
25 évidemment des simulateurs d'impact sur la facture

1 avec des prix du GNR actuel. Mais... Donc, je vous
2 dirais que c'est principalement les nuances que je
3 voulais apporter.

4 Q. [84] O.K. Je vais revenir à ce moment-là au marché
5 de masse. Parce que vous êtes d'accord avec moi,
6 là, que le marché commercial et institutionnel est
7 peut-être un peu plus informé à savoir quelle
8 question poser sur leur coût énergétique quand ils
9 ont des budgets plus gros et qu'ils doivent les
10 respecter.

11 Alors, c'est parce que c'est... Puis
12 contredisez-moi, là, mais si je compare le prix
13 actuel, puis arriver à vingt dollars (20 \$) cette
14 année ou l'année prochaine, c'est quand même un
15 trente-trois pour cent (33 %) d'augmentation du
16 coût de GNR, correct, à peu près. On passe de
17 quinze et quelque chose à vingt dollars (20 \$),
18 c'est...

19 R. Donc, peut-être juste pour reprendre les propos de
20 ma collègue, madame Dallaire, là, plus tôt. Le prix
21 de vingt dollars (20 \$), c'est un maximum attendu
22 au courant des deux prochaines années. Là, on dit
23 qu'évidemment le prix devrait se situer sous la
24 barre des vingt dollars (20 \$).

25 D'ailleurs, le prix, là, je crois qu'il a

1 été établi à quinze dollars (15 \$) pour l'année
2 vingt vingt-trois (2023), donc on parle pas ici,
3 là, d'augmentations substantielles qui vont arriver
4 dans la prochaine année, du moins dans les
5 prochaines années. Donc, évidemment l'impact, là...

6 C'est pour ça que je ne peux pas dire... La
7 mathématique que vous avez faite, le trente pour
8 cent (30 %) est bon si on conserve vingt dollars
9 (20 \$), mais ce n'est pas du tout le vingt dollars
10 (20 \$) auquel on s'attend pour l'année prochaine et
11 l'autre d'après, là. Donc, c'est juste pour
12 relativiser...

13 Q. **[85]** O.K.

14 R. ... l'augmentation prévue, là.

15 Q. **[86]** O.K. Alors, je vais juste revenir donc en
16 arrière. Peut-être que madame Dallaire va vouloir
17 compléter sa réponse. Quand on parlait de vingt
18 dollars (20 \$) qui apparaît à la page 16 de votre
19 présentation, là, c'est vraiment maximal.

20 Et là ce que vous me dites c'est que vous
21 prévoyez pour l'année prochaine encore être à
22 quinze dollars (15 %) et probablement tout près du
23 quinze dollars (15 %) pour l'année
24 vingt vingt-quatre (2024) aussi. Je vois madame
25 Dallaire qui hoche la tête, là, si elle peut...

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Effectivement, quinze dollars (15 \$) donc pour deux
3 mille vingt-trois (2023). Ce prix-là a déjà été
4 présenté dans le cadre de la cause tarifaire deux
5 mille vingt-trois (2023) et soumis à approbation de
6 la Régie. On s'attend à ce que ça demeure sous la
7 barre des vingt dollars (20 \$) au moins jusqu'en
8 deux mille vingt-cinq (2025), là, bon.

9 Parce que deux ans ça peut sembler flou,
10 là, mais je vous dirais que ma boule de cristal
11 dirait au moins jusqu'en deux mille vingt-cinq
12 (2025) environ, là, on s'attend à ce que le prix
13 demeure sous la barre des vingt dollars (20 \$).

14 Q. [87] Mais vous vous attendez, là, à ce que ça
15 demeure tout près du quinze dollars (15 \$). Là,
16 vous me dites vingt vingt-trois (2023). Vingt
17 vingt-quatre (2024), vous vous attendez à quoi à ce
18 moment-là comme prix?

19 R. Oui, bien en fait, j'ai une piste de réponse pour
20 vous pour deux mille vingt-trois, deux mille
21 vingt-quatre (2023-2024). Bien sûr, ce n'est pas
22 une science exacte, le tarif dépend du coût moyen
23 des contrats, du niveau d'injection des différents
24 contrats, du compte d'écart de prix, donc il y a
25 des choses qui fluctuent un peu.

1 Mais si vous voulez avoir une unité de
2 grandeur je vous inviterais à aller voir la pièce
3 10, Doc 1. Et là la cote Régie c'est la B-0813, où
4 vous avez un tableau Excel avec les prix attendus
5 des contrats, les prix moyens des contrats signés
6 pour chacune des années, deux mille vingt-deux,
7 deux mille vingt-trois (2022-2023), deux mille
8 vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024).

9 Donc, la question que vous me posez, le
10 prix s'élève à dix-huit et cinquante-deux (18,52).
11 Donc, on s'attend à ce que ça varie autour de ça.
12 Comme je vous le dis, ce n'est pas une science
13 exacte. Ici, c'est le coût moyen et non le tarif,
14 mais ça vous donne une idée de grandeur tout de
15 même.

16 Q. **[88]** O.K. Je vous remercie, mais la question que
17 j'ai peut-être donnée est posée dans la
18 perspective, là, de l'information qui est
19 communiquée aux clients du marché de masse, à
20 savoir : dans quoi ils s'engagent sur un horizon de
21 deux, trois, cinq ans, quand ils vous disent qu'ils
22 vont prendre vingt-cinq pour cent (25 %), cinquante
23 pour cent (50 %) ou cent pour cent (100 %) de GNR
24 pour leur facture.

25 Et quelle information leur est donnée? Puis

1 quelle est l'importance de donner ou de ne pas
2 donner cette information? C'est dans cette
3 perspective-là que je vous pose cette question-là.
4 Puis si, à la face de ce que je viens de vous dire,
5 monsieur Bellavance peut m'expliquer ou me dire,
6 bien, pourquoi, comme il m'a dit tout à l'heure,
7 là, les augmentations de prix ne sont pas vraiment
8 discutées avec le client. Ce qu'on lui donne, c'est
9 un portrait immédiat de ce qui va lui arriver.

10 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

11 R. Premièrement, là, peut-être juste pour revoir un
12 petit élément, là, quand vous dites que les clients
13 s'engagent pour deux, trois ans avec le vingt-cinq
14 pour cent (25 %) de GNR, là...

15 Q. **[89]** Non, non, non, il n'y a pas de contrat, là, ça
16 je comprends.

17 R. Mais il n'y a aucun... il n'y a aucun engagement de
18 la part du client, là, donc il peut se retirer
19 quand même assez...

20 Q. **[90]** Soixante (60) jours.

21 R. ... assez facilement avec le soixante (60) jours.

22 Q. **[91]** Voilà.

23 R. Donc ça, c'est important de le mentionner. Aussi on
24 cache rien aux clients, là, donc je pense que c'est
25 clair que le GNR est une... donc, que le GNR est

1 plus cher que... bien que le gaz naturel
2 traditionnel.

3 Donc, le choix se fait en connaissance de
4 cause, en sachant qu'il y a déjà un surcoût à
5 l'avance. Évidemment, il y a des clauses que...
6 quand le client vient pour faire sa sélection il y
7 a sans doute une petite note en bas de page avec
8 une étoile qui dit que le prix est sujet à
9 fluctuation. Donc, ce n'est vraiment pas dans
10 l'idée de cacher ni de rien, là... pas de faire de
11 fausses promesses au client.

12 Évidemment, madame Dallaire l'a dit que
13 c'est un prix qui va élever puis encore là, qui
14 peut varier de multiples façons. Donc, c'est à ce
15 moment-là, on vous donne la meilleure information
16 qu'on donne au client à tout moment.

17 Puis est-ce qu'il y aura des projets de
18 rendre peut-être plus visible sur une plus longue
19 période, si on avait des mécaniques plus
20 prévisibles aussi au niveau du prix, de rendre ça
21 plus disponible à la clientèle? Peut-être.

22 Pour l'instant, on projette vraiment un
23 portrait pour le client, avec la situation
24 actuelle, l'impact sur sa facture et en fonction du
25 pourcentage sur lequel il s'arrête. Donc, c'est

1 vraiment la mécanique qui est en place pour
2 l'instant.

3 Q. [92] O.K. Alors, donc, quand vous signez un client
4 de masse, je dois comprendre de ce que vous me
5 dites, que vous ne lui posez pas les questions qui
6 seraient utiles à s'assurer de sa fidélité dans le
7 temps et de sa résistance aux augmentations de
8 prix?

9 C'est-à-dire, vous signez pour aujourd'hui,
10 mais vous ne savez pas, là, quand est-ce qu'il va
11 décider de vous donner un avis de soixante (60)
12 jours puis de décrocher?

13 Et dans vos prévisions de la quantité de
14 clients que vous allez retenir, vous ne vérifiez
15 pas ces points-là avec le client?

16 R. Je vous dirais que c'est ça un petit peu le propre
17 du marché de masse. C'est pour ça que je vous
18 expliquais qu'on doit procéder avec une mécanique
19 plus générale.

20 Donc évidemment, on l'expliquait dans la
21 mécanique. Le client se rend sur le site Web pour
22 faire sa sélection à travers son portail client, du
23 pourcentage de GNR qu'il désire avoir sur sa
24 facture où que l'impact sur la facture est inscrit.

25 Donc, il n'y a pas de discussions comme

1 telles avec le client. Donc, c'est un processus qui
2 est pris en charge par le client, à travers le site
3 Web, dans la grande majorité des cas. Je vous
4 parlais de plus de sept cents (700) cas qui sont...

5 Q. **[93]** Oui, mais vous, vous ne lui posez... Vous, sur
6 ce site Web, là, vous pourriez avoir des questions
7 pour savoir « Bien jusqu'à quel prix vous allez
8 rester notre client GNR? » Pour faire vos
9 prévisions de clientèle volontaire...

10 Parce que l'approvisionnement, vous allez
11 le contracter à la hauteur des cibles
12 réglementaires, là. Mais pour faire vos prévisions
13 et ajuster votre offre pour aller chercher le
14 maximum de clients volontaires, vous ne vérifiez
15 pas la résistance du client volontaire par rapport
16 au prix?

17 R. Donc, je vous dirais qu'encore une fois, pour le
18 marché de masse, la meilleure façon de venir tester
19 ce que vous venez d'exprimer, c'est a posteriori.
20 Donc, nous on va constater en fonction de
21 l'évolution du marché.

22 Au fur et à mesure, est-ce qu'il y a des
23 clients qui se retirent après six mois, après un
24 an, après deux ans; est-ce que c'est suite à une
25 augmentation de prix ou à une variation d'un

1 quelconque contexte?

2 Donc, on va être en mesure de mieux
3 apprécier l'offre qu'on a sur la table. C'est pour
4 ça qu'on vous disait que c'est important pour nous
5 de rester très flexibles. Ce nouveau produit, c'est
6 des nouvelles offres qu'on met sur la table. On va
7 être capable de réagir rapidement.

8 C'est pour ça qu'on ne veut pas s'engager
9 avec un plan cinq ans, de propositions de plans
10 marketing cinq ans. Ça ne sert à rien qu'on lance
11 un nouveau produit. On veut être très réactif,
12 s'ajuster au marché rapidement.

13 Puis c'est en constatant les résultats et
14 les effets que notre clientèle a qu'on va être
15 capable d'ajuster au mieux possible nos offres pour
16 être capable, toujours dans l'objectif d'Énergir et
17 de la clientèle globale, de maximiser la
18 consommation volontaire. Donc, c'est vraiment notre
19 objectif.

20 Donc, toutes les actions, ventes,
21 marketing, de commercialisation at large, ont pour
22 but d'encourager la demande volontaire. Et on n'a
23 rien à gagner à ne pas aller dans ce sens-là.

24 Q. [94] Maintenant, avez-vous, pour chacun des
25 marchés, marchés de masse, VGE, institutionnels,

1 industriels, avez-vous établi... Est-ce que votre
2 force de vente, chez Énergir, a établi des cibles à
3 rencontrer par rapport au volume à aller chercher à
4 chaque année ou à chaque mois ou à chaque
5 trimestre, volumes de GNR à aller chercher?

6 Et je vous parle de cibles en termes de
7 volume. Tout à l'heure, vous avez répondu à maître
8 Therriault : « On cherche à aller chercher le
9 maximum », mais ça ne me donne pas une idée des
10 volumes que vous tentez d'aller chercher, disons.

11 R. Je vous dirais qu'en termes de maximum, c'est...

12 Q. [95] Oui.

13 R. ... c'est le maximum possible toujours dans le but
14 d'atteindre nos cibles réglementaires. Donc, je
15 veux dire, pour l'instant on entend
16 s'approvisionner à la hauteur des cibles
17 réglementaires et on entend maximiser la demande
18 volontaire pour minimiser au plus possible la
19 socialisation. Donc, c'est pour ça qu'on veut
20 essayer d'arrimer les deux.

21 Donc, l'objectif qu'on se donne, c'est
22 d'aller chercher... le plus possible. Si on était
23 dans un contexte je dirais plus mature, où c'était
24 plus prévisible puis on pourrait cibler un marché
25 puis évaluer : ce marché-là, il a tel potentiel; ce

1 marché-là, il a tel potentiel, puis on va aller en
2 chercher tant à travers chacun des marchés, disons
3 que ça serait peut-être plus facile, entre
4 guillemets, d'aller établir des cibles très
5 précises.

6 Mais pour l'instant, c'est très nouveau, on
7 doit tester la clientèle avec nos différentes
8 offres. Notre objectif c'est toujours d'aller
9 chercher le maximum possible, ultimement pour le
10 bénéfice de la clientèle, donc on veut éviter
11 d'avoir à socialiser des montants trop importants.
12 Donc, maximiser la demande volontaire, là, si ça
13 reste... décider d'aller chercher l'ensemble du
14 potentiel possible.

15 C'est pour ça qu'on ne s'est pas limités à
16 aller chercher... aller contacter, par exemple,
17 cent (100) clients institutionnels. On a dit, on va
18 aller parler à l'ensemble des clients
19 institutionnels pour maximiser notre potentiel
20 total.

21 Donc, on ne veut pas y aller par petites
22 bouchées puis peut-être passer à côté d'une
23 opportunité qu'on n'aurait pas ciblée. Donc, c'est
24 pour ça qu'on prend vraiment l'approche d'essayer
25 de ratisser le plus large possible puis aller

1 récolter l'ensemble du GNR qu'on peut, là.

2 Q. **[96]** O.K. Vous me dites que vous avez contacté, là,
3 cent (100) clients institutionnels, c'est un
4 chiffre que vous lancez, là, par exemple, ou c'est
5 ce que vous avez dans les faits fait?

6 R. Ce qu'on indique dans notre présentation, là, c'est
7 on est à veille de compléter, là, la tournée des
8 quatre cents (400) clients institutionnels et
9 certains clients évidemment regroupent de
10 nombreuses installations. Je peux juste pas SQI,
11 par exemple, là...

12 Q. **[97]** Parfait.

13 R. ... qu'il y a des centaines d'installations, là.
14 Donc ça, pour nous, c'est un client, là. On a
15 quatre cents (400) clients qui couvrent l'ensemble
16 du portefeuille, là, des bâtiments institutionnels,
17 là.

18 Q. **[98]** Puis une fois que vous faites un contact comme
19 ça, là, puis vous êtes en progression de faire ces
20 contacts-là, ça prend combien de temps pour
21 matérialiser une conversion au GNR?

22 R. Encore là, comme j'ai mentionné dans ma
23 présentation, c'est vraiment une analyse au cas par
24 cas puis des situations au cas par cas. Donc, il
25 n'y a pas un cas de figure précis, là, qui

1 s'établit à partir du moment, là, des discussions;
2 quatre mois plus tard, on a un contrat de signé de
3 GNR.

4 Je vous dirais que ça dépend, je le
5 mentionnais, des contraintes au niveau technique,
6 des contraintes au niveau budgétaire, de l'appétit
7 de chacun des clients à passer au GNR
8 immédiatement, de l'intérêt et de la rapidité à
9 laquelle le client veut se décarboner, de
10 l'évaluation des autres options que chaque client a
11 fait... de son portefeuille d'options qu'il a
12 devant lui.

13 Donc, encore une fois, je ne suis pas
14 capable...

15 Q. **[99]** O.K.

16 R. ... c'est vraiment au cas par cas que ça se joue.

17 Q. **[100]** L'institutionnel est peut-être un cas
18 particulier, là. Maintenant, pour l'industriel,
19 vous nous mentionnez, à la page 13, qu'il y a eu
20 consultation de soixante-dix-neuf (79) clients pour
21 connaître leurs besoins énergétique et leur
22 présenter une solution durable. Ça s'est fait à
23 quelle... quand est-ce que vous avez fait ça, les
24 soixante-dix-neuf (79) clients industriels?

25 R. Donc, comme indiqué à la page 13, je crois, là, ça

1 a été fait au courant de... Je pense, je l'ai
2 mentionné de vive voix...

3 Q. **[101]** Non.

4 R. Ça a été fait au courant de l'été dernier, là,
5 donc... entre les mois de mai et mois d'août.

6 Q. **[102]** Vingt vingt-deux (2022)?

7 R. Oui, oui, vingt vingt-deux (2022), tout récemment.

8 Q. **[103]** Et on a appris, dans 4177, puis on a vu dans
9 des chiffres que vous avez déposés, il y a
10 maintenant sept clients attitrés qui prennent du
11 GNR?

12 R. De grands clients industriels, là. Donc, je sépare
13 les deux parce qu'il y a des petits industriels qui
14 consomment aussi du GNR, mais dans le grand
15 industriel, oui, pour l'instant, il y en a sept et
16 qui sont engagés, là, donc...

17 Q. **[104]** Est-ce que ces sept-là faisaient partie de
18 ces soixante-dix-neuf (79) qui ont été consultés?

19 R. Je ne pourrais pas vous le garantir, là,
20 aujourd'hui, mais clairement, la grande majorité en
21 faisait partie, là, donc, sur l'ensemble des
22 clients du... donc, je vous dirais que oui, en
23 effet, donc il y en a qui se sont retrouvés
24 évidemment dans la liste des clients consultés.

25 Je vous rappelle que les consultations

1 avaient pour but, là, de bien de comprendre le
2 parcours de décarbonation de chacun des clients.
3 Donc, les objectifs qu'ils se fixent, est-ce qu'ils
4 ont les objectifs? À quelle hauteur sont ces
5 objectifs? Qu'est-ce qu'ils entrevoient
6 présentement comme portefeuille de solution?

7 Puis après ça, on va présenter évidemment
8 les solutions qu'Énergir offre, là, tant au niveau
9 de l'efficacité énergétique du GNR et de l'ensemble
10 du portefeuille d'offres, pour vraiment voir s'il y
11 a un arrimage possible, donc, entre la proposition
12 d'Énergir et les besoins du client.

13 Q. **[105]** O.K. Là, vous en avez sept, est-ce que...
14 combien d'autres, là, vous vous attendez à voir
15 arriver dans l'année qui vient? Ou si vous pensez
16 qu'à sept, là, qui est à peu près dix pour cent
17 (10 %) du soixante-dix-neuf (79), vous avez obtenu
18 déjà un bon résultat?

19 R. Bien je dirais probablement que c'est déjà un bon
20 résultat. Par contre, ça ne s'arrêtera pas là. Donc
21 évidemment, les consultations, les présentations,
22 les nombreux webinaires qu'on a faits, la
23 représentation qu'on fait auprès de ces clients-là
24 a subi un intérêt, donc un très bon intérêt de la
25 clientèle.

1 Je vous dirais que chaque client aussi va
2 à son rythme. Donc, la clientèle industrielle a
3 aussi des contraintes budgétaires, il y a aussi
4 différentes avenues potentielles pour se
5 décarboner. Ils ont des processus décisionnels qui
6 varient grandement.

7 Donc, ça peut aller de l'entreprise qui a
8 un siège social en Europe qui doit faire passer une
9 décision au conseil d'administration aux
10 trimestres, qu'il faut qu'il bâtisse un dossier qui
11 prend six mois à bâtir avant même de faire ce genre
12 de dépense là.

13 Donc, je vous dirais que chacun a sa
14 réalité. Mais clairement, on a senti... et de par
15 les discussions qu'on continue d'avoir évidemment
16 avec des clients en dehors de cette
17 consultation-là...

18 Parce que je veux dire, les clients... vous
19 savez, les clients en grande entreprise, on leur
20 parle très régulièrement, donc sur de nombreux
21 sujets, donc évidemment, ces discussions-là en
22 continue nous amènent toujours à positionner le GNR
23 comme une solution qui est disponible pour ceux-ci,
24 puis on sent vraiment, là, donc, le pouls du
25 terrain, le pouls de la force de vente, c'est que

1 l'intérêt est fort et est présent.

2 Q. **[106]** O.K. Mais là, ça, c'est très général ce que
3 vous me dites. Pouvez-vous quand même... Alors, là,
4 vous en avez sept. Vous diriez qu'il y en a
5 combien, là, d'autres de plus que ces sept-là qui
6 sont sérieux puis qui attendent par exemple après
7 leur approbation, là, du siège social en Europe
8 pour vous confirmer? En avez-vous, là, qui sont
9 dans cette situation-là, qui attendent
10 l'approbation?

