

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE
DES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1er JANVIER
AU 31 DÉCEMBRE 2019, POUR L'APPROBATION
DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET POUR LA
MODIFICATION DES TARIFS À COMPTER DU
1er JANVIER 2021 ET DU 1er JANVIER 2022

DOSSIER : R-4122-2020 Phase 3A

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Mme FRANÇOISE GAGNON
Mme ESTHER FALARDEAU

AUDIENCE DU 9 NOVEMBRE 2020
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 1

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me MARILOU LEFRANÇOIS
avocate de la Régie

REQUÉRANTE

Me ADINA GEORGESCU
avocate de Gazifère

INTERVENANTS :

Me STEVE CADRIN
avocat de Association coopérative d'économie
familiale de l'Outaouais (ACEFO)

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI)

Me GENEVIÈVE PAQUET
avocate du Groupe de recommandations et d'actions
pour un meilleur environnement (GRAME)

Me DOMINIQUE NEUMAN
Avocat de l'Association québécoise de lutte contre
la pollution atmosphérique et de Stratégies
énergétiques (SÉ-AQLPA)

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES.	4
PREUVE DE GAZIFÈRE, volet public, Programme commercial et Conditions de service et tarif	
JEAN-BENOÎT TRAHAN	
JULIE-CHRISTINE LACOMBE	
ISABELLE THÉBERGE	
SANDY CÔTÉ	
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU.	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS.. . . .	78
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET .. .	106
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .. .	126
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS.. . . .	145
INTERROGÉS PAR LA FORMATION.	148

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce neuvième (9e) jour
2 du mois de novembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Ouverture de l'audience du neuf (9) novembre deux
8 mille vingt (2020) par visioconférence. Dossier
9 R-4122-2020 Phase 3A : Gazifère - Demande pour la
10 fermeture réglementaire des livres pour la période
11 du 1er janvier au 31 décembre 2019, pour
12 l'approbation du plan d'approvisionnement et pour
13 la modification des tarifs à compter du 1er janvier
14 2021 et du 1er janvier 2022.

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier soit maître
16 Louise Rozon, présidente de la formation, de même
17 que madame Françoise Gagnon et madame Esther
18 Falardeau.

19 L'avocate de la Régie est maître Marilou
20 Lefrançois.

21 La requérante est Gazifère représentée par maître
22 Adina Georgescu.

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

25 Association coopérative d'économie familiale de

1 l'Outaouais représentée par maître Steve Cadrin;
2 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
3 représentée par maître Pierre-Olivier Charlebois.
4 Groupe de recommandations et d'actions pour un
5 meilleur environnement représenté par maître
6 Geneviève Paquet;
7 Association québécoise de lutte contre la pollution
8 atmosphérique et de Stratégies énergétiques
9 représentées par maître Dominique Neuman.

10 Nous demandons aux participants de bien
11 vouloir s'identifier à chacune de leurs
12 interventions pour les fins de l'enregistrement.
13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci Madame la Greffière. Alors, rebonjour à tous
16 les participants. J'aimerais simplement compléter,
17 là, pour les fins de l'enregistrement, la présence
18 des autres membres de l'équipe qui nous assistent
19 dans le cadre du traitement de cette demande. Donc,
20 il y a Patricia Dépot qui est chargée de projet et,
21 à titre de spécialiste, Martin Parent, Michelle
22 Paquin, Yacine Toulait, Marc-André Desaulniers et
23 Éric Nadeau.

24 Alors, au nom de mes collègues, on vous
25 souhaite à nouveau la bienvenue. Et je vous cède la

1 parole, Maître Georgescu.

2

3 PREUVE DE GAZIFÈRE, volet public, Programme
4 commercial et Conditions de service et tarif

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Merci, Madame la Présidente. Alors, nous sommes

7 prêts pour cette partie de l'audience qui est non
8 confidentielle à procéder au témoignage du panel.

9 Je comprends que les témoins sont toujours sous le
10 même serment que tout à l'heure, donc je ne crois
11 pas que ce soit nécessaire de réassermenter les
12 témoins.

13

14 _____
15 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce neuvième (9e) jour
16 du mois de novembre, ONT COMPARU :

16

17 JEAN-BENOÎT TRAHAN

18 JULIE-CHRISTINE LACOMBE

19 ISABELLE THÉBERGE

20 SANDY CÔTÉ

21

22 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
23 disent :

24

25

1 INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

2 Q. **[1]** Peut-être avant de procéder à la présentation
3 qui avait été prévue pour cette partie de la
4 preuve, nous allons... nous allons répondre à
5 l'engagement numéro 1 qui a été pris tout à l'heure
6 et qui n'est pas de nature confidentielle, donc il
7 peut être... il peut faire l'objet d'une correction
8 ou, en tous cas, d'une confirmation par le panel
9 dans le cadre non confidentiel de l'audience.

10 Donc, je vais céder la parole à madame
11 Théberge pour répondre à l'engagement.

12 Mme ISABELLE THÉBERGE :

13 R. Oui. Donc, concernant l'engagement au niveau de la
14 pièce B-0130, à la page 6, à la référence 10, je
15 confirme que la référence est la bonne. Toutefois,
16 on retrouve également l'information concernant les
17 volumes à la pièce B-0020, colonne 3, ligne 17.

18 Concernant la référence 11, il y a
19 effectivement une coquille au niveau de la cote de
20 la Régie, donc c'est la pièce B-0020. Toutefois, le
21 reste de la référence est la bonne, donc c'est bien
22 à la colonne 1, ligne 17.

23 Q. **[2]** Merci, Madame Théberge. Alors, tel que
24 mentionné tout à l'heure, les affidavits d'adoption
25 de la preuve ont déjà été déposés au dossier, ainsi

1 que les réponses de Gazifère à la DDR numéro 7 de
2 la Régie. Mais, comme le panel va utiliser une
3 présentation PowerPoint pour les fins de son
4 témoignage en chef dans cette partie de l'audience,
5 ce document a été déposé au SDÉ, mais il va faire
6 l'objet d'une adoption de la preuve verbale à ce
7 stade. Donc, je vais demander à monsieur Trahan de
8 procéder à l'adoption de la preuve.

9 Alors, Monsieur Trahan, je vous réfère à la
10 pièce GI-22 Document 3 qui a été déposée au SDÉ.

11 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

12 R. Oui.

13 Q. **[3]** Cette pièce, a-t-elle bien été préparée par
14 vous ou sous votre supervision?

15 R. Oui.

16 Q. **[4]** Avez-vous des modifications à apporter à cette
17 pièce?

18 R. Non.

19 Q. **[5]** Est-ce que vous adoptez cette pièce comme
20 faisant partie de la preuve de Gazifère dans le
21 cadre du présent dossier?

22 R. Oui.

23 Q. **[6]** Merci. Et je crois que la cote de la Régie pour
24 cette pièce a été produite ce matin sur le site de
25 la Régie, mais je ne l'ai pas sous la main. Je ne

1 sais pas, Madame la Greffière, si vous avez le
2 numéro de la cote B qui a été donnée à cette pièce?
3 Alors je crois qu'il s'agit de...

4 LA GREFFIÈRE :

5 Pièce B-0143.

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 0143. Je vous remercie beaucoup. Alors je cède la
8 parole au panel et si c'était possible d'afficher
9 le PowerPoint à l'écran pour en permettre le
10 visionnement par tout le monde pendant la
11 présentation, ce serait grandement apprécié. Et
12 peut-être de passer le contrôle à monsieur Trahan,
13 pour qu'il puisse changer les pages au fur et à
14 mesure de sa présentation.

15 R. Je pourrai vous demander, Madame, de tourner, si
16 vous voulez.

17 LA GREFFIÈRE :

18 C'est comme... c'est comme vous voulez.

19 R. Alors je ferai sonner les clochettes.

20 LA GREFFIÈRE :

21 O.K. Très bien.

22 R. Si ça fait votre affaire.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Merci beaucoup. Alors je cède la parole au panel.

25 R. Alors bonjour tout le monde. Merci beaucoup de nous

1 recevoir aujourd'hui. C'est une journée importante
2 chez Gazifère ce qui se passe aujourd'hui, notre
3 proposition entourant le gaz naturel renouvelable.
4 On sait qu'il y a une évolution importante dans la
5 société actuellement et on vit des troubles
6 importants avec l'impact du... de la COVID-19.

7 Actuellement, ce qu'on remarque c'est qu'il
8 y a trois grandes lignes du gouvernement, trois
9 éléments principalement qui ressortent de notre
10 situation actuelle. La première situation c'est
11 bien sûr de combattre et de traiter tout ce qui
12 entoure la COVID; le deuxième élément, c'est le
13 développement économique et le troisième c'est la
14 lutte aux changements climatiques et les
15 investissements importants dans cet alignement-là.

16 Chez Gazifère, on a pris cette tournure il
17 y a quelques années, à vouloir se préparer pour
18 cette période-là où les réseaux de gaz naturel vont
19 changer, vont se diversifier et vont devenir des
20 réseaux de distribution d'énergie par canalisation.
21 C'est un moment... c'est un élément qui peut
22 sembler anodin, mais qui vient cadrer les objectifs
23 et le travail qui est accompli par la suite pour
24 accomplir cet objectif-là.

25 Et l'autre élément qu'on s'est donné

1 c'est... il y a plusieurs mois, Gazifère souhaite
2 être le premier distributeur par canalisation cent
3 pour cent (100 %) renouvelable au cours... en
4 Amérique du Nord. L'objectif, c'est d'être là le
5 premier. Et pour être capable d'accomplir ça, bien
6 il y a un certain nombre de choses qu'il faut
7 mettre en place.

8 La proposition qu'on vous fait aujourd'hui
9 et toute la structure entourant cette proposition-
10 là, c'est pas une proposition pour l'année vingt-
11 vingt et un (20-21). C'est une proposition pour
12 l'avenir, c'est une proposition d'ajustement, de
13 changement et d'adaptation de notre réalité pour
14 permettre le développement d'infrastructures
15 gazières qui pourront distribuer du gaz naturel
16 renouvelable produit en région, produire de
17 l'hydrogène et distribuer de l'hydrogène dans la
18 franchise de Gazifère, également d'être capable de
19 se préparer à l'arrivée de la deuxième et troisième
20 génération de production de gaz naturel
21 renouvelable.