11 R. Donc, je peux dire que oui, il y en a.

12 Q. **[107]** O.K.

13 R. Je ne pourrais pas vous le quantifier, mais je veux
14 dire, oui, il y en a. Puis comme on le mentionnait,
15 aussi, à la diapositive 13, donc dans les efforts
16 prévus, on parle aussi, là, qu'on travaille à
17 améliorer nos outils de gestion de la relation de
18 client pour mieux documenter justement cette...
19 l'entonnoir de conversion.

20 Donc, où le client est rendu dans son
21 cheminement? Donc, est-ce que l'offre va être
22 présentée? Est-ce que l'offre est intéressante de
23 ce qu'on est en train de discuter? Est-ce que c'est
24 quelque chose qui est planifié pour en vingt,
25 vingt-cinq (2025)? Là, qu'on soit capable de mieux

1 documenter l'offre, avoir une meilleure vision du
2 potentiel puis à quel moment ce potentiel-là va se
3 réaliser. Donc...

4 Q. **[108]** O.K. Mais pour le moment, vous n'avez pas
5 cette...

6 R. Pas pour l'instant. Ça fait partie de
7 l'intelligence collective, évidemment, dans la
8 relation avec le conseiller et son client, c'est
9 très connu. Donc, c'est de l'information qui
10 circule à l'interne. Puis là, ce qu'on parle, c'est
11 dans les efforts prévus, c'est de vraiment... je
12 dis des termes « informatisés », c'est ces
13 éléments.

14 Q. **[109]** Oui. Pour...

15 R. Pour faciliter le travail prévisionnel dans le
16 futur.

17 Q. **[110]** O.K. Alors, vous pensez informatiser puis
18 préparer ça dans quel délai? Prochain dossier
19 tarifaire, on va avoir une idée de ça pour la
20 prévision de la demande?

21 R. Dans l'exercice de prévision de la demande, donc
22 l'exercice est déjà réalisé, là, on fait quand même
23 une prévision, donc...

24 Q. **[111]** Oui.

25 R. ... de consommation, tant au niveau de nos ventes,

1 puis on l'a démontré dans la dernière cause
2 tarifaire qu'on a déposée, donc on a une prévision
3 de consommation de GNR en demande volontaire, ces
4 clients-là en font partie.

5 Donc, ce que je vous dis c'est : on a
6 quand même ce travail-là qui est fait. Donc, nous
7 ça nous prend des discussions avec les
8 représentants, les conseillers.

9 Des conseillers au même type qui nous
10 fournissent la meilleure prévision possible de
11 leurs clients sur l'horizon du Plan
12 d'approvisionnement, nous fournissent aussi :
13 « Est-ce qu'il y a ou non un intérêt de passer au
14 GNR? », si oui, à quelle hauteur? Et cet élément
15 est pris et est ajouté au niveau de la prévision de
16 la demande.

17 Donc, je vous dirais ce travail-là est déjà
18 fait. Ce qu'on parle ici, c'est au niveau des
19 efforts prévus, c'est simplement d'informatiser
20 davantage pour donner un outil additionnel à la
21 force de vente pour mieux suivre leur travail. Par
22 contre, pour l'instant, c'est juste plus manuel. Je
23 vous dirais que c'est ça.

24 Q. [112] Bien, je vous amène à la page 11.

25 - Et Madame la Greffière, je vais demander

1 d'afficher la pièce C-ACEFQ-0140 qu'on a déposée ce
2 matin, qui est en fait la pièce B-0048 de 4177, du
3 dossier R-4177. Et vous allez chercher, Madame la
4 Greffière, la page 1.

5 Et en attendant, à la page 11 de votre
6 présentation d'hier, vous faites état de la demande
7 volontaire au premier (1er) septembre vingt
8 vingt-deux (2022). Et on voit un total général de
9 trente-huit point six millions de mètres cubes
10 (38.6 Mm3). Ma première question est : dans ce
11 trente-huit point six millions de mètres cubes
12 (38.6 Mm3), est-ce qu'il y a la consommation
13 interne qu'Énergir fait du GNR? Parce qu'on a
14 compris, là, dans le dossier tarifaire que vous
15 vous êtes mis au GNR vous aussi.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Pouvez-vous répéter le nom de la pièce s'il vous
18 plaît?

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 La pièce c'est C-ACEFQ-0140.

21 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

22 R. Alors, dans le tableau que je présente, il n'y a
23 pas d'auto-consommation. Donc, la consommation...

24 Q. **[113]** Trente-huit point six (38,6), il n'y a pas la
25 consommation d'Énergir en GNR?

1 R. C'est exact.

2 Q. **[114]** Et la consommation d'Énergir en GNR s'élève à
3 combien?

4 R. Je ne pourrais pas vous dire.

5 Q. **[115]** Pouvez-vous le trouver? Si je ne me trompe
6 pas, vous le calculez quand même dans la cible pour
7 répondre à la cible réglementaire?

8 Mme CAROLINE DALLAIRE :

9 R. C'est une information qui est disponible, mais nous
10 ne l'avons pas sous la main ici.

11 Q. **[116]** Pouvez-vous prendre un engagement pour nous
12 le donner?

13 R. Oui.

14 Q. **[117]** Et est-ce que c'est cent pour cent de votre
15 consommation qui est au GNR ou c'est un
16 pourcentage?

17 R. C'est un pourcentage.

18 Q. **[118]** Je vais vous demander de nous donner cette
19 information aussi. Alors, ce sera, si je ne me
20 trompe, Madame la Greffière, nous sommes rendus à
21 l'engagement 4?

22 LA GREFFIÈRE :

23 3.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 3. Alors, engagement 3 : donner la consommation au

1 premier (1er) septembre vingt vingt-deux (2022) en
2 GNR d'Énergir et de ses installations, de même que
3 le pourcentage de sa consommation qui est au GNR.

4
5 E-3 (Énergir) : Donner la consommation au 1er
6 septembre 2022 en GNR d'Énergir
7 et de ses installations, de même
8 que le pourcentage de sa
9 consommation qui est au GNR
10 (demandé par l'ACEFQ)

11
12 Maintenant, vous avez... Madame, si vous pouviez
13 agrandir le tableau pour que les gens puissent bien
14 voir. Est-ce que les témoins sont capables de voir
15 le tableau? O.K. Vous avez déposé ce tableau dans
16 le dossier R-4177. Maintenant, on ne le voit pas
17 sur l'écran, mais cette pièce date du premier (1er)
18 avril vingt vingt-deux (2022). Je vais vous
19 demander : Est-ce qu'elle a sensiblement changé au
20 premier (1er) septembre vingt vingt-deux (2022)
21 pour ce qui est de la prévision des ventes. Je suis
22 à la ligne 20 « total des volumes vendus »,
23 « consommation de GNR ». Je m'excuse, je suis...
24 Redescendez, Madame la Greffière, qu'on ait quand
25 même une idée de la page. Merci.

1 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

2 R. Donc, oui, comme on vous le mentionnait dans la
3 présentation hier, donc la dernière prévision pour
4 l'année vingt vingt-trois (2023) s'élève à
5 soixante-cinq millions de mètres cubes (65 Mm3) au
6 lieu du quarante millions de mètres cubes (40 Mm3)
7 qui est présenté à l'écran présentement. Donc, je
8 pourrais dire que, oui, ça a sensiblement changé.

9 Q. **[119]** O.K. Si les prévisions à cette pièce ont
10 sensiblement changé, écoutez, je n'ai pas épluché,
11 je vais être honnête avec vous, tout votre dossier,
12 toutes les réponses, mais avez-vous donné une
13 version... est-ce qu'il y a une version de cette
14 pièce à jour dans le présent dossier? Et s'il n'y
15 en a pas, pourriez-vous vous engager à mettre cette
16 pièce-ci à jour, entre autres pour ce qui est de la
17 partie « consommation de GNR »?

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. Oui, Maître Sicard, si vous allez à la pièce 8, Doc
20 7 d'Énergir, la B-0800, vous allez voir les
21 prévisions de ventes pour l'année vingt vingt-deux
22 (2022), vingt vingt-trois (2023), donc
23 l'information que vous cherchez.

24 Q. **[120]** À jour au mois de septembre.

25 R. À jour, cette pièce-là a été déposée le vingt-

1 quatre (24) août.

2 Q. [121] O.K. Je vous remercie. Je vais juste vérifier
3 si j'ai pas... O.K. Je passe maintenant à... Madame
4 la Greffière, vous pouvez sortir de cette pièce et
5 doucement aller chercher la pièce B-0732, la
6 plupart de mes questions vont porter sur cette
7 pièce. Alors donc, B-0732, je vous amène à la page
8 5, aux lignes 14 à 20, où vous nous dites :

9 Au niveau de la complémentarité des
10 réseaux énergétiques, Énergir a conclu
11 un partenariat novateur avec
12 Hydro-Québec, pour la mise en place
13 d'une approche commerciale conjointe
14 et coordonnée de biénergie. Cette
15 complémentarité gaz-électricité
16 devrait permettre de réduire d'un peu
17 plus de 70 % la consommation de gaz
18 naturel des clients d'Énergir dans les
19 marchés visés. Cela permettra ainsi de
20 réduire les émissions de GES
21 attribuables au chauffage des
22 bâtiments résidentiels, commerciaux et
23 institutionnels visés de 540 000
24 tonnes équivalent CO2 d'ici 2030.

25 Maintenant à la pièce... je vais vous le lire, mais

1 c'était votre preuve pour le... les fins des notes
2 sténographiques, ce que vous avez dit dans le
3 dossier 4169 à la pièce B-005, qui était votre
4 pièce conjointe avec Hydro. Alors vous disiez à
5 cette pièce-là :

6 Ce que nous comprenons de la démarche
7 d'Énergir pour établir les réductions
8 de consommation de gaz naturel
9 découlant de l'offre biénergie, c'est
10 qu'elle établit d'abord la
11 consommation annuelle moyenne des
12 secteurs de clientèle visée en se
13 basant sur l'historique 2017-2019
14 projeté à l'horizon 2030 selon
15 diverses hypothèses. Elle effectue
16 ensuite la répartition de cette
17 consommation totale par usage
18 périphérique et calcule...

19 Je suis aux pages 3 et... 13, 14 et 15, là, de
20 cette pièce, si vous vous posez la question puis
21 que vous voulez y retourner plus tard donc.

22 ... et calcule le potentiel de
23 conversion en incluant 100 % du
24 chauffage de l'eau et une proportion
25 du chauffage de l'espace variant entre

1 65 %. Énergir évalue ensuite qu'elle
2 sera en mesure d'aller chercher 9/15,
3 60 % de ce potentiel de conversion à
4 l'horizon 2030, soit environ 287 Mm³
5 sur un potentiel de 474 Mm³, ce qui
6 correspond à une réduction de 540 000
7 CO₂.

8 Pouvez-vous confirmer notre compréhension à l'effet
9 que dans le présent dossier vous calculez les
10 volumes de GNR correspondant aux cibles
11 réglementaires à atteindre en fonction d'une
12 prévision de volumes livrés de gaz naturel après
13 soustraction des volumes de conversion résultant de
14 l'offre biénergie?

15 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

16 R. Oui.

17 Q. **[122]** O.K. Maintenant outre la prévision de la
18 demande présentée dans le plan d'approvisionnement
19 vingt vingt-deux-vingt vingt-trois (2022-2023),
20 vingt vingt-cinq-vingt vingt-six (2025-2026), qui
21 est notre dossier 4177, Énergir a-t-elle une
22 prévision détaillée de la demande qui s'étend
23 jusqu'en vingt trente (2030)?

24 En fait, j'ai vu que vous en aviez une, là,
25 en réponse à une... à la DDR de la Régie, qui est à

1 la B-0749, pages 28 et 29. Vous avez une prévision
2 qui va jusqu'à trente et un et trente-deux (2031-
3 2032), mais ce que je voudrais savoir c'est sur
4 quoi vous vous êtes basé pour faire cette
5 prévision?

6 C'est page 29, la réponse à la question
7 10.3 de la Régie. Là, vous présentez un tableau et
8 vous mettez des prévisions d'approvisionnement de
9 GNR que, je présume, vous avez basé sur une...
10 Bien, en fait, je vous pose la question, je présume
11 que vous l'avez basé sur votre prévision de
12 consommation de gaz naturel pour tous vos
13 pourcentages?

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Maître Sicard, est-ce que je peux vous demander de
16 re-poser la question, s'il vous plaît?

17 Q. **[123]** Oui. En fait, c'est parce que dans le dossier
18 d'approvisionnement 4177, on a la prévision de la
19 demande générale gaz naturel et GNR, pour jusqu'à
20 vingt vingt-cinq, vingt vingt-six (2025-2026).

21 La Régie, dans ses questions... Moi, ce que
22 je voulais savoir à l'origine, c'est avez-vous fait
23 une prévision jusqu'à vingt trente (2030)? Parce
24 que je présume que vous avez dû en faire une, pour
25 nous dire de quel volume de GNR vous allez avoir

1 besoin jusqu'en vingt trente et un (2031) et vingt
2 trente-deux (2032), qui est la réponse que vous
3 donnez à la question 10.4 de la pièce 749, qui est
4 la demande de renseignement 27 de la Régie.

5 Alors, moi, je vous demande, si on retrouve
6 quelque part la prévision générale, donc GN Gaz
7 naturel parce qu'il faut avoir la prévision de tous
8 vos volumes pour pouvoir avoir un pourcentage qui
9 est en GNR. Alors, cette prévision-là, on la
10 retrouve où?

11 R. Oui. Alors, donc, vous l'avez mentionné. La
12 prévision se retrouve dans la réponse à la Régie,
13 la 9 de 4, où on fournit un tableau jusqu'en, je
14 pense, deux mille trente et un (2031). Et ces
15 informations-là, vous les retrouvez aussi dans le
16 Plan de résilience climatique d'Énergir.

17 Q. **[124]** Mais ce que je retrouve, si je ne me trompe
18 pas, dans ces plans-là, c'est la consommation en
19 GNR, ce n'est pas la progression.

20 C'est parce que je comprends de vos
21 chiffres, qu'il y a une décroissance, à un moment
22 donné, entre vingt trente (2030) puis vingt trente
23 et un (2031)? Vous êtes à dix pour cent (10 %),
24 mais les chiffres passent de cinq cent soixante-
25 dix-sept millions de mètres cubes (577 Mm3) à cinq

1 cent soixante-six (566 Mm3). Donc, je dois
2 comprendre que dans votre prévision de la demande,
3 vous avez prévu une décroissance, puis la même
4 chose pour vingt vingt-huit (2028) et vingt vingt-
5 neuf (2029), il y a une décroissance? e cherchais à
6 voir c'est quoi l'angle de décroissance que vous
7 avez envisagé de la consommation.

8 R. Je ne suis pas certaine de bien comprendre votre
9 question, mais si vous allez à la pièce où on
10 répond à la Régie, vous avez les volumes annuels
11 globaux prévus jusqu'en deux mille trente et un
12 (2031).

13 Donc, par année, vous avez tous les volumes
14 où on voit effectivement une décroissance des
15 volumes de gaz naturel. C'est la réponse à la
16 10.2.2 et ça se retrouve à l'annexe, en fait, de la
17 pièce 9 de 4.

18 Q. **[125]** Bon, bien, écoutez, je vais vérifier sur
19 l'heure du lunch parce que je n'aurai pas terminé
20 puis je reviendrai.

21 Alors, je continue parce que je ne l'ai pas
22 vue. J'ai vu la prévision GNR, mais je n'ai pas vu
23 la prévision totale de la consommation et des
24 ventes d'Énergir.

25 Est-il exact que l'objectif de deux cent

1 quatre-vingt-sept millions de mètres cubes
2 (287 Mm3) - je vous ai lu, tout à l'heure, ce qui
3 va arriver selon vous - e conversion vers
4 l'électricité d'ici vingt-trente (2030), résultant
5 de l'offre biénergie correspond à à peu près douze
6 point huit pour cent (12.8 %) des volumes totaux,
7 et les volumes totaux, eux, seraient deux mille
8 deux cent trente et un millions de mètres cubes
9 (2 231 Mm3) consommés annuellement par les secteurs
10 de clientèles visées en moyenne entre deux mille
11 dix-sept (2017) et deux mille dix-neuf (2019)?

12 R. Je n'ai pas fait la mathématique, là, donc je ne
13 pourrais vous dire, là.

14 Q. **[126]** O.K. Pouvez-vous confirmer qu'Énergir tiendra
15 compte de la décroissance de ces volumes de GNR
16 livrés au cours des prochaines années pour
17 déterminer les volumes de GNR à contracter pour
18 atteindre ses cibles réglementaires?

19 Et donc, que selon la décroissance qui se
20 produirait, vous allez ajuster, là, les
21 pourcentages qu'on retrouve en réponse... et les
22 volumes qu'on retrouve en réponse à la question
23 10.3 de la pièce 0749?

24 R. Donc oui, les pourcentages, les cibles à atteindre,
25 les volumes de GNR à atteindre vont varier en

1 fonction des volumes totaux livrés en gaz naturel.
2 Et c'est ce que vous voyez toujours en réponse à la
3 Régie à la note 4 à l'annexe. On voit que les
4 volumes baissent et donc, que l'obligation diminue
5 aussi, parce que c'est un pourcentage appliqué sur
6 les volumes.

7 Donc, vous pouvez voir cette pièce-là est
8 l'obligation à atteindre et le volume privé.

9 Q. **[127]** O.K. Maintenant, là vous avez des prévisions
10 jusqu'à deux mille trente et un (2031), deux mille
11 trente-deux (2032). Donc, vous avez eu la
12 gentillesse, là, de nous faire une prévision GNR
13 sur dix (10) ans.

14 Quand vous nous présentez les dossiers
15 tarifaires, vous nous faites une prévision sur
16 trois ans, c'est correct?

17 R. Non, c'est sur quatre ans.

18 Q. **[128]** Sur quatre ans. Oh, je m'excuse. Alors, sur
19 quatre ans. Alors allez-vous, pour le GNR, faire la
20 prévision pour que la Régie ait une idée de ce qui
21 va se produire dans les prochains dix (10) ans, au
22 cas où il y aurait une décroissance plus importante
23 ou une croissance ou une décroissance moins
24 importante, considérant les longueurs de temps, là,
25 pour contracter puis pour avoir des livraisons?

1 R. Je vous dirais que dans le cadre de notre Plan
2 d'approvisionnement gazier déposé à chaque année,
3 c'est toujours un horizon de quatre ans qui sera
4 présenté, tel qu'exigé par la Régie.

5 Q. **[129]** Puis seriez-vous prêts à déposer, pour ce qui
6 est du GNR, un horizon de dix (10) ans à chaque
7 fois, pour qu'il y ait une meilleure prévisibilité
8 de ce qui est nécessaire pour atteindre les cibles?

9 R. Non, ce n'est pas ce que prévoit la réglementation.
10 Donc, ce qui est exigé d'Énergir, c'est une
11 prévision quatre ans.

12 Q. **[130]** O.K. - Alors, toujours à la pièce B-0732,
13 Madame la greffière, je vous amène à la page 23. -
14 Alors, aux lignes 14 à 17, alors, vous nous
15 dites... - Est-ce que c'est la page 23, Madame la
16 Greffière? Oui, O.K. - Alors, vous nous dites :

17 On voit par ailleurs que la méthode de
18 l'appel d'offres progresse, ce qui
19 s'explique par l'augmentation du
20 nombre de projets et des volumes
21 disponibles et annonce la venue d'un
22 marché plus liquide.

23 Maintenant, Madame la Greffière, si vous
24 pouvez passer à la page 19, aux lignes 5 à 6.

25 Alors, ici, vous nous dites :

1 En ce qui concerne la capacité de
2 production de GNR pour le futur, le
3 potentiel technico-économique
4 nord-américain est établi à près de 80 000
5 Mm3 l'an...

6 Ce que vous avez confirmé dans votre présentation,
7 là, où vous nous avez dit que c'était entre
8 quatre-vingt mille (80 000 Mm3) et cent cinq mille
9 millions de Mm3 (105 000 Mm3) par an.

10 ... ce qui représente environ 8 % des
11 besoins actuels en gaz naturel.

12 Alors, pouvez-vous me concilier
13 l'affirmation faite à la page 23, « la venue d'un
14 marché plus marché plus liquide », avec ce que vous
15 dites à la page 19, où... et ce que vous nous avez
16 expliqué dans votre présentation, là, où il y avait
17 un déséquilibre entre l'offre et la demande et que
18 ça rendait les achats de plus en plus compliqués
19 parce que les gazières recherchent de plus en plus
20 de GNR? Alors...

21 M. VINCENT REGNAULT :

22 R. Ça, la liquidité n'a pas de lien en quelque sorte
23 avec la disponibilité, là. Je... Il y a peut-être
24 une confusion, là, entre deux notions différentes,
25 là. Mais...

1 Q. **[131]** Éclairiez-moi, s'il vous plaît, Monsieur
2 Regnault.

3 R. Bien, non, non, non. Mais c'est simplement qu'il y
4 a de plus en plus de projets qui naissent, qui se
5 développent. Donc, il y a de plus en plus,
6 évidemment, de volumes, donc de liquidité qui sont
7 disponibles, ce qui permet aujourd'hui de lancer
8 des appels d'offres puis d'avoir des gens qui vont
9 y répondre.

10 Mais la question... C'est parce que l'autre
11 portion de l'équation, c'est la demande. Et cette
12 demande-là, elle croît plus rapidement que l'offre.
13 Et donc, il y a un déséquilibre qui croît entre
14 l'offre et la demande.

15 Mais si on regarde... quand on parle d'un
16 marché plus liquide, on parle ici de l'offre, donc
17 des volumes de GNR qui sont disponibles à la vente.
18 Ça, c'est indéniable qu'il y en a de plus en plus,
19 ce qui annonce donc un marché, entre guillemets, de
20 plus en plus liquide.

21 Q. **[132]** O.K. Alors, toujours... je retourne à la
22 deuxième phrase, là, celle de la page 19, qui
23 était... puis à votre présentation, planche 6, pour
24 ce qui est du « 80 000 Mm³ » qui serait le
25 « potentiel technico-économique ». Quand vous

1 faites référence au besoin actuel, voulez-vous dire
2 des besoins d'approvisionnement totaux actuels de
3 l'ensemble des distributeurs et personnes en achat
4 direct, là, en Amérique du Nord?

5 R. Je m'excuse. Pouvez-vous juste nous rappeler la
6 page à laquelle vous êtes? Je...

7 Q. **[133]** O.K. Vous pouvez retrouver, là, l'équivalent
8 de cette référence soit à la page 6 de votre
9 présentation...

10 R. Oui.

11 Q. **[134]** ... ou soit à la page 19 de B-0732, aux
12 lignes 5 à 6.

13 R. Oui.

14 Q. **[135]** Où vous dites :

15 En ce qui concerne la capacité de
16 production...

17 R. Ah, oui. Je l'ai.

18 Q. **[136]** ... de GNR pour le futur, le potentiel
19 technico-économique nord-américain est
20 établi à près de 80 000 Mm³.

21 Puis dans votre présentation, là, vous nous dites
22 qu'il est établi entre quatre-vingt millions de
23 mètres cube (80 Mm³) (sic) à cent cinq millions de
24 mètres cube (105 Mm³) (sic), puis là mes questions
25 portent sur ce qui représente environ 8 % des

1 besoins actuels en gaz naturel. Donc...

2 R. Donc, on parle des besoins d'Amérique du Nord?

3 Q. **[137]** C'est ça. Alors, les besoins d'Amérique du
4 Nord, vous avez tout inclus, là, tous les besoins.

5 R. Oui, oui, oui. Exactement. T'sais, c'est pour
6 donner une perspective, là, je... On est... On
7 s'entend là-dessus, là. On voulait brosser un
8 portrait. On a des entreprises avec lesquelles on
9 fait affaire qui nous fournissent des informations,
10 c'est une information qu'on...

11 Q. **[138]** O.K.

12 R. ... tient d'une firme qui...

13 Q. **[139]** Donc, est-ce que je suis correcte de
14 comprendre que la demande totale actuelle en gaz
15 naturel, vous l'estimez à environ... là, je vais
16 donner les lettres, là, « 1 000 Gm3 »... mille
17 milliard de mètres cubes (1 000 Gm3) par année à
18 peu près?

19 R. Je ne le sais pas, Maître Sicard. Je n'ai pas fait
20 ce calcul-là, puis comme je vous dis, c'est des
21 informations qu'on prend dans des publications
22 qu'on fait, là. L'estimation, je vous dirais, là,
23 qu'en Amérique du Nord, je sais qu'on produit, bon
24 jour, mauvais jour, environ cent... une centaine
25 de... cent dix (110) Bcf par jour.

1 Donc, l'hiver, on en consomme plus. L'été,
2 on en consomme moins parce qu'on met de
3 l'entreposage. Donc, mais je n'ai pas fait ces
4 mathématiques-là, je... c'est ça. Je suis désolé.

5 Q. **[140]** O.K. Alors quelle part... Vous dites, là, il
6 y a un potentiel technico-économique qui représente
7 à peu près quatre-vingt mille (80 000 Mm3) à cent
8 cinq mille millions de mètres cubes (105 000 Mm3)
9 pour le GNR. Alors, quelle part du potentiel
10 technico-économique de la production de GNR est
11 actuellement développée?

12 Ou quelle est la pro... C'est peut-être
13 plus facile, là, dites-moi c'est quoi la production
14 actuelle de GNR - ça n'a pas besoin d'être des
15 chiffres super précis là, mais - en Amérique du
16 Nord actuellement?

17 M. RAPHAËL DUQUETTE :

18 R. Je vais vous amener vers la ligne juste au-dessus,
19 c'est deux mille cent soixante-six millions de
20 mètres cubes (2166 Mm3), là, la capacité de
21 production en Amérique du Nord en vingt vingt et un
22 (2021).

23 Q. **[141]** Attendez.

24 R. Dans la présentation.

25 Q. **[142]** Bon, ma présentation a disparu. Je vais

1 prendre votre chiffre à la main, là, puis je vais
2 le retrouver après. Deux mille...

3 R. Cent soixante six (166). Qui était la capacité de
4 production en Amérique du Nord en vingt vingt et un
5 (2021).

6 Q. **[143]** Puis est-ce que vous êtes au courant à
7 savoir... si vous avez mis les chiffres de vingt
8 vingt et un (2021) dans votre présentation, je
9 présume que c'est parce que vous n'aviez pas les
10 chiffres de vingt vingt-deux (2022)?

11 R. C'est une bonne hypothèse, oui, c'est parce qu'on
12 n'avait pas les...

13 Q. **[144]** O.K.

14 R. ... les chiffres de l'année.

15 Q. **[145]** Pouvez-vous estimer la croissance, le
16 pourcentage de croissance par année de cette
17 production de GNR?

18 R. Dans notre preuve, on a présenté, là, plusieurs
19 chiffres à cet égard, là, que vous pouvez
20 consulter. Là, je ne me souviens pas de la page
21 exacte, c'est soit dans notre preuve ou dans notre
22 complément de preuve, là, je peux... Oui, donc...
23 8... page 18 on présente un tableau représentant
24 l'évolution, là, des...

25 Q. **[146]** Des producteurs.

- 1 R. Des productions. De la production de GNR, oui.
- 2 Q. **[147]** O.K. Avez-vous évalué combien de
3 distributeurs de gaz naturel nord-américains sont
4 actuellement assujettis à une obligation
5 d'introduction du GNR?
- 6 R. Il y a à tout le moins ceux qu'on a présentés, là,
7 dans le tableau de la page 6.
- 8 Q. **[148]** Oui.
- 9 R. De la présentation encore une fois. Donc,
10 Colombie-Britannique, Californie, SoCal. Et nous,
11 au Québec. Et puis il y en a d'autres, là, qui
12 réfléchissent à la possibilité d'avoir...
- 13 Q. **[149]** O.K. Mais ceux que vous avez mis dans votre
14 présentation, là, ce n'était pas juste des
15 exemples, c'est ceux que vous connaissez qui ont
16 des obligations pour le moment. Il n'y en a pas
17 d'autres...
- 18 R. Exact.
- 19 Q. **[150]** ... qui ont l'obligation pour le moment que
20 ceux que vous avez mis dans votre présentation?
- 21 R. Que je connaissance, pour le moment, non, il n'y en
22 a pas d'autres.
- 23 Q. **[151]** O.K. Et je présume qu'il y a des producteurs
24 qui ont commencé à introduire une part de GNR dans
25 leur approvisionnement, même sans obligation, soit

1 parce qu'ils voulaient le faire, soit parce que la
2 clientèle l'a demandé?

3 R. Oui. Là, vous avez dit « producteurs », là, mais
4 vous voulez dire probablement...

5 Q. [152] Non, non.

6 R. ... le Distributeur, là.

7 Q. [153] « Distributeur », oui, oui, je m'excuse.

8 Merci de me corriger.

9 R. Oui, donc oui. Oui, on peut penser, entre autres, à
10 l'Ontario, entre autres, là, Enbridge, qui n'a pas
11 d'obligation en termes de volume, mais qui a mis en
12 place un programme d'achat volontaire, là, pour du
13 GNR.

14 Q. [154] O.K. Mais est-ce que vous faites le suivi de
15 finalement ces distributeurs qui seraient, entre
16 guillemets, vos compétiteurs pour aller acquérir du
17 GNR?

18 R. On essaie de se maintenir à jour en effet, là, des
19 avancements réglementaires à ce sujet, oui, tout à
20 fait.

21 M. VINCENT REGNAULT :

22 R. Puis peut-être ajouter simplement, là, Maître
23 Sicard, là, qu'évidemment c'est une tâche dantesque
24 de suivre...

25 Q. [155] Ah, je...

1 R. ... l'ensemble des juridictions.

2 Q. **[156]** Je n'en ai aucune doute.

3 R. ... en Amérique du Nord, avec un nombre de
4 personnes quand même limité, donc on a dans ce
5 contexte-là - puis c'est ce que je mentionnais il y
6 a quelques minutes, là - un certain nombre
7 d'entreprises avec lesquelles on le fait,
8 desquelles on est capable d'obtenir des
9 informations, qu'on vous a présentées ici pour
10 appuyer, là, notre position quant au fait que la
11 demande actuellement croissait rapidement que
12 l'offre et expliquait la pression sur les prix.

13 Q. **[157]** O.K. Donc...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Sicard?

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Oui? Oui, oui?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Si vous voulez continuer votre ligne de questions,
20 allez-y, mais je voulais juste vous mentionner
21 qu'il est midi cinq (12 h 05). Alors, quand cette
22 ligne de questions là ou que vous trouverez un bon
23 temps pour...

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 C'est ce que j'allais vous... C'est ce que j'allais

1 vous proposer. Il me reste deux questions. Je
2 regardais l'heure justement, puis sur cette
3 ligne-là, j'ai presque terminé.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Merci.

8 Q. **[158]** Alors, l'évaluation la plus récente d'Énergir
9 des volumes totaux de GNR recherchés par des
10 distributeurs nord-américains, si j'ai bien
11 compris, c'est l'évaluation de vingt, vingt et un
12 (2021) pour deux mille cent soixante-six millions
13 de mètres cubes (2 166 Mm3) qui est à votre
14 présentation?

15 M. VINCENT REGNAULT :

16 R. En fait, le deux mille cent soixante-six millions
17 de mètres cubes (2 166 Mm3)...

18 Q. **[159]** Oui.

19 R. ... c'est la capacité de production. Ce n'est pas
20 une question de...

21 Q. **[160]** O.K.

22 R. Donc, on parle d'offres, on ne parle pas de
23 demandes ici.

24 Q. **[161]** C'est la capacité de production, O.K. Et les
25 volumes totaux recherchés, savez-vous ce que c'est,

1 par les distributeurs nord-américains puis...

2 R. Bien...

3 Q. **[162]** ... en quelle date vous auriez cette
4 information?

5 R. Bien ça, ces informations-là, on a donné un aperçu
6 de ce qu'on connaît, toujours à la planche 6. En
7 passant, Maître Sicard, j'aime beaucoup cette
8 expression-là « planche » au lieu de « diapo ».

9 Et donc, vous voyez là, le six cent
10 millions de mètres cubes (600 Mm³), au Québec,
11 Colombie-Britannique. Deux mille soixante-huit
12 millions (2 068 Mm³) en Californie, donc, et
13 caetera, c'est ce qu'on voit là.

14 Puis encore une fois, je pourrais peut-être
15 vous ramener dans notre complément de preuve, à la
16 page 37, le graphique 2. Puis là, je vais juste
17 donner la cote exacte pour la Régie, pour les fins
18 des notes sténographiques, B-0763.

19 Donc, vous avez un graphique. Tantôt, je
20 l'ai montré... j'ai fait un peu le cabotin, vous
21 m'excuserez, là, en montrant à ma caméra la diapo,
22 je n'aurais pas dû faire ça. Mais vous allez voir
23 le graphique qui montre, avec des barres, la
24 demande et avec des courbes, l'offre.

25 Q. **[163]** L'offre.

1 R. Et c'est ça. Donc, vous allez vraiment avoir, je
2 pense, le portrait le plus à jour ou le meilleur
3 portrait. Probablement le portrait le plus précis
4 ou disons le moins imprécis de l'offre et de la
5 demande, au courant des vingt (20) prochaines
6 années. Merci.

7 Q. **[164]** O.K. Et dernière question, puis je présume
8 quand même de votre réponse, mais je voudrais
9 l'avoir dans les notes sténo. Avez-vous élaboré
10 divers scénarios à l'égard des prévisions sur
11 l'évolution de l'offre et celles de la demande au
12 cours de prochaines années en Amérique du Nord?

13 R. Bien, le graphique auquel je vous réfèrais dans le
14 complément de preuve comporte quelques scénarios,
15 effectivement. Encore un scénario haut, bas et
16 médian.

17 Q. **[165]** O.K. Et le déséquilibre serait d'à peu
18 près... Parce que je n'ai pas le graphique devant
19 moi. La demande va toujours être plus élevée que
20 l'offre, c'est ce que je comprends?

21 R. Vous verrez dans le graphique, effectivement. En
22 fait, dépendamment des scénarios, particulièrement
23 le scénario optimiste en termes de production qui
24 est supérieur à la demande qui est projetée à ce
25 stade-ci.

1 Q. [166] Ah, O.K. Alors...

2 R. Ça demeure des prévisions. C'est ça, ça demeure des
3 prévisions, donc...

4 Q. [167] Voilà, ça demeure des prévisions.

5 R. ... on considère qu'il n'y a rien d'exact.

6 Q. [168] O.K. Alors, je vais...

7 R. On dit souvent que les économistes passent la
8 moitié de leur temps à faire des prévisions puis
9 l'autre moitié à expliquer...

10 Q. [169] À les corriger.

11 R. ... pourquoi ils n'auraient pas raison.

12 Q. [170] Voilà.

13 R. C'est ça.

14 Q. [171] Alors, je vais suspendre mon
15 contre-interrogatoire pour l'heure du lunch, si ça
16 vous plaît, Madame la Présidente, et si ça fait
17 l'affaire des témoins.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je pense que ça va être un bon temps pour prendre
20 une pause-lunch. Alors, il est midi dix (12 h 10),
21 on va revenir à treize heures quinze (13 h 15).

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Merci.

24 R. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Sicard?

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Oui?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Vous aviez prévu une heure (1 h).

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Une heure quarante-cinq (1 h 45). Dans ma lettre...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ah, oui, c'est quatre-vingt-dix (90) minutes.

11 J'avais quatre-vingt-dix (90) minutes, mais...

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Mais une heure quarante-cinq (1 h 45), c'est un peu
14 plus, mais je vais essayer de rentrer dans l'heure
15 quarante-cinq (1 h 45) annoncée.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K. Et là, ça fait...

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Là, ça fait une heure (1 h).

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Et là, ça fait une heure (1 h). Parfait, je vous
22 remercie.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 O.K., merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On revient à treize heures quinze (13 h 15).

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Rebonjour.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Bonjour.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Juste pendant que les témoins s'installent, je

12 vais... Selon le calendrier, il nous reste une

13 demi-heure ou quarante-cinq (45) minutes avec

14 l'ACEFQ. On en a pour une heure avec le GRAME.

15 Peut-être aurons-nous le temps de passer l'ACIG. Et

16 puis ça voudrait dire que l'AQPER, le ROEE et

17 SÉ-AQLPA-GIRAM iraient à lundi matin. Là, je ne

18 sais pas si... Je vois toujours Caroline Dallaire

19 dans la salle d'attente.

20 Mme CAROLINE DALLAIRE :

21 R. J'ai été acceptée. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Excellent!

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Je pense que nos témoins tentent de se joindre. Ça

1 ne devrait pas être bien long. Je vais profiter de
2 ce temps-là pour être efficace, Madame la
3 Présidente. Vous aviez parlé... Je vous avais dit
4 que je vous reviendrais autour du lunch par rapport
5 aux CST, les modifications, c'est-à-dire dans quel
6 forum et quel délai. On a discuté. Ça va se faire
7 dans le cadre de la Phase 1 de la cause tarifaire
8 qui va s'amorcer. Donc, ça va être déposé au
9 courant de l'automne pour que ce soit approuvé
10 d'ici le premier (1er) janvier.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Le 4177?

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Non, non, le dossier à venir, la cause tarifaire...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 L'année prochaine?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui, exactement. Oui, exactement, l'année
19 prochaine.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est bon.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Et non pas celui qui est terminé. Je ne vais pas
24 rajouter une couche.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ça fait que, là, vous allez déposer ça?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Dans la Phase 1, à l'automne, oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K. C'est parce que vous parlez du rapport annuel.

7 C'est juste parce que le rapport... le dossier
8 tarifaire, d'habitude, est déposé au mois d'avril,
9 mai.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Non, non, la Phase 1, généralement, est déposée à
12 l'automne. Oui, oui. Oui, oui. Phase 1.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est bon. Je voulais juste être sûre que c'était
15 pré premier (1er) janvier deux mille vingt-trois
16 (2023).

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Je vous le confirme.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci beaucoup. Je pense que l'ensemble... Monsieur
21 Duquette n'est pas là.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Bon, tout le monde est là. Voilà!

24 LA PRÉSIDENTE :

25 On va vous revenir, Monsieur Thibodeau, sur le

1 dépôt des CST. Parce que, là, on comprend que ça
2 concerne surtout les modifications du GNR au GSR.
3 Enfin, on va vous revenir avec ça. Je vous remercie
4 de votre proposition dans la gestion. Mais on vous
5 revient avec ça.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Je comprends que j'avais peut-être la mauvaise
8 réponse. C'est ça?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bien, c'était une bonne suggestion. Est-ce qu'elle
11 sera acceptée? Ça va être une autre chose.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 En fait je reste sur le bout de ma chaise. Merci.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Alors rebonjour. Je teste mon micro encore une
16 fois. Est-ce que vous m'entendez? Bon. Voilà!

17 Parfait. Madame la Greffière, on retourne à la
18 pièce B-0732.

19 Q. **[172]** Pendant que madame la greffière trouve cette
20 pièce, je vais quand même vous lire le petit
21 passage. Je suis certaine que vous le connaissez.
22 Et c'est très court. C'était aux pages 11 à 13.
23 Vous expliquez que, actuellement, les volumes
24 livrés ne correspondent pas aux volumes contractés,
25 et ce pour un volume de sept point cinq millions de

1 mètres cubes (7,5 Mm³) pour le moment. Et vous nous
2 dites à la ligne 1 de la page 11 :

3 Un écart de 7,5 Mm³ est constaté entre
4 les volumes contractés et les
5 projections de volumes livrés.

6 Alors, j'aimerais savoir, vos projections de
7 volumes livrés, est-ce que les écarts sont
8 uniformes à travers tous vos fournisseurs ou s'il y
9 a un fournisseur qui se démarquerait plus que les
10 autres entre ses capacités contractées et vos
11 projections de ses livraisons?

12 Là, je ne vois plus personne. Je vois
13 maître Thibodeau et madame Dallaire, et la Régie.
14 Vos témoins, Maître Thibodeau, se seraient-ils
15 débranchés ou c'est un jeu de...

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Non, je vous confirme qu'ils ne se sont pas sauvés.
18 Ils devraient être là. Peut-être s'ils parlent que
19 leur écran va apparaître, mais ils vont être là.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Ah. O.K.

22 M. RAPHAËL DUQUETTE :

23 R. Moi, je me... est-ce que vous m'entendez?

24 Q. **[173]** Je vous entends, oui. Et je vous vois aussi
25 maintenant.

1 R. Et vous me voyez. O.K. Parfait.

2 Q. **[174]** Oui, voilà.

3 R. Excellent. Donc, à la question si l'écart diffère
4 d'un producteur à l'autre, oui. L'écart diffère,
5 là, entre les volumes contractés et les volumes
6 livrés d'un producteur à l'autre. Vous avez le
7 détail de cette information-là à la 10, Doc. 1, là,
8 qui est nos prévisions de livraison, donc vous
9 pouvez faire la comparaison entre les volumes
10 contractuels, la QCA et les volumes réellement
11 livrés, donc la prévision et volumes réellement
12 livrés.

13 Q. **[175]** Pour chacun des fournisseurs?

14 R. Oui, vous l'avez pour chacun des fournisseurs. Puis
15 prenez aussi pour... vous devez aussi considérer,
16 là, qu'il y a certains producteurs pour lesquels
17 les volumes ne correspondent pas à la QCA d'une
18 année donnée parce qu'il y a des... il peut y avoir
19 des délais aussi avec le début de la production,
20 donc un démarrage ou des délais de début de
21 production, là, qui commence quelques mois plus
22 tard ou... voilà.

23 Q. **[176]** O.K. Donc, il y a...

24 R. Il faut prendre ça en considération.

25 Q. **[177]** Il y a... une partie de cet écart-là de sept

1 point cinq (7,5) qui est due au fait qu'il y a
2 des... des producteurs qui sont entrés en activité
3 de livraison plus tard que prévu.

4 M. VINCENT REGNAULT :

5 R. En fait, juste peut-être préciser, là, parce que
6 cette preuve-là, elle a été préparée au mois de
7 mars deux mille vingt-deux (2022). Il y a beaucoup,
8 beaucoup d'eau qui a coulé sous les ponts depuis
9 cette...