22 C'est important que je vous dise ça puisque
23 lorsqu'on parle de gaz naturel renouvelable, c'est
24 quelque chose qui est compliqué, c'est quelque
25 chose qu'on doit éduquer... éduquer à l'interne,

1 éduquer dans l'entreprise, éduquer également à
2 l'externe pour amener nos clients à... à être
3 intéressés par cette nouvelle... ce nouveau
4 produit, qui est en partie connu par certains, mais
5 en grande partie inconnu par notre clientèle. Et
6 vous ne serez pas surpris d'attendre que la
7 clientèle de Gazifère est fortement représentée par
8 une clientèle résidentielle. Alors il y a là une
9 obligation d'éducation beaucoup plus importante que
10 pour d'autres distributeurs.

11 C'est pour ça que notre offre qu'on va...
12 qu'on va détailler dans la présentation
13 aujourd'hui, c'est une offre complète et globale,
14 c'est une offre systémique et ce n'est pas une
15 offre uniquement pour atteindre le minimum ou une
16 obligation réglementaire. C'est vraiment de
17 permettre à tous et chacun d'être capable d'aller
18 chercher les volumes de gaz naturel qu'ils
19 souhaitent. Pourquoi? Parce qu'on veut amener notre
20 clientèle à dépasser les obligations
21 réglementaires. C'est ça l'objectif qu'on a. Mais
22 c'est pas des choses qui se fait rapidement.

23 Alors je vous disais les changements qui
24 ont eu lieu à l'intérieur de l'entreprise, il y en
25 a beaucoup. On parle ici, là, de service à la

1 clientèle qui doit maintenant être capable de
2 répondre à des demandes de gaz naturel, d'éduquer
3 les gens et de les amener à comprendre les impacts
4 sur leurs factures et de les amener à faire des
5 choix au niveau des pourcentages de gaz naturel
6 renouvelable qu'ils vont décider d'élire. C'est
7 d'amener le service de la comptabilité à être
8 adaptée avec le service de la facturation, d'avoir
9 des lignes additionnelles sur les factures. Ça a
10 l'air innocent, ça a l'air simple, mais ce n'est
11 pas simple dans les systèmes informatiques faire
12 ces changements-là.

13 C'est toutes des choses sur lesquelles on a
14 travaillé cette année pour s'assurer de répondre à
15 l'entièreté de l'intérêt de notre clientèle dans
16 les années futures, pas nécessairement dans le
17 très, très court terme, mais vraiment de mettre en
18 place les choses pour le futur. Et jusqu'à
19 maintenant, ça va bien. On est très content. Tous
20 les systèmes performant.

21 La même chose au niveau de la
22 communication, tout le système des communications
23 doit changer. Une stratégie de communication qui
24 est en place depuis plus de dix-huit (18) mois, on
25 a fait des avancées, on travaille beaucoup avec

1 certains partenaires locaux pour développer du gaz
2 naturel régional, parce qu'on l'entend, les gens
3 veulent que ce soit des choses locales. Les gens
4 veulent avoir une proximité de leur énergie. On est
5 beaucoup dans les circuits courts aujourd'hui
6 lorsqu'on parle d'économie, lorsqu'on parle
7 d'environnement. On parle beaucoup des... C'est
8 quoi le terme? L'économie circulaire. Les gens
9 veulent voir ça se développer.

10 Et donc, on travaille là-dessus de manière
11 très importante chez Gazifère. Et le tout dans
12 l'objectif, et on l'a ici dans la mise en contexte
13 du gouvernement du Québec. Le gouvernement du
14 Québec souhaite que, d'ici deux mille trente
15 (2030), on ait augmenté de manière importante la
16 bioénergie, souhaite, et nous a demandé de livrer,
17 on a des obligations de livrer un pour cent de gaz
18 naturel renouvelable en vingt vingt (2020), deux
19 pour cent (2%) en vingt vingt-trois (2023) et cinq
20 pour cent (5%) en vingt vingt-cinq (2025).

21 On est en discussion avec eux. On sait
22 qu'il y a un plan qui s'en vient, un ajout, si on
23 veut, de plan ou un ajustement du plan. Et on sait
24 qu'il y a de fortes chances que les besoins
25 réglementaires soient plus élevés que le cinq pour

1 cent (5 %) entre la période de deux mille vingt-
2 cinq (2025) à deux mille trente (2030). Et je peux
3 même vous dire que les gens à Chelsea où on va
4 livrer du gaz naturel depuis peu nous ont demandé
5 d'atteindre le dix pour cent (10 %) requis, non pas
6 en deux mille trente (2030) mais en vingt vingt-
7 cinq (2025). Ce qu'on leur a fait comme promesse,
8 c'est que, nous, on allait offrir aux gens le choix
9 de pouvoir élire le pourcentage de GNR qu'ils
10 désirent.

11 On ne peut pas obliger parce qu'on le sait,
12 on a un environnement réglementaire, je ne peux pas
13 parce que Chelsea veut avoir dix pour cent (10 %) de
14 GNR sur son territoire vous dire qu'on va
15 acheter du GNR pour dix pour cent (10 %) et qu'on
16 va le socialiser. Mais ce qu'on fait, c'est qu'on
17 met en place les conditions pour que les gens
18 puissent élire les pourcentages qu'ils veulent et
19 on va éduquer, pousser, communiquer avec nos gens
20 pour tenter de les faire élire des pourcentages
21 supérieurs, non seulement au un pour cent (1 %) mais
22 au cinq (5 %), au dix (10 %) et même
23 davantage.

24 On pourra vous revenir sur les succès
25 jusqu'à ce jour de notre démarche. C'est encore des

1 petits nombres. Et on voit quand même l'impact
2 qu'on a chez certains clients et un impact positif
3 que cela amène dans la vision de la distribution de
4 gaz naturel renouvelable, la vision qu'ils ont de
5 l'énergie au Québec. On voit qu'il y a des gens que
6 ça touche beaucoup. Et les gens veulent faire des
7 actions très importantes. Ça, c'est la mise en
8 contexte dans laquelle on se trouve.

9 Alors, je vous amènerais maintenant à la
10 page suivante. Lorsqu'on s'est posé la question
11 dans cet environnement-là, on s'est donné quelques
12 objectifs à poursuivre. Le premier, bien entendu,
13 c'est de participer, on en a parlé il y a quelques
14 secondes au niveau des objectifs du gouvernement.
15 Donc, de participer aux efforts pour assurer une
16 production de GNR au Québec. À ce niveau-là, nous
17 ce qu'on a fait, c'est qu'on a mis... on travaille,
18 on a monté une petite équipe ici et on travaille à
19 essayer de faire avancer des projets, faire
20 débloquer des projets. Et on est très confiant que,
21 dans les dix-huit (18) prochains mois, des projets
22 locaux seront annoncés et seront fort probablement
23 en production dans la région de Gatineau. Il faut
24 comprendre qu'il y a à peine six mois en arrière,
25 il n'y avait aucun projet en développement dans la

1 région jusqu'à ce que Gazifère s'implique pour que
2 ces projets-là lèvent et avancent.

3 Il faut mettre en place les conditions
4 permettant un tel développement, tant du point de
5 vue réglementaire et qu'au point de vue tarifaire.
6 Donc, un tel développement de production à
7 l'interne, il faut s'assurer du point de vue
8 réglementaire on soit capable de suivre ça. Il y a
9 toutes sortes de conditions qu'il va falloir vous
10 revenir au cours des prochains mois lorsque ces
11 projets-là seront suffisamment développés,
12 notamment au niveau des conditions d'injection dans
13 le réseau de Gazifère directement, donc tout ce qui
14 est tarif d'injection et autres. Alors, il y a
15 toutes sortes d'éléments qu'on va devoir travailler
16 ensemble au cours de la prochaine année là-dessus.

17 Il faut chercher des solutions à coûts
18 raisonnables pour notre clientèle. On sait que,
19 pour être capable d'aller chercher du GNR à des
20 coûts raisonnables, il faut travailler avec le
21 gouvernement au Québec; il faut participer et
22 profiter des programmes de subvention qui sont en
23 place; il faut être en discussion avec eux. Nous
24 sommes en discussion avec le gouvernement depuis
25 plusieurs mois. Ils sont au courant de l'état de

1 nos projets. Et on fait partie de différents
2 comités avec eux également et donc, ce sont des
3 choses qui sont en discussion et on espère,
4 lorsqu'on sera capable de déposer des plans
5 d'affaire précis, là, d'aller chercher les aides
6 requises pour faire avancer ces projets rapidement.

7 Il faut mettre en place une stratégie
8 pluriannuelle qui va permettre de s'adapter à la
9 réalité de Gazifère et à profiter de ses
10 particularités. On va en parler plus longuement
11 dans les prochaines planches.

12 Permettre à la clientèle volontaire
13 d'acquérir du GNR souhaité, le GNR souhaité, le
14 volume de GNR souhaité. C'est important pour nous,
15 c'est vraiment important et pas seulement un
16 certain petit groupe de clients, mais vraiment la
17 totalité de notre clientèle qui puisse avoir accès
18 au volume qu'ils demandent.

19 Alors, la proposition de Gazifère met les
20 bases pour le développement de ce nouveau secteur
21 d'activités au Québec dans la région de
22 l'Outaouais. C'est ça qui est notre objectif et on
23 y travaille très fort. Il s'agit d'une proposition
24 également qui répond non seulement aux besoins pour
25 l'année vingt vingt et un (2021) mais qui répond

1 aux besoins à long terme pour développer,
2 stabiliser et permettre d'avoir une visibilité, une
3 prévisibilité dans le marché pour développer les
4 projets. Et si on cherche de la prévisibilité, à...
5 je ne sais pas, j'allais faire un petit aparté
6 politique, mais depuis l'arrivée de monsieur Biden
7 aux États-Unis, ce qu'on entend, c'est que les gens
8 vont pouvoir avoir une meilleure prévisibilité. Les
9 espèces de changements intempestifs qui nuisent à
10 l'organisation d'un marché, vont être moindres. On
11 l'entend. Mais ce n'est pas nouveau, ça, dans le
12 marché des affaires, d'avoir un environnement connu
13 et dans lequel on peut s'attabler pour être capable
14 de développer des projets qui nécessitent une
15 rentabilité sur plusieurs années.

16 Alors, c'est important de mettre ça en
17 place pour que ça réponde, oui, à nos besoins à
18 court terme, mais à nos besoins à long terme
19 également.

20 Je vous amènerais à la prochaine planche,
21 s'il vous plaît.

22 Alors, quelle est la situation particulière
23 de Gazifère? Bien, Gazifère, c'est un Distributeur
24 enclavé. Je ne saurais pas dire si on est le seul
25 Distributeur enclavé de cette nature au Canada.

1 Chose certaine, nous avons cette particularité où
2 le gaz naturel ne vient pas directement de TC
3 Énergie. Alors, le gaz naturel, pour se rendre
4 jusque chez Gazifère, passe par TC Énergie, et
5 passe ensuite par le réseau de l'Ontario, via
6 Enbridge Gas et passe ensuite via le réseau de
7 Niagara Gas pour finalement se rendre dans la
8 franchise de Gazifère.