10 Q. [178] Voilà.

11 R. ... cette époque-là. Donc, il faut... il faut
12 vraiment, là... en fait, l'écart est
13 significativement plus élevé que le sept virgule
14 cinq millions de mètres cubes (7,5 Mm³). Je pense
15 que l'écart, là, qui... si jamais vous voulez
16 questionner cette question-là de l'écart et le fait
17 qu'on veuille contracter des volumes qui vont aller
18 au-delà de la cible réglementaire pour livrer, dans
19 les faits, les volumes associés à la cible, on doit
20 regarder, là, le tableau auquel faisait référence
21 monsieur Duquette il y a quelques instants, là.
22 C'est vraiment le... le portrait le plus précis en
23 date... en date d'aujourd'hui. C'est ça.

24 Q. [179] Et c'est ce qui, selon vous, là, si je
25 regarde ce tableau-là je vais trouver les

1 justifications de pourquoi vous voulez aller à
2 vingt millions de... vingt (20 Mm³) et quarante
3 millions de mètres cubes (40 Mm³) supplémentaires.
4 Tableau 4.

5 R. C'est ce tableau-là puis vous avez toutes les
6 explications qui ont été fournies, là, dans la
7 demande d'approbation du contrat de Archaea. Puis
8 si vous avez des questions additionnelles ça va
9 nous faire plaisir d'y répondre, mais moi je vous
10 invite à aller voir... à aller lire cette preuve-là
11 puis regarder... et à lire en conjonction le
12 tableau, là, auquel on référerait puis vous allez
13 avoir probablement plusieurs des réponses à vos
14 questions.

15 Q. **[180]** O.K. Mais si on parle de vos prévisions, vous
16 nous dites également à la ligne 8 de la page 11
17 que :

18 L'écart entre les volumes contractés
19 et les projections de volumes livrés
20 se résorbe dans le temps puisque
21 plusieurs nouveaux projets arriveront
22 graduellement à maturité à la suite
23 d'une période de rodage, assurant
24 ainsi un approvisionnement plus près
25 des volumes contractés.

1 Et là quand vous me dites « plus près des volumes
2 contractés » est-ce que vous voulez dire le volume
3 contracté ou il va demeurer une différence? Par
4 contrat, là, pas... pas globalement.

5 M. RAPHAËL DUQUETTE :

6 R. Il va rester tout de même un écart, là. Si vous
7 demandez contrat par contrat, il va rester un
8 écart, mais étant donné qu'il va y avoir de plus en
9 plus de contrats, cet écart-là qu'on voit si on
10 regarde les contrats un à un, bien ils vont se
11 mélanger dans l'ensemble des approvisionnements
12 puis dans l'ensemble des contrats, donc on devrait
13 se rapprocher de... de nos prévisions de volume,
14 là, sur l'ensemble des prévisions.

15 Q. [181] O.K. Quand vous nous dites, là, « l'écart se
16 résorbe dans le temps » pouvez-vous être plus
17 précis? Dans le temps, là, vous parlez d'un an,
18 deux ans, trois ans, là? Par exemple, là, quand
19 vous parlez d'un producteur... laissez-moi juste...
20 quand vous parlez d'un producteur qui a juste
21 commencé à livrer plus tard que prévu, bien je
22 présume, moi, que l'année suivante il va livrer ses
23 quantités contractées. Alors dans... dans cet
24 esprit-là quand vous dites « l'écart se résorbe
25 dans le temps », on parle de combien de temps?

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. Je vais juste me permettre un début de réponse,
3 puis probablement je laisserai monsieur Duquette
4 compléter, si jamais il y a des choses, là.

5 Q. **[182]** Oui, oui, oui.

6 R. Puis il y a eu plusieurs questions depuis le début
7 de la matinée où on demandait des informations
8 précises, que ce soit ce que vous posez comme ligne
9 de questions ou à l'égard de la prévision de la
10 demande. Puis il faut juste...

11 Puis je sais que vous le comprenez bien,
12 mais je me permets juste de le rappeler. Bien, on
13 est dans quelque chose qu'on est en train de
14 développer. Puis malheureusement, il y a tout sauf
15 des réponses qui sont blanches, des réponses qui
16 sont noires. C'est totalement des zones... On est
17 toujours dans les teintes de gris.

18 Donc, les questions que vous posez, qui
19 sont totalement légitimes, Maître Sicard, je n'en
20 doute pas une seule seconde, mais c'est des
21 questions auxquelles on n'a malheureusement, pas
22 vraiment des réponses.

23 On voit des choses, on voit du passé. On
24 essaie d'anticiper ce qui va se passer dans le
25 futur, à partir de ce qu'on constate du passé. Puis

1 ça fait en sorte qu'on... mais il n'y a rien de...

2 Si vous nous posiez une question sur un
3 projet de construction puis sur le fait
4 que : « J'ai-tu mis un deux par quatre (2X4) à
5 trois pieds (3 pi) ou à six pieds (6 pi) d'un tel
6 point? » Je pourrais vous répondre précisément.

7 Mais la nature de qu'est-ce qu'on fait à
8 l'heure actuelle, le développement du projet du
9 secteur du GNR, ça fait en sorte que c'est des
10 questions qui sont difficiles à répondre
11 précisément. Donc, je...

12 Q. **[183]** Monsieur...

13 R. Je ne peux pas... Oui, allez-y.

14 Q. **[184]** Monsieur Regnault, ma problématique est la
15 suivante. Vous avez une demande qui, elle, est
16 passablement précise dans le présent dossier, sur
17 des volumes, sur les cibles... Bien, pas sur les
18 volumes, sur les cibles, les pourcentages et les
19 prix.

20 Vous demandez de pouvoir contracter vingt
21 (20 Mm³) à quarante millions (40 Mm³) de plus pour
22 rencontrer votre cible de cinq (5 %) à dix pour
23 cent (10 %). Mais en même temps, vous nous
24 dites : « Il y a un déficit ». Mais vous nous
25 dites : « Le déficit peut se résorber. Il va se

1 deux, trois ans, avant qu'on atteigne les volumes
2 réellement prévus. Et...

3 Q. **[185]** Quand vous signez un contrat avec un
4 producteur, avez-vous une idée, de par les
5 questions que vous lui avez posées, du temps que ce
6 producteur va prendre pour rencontrer ses
7 obligations? Est-ce que vous faites une analyse de
8 ça, « Bien, le projet, il est bien avancé » ou « Il
9 est sécore »?

10 C'est parce que vous nous dites aussi que
11 les projets qui sont déjà en activité, c'est
12 beaucoup plus fiable. Ce qui est signé, en
13 principe, va être livré. C'est plus pour les
14 projets où vous signez un contrat, puis c'est un
15 projet qui va être livré dans un an ou dans six
16 mois ou dans deux ans. Alors, vous faites-vous une
17 tête de ce qui risque d'arriver?

18 R. Je voudrais juste terminer ma réponse...

19 Q. **[186]** Oui.

20 R. ... avant de répondre à cette seconde question.
21 Dans notre plan d'approvisionnement puis dans le
22 processus d'approvisionnement puis la stratégie
23 d'approvisionnement qu'on vous a présentés, on vous
24 présente justement comment on va faire pour évaluer
25 nos besoins en termes d'approvisionnement de GNR.

1 Puis on le dit. On va lancer des appels
2 d'offres annuellement. Puis c'est au moment de
3 lancer les appels d'offres qu'on va se questionner
4 à savoir c'est quoi nos besoins dans les deux
5 prochaines années pour atteindre nos cibles.

6 Puis cette réflexion-là va tenir en compte,
7 justement, des prévisions de volumes puis du
8 rapprochement qu'on va avoir vu, dans l'historique
9 des différents projets, entre les volumes
10 contractuels puis les volumes réellement livrés.

11 Donc, t'sais, cette question-là, elle va...
12 Puis, t'sais, Vincent... monsieur Regnault a
13 répondu à cette question-là, puis l'a mentionné :
14 t'sais, on est en évolution dans ce marché-là et on
15 doit être en constante... t'sais, on doit être
16 flexible, puis on doit être en constante analyse de
17 l'évolution des projets du marché et tout ça; et ce
18 qu'on vous propose comme stratégie
19 d'approvisionnement le permet, de faire ça, et on
20 va l'analyser de façon annuelle, les besoins qu'on
21 a de besoin, justement en fonction des écarts qu'on
22 va voir.

23 Q. [187] O.K. Monsieur Duquette, vous êtes très
24 généreux dans vos réponses, mais ça ne répond pas
25 vraiment à ma question. Je reformule, en fait, la

1 deuxième question, là, parce que ça me permet de
2 peut-être avoir une réponse un peu plus courte puis
3 un peu plus précise.

4 Quand vous contractez avec quelqu'un qui
5 n'est pas déjà en opération, mais qui sera en
6 opération sur un horizon de X, Y ou Z, est-ce que
7 vous évaluez et est-ce que vous prenez en compte
8 dans votre contrat cette capacité de livrer ce à
9 quoi il s'est engagé contractuellement?

10 R. Non, on ne le prend pas en considération dans le
11 contrat, là, pour répondre précisément à votre
12 question, mais on va le prendre en considération
13 dans nos prévisions de volume. On va regarder les
14 probabilités que ces projets-là vont réellement
15 injecter les volumes qu'ils... pour lesquels ils
16 s'engagent.

17 Q. **[188]** Pourquoi vous ne prenez pas vos prévisions en
18 considération dans le contrat?

19 R. On... Je dis qu'on ne le prend pas en
20 considération, là, mais c'est sûr qu'on va remettre
21 en question les prévisions qui vont nous être
22 données par les producteurs. Par exemple, on va
23 demander des informations précises sur les intrants
24 qu'ils prévoient recevoir, les tonnages qu'ils
25 prévoient recevoir, les volumes de biogaz qui sont

1 produits, si c'est un site d'enfouissement. Des
2 informations qu'on demande à l'avance puis qui nous
3 permettent d'évaluer si, en effet, il va être en
4 mesure de répondre ou non aux obligations
5 contractuelles pour lesquelles il s'engage. Puis...
6 Et voilà. Pour mon...

7 M. VINCENT REGNAULT :

8 R. Pour je veux juste ajouter...

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Q. **[189]** Oui, mais...

11 M. VINCENT REGNAULT :

12 R. Juste peut-être ne pas oublier... S'il vous plaît,
13 Maître Sicard, je vais juste compléter la réponse.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Q. **[190]** Oui, oui, oui.

16 R. ... que les contrats sont signés, généralement, une
17 année ou deux années avant que le contrat puisse
18 entrer en service, que le projet entre en service.
19 Donc, il y a souvent bien des choses qui se
20 produisent durant ces deux années-là qui font en
21 sorte qu'un projet va, pour toute sorte de raisons,
22 commencer à injecter à un rythme moindre que quand
23 il prend son rythme de croisière. C'est tout.

24 Q. **[191]** O.K. Est-ce que c'est prévu dans vos contrats
25 de pouvoir... parce que ça arrive souvent où ils

1 injectent à un « rythme de croisière », comme vous
2 dites, moindre au début et plus à la fin? Est-ce
3 que vous le... Vous allez le prendre en compte, je
4 comprends ça, là, dans vos prévisions.

5 R. Mais je pense...

6 Q. **[192]** Mais est-ce que vous le mentionnez dans le
7 contrat puis vous le prévoyez?

8 R. Mais je pense que vous avez pu prendre connaissance
9 de tous les contrats, Maître Sicard, puis vous êtes
10 à même de constater que ce n'est pas prévu dans les
11 contrats.

12 Q. **[193]** O.K. Mais je veux vous entendre. Alors, est-
13 ce qu'il n'y aurait pas lieu...

14 R. En tout cas.

15 Q. **[194]** Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de... Vous
16 signez le contrat... Je comprends, vous signez le
17 contrat deux ans avant que ça commence. Mais est-ce
18 qu'il n'y aurait pas lieu de prévoir au contrat
19 qu'au moment où les livraisons vont débiter, il
20 peut y avoir une modification des montants, des
21 livraisons ou des clauses pour changer des prix ou
22 pour... Je sais que vous pouvez avoir dans certains
23 cas, des pénalités; dans d'autres cas, non; dans
24 d'autres... Mais est-ce qu'il n'y a pas lieu de
25 prévoir que les modalités contractuelles vont

1 pouvoir être révisées de façon à ce qui devient un
2 contrat soit plus près de la livraison?

3 M. RAPHAËL DUQUETTE :

4 R. Les contrats prennent déjà en considération ces
5 frais-là. On... Vous l'avez vu dans les contrats,
6 il y a des... Bon, ce n'est pas le cas pour tous
7 les contrats, mais il y a plusieurs contrats qui
8 ont des pénalités en cas de non-livraison, qu'il y
9 a des pénalités en cas de délai de livraison. Puis
10 il y a même des projets qui... il y a des contrats
11 que vous avez pu voir qu'il y a des QCA qui
12 évoluent dans le temps aussi. Donc, c'est déjà pris
13 en considération.

14 Q. **[195]** Et une révision des volumes?

15 R. C'est, comme je le dis, il y a déjà des contrats
16 comme ça.

17 Q. **[196]** Mais pas tous?

18 R. Effectivement.

19 Q. **[197]** O.K. À la page 14 toujours de cette même
20 pièce, vous nous dites à la ligne 27 que, une des
21 solutions pour répondre à cet écart et aller
22 chercher les volumes qu'il vous manque :

23 Le troisième mécanisme vise plutôt des
24 ententes d'approvisionnement de court
25 terme. Énergir y aurait recours, au

1 besoin, dans des situations où les
2 volumes reçus des producteurs ne
3 permettraient pas d'atteindre le seuil
4 réglementaire en vigueur.

5 Cette troisième option d'aller chercher du court
6 terme, vous la présentez comme une troisième
7 option. J'aimerais comprendre, dans l'optique où
8 vous nous dites que l'écart peut se résorber, que
9 c'est des prévisions que vous faites, là,
10 l'historique n'est pas encore bien, bien solide.
11 Pourquoi les volumes de court terme ne seraient pas
12 votre première solution plutôt que votre troisième?

13 Madame la Présidente, je me permets de vous
14 laisser savoir que je risque de déborder avec le
15 temps de réflexion pour obtenir les réponses.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci de la note.

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. Maître Sicard, ce qu'on présente, la référence où
20 vous nous amenez, on présente trois mécanismes pour
21 répondre aux cibles. Alors, vous suggérez qu'on
22 devrait utiliser du Spot pour atteindre nos cibles
23 fixées par le Règlement. C'est ce que je comprends
24 comme premier mécanisme. C'est ce que je comprends
25 de votre question.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Q. **[198]** Non. Je voudrais savoir si ce ne serait pas
3 le premier mécanisme à utiliser pour combler les
4 écarts, les déficits, par exemple ce sept point
5 cinq (7,5) ou pour le vingt à quarante millions
6 (20-40 M) que vous voulez aller chercher pour
7 combler ce qui est contracté mais n'est pas livré.

8 M. VINCENT REGNAULT :

9 R. Maître Sicard, c'est parce que ce que vous suggérez
10 ici, c'est de combler un manque à gagner par des
11 volumes. Donc ce que vous dites...

12 Q. **[199]** Non, non.

13 R. ... c'est contractez cent vingt millions (120 M)...
14 Puis je m'excuse si ça prend plus de temps que vous
15 pensiez. Des fois vos questions ne sont pas tout à
16 fait très claires. C'est pour ça qu'on est obligé
17 de se consulter.

18 Q. **[200]** Oui.

19 R. Mais laissez-moi terminer s'il vous plaît! Donc, ce
20 que vous nous dites, c'est qu'on contracterait cent
21 vingt millions (120 M). On a des livraisons de cent
22 dix (110 M). Et, là, vous nous dites, bien, allez
23 acheter le dix millions (10 M) qu'il vous manque
24 sur le marché Spot. Est-ce que c'est ce que vous
25 nous suggérez de faire?

1 Q. **[201]** Je vous demande pourquoi vous ne feriez pas
2 ça.

3 R. À cause du prix du GNR sur le marché Spot, Maître
4 Sicard.

5 Q. **[202]** Vous préférez donc à la place, par exemple,
6 aller augmenter les volumes du contrat Archaea puis
7 aller chercher à combler ce déficit-là sur vingt
8 (20) ans?

9 R. Ça nous semble effectivement être la meilleure
10 stratégie pour combler le manque à gagner pour
11 atteindre une cible. Maintenant, quand vous dites
12 que c'est sur vingt (20) ans, effectivement c'est
13 sur vingt (20) ans. Mais l'excédent ou la quantité
14 contractuelle additionnelle par rapport aux
15 quantités qui doivent être livrées peut être régulé
16 à tous les ans. C'est ce qu'on vous explique, ce
17 que monsieur Duquette vous a expliqué, ce qu'on a
18 expliqué dans plusieurs DDR aussi et dans la
19 preuve. Qu'à chaque année il y aurait une
20 réévaluation de la quantité dont on avait besoin
21 pour tenir compte de la réalité que chacun des
22 projets vivait et faire en sorte qu'on ne se
23 retrouve pas avec des quantités trop grandes de
24 GNR, qu'on en ait suffisamment pour rencontrer les
25 cibles.

1 Q. **[203]** O.K.

2 R. C'est bon? C'est clair?

3 Q. **[204]** C'est clair ce que vous me dites.

4 R. Super!

5 Q. **[205]** Et c'est la raison pour laquelle vous n'iriez
6 pas avec du marché Spot même pour combler juste
7 l'écart entre le contracté puis le livré?

8 R. Je ne suis pas certain comment vous l'avez formulé.
9 Mais ma réponse, je pense qu'elle est dans les
10 notes. Je l'ai expliqué pourquoi on n'irait pas
11 chercher du marché spot pour répondre aux cibles.

12 Q. **[206]** Ce n'est pas pour répondre aux... bien ce
13 n'est pas juste pour répondre à la cible, là, parce
14 que vous avez déjà contracté les volumes. En
15 principe, par contrat ils sont là. C'est les
16 livraisons qui n'arrivent pas.

17 R. C'est en... oui, mais pour répondre au Règlement,
18 on doit livrer les volumes...

19 Q. **[207]** Oui, oui, mais alors, c'est l'écart...

20 R. Le Règlement ne parle pas de contracter, mais il
21 parle de livrer.

22 Q. **[208]** O.K. Mais moi, je vous parle de l'écart entre
23 la livraison et ce qui est contracté, que vous...
24 pour le moment, vous le mettez à sept point cinq
25 (7,5), vous nous dites que maintenant c'est plus,

1 là, mais dans votre preuve c'est à sept point cinq
2 millions de mètres cubes (7,5 Mm3).

3 C'est de ce sept point cinq (7,5 Mm3) dont
4 je parle pour aller le chercher sur du court terme
5 plutôt que dans un contrat de vingt (20) ans. Puis
6 là, votre réponse vous la maintenez, là, c'est
7 celle que vous venez de me donner parce que le
8 court terme, selon vous, ce serait trop cher.

9 Q. [209] Exactement.

10 R. O.K.

11 Q. [210] Maintenant...

12 R. Puis... et parce qu'on peut ajuster en fonction
13 de...

14 Q. [211] Éventuellement.

15 R. ... de l'évolution des... exactement.

16 Q. [212] O.K. Vous nous dites... On change de sujet.

17 Toujours à la même pièce, mais aux pages 28 et 29
18 aux lignes 25 et suivantes, donc ça continue de 28
19 à 29 :

20 D'autre part, une durée de 20 ans
21 apparaît requise pour le développement
22 des projets, notamment les projets de
23 la filière québécoise. L'engagement
24 d'Énergir d'acheter du GNR d'un
25 producteur pour une période de 20 ans

1 R. Généralement, oui.

2 Q. **[213]** O.K. Maintenant, en avez-vous signé de tels
3 contrats à date?

4 R. Quand vous dites « de tels contrats », qu'est-ce
5 que vous voulez dire par « tels »? Juste pour qu'on
6 soit certain qu'on s'entend.

7 Q. **[214]** Le contrat était de vingt (20) et ça
8 rassurait l'investisseur ou le prêteur que vous
9 soyez dans le portrait, ça a sécurisé tout le monde
10 et donc le rendement attendu et les frais de
11 financement s'en sont trouvés amoindris et le prix
12 a été plus compétitif.

13 Est-ce que ça s'est concrétisé? Est-ce
14 qu'il y a eu au moins un contrat avec un producteur
15 québécois, là, qui répond à ce que vous avez écrit
16 dans ce paragraphe?

17 R. Moi, j'aurais tendance à vous dire, là, puis
18 peut-être que je ne vois pas votre trappe, là, mais
19 peut-être que j'aurais tendance à vous...

20 Q. **[215]** Mais il n'y a pas de trappe, il y a des
21 questions.

22 R. J'aurais tendance... O.K. Bien j'aurais tendance à
23 vous dire, tous les contrats qu'on a signés avec
24 nos... les producteurs québécois tombent dans cette
25 catégorie-là. Je...

1 Q. **[216]** O.K. Et vous considérez que donc tous les
2 prix obtenus étaient compétitifs par ces
3 producteurs québécois, selon vous?

4 R. Je dirais globalement, oui.

5 Q. **[217]** Pas globalement, je cherche pour chacun des
6 contrats.

7 R. Bien on va... bien voulez-vous qu'on les passe un
8 par un? Non, mais en fait je m'excuse, Maître
9 Sicard, là, je ne veux pas être... je m'excuse, là,
10 je vais retirer ce que je viens de dire, mais je
11 pense effectivement que les contrats que nous avons
12 signés sont des contrats qui ont été signés après
13 des négociations où on a obtenu des renseignements
14 qui étaient nécessaires pour nous, pour nous faire
15 notre tête et c'était à chacun... dans chacun des
16 cas, moi, je suis convaincu qu'on a signé des
17 contrats à des prix qui étaient justifiés et
18 compétitifs... compétitifs, oui. Je...

19 Q. **[218]** Compétitifs par rapport à quoi?

20 R. Bien par rapport à qu'est-ce qu'on voyait un peu
21 dans le marché. Est-ce que c'était plus bas? Pas
22 nécessairement. Mais c'était généralement des prix
23 qui pour nous étaient acceptables en fonction
24 des...

25 Q. **[219]** Compétitifs par rapport à quoi?

1 R. Bien, par rapport à qu'est-ce qu'on voyait un peu
2 dans le marché. Est-ce que c'était plus bas? Pas
3 nécessairement. Mais c'était généralement des prix
4 qui pour nous étaient acceptables en fonction des
5 modèles financiers qui nous étaient présentés, des
6 rendements qui nous étaient présentés.

7 En fonction également de l'impératif que
8 j'ai mentionné à quelques reprises, de voir la
9 filière québécoise de production... le GNR se
10 développer.

11 Q. **[220]** Maintenant, quand vous envoyez vos équipes
12 pour suivre et aider... bien en fait, fournir de
13 l'assistance, là, à ces producteurs et futurs
14 producteurs qui vont vous livrer du GNR ou qui vont
15 se développer, est-ce que les producteurs vous
16 paient pour ce... Est-ce que les producteurs paient
17 Énergir pour ce service-là ou c'est un service qui
18 est offert dans l'espoir d'obtenir le contrat?

19 R. Les producteurs ne paient pas Énergir pour ce
20 service-là. Énergir ne rend pas ce service-là pour
21 voir un contrat ou un projet particulier se
22 produire.

23 Énergir a mis sur pied cette équipe pour
24 permettre ou pour encourager, favoriser le
25 développement de la filière du gaz naturel au

1 Québec, comme je pense que c'est souhaité par le
2 gouvernement québécois.

3 Évidemment, la façon de le faire, c'est
4 d'avoir une relation avec chacun des producteurs.
5 Mais l'objectif principal, l'objectif de cette
6 équipe-là, est de développer la filière du GNR au
7 Québec et non pas de développer un projet en
8 particulier ou des projets en particulier.

9 Q. [221] O.K., merci.

10 R. Bienvenue.

11 Q. [222] Alors, toujours à la même pièce, à la page
12 29, aux lignes 19 à 24, vous nous dites :

13 Il lui donne la possibilité de
14 diversifier ceux-ci en termes de
15 sources...

16 On parle de... « Il », c'est Énergir.

17 ... de volumes et d'origine
18 géographique, ce qui constitue une
19 bonne pratique pour
20 l'approvisionnement. En effet, cela
21 réduit le risque de voir une
22 diminution ou une rupture de son
23 approvisionnement en le répartissant
24 sur un plus grand nombre de projets
25 aux spécificités différentes. Ainsi,

1 Énergir disposera d'un portefeuille
2 d'approvisionnement en GNR...

3 Ça sera « GSR » maintenant, là.

4 ... plus stable en termes de volumes
5 reçus, moins sujet aux fluctuations
6 advenant un nombre plus restreint de
7 projets.

8 Je comprends, même si vous ne l'avez pas
9 mis dans vos critères de ce paragraphe que, pour
10 Énergir, le volume par contrat et une diversité de
11 volume a une importance pour aider à minimiser vos
12 risques?

13 R. Ça fait partie des choses, effectivement, qu'on
14 considère, de la même façon que je vais le faire si
15 je mets mon chapeau de responsable des
16 approvisionnements gaziers. On a un certain nombre
17 de fournisseurs avec des volumes qui diffèrent, des
18 périodes qui diffèrent.

19 Je pense que de façon globale, quelque soit
20 un peu le secteur, là, c'est une façon de réduire
21 un risque en diversifiant ses sources
22 d'approvisionnement.

23 Q. **[223]** O.K. Donc, est-ce que je dois comprendre que
24 la diversification des volumes m'emmène à penser
25 que vous ne voudriez pas qu'un seul producteur ou

1 fournisseur soit responsable d'une très grande
2 partie de vos volumes de GNR?

3 R. Vous avez raison. C'est pourquoi, quand on regarde
4 les différentes propositions qui nous sont faites,
5 par exemple prenons un Archaea pour prendre lui, là
6 - je pense que c'est l'éléphant dans la pièce,
7 auquel vous réferez - bien, on a quatre sites.

8 Donc, on a un cinquante millions de mètres
9 cubes (50 Mm3), mais qui viennent de quatre sites
10 différents. Donc, pour moi ça répond à... c'est une
11 mesure de mitigation du risque qui est associé à un
12 seul producteur.

13 Q. **[224]** Parce qu'il y a un seul producteur, O.K. Quel
14 type pour celui-là? Un producteur.

15 R. C'est ça. Oui.

16 Q. **[225]** Maintenant, selon vous, quel est le
17 pourcentage limite de vos volumes de GNR que
18 devrait détenir un seul fournisseur par site?
19 Mettons-le comme ça.

20 R. Malheureusement... C'est une excellente question,
21 Maître Sicard, mais je n'ai pas de réponse à cette
22 question-là. Ce que je peux vous dire, c'est qu'on
23 est confortable avec la composition actuelle du
24 portefeuille, mais je n'ai pas de... Ça dépend d'un
25 ensemble de circonstances, là. Je ne serais pas en

1 mesure de vous le dire, de vous donner une balise.

2 Q. **[226]** Vous n'avez pas évalué à l'interne, là, est-ce
3 ce qu'il y a un volume qu'on ne veut pas confier à
4 un seul site parce que c'est un trop gros
5 pourcentage de notre GNR?

6 ... parce que c'est un trop gros pourcentage de
7 notre GNR?

8 R. Non.

9 Q. **[227]** Ça nous ferait courir un trop gros risque?
10 Vous n'avez pas situé ça, O.K.

11 R. Non.

12 Q. **[228]** Maintenant, je passe à la page 31, toujours
13 de la même pièce, merci. Ah, non, on l'a couvert,
14 ça. Je m'excuse. Page 31, lignes 16 à 19. Vous nous
15 dites à cette page-là :

16 Fortis est autorisée par le Greenhouse
17 Gas Reduction Regulation à payer
18 31 \$/GJ pour du GNR.

19 Donc, je dois comprendre qu'il peut payer jusqu'à
20 trente et un dollars du gigajoule (31 \$/GJ) pour le
21 GNR? Est-ce que c'est ce que vous avez...

22 R. Oui. Oui, oui.

23 Q. **[229]** O.K.

24 R. C'est notre compréhension également.

25 Q. **[230]** O.K. Et ce montant sera augmenté

1 annuellement d'un taux équivalent à l'inflation.

2 « Pour sa part, Enbridge situe le prix du GNR entre
3 20 \$/GJ et 30 \$/GJ. » Donc, il va l'acquérir, lui,
4 entre vingt (20 \$/GJ) et trente dollars du
5 gigajoule (30\$/GJ) comme indiqué au Tableau?

6 R. Bien, en fait, je ne sais pas à quel prix il
7 l'acquiert, là, mais Enbridge a situé, a estimé et
8 évalué...

9 Q. **[231]** Sa marge?

10 R. ... le prix quelque part entre vingt et trente
11 dollars (20-30 \$).

12 Q. **[232]** O.K. Vous, par contre...

13 R. Oui.

14 Q. **[233]** ... vous demandez à être autorisé de signer
15 des contrats jusqu'à quarante-cinq dollars du
16 gigajoule (45 \$/GJ). Dans la perspective où
17 Enbridge c'est canadien, c'est ici, et Fortis l'est
18 également aussi, pouvez-vous m'expliquer pourquoi,
19 vous, vous demandez, et ce serait important pour
20 vous de pouvoir aller jusqu'à quarante-cinq dollars
21 (45 \$)? Est-ce qu'il n'y aurait pas un montant un
22 peu moindre que le quarante-cinq (45) qui rendrait
23 la vie tolérable à Énergir?

24 R. Bien en fait, c'est parce que je pense que dans
25 votre... dans la question que vous posez, il manque

1 une patte, là, dans l'équation. C'est-à-dire qu'il
2 y a un quarante-cinq dollars (45 \$), mais il y a
3 surtout un vingt-cinq dollars (25 \$) de coût moyen
4 qu'on s'engage à respecter.

5 Ce qui est significativement plus bas par
6 exemple que Fortis, là, qui a le droit de payer
7 jusqu'à trente et un dollars (31 \$), donc un coût
8 moyen de trente et un dollars (31 \$). Donc t'sais,
9 je pense que ça, c'est
10 un aspect qui est important.

11 Puis l'autre chose, bien, le quarante-cinq
12 dollars (45 \$), on l'a pris des différentes
13 propositions qui nous ont été faites dans le cadre
14 de l'appel d'offres. Ça nous semblait être un prix
15 raisonnable comme limite, comme fourchette
16 supérieure, au-delà de laquelle on reviendrait à la
17 Régie pour expliquer - et évidemment, vous auriez
18 l'occasion de faire vos représentations - pour
19 venir expliquer pourquoi on voulait le faire.

20 Je trouvais ça... On trouvait que c'était
21 intéressant de... comme garde-fou pour la Régie et
22 les intervenants, de ne pas uniquement avoir un
23 coût moyen de vingt-cinq dollars (25 \$), que si on
24 avait demandé un coût moyen de vingt-cinq dollars
25 (25 \$), on aurait pu signer des contrats à

1 cinquante-cinq dollars (55 \$), si on l'avait
2 souhaité.

3 Puis là, on s'est dit : « Bien, le message
4 qu'on va envoyer à la Régie, c'est que nous,
5 au-delà de quarante-cinq dollars (45 \$), on
6 s'engage à venir vous voir. » Puis il y a aussi
7 un... Il ne faut pas oublier, là, il y a aussi un
8 signal qu'on souhaite envoyer au marché à l'égard
9 de notre intérêt pour le gaz naturel renouvelable.

10 Je vous ai dit, là, que notre compétiteur
11 principal, c'était Fortis. Bien, avec un prix à
12 quarante-cinq dollars (45 \$), bien les gens sont
13 conscients que nous aussi on est capable, pour des
14 projets qui l'exigent ou qui le justifient, on est
15 capable de donner des prix qui sont concurrentiels
16 dans le marché actuel.

17 Mais il n'en demeure pas moins que le
18 quarante-cinq dollars (45 \$)... évidemment, tout le
19 monde me fait la blague quand ils me croisent dans
20 des conférence ou dans des rencontres, ils me
21 disent : « Bien, on va signer à 45 \$ » puis on leur
22 dit : « Bien non, c'est un coût maximum. Nous,
23 c'est un coût moyen qu'on vise, puis bien en-deçà
24 du 25 \$. » Fait qu'il y a...

25 Ça nous apparaissait la bonne chose, entre

1 autres, pour des questions d'allégement
2 réglementaire puis éviter justement d'avoir à
3 revenir trop souvent avec la... auprès de la Régie
4 de l'énergie.

5 Q. **[234]** O.K. Si la Régie refusait votre quarante-cinq
6 dollars (45 \$) puis vous disait : « Bon, bien
7 écoutez, Fortis, là, qui semble être un de vos
8 concurrents importants est à 31, on va vous
9 permettre de signer jusqu'à 35 », vous seriez à ce
10 moment-là compétitif avec Fortis; et si on vous
11 disait : « On va vous permettre de signer jusqu'à
12 35, puis revenez dans un an, deux ans, puis on
13 parlera d'inflation ou de changement de prix, un
14 des deux », est-ce que ça ne donnerait pas...

15 Puis je ne parle pas du vingt-cinq (25),
16 là. On reviendra sur celui-là. Est-ce que
17 trente-cinq dollars (35 \$) ne permettrait pas, face
18 à ce que vous venez de me dire, à Énergir de
19 demeurer concurrentiel?

20 R. Je pense qu'on vient... on vient réduire
21 l'allégement réglementaire qu'on souhaite obtenir
22 avec la demande et les balises qu'on fait.

23 Q. **[235]** O.K. De combien de temps, selon vous?

24 R. Je pense immédiatement, là, parce que si vous
25 regardez les résultats de l'appel d'offres, on en a

1 des projets agricoles qui sont intéressants, qui
2 sont dans ces... qui sont au-dessus du trente-cinq
3 dollars (35 \$), Maître Sicard.

4 Q. **[236]** Oui, je sais, mais ils seraient mis de côté
5 pour tout de suite ou ces gens-là devraient réviser
6 leurs prix.

7 R. Bien je pense que c'est une erreur... c'est une
8 erreur qu'on les mette de côté parce que ça
9 participe justement au développement de la filière,
10 là. Puis là évidemment, je ne parle pas des
11 contrats...

12 Q. **[237]** Oui. O.K.

13 R. ... des propositions dans l'appel d'offres, là, je
14 parle des contrats conçus au Québec, là.

15 Q. **[238]** O.K. Alors, selon vous, pour répondre à la
16 demande au Québec, il faudrait que le prix soit à
17 quarante-cinq dollars (45 \$) maximum pour pouvoir
18 acheter toute la palette de producteurs québécois?

19 R. Je...

20 (INTERRUPTION DE LA TRANSMISSION)

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Il y a eu un problème. Teams trouvait que la
23 réunion était trop longue, alors elle a fermé
24 d'elle-même. On ne prend pas ça personnel, mais...
25 Il manque encore un deux minutes d'ajustement

1 technique, là. On vous demande votre patience. On
2 pense que... O.K. Bien là, il n'y a plus de
3 « feedback », là, ça fait que... Alors, Maître
4 Sicard, ne vous en faites pas, on ne vous retiendra
5 pas... O.K. Parfait. Alors ça s'est fermé de façon
6 inopinée, là, alors...

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Q. **[239]** Oui, je vous dirais que je... on venait de
9 couvrir la possibilité d'avoir à trente-cinq
10 dollars (35 \$), je pense. Et est-ce qu'on avait...
11 on m'avait répondu sur ce sujet, si je ne me trompe
12 pas, Monsieur Regnault?

13 M. VINCENT REGNAULT :

14 R. Oui, oui, bien en fait, je pense que pour
15 résumer... parce que je pense que j'ai commencé à
16 répondre alors qu'on perdait la connexion, là,
17 mais...

18 Q. **[240]** Bien c'est ça, ça a coupé.

19 R. Mais en gros ce que je vous dirais, c'est que notre
20 proposition c'est d'établir un coût moyen de
21 vingt-cinq dollars (25 \$) avec un coût maximal, un
22 prix maximal de quarante-cinq dollars (45 \$). Je ne
23 serais pas prêt aujourd'hui, là, évidemment à... je
24 n'ai pas l'intention de modifier ma preuve... notre
25 preuve pour baisser à trente-cinq dollars (35 \$),

1 là. Pour nous, c'est la proposition qui convient le
2 mieux au marché actuel.

3 Q. **[241]** En fait, ce que vous me disiez, c'était
4 qu'une proposition plus faible, à trente-cinq
5 dollars (35 \$), ne répondrait pas à votre condition
6 d'allégement réglementaire et j'allais vous poser
7 la question - ça me revient, là, au moment où ça a
8 coupé, avec ce que vous me dites - l'allégement
9 réglementaire, vous visez une période X, là, où
10 vous pouvez vivre avec ces chiffres-là.

11 Alors, si on vous mettait à trente-cinq
12 dollars (35 \$), je parle du coût maximal, vous
13 m'avez répondu que ça n'allégerait rien du tout,
14 puisqu'il y a des contrats au Québec que vous
15 voudriez signer tout de suite, qui sont à plus que
16 ça?

17 R. Oui, je... Il y avait beaucoup de choses dans votre
18 question, là, c'est pour ça que j'hésitais un petit
19 peu, là, mais...

20 Q. **[242]** Mais j'essaie de récupérer où on était.

21 R. Oui, c'est ça, mais il y a effectivement un certain
22 nombre de contrats ou de projets où les prix
23 envisagés sont dans ces eaux-là ou supérieurs au
24 trente-cinq dollars (35 \$).

25 Ceci étant dit, la proposition qu'on fait,

1 on espère, va nous mener au vingt-cinq... à tout le
2 moins au cinq (5) et dix pour cent (10 %)
3 éventuellement, là. Puis comme on a indiqué, si
4 jamais un jour on pense que ce n'est pas possible
5 de s'y rendre ou de respecter ces balises-là, bien
6 on reviendra pour les faire modifier, là, mais pour
7 l'instant, c'est l'espoir qu'on a.

8 Q. **[243]** O.K. Madame la Greffière, je vais revenir à
9 la pièce B-0732, pour la dernière de questions,
10 mais j'en ai une petite avant à faire sur la pièce
11 B-0750, qui sont vos réponses aux demandes de
12 renseignements de l'ACEFQ, à la page 10.

13 Je vais vous résumer ce qui est dit aux
14 réponses 6.1, 6.2, et 6.3. Vous indiquez, dans ces
15 réponses - ça touche un peu les questions que
16 maître Therriault vous a posées un peu plus tôt -
17 que certains soumissionnaires ont tout simplement
18 retiré leur offre suite à des discussions avec vous
19 ou ont augmenté leur prix.

20 Alors, j'ai compris de vos réponses ce
21 matin à maître Therriault que c'est le type d'appel
22 d'offres que vous avez choisi de faire qui a mené à
23 ce résultat de : les gens se sont retirés après que
24 vous ayez ouvert les appels d'offres parce que ce
25 n'était pas contraignant puis les gens ont modifié

1 leur prix après que vous ayez eu des discussions
2 avec eux.

3 J'ai bien compris? Parce que ce n'est pas
4 un mode... vous ne tenez pas, là, des appels
5 d'offres contraignants?

6 M. RAPHAËL DUQUETTE :

7 R. Oui, c'est effectivement le cas.

8 Q. **[244]** O.K. Mais ceux qui ont changé leur prix,
9 est-ce qu'ils ont donné des motifs pour avoir
10 changé leur prix?

11 R. Il y a plusieurs raisons, là, mais c'est à force de
12 discussions, en réalisant les conditions
13 contractuelles, par exemple, qui étaient peut-être
14 trop contraignantes pour certains au niveau des
15 assurances qu'ils devaient donner sur les dates de
16 livraison. Il y a des producteurs qui ont décidé de
17 retirer leur offre.

18 Q. **[245]** Non. Moi, je vous parle de retirer l'offre.
19 Ça, j'avais compris, vous l'avez bien couvert avec
20 monsieur Therriault. Je vous parlais de... Est-ce
21 que vous m'entendez bien?

22 R. Oui, puis ce sera la même...

23 Q. **[246]** Alors, je parlais de l'augmenta... Vous avez
24 eu des discussions avec les soumissionnaires puis
25 ils ont augmenté leurs prix. Alors, les raisons les

1 plus importantes qui vous ont, je présume, qu'ils
2 vous ont dit pourquoi, ou ils vous ont dit « Bien,
3 si tu nous demandes ça, nous, notre prix va être
4 ça », mais c'était quoi les raisons pour augmenter
5 le prix?

6 R. La réponse va rester la même, c'est sensiblement la
7 même chose, les pénalités, les délais de
8 livraison... C'est sensiblement les mêmes raisons.

9 Q. **[247]** Les mêmes raisons...

10 R. Oui.

11 Q. **[248]** ... qui ont fait qu'ils ont augmenté leur
12 prix, O.K. Est-ce que c'est courant, suite à un
13 appel d'offres, même si ce n'est pas un appel
14 d'offres contraignant, qu'après que vous ayez pris
15 connaissances desdites offres, des soumissionnaires
16 augmentent leur prix?

17 R. Bien dans les faits, on a fait deux appels d'offres
18 dans les cinq dernières années. Puis dans les deux
19 cas, il y a eu des situations, de mémoire, qu'il y
20 a eu, oui, des modifications aux caractéristiques
21 qui avaient été fournies par les soumissionnaires.

22 Q. **[249]** Oui, mais je présume qu'Énergir fait aussi
23 des appels d'offres pour du gaz naturel ordinaire,
24 là. Puis quand vous faites des appels d'offres pour
25 du gaz naturel ordinaire, est-ce que les gens

1 changent leurs prix?

2 M. VINCENT REGNAULT :

3 R. C'est deux mondes complètement différents, Maître
4 Sicard. On ne peut pas faire cette comparaison-là.
5 La réponse à votre question c'est non, évidemment.
6 Puis c'est des appels d'offres qui se passent à
7 l'intérieur de quelques heures, quand ce n'est pas
8 quelques minutes. Le marché du gaz naturel, c'est
9 un marché qui est extrêmement liquide contrairement
10 au... puis qui n'est pas en développement, qui
11 n'est pas en développement comme l'est le domaine
12 du GNR. Donc, c'est vraiment... C'est difficile de
13 comparer, de comparer les deux.

14 Q. **[250]** Vous avez maintenant procédé à deux appels
15 d'offres. Puis vous avez eu les mêmes résultats,
16 des offres, des prix augmentés, des offres retirées
17 et tout. Avez-vous considéré que... Puis, entre
18 autres, vous me parlez de pénalité, date de
19 livraison. Avez-vous considéré qu'il y aurait des
20 conditions ou des éléments que vous pourriez
21 divulguer ou inscrire au niveau de votre prochain
22 appel d'offres pour éviter ce genre de retournement
23 de situation?