9 Ce processus-là établi depuis mil neuf cent
10 cinquante-neuf (1959), depuis le début de la
11 franchise de Gazifère, est bien connu et adapté.
12 Cependant, il n'a jamais été pensé et cru qu'il
13 était pour y avoir du développement de gaz naturel
14 dans la franchise, qu'il soit renouvelable ou pas,
15 de Gazifère. Ce qui fait qu'il y a aucun mécanisme
16 qui est en place actuellement pour sortir du gaz
17 naturel de la franchise de Gazifère. Donc, c'est
18 une particularité importante et si on voulait faire
19 en sorte de pouvoir exporter du gaz naturel, de la
20 franchise de Gazifère, vers l'extérieur de la
21 franchise de Gazifère, bien il faudrait mettre en
22 place un paquet de processus qui n'a pas été pensé.

23 Alors, on parle ici de sortir du gaz de la
24 franchise de Gazifère, ce qui veut dire, ça nous
25 prendrait l'autorisation de la Régie par une

1 tarification appropriée, donc, ça nous prendrait un
2 dossier à la Régie de l'énergie.

3 Il faudrait passer à travers le réseau de
4 Niagara Gas, celui-là, il est réglementé par la
5 Régie de l'énergie du Canada, alors il faudrait
6 aller obtenir l'autorisation et la tarification
7 appropriée et ensuite, il faudrait passer par le
8 réseau d'Enbridge gas qui est réglementé par la
9 Commission de l'énergie d'Ontario.

10 Alors, ça nous prendrait trois dossiers
11 réglementaires, concomitants pour permettre la
12 sortie de gaz naturel renouvelable de notre
13 franchise. Ça nous apparaît des travaux lourds et
14 qui ne nous apparaissent pas utiles à l'heure
15 actuelle, dans la réalité à laquelle Gazifère est
16 confrontée.

17 Une fois ça fait, ça n'exclut pas tous les
18 autres éléments à gérer, par la suite, dans la
19 mesure où on serait capable de mettre ça en place,
20 il y aurait toujours une gestion de l'inventaire,
21 hein, si on décide d'exporter du gaz naturel en
22 dehors de la franchise, c'est pour en faire quelque
23 chose, soit de l'entreposer, soit de le vendre à
24 qui le veut.

25 Or, il y a une complication lorsqu'on parle

1 de contrats avec des aides financières au Québec,
2 normalement, ce gaz-là doit être consommé au
3 Québec, pour être, pour obtenir les subventions du
4 gouvernement.

5 Alors, lorsqu'arrive l'autre élément qui
6 serait de dire : bien, O.K., bien je vais aller
7 entreposer mon gaz naturel dans un autre endroit,
8 par exemple, à Dawn. Je vais donc en profiter sur
9 le réseau de Trans-Canada Énergie, aller
10 l'entreposer à Dawn, mais on parle de petits
11 volumes, chez Gazifère, et, là, on va commencer à
12 travailler, à avoir des contrats de transport,
13 d'entreposage de petits volumes, c'est énormément
14 de coûts pour... et de gestion de ressources, là,
15 qui sont nécessaires pour gérer une telle
16 situation.

17 Alors, lorsqu'on a évalué cette option-là,
18 on s'est dit que c'était une voie qui est oui,
19 possible, mais excessivement compliquée. Alors, on
20 a cherché une autre solution. Alors, j'aimerais ça
21 qu'on passe à la prochaine planche.

22 Alors ce qu'on a regardé également dans
23 notre situation particulière, c'est tous les
24 projets qui sont en cours de développement chez
25 nous. C'est important, parce que je vous ai dit

1 qu'on n'avait pas des immenses projets. On en a
2 parlé un petit peu dans le huis clos, mais on va y
3 revenir juste ici, rapidement, pour les gens qui
4 n'ont pas eu la chance d'être dans le huis clos.

5 Mais grosso modo, on est en discussion pour
6 différents projets dans la région. On parle de
7 projets qui devraient arriver d'ici dix-huit (18)
8 mois et on parle d'environ quatre millions de
9 mètres cubes par année. Donc, c'est... D'autres
10 projets sont dans des étapes... aux premières
11 étapes de développement et il n'y a aucun de ces
12 projets qui propose plus de dix millions (10 M) de
13 mètres cubes par année pour les projets qu'on peut
14 s'attendre d'ici deux mille vingt-cinq (2025).

15 Alors, lorsqu'on regarde nos besoins, nos
16 besoins estimés - ici, c'est des chiffres
17 arrondis - on parle de deux millions en vingt et un
18 (21), vingt-deux (22). Quatre millions en vingt-
19 trois (23) et vingt-quatre (24) et dix millions
20 (10 M) en deux mille vingt-cinq (2025). Et on
21 s'attend à ce que les obligations soient plus
22 grandes entre deux mille vingt-cinq (2025) et deux
23 mille trente (2030). Et on ne sait pas quelle sera
24 l'ampleur de la demande volontaire, à laquelle, on
25 l'espère, là, qu'elle sera présente et qu'elle

1 dépassera les obligations réglementaires. Donc,
2 c'est l'environnement dans lequel on est.

3 On passerait à la planche suivante. Donc,
4 j'aimerais ça, ici, vous donner une idée de la
5 situation qu'on a en date d'aujourd'hui, au niveau
6 de l'offre qu'on fait justement à notre
7 clientèle... de l'ensemble de notre clientèle.
8 Alors, je passerais la parole à cet égard.

9 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

10 Donc, Julie-Christine chez Gazifère. Alors,
11 vingt-quatre (24) septembre dernier, Gazifère a
12 lancé son offre d'adhésion volontaire au GNR. Et
13 rapidement, différentes initiatives promotionnelles
14 ont été mises en place pour solliciter la
15 participation de nos clients et les clients ont
16 rapidement répondu à l'appel. Alors, j'ai collecté,
17 réunis quelques données, quelques chiffres qui vont
18 vous permettre de connaître l'état actuel des
19 choses à cet égard.

20 Donc, les chiffres que je vous présente
21 sont en date de mercredi dernier, le quatre (4)
22 novembre. Donc, à cet... à ce jour, on avait reçu
23 six cents (600) formulaires d'intérêt. Les clients
24 ont été notamment sollicités, on leur a parlé de
25 notre offre GNR par le biais d'un envoi courriel.

1 Et dans le cadre de ce courriel, on invitait les
2 clients intéressés à remplir un formulaire
3 d'intérêt, afin que nos équipes au centre d'appels
4 communiquent avec les clients. Les informent un peu
5 plus en détail de ce que c'est, le GNR, combien ça
6 coûte, qu'est-ce qui est possible de faire. Et on a
7 reçu six... un peu plus... environ six cents (600)
8 formulaires.

9 Cent dix-huit (118) contrats d'adhésion ont
10 été signés. Alors, rapidement, des gens ont accepté
11 d'embarquer, ont souhaité adhérer au GNR. Ça
12 représente, là, des volumes de ventes qu'on a
13 estimés, d'ici la fin de l'année, à onze mille
14 quatre cent quatre-vingt-six (11 486 m3). Et si on
15 reporte le cent dix-huit (118) contrats d'adhésion
16 sur une année complète, ça représente à ce moment-
17 là des volumes de cinquante-deux mille cinq cent
18 vingt-huit (52 528 m3). Donc, c'est un départ, mais
19 ça illustre très bien la réaction de nos clients.
20 Trente-deux (32) contrats sont toujours également
21 en attente de signatures.

22 Je vais vous demander de passer à la
23 diapositive suivante, s'il vous plaît. Alors, le
24 pourcentage, pardon, d'adhésion moyen est de treize
25 pour cent (13 %). Et sept clients ont choisi

1 d'attribuer cent pour cent (100 %) de leur
2 consommation au tarif GNR. Donc, à notre avis, ces
3 chiffres témoignent d'un intérêt certain de la
4 clientèle. Ça confirme que l'approche de vente de
5 Gazifère est une stratégie qui est tout à fait
6 appropriée, qui récolte déjà un certain succès. Et
7 qui, à plus long terme, c'est possible de
8 l'imaginer, nous positionne favorablement, du
9 moins, pour atteindre des objectifs qui dépassent
10 ceux du règlement.

11 Ça fait à peine plus d'un mois que Gazifère
12 offre l'adhésion volontaire au GNR à sa clientèle
13 et l'accueil est favorable et la demande
14 croissante. Donc, ça vous donne... ça vous
15 positionne un peu où on en est rendu à ce jour.

16 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

17 Merci, Madame Lacombe. Donc, c'est important, ce
18 petit aparté-là, qui permet de voir que justement,
19 ça fonctionne. Également que... Je vous ai parlé,
20 en début de l'intervention, sur le fait qu'il y a
21 tout un travail. Puisque chez nous, c'est vraiment
22 une masse de clients. Alors, imaginez quarante-
23 trois mille cinq cents (43 500) contrats, quarante-
24 trois mille cinq cents (43 500) discussions qui
25 doivent être tenues avec les clients pour y

1 arriver. Alors, c'est normal que les chiffres, qui
2 peuvent sembler petits, mais représentent en
3 réalité des grands efforts. Et ce sont des chiffres
4 qui vont devoir s'accumuler au cours des prochains
5 mois et des prochaines années.

6 Alors, c'est un long processus qui est
7 débuté. Et c'est un processus qui, quand on regarde
8 la clientèle, qui a de l'intérêt. Cet intérêt-là il
9 est limité. On doit être capable de suivre la
10 demande, mais également de suivre notre capacité de
11 signature d'éducation de la clientèle. Alors, il y
12 a un potentiel qui nous apparaît très intéressant.

13 Et quand on voit des clients, quand on voit
14 des clients qui choisissent cent pour cent de gaz
15 naturel renouvelable, quand on vous dit que
16 l'opportunité d'avoir ce type de produit-là dans
17 notre réseau et que ça va répondre à la demande
18 pour certains clients et ça peut faire en sorte que
19 ces clients-là vont rester avec nous plutôt que de
20 passer à une autre source d'énergie, c'est une
21 démonstration très intéressante ici de voir les
22 premiers qui lèvent la main et qui vont chercher
23 des niveaux de gaz naturel si élevés. Alors, ça
24 nous rassure sur notre approche.

25 Maintenant, si on regarde l'état du marché.

1 On en a parlé précédemment, mais j'y reviens
2 rapidement. L'état du marché à court terme est un
3 peu plus dispendieux que le marché à long terme. On
4 parle de trois à dix dollars le gigajoule (3-
5 10 \$/GJ) supérieur. Le marché long terme hors du
6 Québec est autour d'une vingtaine de dollars le
7 gigajoule (20 \$/GJ) pour des contrats de durée de
8 dix ans et plus.