24 M. RAPHAËL DUQUETTE :

25 R. On évalue le processus d'appel d'offres à chaque

1 fois qu'on lance un nouvel appel d'offres. On
2 évolue aussi dans notre processus. Puis tout est
3 remis en cause à chaque fois. Donc, la réponse très
4 courte, c'est oui, on analyse toutes les
5 possibilités.

6 Q. **[251]** O.K. Dernier sujet, Madame la Présidente.
7 B-0732, page 61 ligne 24 et suivantes. C'est la
8 pénalité facturée ou non facturée, mais non payée
9 par Saint-Hyacinthe. Vous nous dites à la page 61 :

10 Tout d'abord, il appert que le montant
11 qui devrait ultimement être facturé à
12 Saint-Hyacinthe est beaucoup plus
13 élevé que le montant « relativement
14 modeste » de 46 174 \$ indiqué dans la
15 décision D-2021-158. En date du 8
16 décembre 2021 (date de la suspension
17 de l'article 13.2.2.2 CST), le montant
18 total des pénalités découlant des
19 déséquilibres de Saint-Hyacinthe
20 s'élevait à 825 413 \$.

21 Dans la D-2021-158, la Régie vous a demandé au
22 paragraphe 738 et suivants de soit charger la
23 pénalité au client, soit de l'assumer lui-même,
24 vous-même. Avez-vous envoyé une facture de huit
25 cent vingt-cinq mille quatre cent treize

1 (825 413 \$) à Saint-Hyacinthe?

2 M. VINCENT REGNAULT :

3 R. Non.

4 Q. **[252]** O.K. Avez-vous fait une demande de révision
5 de la décision D-2021-158?

6 R. Non plus.

7 Q. **[253]** Vous demandez maintenant à la Régie d'en
8 venir à une autre conclusion parce que le montant
9 de la pénalité est plus important que ce que vous
10 aviez initialement indiqué. Est-ce que j'ai bien
11 compris?

12 R. Pour les motifs qui sont exposés dans notre
13 requête, Maître Sicard.

14 Q. **[254]** Pour les motifs qui sont exposés dans votre
15 dossier. Mais est-ce que ça a avoir avec le fait
16 que le montant ne soit plus le même parce qu'il y
17 avait une décision sur le quarante-six mille
18 (46 000 \$), sur la pénalité qui devait représenter
19 quarante-six mille (46 000 \$)?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Madame la Présidente, le témoin vient de le
22 mentionner. Les motifs sont mentionnés à la
23 demande. Donc, je comprends la même question qui
24 est demandée. C'est un des motifs qui a été évoqué.
25 Mais ils sont mentionnés dans notre demande.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 O.K.

3 Q. **[255]** La pénalité de huit cent vingt-cinq mille
4 quatre cent treize (825 413 \$) a été fixée selon
5 les termes des Conditions de service?

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. Oui.

8 Q. **[256]** O.K. Maintenant, est-ce que je me trompe ou
9 ces conditions de service et cette pénalité
10 existent afin de protéger l'ensemble de la
11 clientèle et la tenir indemne face à des coûts que
12 pourraient encourir Énergir pour des déséquilibres
13 de livraison en vertu de son entente avec TCPL?

14 Me VINCENT REGNAULT :

15 R. C'est justement notre point, Maître Sicard, c'est
16 qu'il n'y a pas eu de coûts qui ont été encourus.

17 Q. **[257]** O.K. S'il n'y a pas eu de coûts qui ont été
18 encourus quel est le problème pour qu'Énergir
19 assume les coûts?

20 R. Je ne comprends pas votre question, Maître Sicard.

21 Q. **[258]** Vous me dites qu'Énergir n'a pas encouru de
22 coûts, mais là il y a... il y a une pénalité, là,
23 qui vaut huit cent vingt-cinq mille quatre cent
24 treize (825 413), qui devrait être versée à
25 Énergir...

1 R. Puis ce qu'on dit...

2 Q. **[259]** ... par Saint-Hyacinthe.

3 R. Il y a des... une des choses qu'on explique dans
4 notre preuve c'est que ces coûts-là n'ont pas
5 été... n'ont pas été encourus, ce ne sont pas des
6 coûts réels. Il y a une demande de renseignements
7 qui a été faite, Maître Sicard, pas plus tard que
8 la semaine dernière je crois, dans laquelle on a
9 répondu...

10 Q. **[260]** Hum, hum. Oui.

11 R. ... qu'il n'y avait pas de coûts qui avaient été
12 encourus. Mais il y a une condition de service qui
13 prévoit quelque chose et con...

14 Q. **[261]** J'ai compris que les coûts étaient beaucoup
15 moindres, de votre réponse, mais pas qu'il n'y en
16 avait pas.

17 R. Bien les coûts... en fait, là... le... si vous
18 voulez, là, je pense qu'effectivement on peut la
19 regarder, là, il y avait... je pense qu'on parlait
20 d'une... d'une somme estimée. C'est même pas des
21 coûts réels à mon avis qui ont été... c'est pas des
22 coûts réels qui ont été encourus en fait, ça j'en
23 suis certain. Douze mille dollars (12 000 \$),
24 quelque chose comme ça.

25 Q. **[262]** O.K. Pour vous aider, là, c'est la pièce

1 B-736. Est-ce que ça vous est déjà arrivé de ne pas
2 charger la pénalité prévus à 13.2.2.2 à un de vos
3 clients pour le motif que c'était pas... la
4 pénalité telle que calculée n'était pas
5 représentative du coût réel assumé?

6 Mme CATHERINE SIMARD :

7 R. Alors je... je prends la parole et j'en profite
8 pour vous...

9 Q. **[263]** Bonjour.

10 R. ... vous saluer un peu tardivement. En réponse à
11 votre... à votre question, la réponse c'est non,
12 parce qu'il y avait seulement la Ville de Saint-
13 Hyacinthe pour qui cette pénalité s'appliquait
14 pour... pour la période avant... avant la
15 suspension de la clause.

16 Q. **[264]** O.K. Puis est-ce qu'il y a quelque chose...
17 vous pouvez peut-être me répondre - ça va être ma
18 dernière question, Madame la Présidente - est-ce
19 qu'il y a quelque chose dans les Conditions de
20 service qui permet à Énergir de faire varier la
21 pénalité par rapport au texte de l'article d'un
22 client à l'autre?

23 R. Non, il n'y a rien dans les Conditions de service
24 qui me permet de faire ça, d'où... d'où la demande
25 de la rétroactivité de la suspension de la clause.

1 Q. [265] O.K. Je vous remercie tous, Membres du panel,
2 et je vous salue, je vous souhaite une bonne
3 continuation. Et, Madame la Présidente, j'ai
4 terminé et je vous remercie pour le temps qui m'a
5 été alloué.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie, Maître Sicard. Alors nous allons
8 passer à la preuve du GRAME. Oui, contre-
9 interrogatoire, excusez-moi. C'est parce que
10 j'étais... c'était... Désolée, on est vendredi,
11 quatorze heures vingt (14 h 20). J'ai contre-
12 interrogatoire par le GRAME. J'ai soixante (60)
13 minutes. Est-ce que c'est toujours à peu près la
14 période de temps?

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Selon peut-être les réponses, là, ça va peut-être
17 être un petit peu plus court, mais je ne peux pas
18 nécessairement vous le garantir, là, j'ai évalué
19 environ soixante (60) minutes, mais je vais essayer
20 d'être claire, là, dans mes questions pour éviter
21 un temps de réflexion trop long de la part des
22 témoins.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Non, c'est parfait. Si jamais ça devait dépasser
25 quinze heures quinze (15 h 15) je... je pense qu'on

1 va continuer la semaine prochaine, par exemple.

2 Est-ce que ça vous va?

3 Me GENEVIÈVE PAQUET :

4 Oui, oui, il n'y a pas de problème.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait.

7 Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Donc...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Alors allez-y.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Q. **[266]** Très bien. Donc, bonjour à tous, Geneviève
13 Paquet pour le Groupe de recommandation et d'action
14 pour un meilleur environnement. Comme il a été
15 demandé par... par madame la présidente, là, j'ai
16 envoyé au greffe, là, la... la pièce confidentielle
17 que je voulais aborder, là. Il y en a seulement
18 une, donc je demanderais à madame la greffière si
19 vous avez bien reçu mon message, de peut-être, tout
20 de suite afficher la pièce B-0748, s'il vous plaît,
21 qui est la réponse à la demande de renseignement
22 numéro 27 de la Régie, en page 16. C'est Gaz Métro-
23 9, document 4.

24 Peut-être qu'on peut commencer quand même,
25 ce n'est peut-être pas nécessaire que vous voyez

1 tout de suite la réponse, mais c'est en fait, je
2 voulais référer à la grille de pointage qui a été
3 utilisée pour l'appel d'offres de novembre deux
4 mille vingt et un (2021). Et puis ça, s'est
5 présenté par Énergir en réponse à la question 7.1.

6 Puis une question qui est plutôt générale,
7 pour commencer. On voit les critères avec le
8 pointage associé aux critères. Pour le critère
9 « acceptabilité », Énergir indique, entre
10 parenthèses : « Dont social, environnemental... »
11 avec trois petits points de suspension. Donc, est-
12 ce que vous pourriez... C'est la page 16, Madame la
13 Greffière. Merci. Peut-être qu'on peut juste
14 descendre un peu pour voir la réponse. Parfait,
15 merci.

16 Donc, pour le critère « acceptabilité »,
17 Énergir réfère à l'acceptabilité sociale et
18 environnementale. Donc, est-ce qu'il y a d'autres
19 éléments qui sont pris en considération, dans le
20 cadre de ce critère?

21 M. RAPHAËL DUQUETTE :

22 R. Non, c'est assez large déjà, « Acceptabilité
23 sociale et environnementale ». Donc, oui, c'est les
24 seuls points.

25 Q. [267] Puis est-ce que vous pourriez élaborer un peu

1 sur la manière dont ce critère-là est pris en
2 compte ou il est déterminé par Énergir? Puis pour
3 quelle raison on va accorder des points selon le
4 critère d'acceptabilité?

5 M. VINCENT REGNAULT :

6 R. Excusez-nous, peut-être nous donner juste un
7 instant parce qu'on a répondu à une question, de
8 mémoire, à ce sujet-là, je pense, dans la plus
9 récente qu'on a déposée au début de la semaine,
10 puis on veut juste la retrouver.

11 M. RAPHAËL DUQUETTE :

12 R. Bon, avec le temps qui s'est écoulé, je vous
13 demanderais quand même de répéter la question, s'il
14 vous plaît?

15 Q. [268] Bien, en fait, c'était vraiment pour savoir
16 de quelle manière vous accordez les points, les [REDACTED]
17 [REDACTED] qui sont prévus pour ce critère-là.
18 Donc, comment c'est pris en considération, ce
19 critère, pour Énergir.

20 R. Donc, le critère d'acceptabilité sociale, ce qu'on
21 a dit dans une des DDR dont je ne me rappelle plus
22 le numéro ni la pièce ni l'intervenant qui avait
23 posé la question, mais en gros ce qu'on disait pour
24 résumer, c'est qu'on prend en considération le fait
25 que le promoteur ait entamé des discussions avec

1 les autorités locales, avec la population locale.

2 Donc, que le projet soit connu de la population

3 puis qu'il y ait une acceptabilité et qu'il

4 s'intègre bien dans le milieu. Et puis qu'il y ait

5 un plan d'acceptabilité sociale qui soit élaboré.

6 Donc, c'est comme ça qu'on analyse ce facteur-là.

7 Q. **[269]** Puis ça, c'est peut-être plus par rapport à

8 l'acceptabilité sociale, mais au niveau

9 environnemental, est-ce qu'il y a des critères, là?

10 R. Mais ça se rejoint aussi, là, c'est l'intégration

11 dans le milieu, l'impact que ça peut avoir pour...

12 sur la population. Est-ce qu'il y a des plans de,

13 de gestion des odeurs, de gestion des extrants

14 gazeux, et caetera, et caetera, là. Donc, c'est de

15 façon très générale, là. On regarde...

16 Q. **[270]** Parfait, merci. Puis si on prend les critères

17 approvisionnement responsable. Celui-là, c'est de

18 quelle façon il a été appliqué, là? De quelle façon

19 on accorde des points pour ce critère-là?

20 R. Bien, encore une fois, on a répondu à une DDR à ce

21 sujet-là, là. C'est un formulaire de... qu'on fait

22 remplir, là, qui demande des questions très

23 spécifiques, là, sur les approvisionnements, la

24 façon de s'approvisionner de chacun des promoteurs,

25 là, mais je vais tenter de chercher, là, la DDR

1 plus spécifiquement, là, mais on avait envoyé le
2 formulaire en question, là, dans la DDR, en annexe,
3 là. Donc, laissez-moi quelques instants, là, je
4 vais vous référer à la bonne cote. C'est la 9, doc.
5 6, B-0751, dans laquelle ce formulaire-là dont je
6 fais mention est mis en réponse. Annexe 2.4.

7 Q. **[271]** O.K. Merci. Puis dans ces questions, dans les
8 questions du formulaire, est-ce qu'on demande, là,
9 le type d'intrant qui est utilisé, là, comme
10 matière première par les producteurs?

11 R. Non, on ne pose pas cette question. C'est surtout
12 des questions en référence aux normes ISO14001.
13 Donc, et d'autres normes là, de santé et sécurité
14 au travail, ce type de questions-là.

15 Q. **[272]** Donc, c'est en fonction des réponses du
16 producteur à ce formulaire-là que vous évaluez, là,
17 la possibilité d'accorder des points, selon ce
18 critère d'approvisionnement responsable, c'est ça?

19 R. Exact.

20 Q. **[273]** Et puis dans la grille de pointage qui a été
21 utilisée, là, qui est toujours affichée, est-ce
22 que... qui était utilisée pour le dernier appel
23 d'offres, est-ce qu'on retrouve certains points qui
24 sont accordés aux projets québécois, par exemple,
25 là, je pense au critère profil du soumissionnaire

1 où on voit, là, entre parenthèses, l'expérience, la
2 capacité financière, la localisation. Est-ce que ça
3 a un lien avec le fait que le projet est produit
4 sur le territoire du Québec?

5 R. En effet, là, c'est dans le profil du
6 soumissionnaire, là, on... on a donné des points
7 aux projets québécois, là, à hauteur de [REDACTED]
8 [REDACTED], là, pour les projets québécois.

9 Q. [274] O.K. Donc, l'aspect, là, localisation, ce
10 n'est pas nécessaire par rapport à la distance au
11 réseau d'Énergir, mais c'est vraiment le fait que
12 le producteur soit situé au Québec?

13 R. Exact.

14 Q. [275] Parfait, merci. À la fin de votre réponse,
15 Énergir indique que le pointage associé à chacun
16 des critères évoluera lors des futurs appels
17 d'offres pour s'adapter au marché, pour aider à
18 discriminer des projets trop similaires ou pour
19 intégrer de nouveaux critères qui pourraient être
20 requis dans les futurs appels d'offres.

21 Donc, en lien avec cette affirmation-là,
22 est-ce qu'Énergir pense que la grille des critères
23 pourrait être modifiée pour inclure des points
24 supplémentaires qui seraient relatifs à l'intensité
25 carbone suite à l'Étape E?

1 R. Comme on le dit dans cette réponse-là, là, les
2 critères sont appelés à évoluer dans le temps. Par
3 contre, là, on ne peut pas, aujourd'hui, vous dire
4 comme la... les règlements sur les carburants
5 propres vont avoir un impact, là, sur ces critères-
6 là. Puis on va en parler plus amplement dans
7 l'Étape E.

8 Q. [276] D'accord. Merci. Maintenant, je demanderai à
9 Madame la Greffière de pouvoir afficher la pièce
10 B-0764. Gaz Métro-8, Document 4, en page 11. Ce
11 n'est pas une pièce qui est confidentielle. C'est
12 dans votre complément de preuve, oui, à la page...
13 merci, à la page 11. C'est le... Au quatrième
14 paragraphe, Énergir indique que... par rapport, là,
15 à la section Provenance, Énergir indique :

16 De plus, dans le mécanisme
17 d'approvisionnement par appel
18 d'offres, Énergir attribuera des
19 points supplémentaires aux projets
20 québécois, ce qui les favorisera par
21 rapport aux projets provenant de
22 l'extérieur de la province.

23 Là, vous m'avez indiqué qu'il y avait déjà [REDACTED]
24 [REDACTED] qui étaient accordés, là, en fonction de la
25 provenance, qui serait situé au Québec. Est-ce que

1 cette volonté, là, d'attribuer des points
2 supplémentaires aux projets québécois, ça va se
3 refléter dans le prochain appel d'offres, là, qui
4 est prévu par Énergir?

5 R. Oui.

6 Q. **[277]** Puis est-ce que vous savez combien de points
7 seront accordés pour les projets québécois?

8 R. À ce jour, non, on ne le sait pas, là. On est en
9 train d'analyser, là... comme je le disais, on est
10 en train de faire nos analyses pour voir quels
11 seront les critères et quels seront les pointages
12 qu'on accordera à chacun des critères.

13 M. VINCENT REGNAULT :

14 R. Je me permets peut-être juste d'ajouter, Maître...
15 le fait que... Paquet - excusez-moi - que les
16 projets québécois, en fait, ils passent dans le
17 premier grand mécanisme de notre stratégie
18 d'approvisionnement, c'est-à-dire par les contrats
19 de gré à gré, puis on les accompagne depuis le
20 début, là. Donc... Puis, généralement, le deuxième
21 mécanisme, celui de l'appel d'offres, c'est un
22 mécanisme qu'on va déclencher alors que ces
23 projets-là, de... qui sont généralement des projets
24 québécois, bien, ils ne sont pas en suffisamment
25 grand nombre pour nous permettre d'atteindre une

1 cible. Donc... Puis il faut... On va continuer à
2 les favoriser dans le prochain appel d'offres, là,
3 comme on est en train de regarder comment on va le
4 calibrer exactement, là, mais il n'en demeure pas
5 moins qu'à la base, ce qu'on fait, c'est qu'on
6 les... généralement, on va les capter par
7 l'intermédiaire, là, des projets qui sont en
8 développement...

9 Q. **[278]** Merci.

10 R. ... dont on est beaucoup plus proche.

11 Q. **[279]** Parfait. Merci pour la précision, Monsieur
12 Regnault. Là, vous indiquez ce matin, je pense que
13 c'est mon confrère, maître Therriault, que même si
14 le projet... le contrat avec Archaea était
15 approuvé, vous aviez toujours l'intention de lancer
16 un appel d'offres, là, cet automne. Mais j'en
17 comprends de la réponse de monsieur Duquette que
18 vous ne seriez pas nécessairement en mesure de
19 déposer la nouvelle grille, là, de critères qui est
20 envisagée pour cet appel d'offres?

21 R. Bien en fait, on n'a pas l'intention de déposer de
22 grille de critères d'appel d'offres, là, je ne
23 pense pas que ce soit... on ne recherche pas
24 d'approbation ici, là...

25 Q. **[280]** Non.

1 R. ... pour cette question-là.

2 Q. **[281]** Non, non, je comprends, c'est ça, c'est qu'on
3 avait la... on avait la volonté de vous demander
4 peut-être si la réflexion était assez avancée puis
5 que cette grille était déjà prête, de peut-être
6 vouloir la déposer au présent dossier, mais là j'en
7 comprends que vous êtes encore en analyse, là, par
8 rapport aux critères qui... au pointage, là, pour
9 la grille de critères.

10 R. Exact.

11 Q. **[282]** Parfait.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Juste une précision là-dessus, Madame la
14 Présidente, là, je crois que dans votre décision
15 D-2022-067, ça avait été spécifié que les...
16 justement les critères reliés à la sélection des
17 appels d'offres ne faisaient pas partie du cadre de
18 l'étape D, là, puisque ça revenait à... je ne veux
19 pas charcuter vos mots, mais à s'immiscer, là, dans
20 la gestion des affaires internes d'Énergir.

21 Donc, notre compréhension c'est de dire que
22 la spécification de ces critères-là d'appel
23 d'offres ne font pas partie de la détermination de
24 la Régie dans l'étape D.

25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. **[283]** D'accord. Donc, de toute façon ça termine mes
3 questions sur ce point-là. Merci. - Donc, je
4 demanderais si vous le voulez bien, Madame la
5 Greffière, afficher la pièce B-0732, qui est Gaz
6 Métro 8, Document 1, en page 19, où Énergir
7 présente au tableau 1 les fourchettes des coûts de
8 production du GNR selon les matières premières qui
9 sont utilisées.

10 Et puis on voulait savoir, à la page 19...
11 Oui. On voulait savoir si à ce jour si Énergir
12 avait conclu des contrats d'approvisionnement avec
13 des producteurs, parce qu'on voit qu'il y a des
14 approvisionnements qui sont de la catégorie
15 agricole, là, qui sont présentés dans la preuve,
16 mais est-ce que vous êtes en mesure de savoir s'il
17 y a des contrats d'approvisionnement avec des
18 producteurs qui produisent des récoltes de culture
19 énergétique ou qui utilisent en fait, là, des
20 récoltes de culture énergétique?

21 M. RAPHAËL DUQUETTE :

22 R. Il n'y a aucun contrat, là, qu'on a signé à ce jour
23 qui définit ces intrants comme étant de la récolte
24 de culture énergétique.

25 Q. **[284]** Et puis en réponse... puis là ce n'est pas

1 nécessaire d'afficher la pièce, là, on va essayer
2 de sauver un peu parce que...

3 En réponse à la demande de renseignements
4 du GRAME où justement on demandait si vous aviez
5 l'intention de conclure des contrats
6 d'approvisionnement en GNR dont la matière première
7 serait issue de récoltes de culture énergétique,
8 Énergir répondait qu'elle ne pose pas de conditions
9 aux intrants qui sont employés dans la mesure où
10 ceux-ci respectent les réglementations en vigueur.

11 Donc, bien qu'Énergir ne pose pas de
12 conditions pour les intrants qui sont employés,
13 est-ce qu'Énergir a l'intention de prendre en
14 compte le type d'intrants et leur intensité carbone
15 dans le cadre des contrats futurs en lien avec
16 l'étape E et la possibilité qu'un tarif basé sur
17 l'intensité carbone soit approuvé par la Régie?

18 M. VINCENT REGNAULT :

19 R. Bien en fait, la réponse courte à votre question...
20 en fait, la réponse dépend de la suite des choses.
21 Comme vous le savez, là, on a demandé à l'ensemble
22 des producteurs qui ont déposé une proposition dans
23 le cadre de l'appel d'offres de fournir l'intensité
24 carbone de leur GNR.

25 Aujourd'hui, il n'y a pas de façon... en

1 fait, le RCP vient d'entrer en vigueur, là, il y a
2 quelques mois, donc le marché va se développer, on
3 va voir éventuellement ce qui va ressortir de ça et
4 voir quels sont les options, les possibilités pour
5 valoriser cette intensité carbone là d'une façon ou
6 d'une autre et d'en réduire dans la mesure du
7 possible, là, le coût d'acquisition du GNR pour que
8 les sommes à récupérer de la clientèle soient plus
9 faibles.

10 Donc, c'est difficile de vous donner une
11 réponse précise, mais c'est certain qu'on va suivre
12 de près l'évolution de la réglementation, l'étape E
13 va venir, on va avoir une décision éventuellement
14 puis on pourra agir en conséquence à ce moment-là.

15 Q. [285] D'accord, merci. Donc, pour mes prochaines
16 questions, justement, je voulais aborder avec vous
17 le Règlement sur les combustibles propres. On a
18 déposé une version sur le SDÉ, sur C-GRAME-0146.

19 Puis là, je vous rassure tout de suite, on
20 ne va pas passer en détail le règlement, mais
21 seulement quelques articles auxquels je voulais
22 faire référence.

23 Donc, si c'était possible, Madame la
24 Greffière, de l'afficher, c'est C-GRAME-0146, aux
25 pages 50 et suivantes. On retrouve la section

1 des effets nocifs sur l'environnement.

2 Donc, on voulait savoir... je sais que le
3 règlement a été adopté récemment, là, mais dans
4 quelle mesure est-ce qu'Énergir tient compte de ce
5 concept de changement indirect dans l'utilisation
6 des terres dans le cadre de ses approvisionnements
7 en GNR?

8 R. Je pense que tantôt monsieur Duquette vous disait
9 qu'au niveau des intrants, on s'assurait évidemment
10 que ça réponde à la réglementation qui était en
11 vigueur. Cette réglementation-là, donc, elle est
12 nouvelle. On va évidemment tous très bien se
13 l'approprier.

14 C'est commencé, c'est bien commencé de
15 notre côté, là, mais l'impact que je vois à l'égard
16 des cultures énergétiques c'est qu'ils ont à ce
17 moment-là... pourrait être valorisé d'une façon
18 différente ou ne pas être valorisé aux termes de la
19 RCP, ce qui aurait un impact sur sa valeur
20 potentielle. Donc, je vous dirais que c'est à ce
21 moment-là qu'on tiendrait compte de cette nouvelle
22 réglementation-là.

23 Q. **[286]** Donc... Merci. Donc, je comprends que dans le
24 passé, Énergir n'en tenait pas nécessairement
25 compte, mais vous avez l'objectif de pouvoir en

1 tenir compte.

2 Puis dans votre présentation en page 16 -
3 ce n'est pas nécessaire non plus de l'afficher -
4 mais hier, Énergir indiquait qu'on vise une
5 valorisation potentielle des unités de conformité
6 comme solution à court terme pour encourager la
7 demande volontaire.

8 Donc, dans cette optique-là, est-ce
9 qu'Énergir pourrait prioriser les producteurs dont
10 les charges d'alimentation sont admissibles aux
11 unités de conformité, là, en vertu du Règlement sur
12 les combustibles propres?

13 R. C'est possible, mais on est toujours en train
14 d'analyser le règlement de fond en comble et on
15 vous revient à l'étape E avec plus de détails pour
16 cette stratégie par rapport à ce règlement.

17 Q. **[287]** Donc, peut-être ma prochaine question sera
18 aussi considérée comme un peu prématurée, mais je
19 vais vous la poser, puis si vous êtes capable d'y
20 répondre tout de suite, bien, vous le mentionnez,
21 là, mais on voulait savoir si, selon Énergir,
22 est-ce que ça serait possible d'acquérir du GNR qui
23 est issu de charges d'alimentation qui ne serait
24 pas admissible en vertu du règlement, aux unités de
25 conformité, mais tout de même considérer qu'il y a

1 des attributs environnementaux qui sont associés à
2 ces
3 volumes-là?

4 R. Oui, c'est possible d'avoir une valeur à du GNR qui
5 ne répondrait pas nécessairement à l'ensemble des
6 critères, là, de la RCP, mais qui entrerait dans
7 les critères par exemple, là, dans le cadre du
8 SPEDE, là, avec RDOCK.

9 Q. **[288]** Bon, merci. Maintenant, je demanderais...
10 j'aborde un autre sujet. Je demanderais à madame la
11 greffière de pouvoir afficher la pièce
12 C-GRAME-0147. Ça a été déposé ce matin.

13 C'est une annonce du gouvernement qui vise,
14 là, la prolongation et la modification du programme
15 de soutien à la production de gaz naturel
16 renouvelable. Puis ça a été abordé, là, bien
17 notamment hier lors de la présentation, c'est
18 monsieur Duquette, je pense, qui indiquait
19 qu'advenant qu'Énergir ne soit pas en mesure de
20 combler l'approvisionnement, là, avec des
21 producteurs québécois dans les prochains mois, il
22 pourrait y avoir une possibilité que ces derniers
23 décident de vendre le GNR ailleurs, et puis ça a
24 été abordé également par monsieur Regnault, là, ce
25 matin la préoccupation d'Énergir par rapport à ça.

1 Et puis en réponse à mon confrère, maître
2 Therriault, vous indiquiez que par rapport au
3 programme de soutien à la production de gaz naturel
4 renouvelable, il y a une obligation d'injecter dans
5 le réseau du Distributeur, et puis pour le
6 programme de traitement des matières organiques par
7 biomécanisation et compostage, c'est une obligation
8 de consommer le GNR au Québec. En fait, c'est pour
9 une consommation, là, au Québec.

10 Le document qu'on a déposé ce matin annonce
11 effectivement la prolongation du PSPGNR jusqu'au
12 trente et un (31) mars deux mille vingt-quatre
13 (2024) et également, si on va un petit peu plus bas
14 sur la première page, Madame la Greffière, outre sa
15 prolongation, là, au quatrième paragraphe, la
16 nouvelle mouture du PSPGNR inclut les ajustements
17 suivants : arrimage avec le programme de traitement
18 des matières organiques par biomécanisation et
19 compostage, en permettant désormais aux projets
20 ayant bénéficié de ce dernier de participer au
21 PSPGNR pour les aspects connexes au réseau gazier.

22 Il y a également une révision à la hausse
23 du montant maximal, là, en subventions, qui va de
24 douze millions (12 M) à quinze millions (15 M).
25 Donc, ça semble être des bonnes nouvelles, là, pour

1 les producteurs.

2 Ma question, c'était de savoir si, selon
3 votre connaissance, là, du... et vos contacts avec
4 les promoteurs de projets de GNR, quelle est la
5 proportion de ceux qui ont reçu des subventions
6 soit du PSPGNR ou soit du PTMOBC? Est-ce que vous
7 avez une idée, là, des proportions par rapport aux
8 subventions qui sont versées?

9 R. En termes de montant ou en termes de nombre de
10 projets?

11 Q. **[289]** Non. Nombre de projets, le nombre de
12 producteurs, là, qui décident, par exemple, parce
13 qu'il y a plus de contraintes par rapport... le
14 PTMOBC, il y a une obligation de consommation au
15 Québec, là, de ce qu'on en comprend,
16 c'est peut-être un peu plus contraignant.

17 Donc, est-ce que vous savez si certains
18 décident de seulement... de pouvoir bénéficier de
19 la subvention du PSPGNR? Selon votre connaissance,
20 là, du marché, quels sont les producteurs qui
21 bénéficient soit des deux ou soit de seulement un
22 des deux programmes?

23 R. Donc, ces deux programmes qui touchent deux aspects
24 différents de la production de GNR, là, le PSP...
25 Non, je vais commencer avec le PTMOBC, là, qui est

1 géré par le ministre de l'Environnement. Lui a pour
2 objectif principal de réduire la quantité de
3 matières vers les sites d'enfouissement.

4 Donc, c'est un programme qui cible
5 particulièrement les municipalités et les résidus
6 industriels, par exemple, qui pourraient aller vers
7 l'enfouissement. Donc, c'est vraiment un programme
8 qui cible la réduction des matières vers
9 l'enfouissement. Donc, ça cible vraiment certains
10 projets particuliers. Puis c'est pour ça qu'on voit
11 que c'est surtout des projets municipaux qui ont
12 bénéficié de ce programme-là.

13 Tandis que le PSPGNR, lui, cible d'autres
14 types de projets, par exemple des projets plutôt
15 dans le secteur agricole ou des projets plutôt dans
16 le secteur agroalimentaire. Donc, il a pour
17 principal objectif de produire... de favoriser la
18 production de GNR.

19 Donc, c'est deux clientèles, là, si on
20 veut, qui sont différentes. Donc, il n'y a pas
21 vraiment un choix, là, à faire entre : est-ce que
22 j'ai accès à ce programme ou à ce programme-là?
23 C'est plutôt : selon votre type de matières, voici
24 le programme qui s'applique à vous.

25 Q. [290] D'accord. Mais peut-être pour revenir à ma

1 question, est-ce que vous savez, vous avez une
2 connaissance, là, du nombre de producteurs qui
3 bénéficient, par exemple, des subventions de l'un
4 ou l'autre des deux programmes?

5 R. Dans notre complément de preuve, on a un tableau, à
6 la page 17, le B-0761... 763, pardon. Le tableau 3,
7 à la page 17. Donc, dans ce tableau-là, vous voyez
8 les projets, là, qui ont une obligation d'injection
9 versus une obligation de consommation, là, au
10 Québec. Non, excusez. Je vous reviens dans un...
11 Donc, désolé.

12 Donc, on avait répondu à une DDR de la
13 FCEI, la D-0756. Et la question 8.5, le tableau que
14 vous avez là vous présente les projets qui ont une
15 obligation de consommation au Québec et les projets
16 qui ont une obligation d'injection dans le réseau
17 gazier. Puis en fait, vous les voyez là, ceux qui
18 ont une obligation de consommation, c'est ceux qui
19 ont bénéficié du PTMOBC.

20 Ceux qui ont une obligation d'injection,
21 c'est ceux qui ont... bien c'est ceux qui ont soit
22 bénéficié du PSPGNR ou du décret gouvernemental
23 de... Il y a une île... Bien, un décret
24 gouvernemental d'un soixante millions (60 M), là,
25 qui est alloué pour huit projets.

1 Q. [291] D'accord. On va en prendre connaissance.
2 Merci. J'aborde maintenant une question qui porte
3 sur les Conditions de service et Tarifs. Juste pour
4 pouvoir référer au texte exact, je demanderais à
5 madame la greffière de prendre la pièce B-0732, Gaz
6 Métro-8, Document 1, aux pages 65 et 66 où on
7 retrouve, en fait, l'article 11.1... le texte de
8 l'article 11.1.3.5.

9 - Excusez-moi, Madame la Greffière, je sais
10 que je vous fais travailler avec toutes les pièces
11 que j'essaie d'aller un peu plus rapidement. -

12 LA GREFFIÈRE :

13 Je peux avoir la page, s'il vous plaît?

14 Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Oui, c'est la page 65. Et donc, au bas de la
16 page. Si pouvez descendre juste un peu. Donc, là,
17 on voit l'article 11.1.3.5. Puis il y avait une
18 recommandation du GRAME par rapport à une
19 modification qui est suggérée à cet article-là qui
20 avait été approuvée pour Gazifère notamment.

21 Donc, on voulait peut-être... je voulais
22 avoir une précision par rapport... d'Énergir, là,
23 par rapport au texte qu'on retrouve au deuxième
24 alinéa, au deuxième paragraphe de l'article lorsque
25 Énergir indique :

1 Nonobstant ce qui précède, toute
2 nouvelle admission ou augmentation du
3 pourcentage de consommation sujette au
4 tarif de gaz naturel renouvelable ne
5 sera autorisée que s'il est
6 opérationnellement possible pour le
7 distributeur de fournir le client en
8 gaz naturel renouvelable.

9 Donc, comment Énergir applique cette
10 condition « que s'il est opérationnellement
11 possible de fournir le client en gaz naturel
12 renouvelable »? Est-ce qu'il y a un horizon
13 temporel qui est prévu?

14 Mme CATHERINE SIMARD :

15 R. Pour l'instant compte tenu qu'on a les inventaires
16 nécessaires pour répondre à la demande des clients,
17 on n'a pas eu à adresser d'horizon de temps jusqu'à
18 maintenant.

19 Q. **[292]** O.K. Puis si on prend le paragraphe 3 où on
20 indique que : « Dans l'éventualité où le
21 distributeur... » - Et puis là, je suis à la page
22 66, Madame la Greffière, si vous voulez baisser un
23 peu la page, page 66 au milieu à peu près.

24 Dans l'éventualité où le distributeur
25 ne peut rencontrer le pourcentage de

1 gaz naturel renouvelable visé par le
2 client [...]

3 Donc ça, est-ce qu'il y a un horizon
4 temporel également qui est retenu pour déterminer
5 qu'il ne pourra pas rencontrer le pourcentage visé?

6 R. Dans ce cas-là, c'est au courant de l'année au
7 cours de laquelle la demande est faite parce que
8 c'est pour répondre au seuil requis par le
9 Règlement.

10 Q. **[293]** Puis parce que le transfert se fait également
11 à la fin de l'année, le transfert financier?

12 R. Je m'excuse, je ne voulais pas parler du seuil du
13 Règlement, je parlais du règlement financier en
14 effet. Donc, ça se fait à la fin de l'année,
15 exactement.

16 Q. **[294]** D'accord. Merci.

17 Je vais aborder, Madame la Présidente, ma dernière
18 ligne de questions. Donc, je pense qu'on devrait
19 être en mesure de terminer pour quinze heures
20 quinze (15 h 15). Ce sont des questions qui sont en
21 lien avec l'atteinte justement de la cible
22 réglementaire. Donc, je demanderais à madame la
23 greffière, si vous voulez bien afficher la pièce
24 B-0801 qui traite de l'état de l'inventaire et de
25 la socialisation du GNR au trente (30) septembre

1 deux mille vingt-deux (2022) (Gaz Métro-8, Document
2 7) en page 5. Donc, à la section 2 « atteinte de la
3 cible réglementaire », le deuxième paragraphe où
4 Énergir indique :

5 Dans les dernières semaines, Énergir a
6 contacté différents fournisseurs de
7 GNR afin d'obtenir des soumissions en
8 vue d'un achat ponctuel de GNR pour
9 des volumes correspondant à l'écart
10 entre l'inventaire de GNR prévu au 30
11 septembre 2022 et les volumes de GNR
12 manquants pour atteindre la cible
13 [...].

14 Pourriez-vous préciser à quelle date Énergir a
15 débuté ses contacts avec des fournisseurs pour
16 obtenir des soumissions?

17 M. VINCENT REGNAULT :

18 R. Je m'en souviens parce que j'étais en vacances.
19 C'était au mois d'août.

20 Q. **[295]** Parfait. Est-ce qu'Énergir a également tenté
21 de se renseigner sur le marché spot via des
22 courtiers pour pouvoir obtenir les volumes
23 manquants?

24 R. Bien, ça fait partie des discussions qui ont eu
25 lieu. Il faut juste comprendre qu'il n'y en a pas

1 de marché spot. Ça n'existe pas un marché spot
2 comme on l'entend au niveau du gaz naturel. Il n'y
3 a pas d'endroit ou de plate-forme, par exemple, où
4 on peut placer une commande comme on le fait avec
5 le gaz naturel. Donc, on a vraiment été vers les
6 joueurs les plus importants à notre connaissance
7 dans le marché. C'est à ces gens-là qu'on s'est
8 adressé pour avoir des renseignements.

9 Q. [296] D'accord. Là, on me dit que ça a été fait au
10 mois d'août. Mais est-ce que... C'était pour
11 atteindre la cible au trente (30) septembre deux
12 mille vingt-deux (2022). Est-ce qu'Énergir n'aurait
13 pas pu prévoir plutôt des déficits de livraison
14 considérant les informations dont elle dispose
15 notamment... on a vu à la pièce B-0790... Puis ce
16 n'est pas nécessaire de l'afficher, Madame la
17 Greffière. Mais pour les caractéristiques de
18 contrat avec Archaea, on voit qu'il y a des
19 prévisions d'injection de GNR selon Fortis BC qui
20 sont disponibles depuis peut-être décembre deux
21 mille vingt et un (2021). Puis on constate
22 également les résultats d'Énergir en deux mille
23 vingt (2020), deux mille vingt et un (2021) qui
24 démontrent un déficit important de livraison. Est-
25 ce que ça n'aurait pas été plus prudent de

1 commencer ces démarches-là avant?

2 R. Est-ce que ça aurait été plus prudent de faire...

3 En fait, je vous dirais, c'est sûr qu'avec... quand
4 on regarde une situation puis qu'elle s'est déjà
5 produite, on peut toujours se dire, on aurait pu
6 faire les choses différemment. Ceci dit, la
7 question du déficit ou la non-atteinte de la cible
8 s'est présentée un peu plus tard dans l'année. Ce
9 n'est pas une chose qu'on voit venir depuis un an.

10 Puis ensuite je vous dirais que, bon, on
11 est en... Le constat qu'on a fait plus formellement
12 ou plus... oui, plus formellement au mois d'août en
13 faisant les appels, c'est un constat qu'on faisait
14 depuis déjà quelques mois ou, en fait, qu'on voit
15 qui est simplement une situation dans le marché,
16 c'est-à-dire que du GNR disponible à court terme,
17 en quantités suffisantes, à un prix qui fait du,
18 qui fait du sens, je vais le dire comme ça, c'est
19 quelque chose de très difficile, de très difficile
20 à trouver. Donc, pour répondre à votre question, ça
21 aurait été, je pense, difficile d'avoir une
22 conclusion différente même si on avait fait ces
23 vérifications-là formelles. Moi, je vous dis, on
24 les faisait de façon informelle avant.

25 Q. [297] Maintenant si on peut afficher à la page 6

1 s'il vous plaît, Madame la Greffière, à la section
2 « Socialisation du GNR ». Donc, on comprend
3 qu'Énergir a décidé de ne... de ne pas socialiser
4 les unités de GNR qui sont en inventaire, là. À la
5 ligne 11, Énergir indique que :

6 Bien que la socialisation des volumes
7 en inventaire au 30 septembre 2022
8 permettrait à Énergir de se rapprocher
9 de la cible réglementaire de l'année
10 2021-2022, celle-ci juge important de
11 s'assurer que même si elle socialisait
12 des volumes de GNR, elle aurait
13 suffisamment de GNR à sa disposition
14 pour répondre à la demande volontaire
15 de l'année 2022-2023.

16 Donc, ma question va être plus générale. Si Énergir
17 avait réussi, là, à obtenir des prix plus
18 intéressants, là, des prix de vente de GNR plus
19 acceptables, là, pour combler l'écart de seize
20 millions sept cent quarante-quatre mille mètres
21 cubes (16 744 000 m³) pour atteindre la cible, est-
22 ce que la décision de ne pas socialiser les unités
23 en inventaire aurait été la même?

24 R. En fait, il y avait la question du prix, Maître
25 Paquet, effectivement, mais il y avait une question

1 de disponibilité aussi des volumes qui devaient
2 être trouvés pour répondre à la cible. C'est
3 donc... on avait des... des appels qu'on a faits,
4 on pensait pas être en mesure de les trouver pour
5 le trente (30) septembre deux mille vingt-deux
6 (2022).

7 Q. [298] Oui, ça je pense que j'avais... j'avais bien
8 compris, mais par rapport à la... à la
9 socialisation, là, on prend l'hypothèse que vous
10 aviez... vous auriez été en mesure de répondre, là,
11 à la cible puis que vous... avec, là, les unités en
12 inventaire et avec les volumes manquants, donc à ce
13 moment-là est-ce que vous auriez tout de même
14 décidé de conserver les unités en inventaire pour
15 répondre à la demande... pour répondre à la demande
16 de votre clientèle volontaire de l'an prochain?