9 Il y a la valeur du dollar canadien qui
10 influence nécessairement ces prix. Et Gazifère
11 cherche à mettre en place des conditions de
12 production en franchise. Pour nous c'est important
13 puisque ce qu'on tente de faire ici, c'est... on a
14 espoir que lorsqu'on va arriver avec de la
15 production en franchise qu'on va être capable de
16 faire réduire le coût du gaz naturel renouvelable
17 et donc d'être capable d'amener la clientèle à en
18 accepter davantage. On est déjà un peu désavantagé
19 par notre prix si on se compare à Énergir à l'heure
20 actuelle. Mais on a bon espoir de voir ce prix-là
21 tomber dans les prochaines années avec notre
22 stratégie d'achat à long terme et de développement
23 en franchise qui fera en sorte d'être capable de
24 maximiser davantage encore l'intérêt de la
25 clientèle.

1 On veut également maximiser les coûts
2 évités. Alors, on a bien sûr la molécule de
3 transport et le marché du carbone qui sont éliminés
4 lorsqu'on achète du gaz naturel renouvelable à
5 l'extérieur de la franchise. Mais lorsqu'on
6 l'achète en franchise, il y a également les coûts
7 de transport du tarif 200 qui vont pouvoir être
8 éliminés. Donc, il y aura encore un peu plus de
9 valeur à du développement de marché en franchise.

10 Cependant, un élément qui est très clair
11 lorsqu'on tente et on parle d'une situation
12 particulière où on est enclavé, c'est qu'il est à
13 peu près impossible d'arriver entre une adéquation
14 parfaite entre la production en franchise et la
15 demande. Les projets sont les projets, ils ont la
16 quantité de produits qu'ils ont à livrer. Et la
17 demande, elle, suit les obligations réglementaires
18 ou volontaires de la clientèle et cette adéquation-
19 là de faire arriver les projets au premier (1er)
20 janvier, par exemple, et de les faire livrer, le
21 volume, un million neuf cent soixante-six mille
22 cinq cents mètres cubes (1 966 500 m³) une année
23 puis de un million neuf cent quatre-vingt-huit
24 mille (1 988 000 m³) l'année d'après, bien, ça ne
25 fonctionne pas si on n'a pas d'autres marchés.

1 Alors, ça nous a mené à devoir mettre en place un
2 système de gestion pluriannuelle de l'inventaire.

3 Ce qui m'amènerait à la prochaine planche.

4 Dans notre recherche, il y a certains éléments
5 qu'on a vraiment cherché à tenir compte. La
6 simplicité, on voulait quelque chose de simple.
7 C'est important chez nous la simplicité. Je
8 référerai à plusieurs de mes collègues en disant
9 qu'on veut des choses simples. Vous me direz que ça
10 n'a pas toujours l'air, mais enfin on y travaille.
11 Donc, c'est vraiment un objectif d'essayer d'avoir
12 des choses simples. De s'adapter à notre réalité de
13 Gazifère; de s'adapter à l'évolution de la demande
14 et de l'offre qui ont des rythmes différents; à
15 profiter de coûts moindres d'approvisionnement en
16 GNR, lorsque possible; et à limiter les surcoûts
17 liés à la gestion de l'inventaire. Donc, ce sont
18 les éléments qu'on a pris en considération pour
19 arriver à notre proposition.

20 On va passer à la planche suivante s'il
21 vous plaît. Alors, c'est ce qui nous a amené à vous
22 proposer un élément clé de notre stratégie, qui est
23 l'inventaire virtuel. L'inventaire virtuel permet
24 une adéquation entre les besoins de Gazifère pour
25 satisfaire à une obligation réglementaire et à la

1 demande volontaire de la clientèle. Donc, ça répond
2 aux deux. Si la demande est plus forte, je pourrai
3 utiliser mon inventaire virtuel. Si ma demande
4 n'est pas très, très forte dans une année, mais que
5 je peux reporter dans le futur du gaz naturel que
6 j'ai acheté à moindre coût, par exemple, bien, à ce
7 moment-là, j'ai la capacité de pouvoir répondre à
8 des besoins réglementaires futurs. Tout en
9 conservant les avantages associés aux projets
10 développés en franchise, notamment à la
11 maximisation des coûts évités.

12 Les projets ne produiront pas,
13 annuellement, une quantité de GNR permettant de
14 satisfaire aux besoins de Gazifère. Donc, c'est
15 l'adéquation parfaite impossible. Puis il est
16 intéressant d'emmagasiner du GNR à moindre coût en
17 période de demande moindre pour répondre à une
18 demande plus forte ultérieurement ou à une
19 obligation réglementaire plus importante.

20 Or, je vous mets un exemple ici plutôt
21 réel. Ce sont des chiffres grossiers, mais assez
22 représentatifs de la situation dans laquelle on se
23 trouve. On travaille très fort, comme on l'a déjà
24 mentionné, à avoir de la production en franchise
25 qui pourrait être de l'ordre de trois millions

1 (3 M) ou un peu plus à partir de vingt vingt-deux
2 (2022).

3 Donc, ici, on s'est limité avec une
4 production de trois millions de mètres cubes
5 (3 Mm³). Notre besoin en vingt vingt-deux (2022)
6 sera de deux millions de mètres cubes (2 Mm³). Je
7 me retrouve avec un surplus de un million de mètres
8 cubes (1 Mm³) en vingt vingt-deux (2022). Ce
9 surplus-là, je pourrais le mettre en inventaire
10 virtuel. Et en vingt vingt-trois (2023), mon
11 obligation passera à quatre millions de mètres
12 cubes (4 Mm³).

13 Alors, en vingt vingt-trois (2023), ma
14 production interne, en supposant que je n'ai pas eu
15 d'autres apports, sera toujours limitée à trois
16 millions de mètres cubes (3 Mm³). Mais, par chance,
17 j'aurai eu l'occasion d'emmagasiner un million de
18 mètres cubes (1 Mm³) dans mon inventaire virtuel et
19 donc je serai capable de répondre à mon obligation
20 réglementaire de vingt vingt-trois (2023) de quatre
21 millions de mètres cubes (4 Mm³) avec ma production
22 en franchise.

23 C'est important de noter que, pour nous,
24 tous les contrats long terme qui seront signés,
25 seront soumis à la Régie pour autorisation.

1 Pourquoi? Bien, pour s'assurer justement que ces
2 volumes-là représentent des volumes qui sont
3 réellement nécessaires et que les prix qui auront
4 été négociés représentent un avantage suffisant
5 pour la clientèle pour mettre en place le contrat,
6 et donc d'utiliser les différentes avenues,
7 notamment l'inventaire virtuel, le cas échéant. Ce
8 qui fait que je sais qu'il y a eu certaines
9 questions en demandant, est-ce qu'il y a
10 possibilité d'avoir une espèce de suivi. Pour nous,
11 s'il n'y a pas de suivi, c'est qu'il y aura une
12 démonstration qui devra être faite à chacun des
13 contrats pour s'assurer que c'est une bonne
14 initiative de la part de Gazifère d'aller de
15 l'avant dans ce projet.

16 J'irais à la planche suivante. Donc, une
17 fois qu'on a mis ça en place, donc on sait qu'on a
18 déjà une tarification qui est au pourcentage. C'est
19 une tarification qui est volontaire. On sait qu'on
20 a également... on a un inventaire virtuel.
21 Maintenant, il faut savoir gérer cet inventaire
22 virtuel. Et pour être capable de gérer cet
23 inventaire virtuel, bien, ça nous prenait deux
24 artifices réglementaires qui est un CRI et un CER.

25 Je l'ai mentionné, je le rementionne étant

1 donné qu'on est devenu public maintenant, parce que
2 la question a été posée précédemment. Mais
3 ultimement, pourquoi utiliser un CER et un CRI?
4 Bien, puisque les deux comptes, il y a deux types
5 de comptes de frais reportés, ont des objectifs
6 différents qui ont été établis par la Régie il y a
7 quelques années par décision, qui sont utilisés
8 pour les différents types de produits chez
9 Gazifère.

10 Alors, un compte CER, c'est un compte
11 d'écart et de report, c'est un compte qui est
12 utilisé normalement pour traiter des écarts de
13 coûts ou de revenus qui découlent d'une situation
14 particulière. Alors que le CRI, c'est un compte
15 relié à des investissements, c'est des comptes qui
16 ont des effets à long terme sur notamment des
17 investissements, donc sur le maintien de la
18 structure de capital et de la base tarifaire. Et
19 donc, conséquemment, ces montants-là doivent passer
20 par un CRI, qui n'a donc pas la même rémunération
21 que le CER.

22 Comment on départage les montants qui
23 passent d'un compte à l'autre? Bien, tout ce qui
24 est les éléments de l'année, donc tout ce qui est
25 les coûts et les revenus d'une année, dans la

1 mesure où ils répondent aux besoins volontaires ou
2 réglementaires, tous ces éléments de coûts et de
3 revenus vont passer dans le CER. Alors que s'il
4 s'agit plutôt de la mise en inventaire pour le
5 futur, on va utiliser le CRI.

6 Cette méthodologie-là est la même
7 méthodologie, c'est un calque parfait et complet de
8 la méthodologie qui est en place pour le marché du
9 carbone. Alors, il n'y a aucune initiative
10 particulière ici. Il n'y a aucun changement dans
11 les processus ou dans les principes qui sont
12 associés au CRI ou au CER.

13 Alors, c'est l'ensemble de ces éléments-là,
14 donc la simplicité, la transparence dans nos
15 discussions, dans nos contrats lorsque viendra le
16 temps de les faire approuver par la Régie, les
17 besoins de gérer de manière pluriannuelle
18 l'adéquation entre nos productions et nos besoins,
19 de répondre aux attentes du gouvernement de
20 développer au Québec du gaz naturel renouvelable,
21 et donc d'essayer d'atteindre des objectifs avec
22 des coûts moindres pour notre clientèle qui nous a
23 amené à l'ensemble des propositions que vous avez
24 aujourd'hui.

25 Et j'ose le répéter une dernière fois,

1 c'est non seulement en place pour cette année, mais
2 c'est en place pour les années futures. Mais c'est
3 une mise en place d'un système qui va permettre à
4 ce moment-là également de garantir la mise en place
5 des projets à long terme étant donné qu'il sera
6 prévisible de comprendre le fonctionnement et les
7 modalités associés aux différents projets... aux
8 différents... c'est ça, aux différents coûts et
9 différentes obligations, que les projets
10 pourront... devront être soumis.