17 Mme CAROLINE DALLAIRE :

18 R. Oui, en fait il y a plusieurs hypothèses... il y a
19 plusieurs « si » dans ce que vous demandez, mais
20 une chose est sûre c'est que c'est important pour
21 Énergir d'atteindre la cible et c'est une
22 discussion qu'on a déjà eue l'an passé ou en fait
23 au cours de l'étape C. Dans la présentation de
24 l'audience, je me rappelle être venue vous
25 expliquer dans quel moment... dans quelle situation

1 on ne socialiserait pas. C'était présenté assez
2 clairement, là, à l'aide de tableaux dans le
3 PowerPoint et on expliquait qu'une des raisons pour
4 lesquelles on ne socialiserait pas c'est parce
5 qu'on a un enjeu de répondre à la demande
6 volontaire, donc cette raison-là, je pense, est
7 toujours valable. Donc, je... voilà. Ce serait ma
8 réponse.

9 Q. **[299]** D'accord. Donc, pour l'année... bien pour
10 l'année deux mille vingt et un-deux mille vingt-
11 deux (2021-2022), votre proposition en fait c'est
12 de ne pas socialiser les unités qui sont en
13 inventaire de dix-sept millions trente-neuf mille
14 mètres cubes (17 039 000 m³) de GNR disponibles au
15 trente (30) septembre et également de ne pas faire
16 l'acquisition, là, du GNR, qui avait été proposée,
17 là, pour... de l'ordre de trois millions deux cent
18 mille (3 200 000) en raison du prix, là.

19 Maintenant si on veut calculer l'écart avec
20 la... l'atteinte de la cible, là, pour les volumes
21 qui sont manquants, est-ce que c'est exact qu'on
22 doit maintenant additionner les... l'écart qui
23 était de seize millions sept cent quarante-quatre
24 mille (16 744 000) et puis là on doit additionner
25 les volumes en inventaire qui ne seront pas

1 socialisés, de dix-sept mille... dix-sept millions
2 trente-neuf mille mètres cubes (17 039 000 m³)?

3 Parce que là, on ne se retrouve pas juste avec un
4 écart de seize millions (16 M), mais...

5 R. En fait, l'écart, il est présenté je vous dirais à
6 la pièce peut-être à la page 4, si vous pouvez y
7 aller, Madame la Greffière, s'il vous plaît? La
8 pièce qui est à l'écran actuellement. Donc, tableau
9 1. Donc, c'est la ligne bleue, le trente-trois
10 millions (33 M) que vous voyez à la ligne bleue :
11 volume livré moins volume exigible, c'est... c'est
12 l'écart. En supposant que la projection... là, ça
13 reste une projection parce que l'année n'est pas
14 terminée, bien sûr. Mais l'écart est donc de
15 trente-trois millions de mètres cubes (33 Mm³),
16 trente-trois point huit millions de mètres cubes
17 (33,8 Mm³).

18 Q. **[300]** O.K. Et puis donc, si la cible d'un pour cent
19 (1 %) livré... Vous avez fourni le volume qui
20 aurait été nécessaire pour atteindre cette cible-là
21 qui était de soixante millions deux cent quatorze
22 mille mètres cubes (60,214 Mm³). Et puis si on a un
23 écart de trente-trois millions sept cent quatre-
24 vingt-trois mètres cubes (33,783 Mm³), donc on peut
25 affirmer qu'en fait, Énergir va atteindre moins de

1 cinquante pour cent (50 %) de la cible d'un pour
2 cent (1 %) qui est prévue?

3 R. Effectivement, si les chiffres sont exacts. Et je
4 pourrai confirmer, comme je vous le disais, à la
5 fin de l'année, précisément, selon les...

6 Q. **[301]** Oui.

7 R. ... injections réelles et la demande réelle. Mais
8 avec ces chiffres-ci, ça serait effectivement un
9 peu moins que cinquante pour cent (50 %).

10 Q. **[302]** Et puis est-ce qu'Énergir, considérant le
11 fait que, dans le fond, la présente demande est
12 fondée, si on veut, sur le Règlement, sur la
13 quantité de gaz naturel qui doit être livré,
14 découle en fait de ce règlement-là, est-ce
15 qu'Énergir considère quand même que c'est une
16 performance qui est acceptable d'arriver à moins
17 de... Je pense que le calcul, c'est autour de
18 quarante-trois point huit pour cent (43,8 %) ...
19 zéro virgule quarante-trois pour cent (0,43 %), en
20 fait, là, au lieu du un pour cent (1 %), donc pour
21 la moitié de la cible qui était prévue d'un pour
22 cent (1 %) ?

23 R. Alors, je vous dirais qu'heureusement on s'améliore
24 par rapport à l'année passée. Et d'ailleurs, je
25 vous rappellerais, encore dans mon témoignage de

1 l'an passé lors de la présentation où on vous avait
2 expliqué la situation pour deux mille vingt et un
3 (2021). On vous avait aussi exprimé le fait que,
4 probablement, qu'on se retrouverait dans la même
5 situation pour deux mille vingt-deux (2022). Tout
6 ça en raison de la production qui commence, de
7 l'injection qui commence. Donc, on a une évolution
8 dans ces livraisons-là. Et dès l'an prochain,
9 j'espère m'asseoir devant vous et vous dire que les
10 cibles sont atteintes. Mais on savait que ces deux
11 premières années-là seraient plus difficiles.

12 Q. **[303]** Et puis est-ce que c'est votre décision de ne
13 pas socialiser les unités en inventaire et de ne
14 pas se procurer les unités manquantes? Est-ce que
15 ça a été présenté au Comité de suivi sur la filière
16 du GNR ou pas encore?

17 M. VINCENT REGNAULT :

18 R. Pour répondre rapidement et simplement à votre
19 question, la réponse c'est non. Vous savez, la
20 question, un, il n'y avait pas d'approbation ou
21 rien à obtenir de ce comité-là. Ensuite, seulement
22 vous dire que ce n'était pas qu'il y avait une
23 possibilité de le faire puis on a décidé de ne pas
24 le faire, c'est que ce n'était pas possible de le
25 faire. Il n'y avait pas de volume sur le marché.

1 Donc, je comprends que... c'est sûr qu'on
2 aimerait ça les respecter ces règles-là puis les
3 rencontrer, puis on a bon espoir de le faire
4 l'année prochaine. Mais au bout du compte, on
5 n'était pas capable de le faire cette année,
6 donc...

7 Je ne veux pas me répéter, mais le GNR ça
8 reste un marché en plein développement avec tous
9 ses impondérables. Donc, on fait tous les efforts
10 qui sont nécessaires pour y arriver, mais on n'y
11 arrive pas. Puis au grand déplaisir, peut-être, de
12 votre cliente, puis de nous aussi. Ça ne nous fait
13 pas plaisir de ne pas y arriver.

14 Q. **[304]** Je vous remercie. Madame la Présidente, j'en
15 ai pour... j'évalue à cinq (5), dix (10) minutes
16 encore. Donc, si vous voulez que je continue
17 jusqu'à quinze heures trente (15 h 30). Ça serait,
18 je pense, le maximum. Ou sinon, on peut reprendre
19 peut-être la suite lundi matin?

20 LA PRÉSIDENTE :

21 On va vous donner un dix (10) minutes
22 supplémentaires.

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 O.K. Parfait, merci.

25 Q. **[305]** Donc, je vais demander à Madame la Greffière

1 de prendre la pièce B-0790 sur les caractéristiques
2 d'un contrat d'achat de GNR avec Archaea. En page
3 13. Au premier paragraphe, Énergir indique que :

4 Elle a utilisé les données obtenues
5 entre l'automne 2021 et le printemps
6 2022 pour confirmer le besoin de
7 contractualiser une marge de 20 %
8 au-dessus de la cible afin de mitiger
9 le risque de non atteinte de la cible
10 réglementaire de 2023-2024 engendré
11 par la différence potentielle entre
12 les volumes injectés et les volumes
13 contractualisés.

14 Donc, ici, au présent dossier, dans le
15 cadre de l'étape D, la Régie déterminait une
16 balise, là, pour la caractéristique volume du GNR.
17 Une marge contractuelle de vingt pour cent (20 %)
18 au-dessus de la cible serait-elle suffisante pour
19 pouvoir palier aux besoins de la clientèle en achat
20 volontaire l'année subséquente, considérant, là,
21 votre approche de ne pas socialiser le GNR en
22 inventaire pour permettre de le conserver pour la
23 clientèle en achat volontaire?

24 M. RAPHAËL DUQUETTE :

25 R. Donc, le vingt pour cent (20 %), c'est l'évaluation

1 qu'on fait aujourd'hui, là, de la situation, puis
2 comme on a répondu à certaines questions, là,
3 aujourd'hui, on va évaluer, évaluer la situation
4 d'année en année pour le lancement d'appels
5 d'offres, puis on va évaluer nos estimations de nos
6 prévisions de volume qu'on aura de besoin pour
7 atteindre nos cibles réglementaires.

8 Cette année, on a évalué qu'on avait
9 besoin, pour atteindre nos cibles réglementaires,
10 d'avoir cette marge-là contractuelle, versus livrée
11 de vingt pour cent (20 %). Mais, on l'a dit, ça va
12 évoluer puis on va prendre en considération
13 l'évolution, là, des prévisions, là, en cours de
14 route.

15 Q. [306] D'accord. Je vous remercie.

16 R. C'est sûr que le nombre de projets aussi qui va
17 augmenter va faire en sorte, puis, j'ai répondu à
18 certaines questions, là, en début de journée, là,
19 le nombre de projets va faire en sorte qu'on va
20 avoir un écart probablement qui va se rétrécir puis
21 peut-être que cette marge-là va être plus petite
22 dans le futur, puis c'est pour ça, là, qu'on
23 demande qu'il n'y ait pas de balises volumétriques,
24 parce que ça devra être évalué à chaque année.

25 Q. [307] D'accord, merci. Maintenant, je termine par

1 une question par rapport aux calculs pour
2 déterminer, là, la cible de GNR et puis je vous
3 demanderais de prendre la pièce B-0735, Gaz Métro
4 8, Doc. 5, qui est en fait le calcul, là, le calcul
5 de la cible réglementaire. Peut-être une question
6 de précision, là, pour vous, à la page 5, c'est Gaz
7 Métro 8, document 5, oui, à la page 5.

8 Donc, Énergir indique qu'elle juge
9 pertinent de présenter une mise à jour du calcul de
10 la cible du règlement de l'année deux mille vingt
11 et un-deux mille vingt-deux (2021-2022) et là, on
12 indique : cette mise à jour du calcul, la pièce D-
13 10, du dossier R-4119-2020 tient compte du
14 paragraphe 79 de la décision D-2021-0158 qui
15 ordonne à Énergir d'exclure les volumes de
16 livraison de biogaz de Sainte-Sophie, aux fins du
17 calcul prévu au Règlement.

18 Mais selon ma compréhension de la décision
19 D-2021-0158, au paragraphe 79, la Régie indiquait
20 qu'aux fins du calcul prévu au règlement visant à
21 déterminer la quantité de GNR devant être livrée,
22 les volumes de livraison de biogaz de Sainte-Sophie
23 doivent être inclus dans les variables LRA-3, LRA-2
24 et LPA-1.

25 Donc, est-ce que le biogaz de Sainte-Sophie

1 a été inclus dans ces variables, aux fins du calcul
2 de la cible?

3 Mme CAROLINE DALLAIRE :

4 R. Maître Paquet, votre question, elle est très bonne
5 et j'ai posé la même avant l'audience en lisant
6 cette pièce, parce que je voyais aussi une
7 incongruité ici, par rapport à la décision. En
8 fait, le calcul a été bien fait, ce que la personne
9 voulait dire en écrivant, qu'elle a exclu c'est
10 qu'on prenait les volumes totaux auparavant, moins
11 le biogaz de Sainte-Sophie, moins le volume déjà
12 consommé en GNR. Donc, il excluait de son calcul,
13 maintenant la portion biogaz pour ne plus
14 l'enlever, si vous voulez, ou l'extraire des
15 volumes totaux. Donc, tout ça pour dire que vous
16 devez comprendre ici que les volumes de biogaz font
17 bien partis des volumes totaux de livraison, ils
18 sont calculés comme indiqués par la décision de la
19 Régie, là.

20 Q. **[308]** D'accord, je vous remercie. Puis dernière
21 question pour vous. Je vous demanderais, Madame la
22 Greffière, c'est la dernière pièce que je vais vous
23 demander d'afficher, là, la pièce A-0373. Oui, A-
24 0373, qui est l'article « modifiant le Règlement
25 sur la quantité de GNR devant être livré par un

1 distributeur » qui a été publié dans la *Gazette*
2 *officielle du Québec*, le trente et un (31) août
3 deux mille vingt-deux (2022). Donc, je sais que
4 c'est assez récent. Ça a été publié, en fait, avant
5 le dépôt par Énergir, là, du calcul révisé de la
6 cible réglementaire.

7 Si on prend la modification, si on prend
8 l'article 3 du Règlement. Peut-être... je veux
9 juste être certaine, Madame la Greffière va
10 l'afficher, là, pour... Si on prend l'article 3. On
11 modifie le Règlement pour soustraire dans le fond
12 des variables auxquelles on faisait référence, LRA-
13 3, LRA-2 et LPA-1. On va soustraire de ces
14 variables-là... en fait, on ne va pas soustraire,
15 on enlève la mention de soustraction « de toute
16 quantité de gaz naturel renouvelable ». Pour le
17 calcul, là, du numérateur, de la formule.

18 Donc, vous me suivez, Madame Dallaire, je
19 vous vois hocher de la tête. O.K. Donc, est-ce que
20 cette modification-là au Règlement ou plutôt au
21 calcul, à l'article des calculs pour prévoir la
22 cible de livraison de GNR, est-ce que ça va
23 venir... maintenant qu'on doit inclure... pas
24 « inclure », mais qu'on ne soustrait plus, là, le
25 GNR qui est livré, donc on l'inclut, si je

1 comprends bien. Est-ce que cette modification-là va
2 modifier le résultat du calcul qui est prévu pour
3 déterminer la quantité de GNR devant être livrée?

4 Puis peut-être, Madame la Greffière, vous
5 pouvez aller à la page 2, juste pour montrer à
6 tous, là, à quoi je fais référence, là, à l'article
7 3, paragraphe... alinéa 1, paragraphe 2 b), où on
8 indique :

9 par la suppression, dans les
10 paragraphes 2, 3 et 4, de « soustrait
11 de toute quantité de gaz naturel
12 renouvelable »;

13 R. En fait... Là, je n'ai pas... Je pense que vous
14 indiquez juste des indications pour la greffière?

15 Q. **[309]** Oui.

16 R. C'est ça? D'accord.

17 Q. **[310]** En effet, oui.

18 R. Je m'excuse, je cherchais la référence et je ne
19 vous écoutais plus, désolée. Effectivement, ça va
20 changer les cibles, je vous dirais de façon
21 marginale. Ça a très peu d'effet parce que c'est le
22 dénominateur que ça va toucher. Si vous voulez voir
23 un peu l'effet qui est déjà assez facile à
24 calculer, là, à la pièce... je vous réfère encore
25 une fois, c'est la pièce 9 de 4. Donc, une réponse

1 à DDR de la Régie, je n'ai pas la... C'est la DDR
2 27 de la Régie, mais je n'ai pas la cote... 768, B-
3 0768. Donc, c'est le fichier Excel, la fin en
4 annexe, où vous avez le calcul de la cible pour
5 chacune des années. Vous voyez vraiment comment le
6 calcul est fait par rapport au Règlement dans ce
7 tableau-là. Donc, tout ce qu'il faut faire, pour
8 chacune des années, c'est que vous voyez les
9 volumes totaux livrés et vous avez une colonne où
10 vous voyez le GNR livré. Actuellement, on fait une
11 colonne moins l'autre. Avec le nouveau Règlement
12 de... le volume de GNR n'aura plus à être
13 soustrait. Donc, tous les chiffres sont disponibles
14 ici, là, pour recalculer la cible, le volume total.

15 Q. **[311]** O.K.

16 R. Mais je vous le dis, l'effet va être mineur, là,
17 c'est...

18 Q. **[312]** Oui. Je pense que... Bien, sauf erreur, je
19 pense que les fichiers Excel ne sont pas
20 accessibles, là, aux intervenants. Je ne sais pas
21 si ce serait possible de seulement nous fournir,
22 là, le nouveau... dans le fond, le volume révisé,
23 là, pour l'atteinte de la cible de deux mille vingt
24 et un, deux mille vingt-deux (2021-2022), en
25 engagement, seulement pour mettre à jour, si on

1 veut, là, la preuve au présent dossier.

2 R. Donc, vous voulez la cible à jour avec le nouveau
3 Règlement pour deux mille vingt et un, deux mille
4 vingt-deux (2021-2022), c'est ça?

5 Q. **[313]** Oui, avec la formule modifiée, si c'était
6 possible. Bien, en fait, ça serait davantage pour
7 la cible de deux mille vingt-deux, deux mille
8 vingt-trois (2022-2023)... de deux mille vingt-
9 trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024).

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, ça serait l'engagement 4?

12 Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 Je pense qu'on est rendu à 4, sauf erreur.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Non, mais je veux juste m'assurer auprès d'Énergir,
16 que c'est bel et bien un engagement, je m'excuse.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 O.K.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est un engagement, mais juste un petit instant.

21 Peut-être qu'on aurait la réponse à l'instant. Je
22 ne veux pas mettre trop de pression sur madame
23 Dallaire juste avant le week-end, mais juste un
24 petit instant.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je m'excuse, Maître Thibodeau. Mon cerveau est
3 capable d'écouter une conversation en même temps.
4 Pouvez-vous répéter ce que vous avez dit?

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Je disais que madame Dallaire avait peut-être la
7 réponse à fournir tout de suite, pour répondre à
8 l'engagement et je crois que... Je vois un
9 hochement de tête. Donc, je pense que oui.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K. Madame Dallaire, est-ce que... Et ça, c'était
12 l'autre conversation que j'avais. Est-ce que vous
13 êtes en mesure de nous donner le chiffre avec
14 toutes les modifications? Donc, je ne sais pas si
15 les exportations, là... je n'ai pas les...

16 Donc, c'est 3b)... 1a)... le premier
17 alinéa, par l'insertion annuellement, pour
18 consommation finale dans le territoire sur lequel
19 il porte son droit exclusif.

20 Donc, il faut enlever les volumes
21 d'exportation. Je pense que c'est...

22 Me NICOLAS ROY :

23 S'il y en avait.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [314] S'il y en avait. En mettant votre pièce ou en

1 fait, les chiffres à jour, pourriez-vous prendre
2 toutes les modifications possibles prévues au
3 nouveau Règlement?

4 R. Absolument. En fait, la réponse à votre demande,
5 Madame la Présidente, est simple parce qu'il n'y en
6 a pas, les volumes sont à zéro. Donc, les volumes
7 au point d'interconnexion qui étaient considérés
8 auparavant comme faisant partie des volumes pour
9 atteindre la cible, donc ils sont à zéro, ces
10 volumes-là. Alors, ça ne change rien aux calculs
11 qui étaient déjà fait.

12 Maintenant, Maître Paquet, effectivement,
13 je réalise et je m'en excuse, que les premières
14 années, donc les années jusqu'en deux mille vingt-
15 quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025) n'étaient
16 pas présentes à la réponse à la demande de la
17 Régie.

18 Par contre, vous avez ces informations-là
19 dans le dossier 4177 qui est notre cause tarifaire
20 deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois
21 (2022-2023), c'est la H. Doc. 6, si je me rappelle
22 bien, dans notre Plan d'approvisionnement gazier où
23 vous allez avoir les mêmes informations.

24 Et là, le fichier Excel est disponible, je
25 crois, aux intervenants. Et vous allez avoir,

1 encore une fois, la colonne avec nos livraisons
2 totales et la colonne avec les livraisons de GNR.
3 Il suffit de ne plus enlever de GNR. Donc, on
4 obtient exactement l'information que vous désirez
5 dans cette pièce-là.

6 Q. **[315]** Madame Dallaire, allez-vous pouvoir déposer
7 cette pièce-là dans notre dossier 4008, s'il vous
8 plaît?

9 R. Oui.

10 Q. **[316]** Merci.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 C'est un engagement?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 On va le considérer comme l'engagement 4.

15 R. La pièce a été déposée, si je ne me trompe pas, par
16 un des intervenants, ce matin, pour faire une
17 référence, je pense que c'est l'ACEFQ qui a déposé
18 la H Doc. 6 de la cause tarifaire et nous y a
19 référés à une question, ce matin.

20 Q. **[317]** Alors, c'est la C-ACEFQ-140. On ira voir, à
21 ce moment-là.

22 R. Merci.

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Q. **[318]** Donc, ça...

25 R. Et plus précisément c'est à la page 3 de cette

1 pièce-là, juste pour une petite précision
2 supplémentaire.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie. Maître Paquet?

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Oui, je vous remercie également. Donc, ça va
7 compléter pour mes questions. Merci pour votre
8 temps.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie beaucoup tout le monde. Le panel
11 n'est pas libéré. On vous revoit lundi prochain et
12 on va recommencer avec l'ACIG. Alors, passez un bon
13 week-end.

14 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

15

16

1

2

SERMENT D'OFFICE

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNÉ :

11

12

13

Sténographe officiel. 200569-7