11 Voilà! Ça termine ma présentation. Si je ne
12 me trompe pas, la prochaine planche est un merci.

13 Q. [7] Merci beaucoup, Monsieur Trahan, et merci au
14 panel. Alors en complément à ce qui vient d'être...
15 d'être présenté et expliqué, j'aurais quelques
16 questions additionnelles qui seront plus
17 particulièrement adressées à monsieur Trahan.

18 Alors, Monsieur Trahan, vous venez de nous
19 présenter les grandes lignes d'une partie de la
20 stratégie de vente de GNR proposée par Gazifère
21 dans le cadre du présent dossier, soit la partie
22 relative à l'achat volontaire. Toutefois, la
23 stratégie de vente proposée par Gazifère comprend
24 un second aspect, soit la socialisation de la
25 balance des coûts d'achat du GNR sur le reste de la

1 clientèle, c'est-à-dire la clientèle non
2 volontaire. Je vous demanderais d'élaborer sur cet
3 aspect de la proposition de Gazifère relative à la
4 socialisation des coûts.

5 R. Alors merci. On a pris nos distances, mais on est
6 dans la même salle, alors on a des petits enjeux
7 d'ouverture et de fermeture de micro. Donc, la
8 socialisation c'est un élément important de la
9 proposition de Gazifère, pourquoi? Parce qu'on a
10 une obligation réglementaire. Alors ce qui nous
11 dirige, c'est l'obligation réglementaire et ce
12 qu'on tente de faire c'est de battre l'obligation
13 réglementaire. C'est vraiment notre réalité. Et
14 c'est pour ça qu'on met en place un système d'achat
15 volontaire.

16 Quant à nous, il n'y a pas d'obligation
17 d'avoir un système d'achat volontaire. L'objectif,
18 et on l'avait mentionné l'année dernière,
19 l'objectif d'avoir l'achat volontaire c'est de
20 permettre à des clients de pouvoir élire des
21 pourcentages plus importants pour leur décision
22 propre, que ça peut être des décisions d'affaires,
23 de représentations auprès de leur clientèle propre
24 ou encore des décisions sur la base de leurs
25 convictions personnelles. C'est ce que nous faisons

1 et c'est exactement ce qu'on voit apparaître, là,
2 avec par exemple les quelques clients, là, qui ont
3 déjà choisi d'élire des cent pour cent (100 %) ou
4 encore même d'autres clients qui ont élu entre
5 cinquante et quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %)
6 de gaz naturel renouvelable dans leurs besoins.

7 Alors ça, c'est les objectifs de l'aspect
8 volontaire, mais foncièrement l'élément que
9 Gazifère doit faire, c'est répondre à l'obligation
10 de distribuer du gaz naturel renouvelable dans sa
11 franchise. Et comme, à ce moment-ci, il n'est pas
12 prévu à court terme du moins que la demande
13 volontaire soit suffisante pour répondre à
14 l'ensemble de l'obligation réglementaire, bien il
15 faut traiter d'une quelconque manière les autres...
16 les autres volumes qui n'auront pas été choisis de
17 manière volontaire. Et ces autres volumes-là, bien
18 on propose à ce que ceux-ci, le surcoût associé au
19 GNR qui n'aura pas été choisi de manière
20 volontaire, qu'il soit socialisé, qu'il soit
21 socialisé à une portion de la clientèle, c'est-à-
22 dire la clientèle qui, elle n'aura pas consommé
23 sensiblement l'équivalent du pourcentage
24 réglementaire en place.

25 Q. [8] Merci, Monsieur Trahan. Vous mentionnez que ce

1 sera uniquement le surcoût qui sera socialisé dans
2 le cadre de votre proposition. De quelle manière va
3 s'effectuer cette socialisation?

4 R. Vous pouvez fermer. Merci. La socialisation, comme
5 on l'a vu, ultimement va dépendre du CER. Alors
6 dans le cadre du CER il y a trois éléments
7 principalement qu'on va retrouver, soit le coût du
8 GNR, donc les coûts d'approvisionnement en GNR.
9 Ensuite de ça il y aura une déduction, donc il y
10 aura les revenus qui vont découler de deux
11 branches, c'est-à-dire une portion qui est le gaz
12 naturel renouvelable volontaire la deuxième
13 portion, qui devient en réalité un remplacement du
14 gaz de réseau.

15 Parce qu'il faut bien comprendre que chez
16 Gazifère notre GNR, pour l'instant, il va venir de
17 l'extérieur de la franchise, mais il viendrait de
18 la franchise et ce serait le même effet ultimement.
19 Dans ce cas-ci, c'est un service... s'il était en
20 franchise, il n'y aurait aucun service, mais il
21 serait prioritaire, à ce moment-là il serait encore
22 plus prioritaire que le service-T, mais limitons-
23 nous cette année aux clients service-T. Donc, la
24 manière dont la franchise est faite ou dont nos
25 approvisionnements gaziers plutôt sont faits, les

1 premiers mètres cubes de gaz qui rentrent dans la
2 franchise ce sont des mètres cubes qui découlent
3 des ententes de service-T. Par la suite, le service
4 200 va offrir le gaz naturel manquant, qui devenait
5 jusqu'à récemment le gaz de réseau.

6 Cette situation-là est un peu différente
7 aujourd'hui puisque le gaz de réseau est maintenant
8 composé et c'est un mélange bien entendu imbriqué,
9 là, lorsqu'il prend la direction des tuyaux, là, on
10 peut pas différencier les molécules de gaz naturel
11 et les gaz naturels renouvelables. Le gaz de réseau
12 est maintenant composé en partie de gaz naturel et
13 en partie de gaz naturel renouvelable lorsqu'il n'a
14 pas été acheté de manière volontaire.

15 Donc, dans mon CER j'aurai vendu ce gaz
16 naturel renouvelable à hauteur des coûts évités
17 puisque les clients, eux, vont continuer à payer
18 dans leur gaz de réseau les différents coûts,
19 c'est-à-dire le marché du carbone la molécule et le
20 transport usuel qui, en réalité, ne seront pas
21 chargés à Gazifère dans le cadre du gaz de réseau
22 GNR puisque ces éléments-là sont des coûts évités
23 lorsqu'ils sont approvisionnés en GNR. Donc, tout
24 ça pour dire que le CER aura donc un élément de
25 coût; le GNR; et deux éléments de revenus : les

1 revenus de la clientèle volontaire et les revenus
2 qui remplacent ou le coût évité associé au gaz de
3 réseau.

4 C'est uniquement la différence de coûts
5 associés au CER, là, qu'on va retrouver, donc la
6 différence de coût entre le coût évité et le coût
7 du GNR pour le gaz de réseau, qui sera redistribuée
8 à la clientèle ultérieurement via un processus, là,
9 habituel de disposition d'un compte de frais
10 reportés. Dans ce cas-ci dans lequel on vous
11 propose une allocation à une clientèle
12 particulière, la clientèle qui n'aura pas été
13 volontaire dans l'année de consommation, et via un
14 cavalier tarifaire.

15 Q. **[9]** Merci, Monsieur Trahan. Est-ce que vous avez
16 pris connaissance des preuves déposées par les
17 intervenants dans le cadre du présent dossier?

18 R. Oui.

19 Q. **[10]** Vous aurez alors remarqué que certains
20 intervenants s'opposent au modèle de socialisation
21 qui est proposé par Gazifère, au motif notamment
22 que le GNR socialisé ne devrait pas être considéré
23 comme livré à la clientèle. Comment s'opère en
24 pratique la livraison du GNR se trouvant dans le
25 réseau de Gazifère à la clientèle?

1 R. Alors comme je viens de l'expliquer, le GNR
2 remplace le gaz de réseau et... et donc, c'est un
3 service qui est offert et c'est uniquement une
4 adéquation de prix qu'il reste à gérer par la suite
5 via un artifice réglementaire, là, qu'on utilise
6 régulièrement, qui est un compte d'écart et de
7 report. C'est important de noter qu'il ne s'agit
8 pas ici d'obliger un service à un client. Si
9 j'obligeais un service à un client, puis on peut
10 prendre l'exemple patent, là, c'est un client puis
11 je vais prendre un client particulier, je ne
12 donnerai pas des vrais chiffres, mais je vais
13 donner un client particulier, Kruger, service-T,
14 client qui s'approvisionne lui-même. Ce client, on
15 va présupposer qu'il consomme dix millions de
16 mètres cubes (10 Mm³) par année. En deux mille dix-
17 neuf (2019), ce client-là avait un volume de dix
18 millions de mètres cubes (10 Mm³) par année dans
19 son service-T, donc son approvisionnement était de
20 dix millions de mètres cubes (10 Mm³) par année. En
21 vingt vingt (2020), ce client va avoir dix millions
22 de mètres cubes (10 Mm³) dans son service-T. En
23 vingt-vingt et un (20-21), ce client va avoir dix
24 millions de mètres (10 Mm³) dans son service-T. Son
25 service n'a pas changé.

1 Pour que son service change, il faudrait
2 que ce client-là décide d'élire un pourcentage de
3 GNR. Par exemple, en vingt-vingt et un (2021) il
4 décide d'élire dix pour cent (10 %) de gaz naturel
5 renouvelable, bien à ce moment-là son service-T
6 deviendrait neuf millions de mètres cubes (9 Mm3)
7 et son service GNR deviendrait un million de mètres
8 cubes (1 Mm3). Ce qui sera socialisé c'est un
9 surcoût, donc on n'a pas imposé le service, mais
10 par obligation nous avons un surcoût qu'on doit
11 récupérer de la part de notre clientèle. Alors ce
12 n'est pas une imposition de service que l'on fait à
13 la clientèle, mais c'est une socialisation du
14 surcoût que l'on propose.

15 Q. **[11]** Merci. La FCEI est d'avis que les coûts
16 associé au GNR acquis par la clientèle de Gazifère
17 de manière volontaire peuvent être considérés
18 livrés. Toutefois, les coûts associés au GNR qui
19 n'a pas été acquis sur une base volontaire et qui
20 font l'objet d'une socialisation ne peuvent être
21 considérés comme livrés, selon l'intervenante. En
22 effet, autant selon... en effet, autant selon la
23 FCEI que l'ACEFO, excusez-moi, la socialisation de
24 ces coûts équivaldrait à imposer le GNR à une
25 clientèle qui n'a pas exprimé le besoin d'en

1 obtenir.

2 Quelle est la position de Gazifère à ce sujet?

3 R. Gazifère a une obligation de livrer du gaz naturel
4 renouvelable. Et on l'a vu, la Régie a même
5 autorisé un premier contrat l'année dernière pour
6 faire cette livraison de gaz naturel renouvelable.
7 Moi, personnellement, dans le règlement nulle part
8 j'ai trouvé qu'on devait atteindre cette obligation
9 réglementaire-là, si et seulement si on avait une
10 volonté de certains clients d'acheter du gaz
11 naturel renouvelable à hauteur équivalent du
12 règlement. Je ne l'ai pas trouvé ça, puis j'ai bien
13 l'intention de savoir où quelqu'un aurait écrit ça,
14 mais moi je ne le trouve pas. Probablement que
15 notre réalité est différente de celle d'Énergir,
16 j'en conviens. Énergir a cherché avant à lancer les
17 choses, c'est-à-dire à essayer de développer ce
18 marché-là avant que les obligations réglementaires
19 arrivent. Ce n'est pas notre réalité. Nous, on est
20 après coup, c'est-à-dire on a attendu le règlement
21 et on travaille avec le règlement qui est en place,
22 les obligations du Distributeur. Et ce qu'on fait,
23 c'est qu'on offre simplement un service
24 additionnel, puisqu'on aurait pu, comme je le
25 disais précédemment, se limiter simplement à

1 distribuer un pourcentage de GNR de un pour cent
2 (1 %). Ce qu'on vient faire, c'est faire en sorte
3 de mettre en place les conditions pour amener la
4 clientèle à pouvoir individuellement choisir
5 davantage et on l'espère, globalement choisir
6 davantage que les pourcentages réglementaires.

7 Donc, c'est ça la situation dans laquelle
8 nous on est et on ne pense pas, d'aucune manière
9 que le règlement, là, demandait à ce que ça soit
10 uniquement de manière volontaire qu'on puisse
11 atteindre les objectifs du règlement.

12 Q. **[12]** Toujours en lien avec la socialisation, la
13 FCEI est d'avis que pour qu'un volume puisse être
14 considéré livré en vingt vingt et un (2021), il
15 doit être facturé en vingt vingt et un (2021) et un
16 destinataire doit être identifiable et identifié en
17 vingt vingt et un (2021).

18 Or, la FCEI soumet que l'approche de
19 socialisation proposée par Gazifère ne permet pas
20 d'atteindre cet objectif, puisque la socialisation
21 ne s'opérerait que deux ans plus tard, soit en
22 vingt vingt-trois (2023). Quelle est la position de
23 Gazifère, à ce sujet?

24 R. Bien, comme je le mentionnais précédemment, le GNR
25 ici va faire partie du gaz de réseau, il sera donc

1 livré et distribué à la clientèle.

2 Le seul élément qui reste, c'est la gestion
3 du surcoût associé à ce volume non volontaire qui,
4 lui, sera socialisé par la suite.

5 Et quant à nous, c'est l'utilisation ici
6 simplement d'un processus réglementaire pour
7 permettre en réalité au maximum de clients
8 volontaires d'agir.

9 Si le seul objectif et si le seul élément
10 est de dire que c'est parce qu'on utilise un compte
11 de frais reportés qu'on ne charge pas
12 immédiatement, bien, on pourrait dire : bien
13 parfait, à partir de là, on va mettre tout de
14 suite, dans notre tarif de distribution de gaz de
15 réseau le un million trois cent mille (1 300 000)
16 qu'on pense qu'on ne sera pas capable d'aller
17 chercher en volontaire et puis si jamais la demande
18 volontaire est plus forte, bien, on devra aller
19 chercher du gaz naturel renouvelable additionnel
20 durant l'année.

21 Alors, ce qu'on fait ici, c'est qu'on vient
22 chercher, en réalité, par le truchement du CER, à
23 chercher à minimiser l'impact sur la clientèle non
24 volontaire et comme je vous ai déjà mentionné,
25 j'ose espérer qu'on réussira à dépasser le minimum

1 réglementaire, là, dans l'avenir, mais pour le
2 moment, ce n'est pas la situation, mais ce que ça
3 permet de faire, c'est de s'assurer avec, par le
4 truchement du CER, de socialiser un minimum de
5 coûts ou de surcoûts associés au GNR, plutôt que de
6 l'intégrer directement dans la facture, dans
7 l'année en cours et faire en sorte, à ce moment-là,
8 d'être plus contraint dans la gestion des
9 inventaires associés à la mise à la disposition du
10 GNR à la clientèle.

11 Q. **[13]** La FCEI propose, s'il doit y avoir
12 socialisation, que celle-ci soit appliquée
13 indifféremment aux clients, indépendamment du fait
14 qu'ils aient acheté volontairement du GNR ou non.
15 Quelle est la position de gazifère, à l'égard de
16 cette proposition?

17 R. Bien, nous sommes tout à fait opposés à une telle
18 position; quant à nous, c'est une position qui est
19 totalement inéquitable dans le processus.
20 L'objectif réglementaire, c'est de permettre un
21 pourcentage minimal de livraison de gaz naturel
22 renouvelable dans la franchise.

23 On peut transposer ça en se disant que
24 chaque client devrait minimalement répondre aux
25 besoins. Ce n'est pas ce qui est dans le règlement,

1 mais on peut présupposer que l'idée, hein, c'est un
2 peu dans cet alignement-là.

3 C'est pour ça, d'ailleurs que l'allocation
4 des coûts, surcoûts, on l'a fait sur la base du
5 volume, non pas, par exemple, sur la base du nombre
6 de clients ou du client en tant que tel. On le fait
7 sur la base du volume, puisque c'est un élément
8 associé aux émissions de gaz à effet de serre.
9 Donc, c'est très volumétrique, c'est la même
10 allocation qu'on propose que l'allocation qu'on
11 retrouve, par exemple, avec le marché du carbone.
12 C'est dans la même enlignement, c'est la même
13 lignée, c'est la même idée.

14 Cependant, dans ce cas-ci, il y a des gens
15 qui vont avoir déjà élu des pourcentages
16 relativement élevés dont notamment, par exemple,
17 des clients qui auront élu cent pour cent (100 %)
18 de GNR.

19 Alors, la position de la FCEI ferait en
20 sorte que ces clients-là, en plus de payer cent
21 pour cent (100 %) de GNR, seraient imposés une
22 surcharge de socialisation additionnelle.

23 Je ne pense pas que c'est l'objectif du
24 gouvernement d'aller dans cet enlignement-là et on
25 est plutôt d'avis que par équité, il faut plutôt

1 socialiser à la clientèle non participative.

2 Et c'est pour ça que dans le processus
3 qu'on vous propose, on a mis en place une manière
4 de déterminer si les clients ont participé ou pas à
5 un pourcentage minimal de GNR, donc, le fameux,
6 dans ce cas-ci-là, pour l'année vingt-vingt et un
7 (20-21), le fameux douze (12) à atteindre. C'est-à-
8 dire le client devra avoir un pourcentage minimal,
9 par exemple, sur douze (12) mois, de un pour cent
10 (1 %).

11 Un plus un, plus un, plus un, douze (12)
12 fois, va donner douze (12). Ce qui fait que le
13 client, à ce moment-là, est considéré comme avoir
14 participé à l'élément minimal. Si le client, il
15 participe seulement quatre mois par... dans
16 l'année, mais qu'il participe avec trois pour cent
17 (3 %), ça fait aussi douze (12). Et donc, à ce
18 moment-là, le client serait également considéré
19 comme avoir participé volontairement et ne serait
20 pas impacté par la socialisation.

21 Alors, notre objectif, ici, c'est d'être
22 équitable entre les différents types de clients sur
23 une obligation qui est à la société, mais qui n'est
24 pas dirigée vers une clientèle particulière.

25 Q. [14] Merci. Une dernière question. Alors, dans le

1 cadre de sa preuve, l'ACEFO est d'avis qu'une mise
2 à jour du tarif de GNR devrait être effectuée en
3 cours d'année, dans les cas où de nouveaux
4 approvisionnements seraient requis et viendraient
5 modifier de manière significative le coût unitaire
6 à récupérer. Quelle est la position de Gazifère à
7 ce sujet?

8 R. À ce stade-ci, on ne voit pas l'utilité d'une telle
9 approche. On sait que pour vingt, vingt et un
10 (2020/2021), c'est une approche annuelle. On n'est
11 pas encore en situation de dépassement des besoins,
12 on espère y être le plus rapidement possible. Et il
13 y a un CER qui est là pour traiter de tels écarts,
14 si jamais il devait y en avoir.

15 Donc, est-ce que c'est quelque chose qui
16 pourrait être envisagé dans le futur, si jamais il
17 y avait beaucoup de volatilité? On s'en va vers des
18 contrats plus à long terme. Du moins, c'est
19 l'objectif qu'on a. Donc, on ne voit pas vraiment
20 l'utilité de ça. Et on l'a vu dans le cas du marché
21 du carbone, où la mise en place d'une tarification
22 trimestrielle, qui devait évoluer à tous les trois
23 mois, compliquait, alourdissait les choses de
24 manière inutile.

25 Alors, pour le moment, on ne voit pas

1 l'utilité d'une telle approche. Peut-être, si
2 jamais les conditions font en sorte qu'il y a de
3 grandes volatilités dans le prix, et les volumes
4 achetés par la clientèle, qu'une telle approche
5 pourrait, peut-être dans le futur, devenir
6 intéressante. Mais à court terme, on ne voit pas
7 l'utilité d'une telle approche.

8 Q. **[15]** Merci beaucoup, Monsieur Trahan. Cela complète
9 les questions additionnelles pour le panel. Donc,
10 les témoins sont disponibles pour le contre-
11 interrogatoire.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci beaucoup, Maître Georgescu. Alors,
14 Maître Cadrin, pour l'ACEFO, vous aviez indiqué
15 votre intérêt de contre-interroger les témoins de
16 Gazifère. Donc, à vous la parole. En espérant que
17 tout se passe bien.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

19 Q. **[16]** En espérant que ma parole se rende jusqu'à
20 vous. Est-ce que vous m'entendez toujours? Ça va
21 bien? Bon. Allons-y. Tout d'abord, je vous
22 demanderais, si c'est possible, d'afficher la pièce
23 B-0139, qui est la demande de renseignements... les
24 réponses aux demandes... à la demande de
25 renseignements numéro 7 de la Régie. Et plus

1 particulièrement aux pages 5 et 6. Commençons par
2 5, bien sûr.

3 Alors, dans le préambule, on voit ici, à la
4 mention (i) :

5 Le lancement de la stratégie de vente
6 du GNR a été effectué le vingt-quatre
7 (24) septembre dernier. En date du six
8 (6) octobre, un client en plus de
9 Gazifère, a adhéré au tarif GNR. La
10 demande de Gazifère représente des
11 volumes d'environ trente-huit mille
12 mètres cubes (38 000 m³), tandis que
13 la demande du client représente des
14 volumes de vingt-sept mètres cubes
15 (27 m³).

16 On voit un peu plus loin, en page 6, maintenant,
17 mais en note de bas de page, plus particulièrement,
18 si c'est possible d'aller jusque-là, s'il vous
19 plaît. Dans les notes de bas de page de la page 6.
20 D'accord, merci. À la note 10 tout d'abord :

21 Gazifère a choisi d'inclure tous les
22 clients volontaires ayant adhéré au
23 GNR en date du trente et un (31)
24 octobre deux mille vingt (2020) afin
25 de mieux représenter la situation

1 actuelle de l'entreprise.

2 À la note de bas de page 11 :

3 En date du trente et un (31) octobre
4 deux mille vingt (2020), seuls deux
5 clients sur les quatre-vingt-dix-huit
6 (98) ayant adhéré au tarif GNR,
7 incluant Gazifère, seraient sujets à
8 la socialisation étant donné qu'ils
9 n'auront pas atteint le pourcentage
10 requis de deux pour cent (2 %) pour
11 l'année deux mille vingt (2020).

12 Alors, la première question est la suivante : en
13 date du six (6) octobre dernier, donc, on comprend
14 qu'il y avait un client à vingt-sept mètres cubes
15 (27 m3), et Gazifère à trente-huit mille mètres
16 cubes (38 000 m3), qui avaient adhéré au tarif GNR.
17 Et qu'en date du trente et un (31) octobre, il y
18 avait quatre-vingt-dix-huit (98) clients ayant
19 adhéré au tarif GNR. Donc, quatre-vingt-seize (96)
20 de plus que les deux tout d'abord, comme je viens
21 de le mentionner. Est-ce que c'est exact?

22 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

23 R. Je n'ai pas suivi les chiffres précis, là, de
24 quatre-vingt-dix-huit (98) ou deux, mais c'est dans
25 l'enlignement de ce que... de ce qui se passe, oui.

1 Q. **[17]** Mais on voit à la note de votre page 11, là,
2 que vous dites : « ...seuls deux clients sur les
3 quatre-vingt-dix-huit (98) ayant adhéré au tarif
4 GNR [...] seraient sujets à la socialisation... »
5 Donc, ce qu'on figure, c'est qu'au trente et un
6 (31) octobre deux mille vingt (2020), vous en avez
7 quatre-vingt-dix-huit (98). Donc, quatre-vingt-
8 seize (96)...

9 R. Oui.

10 Q. **[18]** ... de plus que les deux qu'on connaissait
11 déjà. Excusez-moi. On est d'accord là-dessus ?

12 R. Je crois, c'est quatre-vingt-dix-sept (97) parce
13 que Gazifère n'est pas considérée comme un client,
14 c'est ça?

15 Q. **[19]** Comme vous voulez.

16 Mme SANDY CÔTÉ :

17 R. Gazifère est considérée comme deux clients aux fins
18 de l'exemple. Donc, quand on dit qu'en date du six
19 (6) octobre on avait deux... O.K. Il n'y avait
20 pas... deux clients, c'est Gazifère et la personne
21 qui avait vingt-sept mètres cubes mètres cubes
22 (27 m3), mais Gazifère compte pour deux clients
23 puisque c'est pour c'est pour deux endroits
24 différents que la consommation est tenue en compte.

25 Q. **[20]** D'accord. Alors, on mentionne à la note 11 que

1 seul deux clients sur les quatre-vingt-dix-huit
2 (98), dans le fond, vous dites déjà que Gazifère
3 compte pour deux clients dans son trente-huit
4 mégawatts (38 MW), c'est exact? Euh! Mégawatts,
5 excusez, mètres cubes (38 m³). Oui, c'est ça.

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Non, en effet. Donc Gazifère, il faut comprendre de
8 notre système actuellement, Gazifère n'est pas un
9 client chez Gazifère, donc Gazifère va acheter du
10 GNR, mais ça fait une petite particularité, donc...
11 Mais pour, à un moment donné, pour le représenter à
12 quelque part, donc il représente deux clients
13 puisqu'il y a deux endroits où on consomme du gaz
14 naturel pour Gazifère.

15 Q. **[21]** D'accord. Et c'est quatre-vingt-cinq (85)...

16 R. Les deux clients qui ont choisi des taux des taux
17 de GNR inférieurs. Donc, malgré qu'ils auront été
18 volontaires, ils n'auront pas atteint le minimum
19 requis, donc ils seront, devront payer la
20 socialisation en temps et lieu.

21 Q. **[22]** D'accord. Et on mentionne ici, on revient aux
22 quatre-vingt-dix-huit (98) clients totaux, donc au
23 trente et un (31) octobre, ça représente quel
24 volume de GNR pour l'année deux mille vingt (2020)?
25 Est-ce qu'on a déjà cette réponse-là?

1 R. On vous l'a présenté tantôt où on en était en date
2 d'aujourd'hui.

3 Q. **[23]** Oui.

4 R. Mais j'ai pas la date précise à ce moment-là. Mais
5 en date d'une année complète, là, dans la
6 présentation on était à environ cinquante-cinq
7 mille mètres cubes (55 000 m³), là.

8 Q. **[24]** Ça, c'est ce que vous aviez, je pense, à la
9 présentation tout à l'heure, là, que j'essaie de
10 retourner à l'intérieur.

11 R. C'est le chiffre, là, qui évolue à chaque jour. Il
12 y a des clients additionnels qui s'ajoutent.

13 Q. **[25]** Parfait. Et pour l'année deux mille vingt et
14 un (2021), quels sont les volumes totaux demandés
15 par ces quatre-vingt-dix-huit (98) clients? Est-ce
16 que ce serait possible pour vous de nous fournir
17 une liste, sans informations nominales bien sûr,
18 indiquant, pour chacun des quatre-vingt-dix-huit
19 (98) clients, disons les volumes annuels de GNR
20 demandés, le pourcentage de leur consommation
21 annuelle et début de livraison, dans le fond.

22 R. C'est possible et je ne pense pas que c'est utile.
23 On de vous mentionner que ça représente à peu près
24 cinquante-cinq mille mètres cubes (55 000 m³) sur
25 la période d'une année. Donc, pour vingt vingt et

1 un (2021), c'est ce qu'on s'attend, c'est à peu
2 près cinquante-cinq mille mètres cubes (55 000 m3)
3 pour la clientèle en date du... dans notre
4 présentation, c'est en date?

5 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

6 R. En date du quatre (4) novembre. Donc, on parle de
7 cinquante-deux mille cinq cent vingt-huit mètres
8 cubes (52 528 m3). Si on reproduit, là, les cent
9 dix-huit (118) contrats signés, ça représente une
10 demande annuelle de cinquante-deux mille cinq cent
11 vingt-huit mètres cubes (52 528 m3).

12 Et dans la présentation également, on avait
13 un graphique où vous pouvez voir les cent dix-huit
14 (118) clients-là dans quelle proportion ils ont
15 adhéré à un pourcentage variant, par exemple, entre
16 un et cinq pour cent (1-5 %). Certains clients ont
17 adopté cent pour cent (100 %). Alors, vous voyez un
18 peu les pointes de tarte, là, la répartition des
19 cent dix-huit (118) clients en date du quatre (4)
20 novembre.

21 Q. **[26]** D'accord. Merci. Ensuite, vous dites que les
22 seuls deux clients sur les quatre-vingt-dix-huit
23 (98) seraient sujet à la socialisation étant donné
24 qu'ils n'auront pas atteint le pourcentage requis
25 donc pour l'année deux mille vingt (2020). On

1 comprend, est-ce qu'on comprend que les quatre-
2 vingt-seize (96) autres sont budgétés comme pouvoir
3 rencontrer ce pourcentage au cours des derniers
4 mois de deux mille vingt (2020)? Est-ce que j'ai
5 bien compris?

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Vous avez bien compris.

8 Q. [27] Merci. Si on remonte légèrement à la page...

9 Oui.

10 R. C'est peut-être juste un petit... Quand je vous dis
11 que c'est l'éducation puis c'est compliqué, là,
12 chaque client qui est rencontré, quand il fait son
13 choix, on ne fait pas juste prendre son pourcentage
14 et on va avec. On tente de lui expliquer le
15 phénomène de socialisation également et de l'amener
16 à élire ce qui sera à son avantage. Donc, il y a
17 toute une éducation.

18 C'est pour ça que je vous dis que c'est un
19 long travail. C'est quarante-trois mille (43 000)
20 discussions qu'on a à tenir avec nos clients dans
21 les prochaines années. Donc, c'est vraiment une
22 longue route dans laquelle on s'est lancé.

23 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

24 R. Et je peux ajouter peut-être, à ce que monsieur
25 Trahan vient de dire, en fait, on a une approche

1 que je trouve assez brillante, j'ose le dire. Mais,
2 lorsqu'on a une discussion avec nos clients, on
3 commence la conversation en simulant une adhésion à
4 dix pour cent (10 %) et on va baisser et on va
5 monter, évidemment, en fonction de ce que le client
6 va juger raisonnable. Mais ça nous évite, dans bien
7 souvent des cas, là, à nous retrouver avec une
8 adhésion à un pour cent (1 %). Donc, on favorise une
9 adhésion plus importante et on évite par le fait
10 même d'avoir une précision sur la socialisation et
11 tout ça, parce que le client adhère déjà à un
12 pourcentage qui est plus élevé.

13 Q. **[28]** Je restais patient au cas où il y aurait
14 d'autres décisions, mais dans mon éducation je
15 continue aussi. Je vais maintenant, je saute au
16 haut de la page 6, et c'est simplement une question
17 de compréhension relativement à ce tableau-là. On
18 voit que le montant associé... Le tableau en bleu,
19 réponse 2.1. Donc, à la question 2.2 (sic), on voit
20 que le montant associé au GNR à socialiser en deux
21 mille vingt (2020) serait de un million cinq cent
22 quarante-cinq mille huit cent vingt-trois dollars
23 (1 545 823 \$), que l'on voit à la troisième
24 colonne, je dirais la troisième ligne de chiffres.
25 C'est exact tout d'abord?

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. Oui.

3 Q. [29] Et on compare ça par rapport aux coûts totaux
4 de la fourniture des clients non volontaires, donc
5 de quatorze millions six cent soixante-quinze mille
6 cinq cent quatre-vingt-quatre (14 675 584 \$), soit
7 environ dix pour cent (10 %) de leurs coûts totaux
8 de fourniture. C'est comme ça qu'on doit
9 comprendre, effectivement, aussi, la compréhension
10 du tableau?

11 Mme SANDY COTÉ :

12 R. Tout d'abord, j'aimerais juste revenir sur votre
13 question, votre première question, à savoir le
14 coût, le montant socialisé pour l'année vingt vingt
15 (2020). Enfin il ne serait pas de un point cinq
16 million (1,5 M\$) tel qu'indiqué au tableau, mais
17 c'est plus loin dans la preuve, il est indiqué
18 qu'on doit tenir compte des coûts évités. Donc, aux
19 fins de l'exemple, le montant socialisé serait de
20 un million deux cent neuf mille et dix-sept dollars
21 (1 209 017 \$).

22 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

23 R. Vous avez le détail du calcul, si je ne m'abuse,
24 Sandy, mais à la note de bas de page numéro 13.

25

1 Mme SANDY COTÉ :

2 R. 17 en fait.

3 Q. **[30]** En fait à la page 7, je ne veux pas en
4 rajouter une couche, mais on voit :

5 Le solde du CER devant être socialisé
6 auprès de la clientèle non volontaire
7 serait donc de 1 209 017 \$.

8 Dans le troisième tiret dans la réponse. Juste à la
9 page suivante, Madame la Greffière. C'est à ça que
10 vous référez?

11 R. Oui.

12 Q. **[31]** Merci. Donc, le chiffre à comparer, dans le
13 fond, pour pouvoir comprendre ce qu'il en était
14 pour faire le rapport, c'est un million deux cent
15 neuf zéro dix-sept (1 209 017 \$) par rapport à
16 quatorze millions six cent soixante-quinze mille
17 cinq cent quatre-vingt-quatre dollars
18 (14 675 584 \$) pour les coûts totaux de fourniture
19 des clients non volontaires?

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. Oui.

22 Q. **[32]** Merci. Pour les questions relatives à la
23 disposition du CER. Tout d'abord, peut-être une
24 question de compréhension. À quel taux le CER
25 serait rémunéré? Est-ce qu'il s'agit du taux moyen

1 en capital comme vous le proposez pour le CRI?

2 R. C'est les mêmes modalités, les mêmes principes
3 qu'on a pour tous les autres comptes. C'est-à-dire
4 le CER est sur la dette à court terme. Et le CRI
5 est sur le coût moyen du capital pondéré. Il n'y a
6 pas une décision ici que Gazifère a proposé des
7 taux différents. On applique les taux selon la
8 catégorie et les principes derrière chacun des
9 comptes qui sont établis depuis quelques années à
10 la Régie. Décision deux mille seize (2016) si je ne
11 me trompe pas.

12 Q. **[33]** En bas de page 7, on voit les notes de bas de
13 page plus particulièrement, la note 18 de bas de
14 page. Merci. Donc, vous expliquez le calcul du
15 cavalier tarifaire qui servira à récupérer en deux
16 mille vingt-deux (2022) le montant de GNR invendu
17 de deux mille vingt (2020) à socialiser. On
18 comprend par la note de bas de page 18 que ce
19 cavalier tarifaire est établi en divisant le solde
20 du CER à socialiser auprès des clients non
21 volontaires en deux mille vingt (2020), soit le un
22 million deux cent neuf mille zéro dix-sept dollars
23 (1 209 017 \$), dans les volumes totaux consommés en
24 deux mille vingt (2020) par ces clients non
25 volontaires, dans ce cas-ci est de cent quatre-

1 vingt-quatre millions de mètres cubes (184 000 m³)
2 grosso modo. Est-ce que c'est exact tout d'abord?
3 Est-ce qu'on se comprend bien?

4 R. On se comprend bien.

5 Q. **[34]** Parfait. Et Gazifère indique donc, toujours à
6 cette page 7 au dernier paragraphe, cette fois-ci
7 dans la réponse, alors remontez vos yeux vers le
8 haut de la page, le cavalier tarifaire, la dernière
9 phrase :

10 Le cavalier tarifaire serait donc de
11 0,0065 cents/m³ et serait applicable à
12 tous les volumes réels de 2022 de ces
13 mêmes clients.

14 R. Tout à fait.

15 Q. **[35]** Alors, tout à fait. Alors mais en deux mille
16 vingt-deux (2022), on est d'accord que la cohorte
17 de clients ne sera plus exactement la même et quels
18 que soient les volumes réels consommés par les
19 clients de deux mille vingt-deux (2022), ces
20 volumes ne seront donc pas les mêmes, alors que les
21 volumes de deux mille vingt (2020). Alors le
22 cavalier tarifaire de zéro virgule zéro zéro six
23 cinq cents du mètre cube (0,0065 ¢/m³) multiplié
24 par les volumes réels de deux mille vingt-deux
25 (2022) ne générera pas des revenus équivalents aux

1 montants de deux mille vingt (2020) qui devaient
2 être socialisés. Est-ce exact?

3 R. Oui.

4 Q. **[36]** Il y a nécessairement donc un excédent ou un
5 trop-perçu ou un déficit, manque-à-gagner des
6 revenus générés en deux mille vingt-deux (2022) par
7 le cavalier tarifaire par rapport aux montants de
8 GNR de deux mille vingt (2020) à socialiser ou à
9 récupérer auprès des clients non volontaires.
10 Comment prévoyez-vous éclater cet écart?

11 R. Il va passer par le CER, donc il va faire partie du
12 montant à socialiser de vingt-vingt-deux (2022)
13 pour cette clientèle-là, qui sera vingt-vingt-
14 quatre (20-24). Donc, encore une fois c'est un
15 calque parfait, là, de ce qu'on fait avec le marché
16 du carbone. Lorsqu'il y a des petits écarts, là,
17 qui découlent des traitements de prévision, volume
18 et autres dans l'année au coût, bien c'est le CER
19 qui prend... qui prend l'écart et puis c'est
20 reporté dans les années futures.

21 Q. **[37]** Parfait. Toujours à cette même pièce, B-0139
22 en haut de la page 3, une partie de la réponse 1.1.
23 En fait, c'est un peu sur le même thème. Vous
24 mentionnez donc au première paragraphe, c'est la
25 réponse 1.1. Ça va. Alors donc vous mentionnez que

1 Le solde du CER serait réparti selon
2 la consommation réelle de la clientèle
3 non volontaire au cours de l'année
4 2020.

5 Veuillez confirmer qu'il faudrait plutôt comprendre
6 que la portion du solde du CER pour deux mille
7 vingt (2020) attribuable aux clients non
8 volontaires est établi bel et bien en fonction de
9 leur consommation totale de deux mille vingt (2020)
10 et ce solde est récupéré, socialisé en deux mille
11 vingt-deux (2022) en appliquant le cavalier
12 tarifaire au volume réel consommé en deux mille
13 vingt vingt-deux (2022) pour les clients non
14 volontaires?

15 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

16 R. En fait, ce qu'on dit c'est que... je ne sais pas
17 si c'est exactement ce que vous venez de dire, là,
18 mais le... on va... on va utiliser les volumes deux
19 mille vingt (2020) pour établir le taux à
20 récupérer, donc on va utiliser les volumes réels
21 deux mille vingt (2020) pour établir le taux de
22 socialisation, mais on va le récupérer en fonction
23 des volumes de l'année vingt vingt-deux (2022),
24 donc ça va être applicable sur les factures de
25 l'année vingt vingt-deux (2022), en fonction des

1 volumes réels consommés par les clients à ce
2 moment-là.

3 Q. [38] Parfait. Ça complète la réponse, merci. Oui,
4 allez-y, excusez-moi.

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 R. Bien je vais me permettre peut-être si c'est...
7 généralement, lorsqu'on parle d'un ajustement du
8 coût du gaz, on va le passer dans un mois. C'est la
9 méthode qu'on utilise habituellement et c'est
10 souvent ce qui va arriver au mois d'octobre. Mais
11 si vous prenez les écarts de coût que vous avez
12 notamment dans le tableau où vous nous y avez
13 amenés tantôt, là où on voyait les impacts, là, de
14 pourcentage, on voyait par exemple dans les clients
15 industriels on parle de treize pour cent (13 %),
16 cent cinquante (150 000 \$), cent soixante mille
17 dollars (160 000 \$), là, quelque chose dans ces
18 eaux-là. Alors imaginez la facture au mois
19 d'octobre, lorsqu'on va rentrer chez ces clients-
20 là. C'est pas sûr que ça va être la joie, là. Donc,
21 en utilisant la proposition qu'on a de socialiser
22 durant l'année à un taux... à un faible taux, bien
23 au mois ce montant-là sera divisé sur l'entièreté
24 de l'année, et donc ça va éviter, là, d'avoir des
25 chocs à tous les... les mois d'octobre, là, tant et

1 aussi longtemps que la socialisation sera requise
2 pour cette clientèle non volontaire.

3 Alors c'est un des objectifs, là, de...
4 d'utiliser le CER ici et d'utiliser une
5 socialisation plutôt durant l'année plutôt que de
6 faire un ajustement qui serait dans le mois. Soit
7 dit en passant, même quand on le fait dans le mois
8 c'est toujours un montant qui est... qui est
9 volumétrique. Et si le mois est plus froid, qu'il
10 est plus chaud, ça a également un effet. Et... et
11 ces montants-là retombent dans le compte
12 d'ajustement du coût du gaz et il va être traité
13 par la suite. Alors le fait d'utiliser le CER pour
14 prendre en compte ces variations-là revient
15 sensiblement à la même chose qu'on fait avec
16 l'ajustement du coût du gaz, donc il n'y a pas de
17 modalité bien, bien différente. Le seul élément qui
18 vient changer ici c'est étant donné l'ampleur des
19 sommes qui sont en jeu, on propose de le faire
20 plutôt sur l'année plutôt que de le faire sur un
21 mois particulier. Donc, c'est la petite « twist »,
22 là, qu'on a donnée pour être un petit peu moins
23 impactant pour la clientèle.

24 Q. [39] Alors, je vous amène maintenant à la page 3.
25 En note de bas de page... la note de bas de page

1 numéro 7, qui mentionne et commence :

2 Applicable...

3 Et évidemment, ici, on parle de la socialisation,
4 là.

5 ... à tout client n'ayant pas la
6 quantité minimale de GNR
7 sensiblement équivalente à un
8 pour cent (1 %) de sa
9 consommation.

10 Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par
11 « sensiblement équivalente à un pour cent (1 %) de
12 sa consommation »? S'il vous plaît.

13 R. Oui, c'est... Comme je l'ai expliqué précédemment,
14 là, c'est le fameux calcul des douze (12). Dans la
15 mesure où l'obligation est de un pour cent (1 %).
16 Donc, la personne devra élire un pourcentage
17 minimal sur un nombre de mois minimal, qui ferait
18 en sorte que lorsqu'on fera l'adéquation de ces
19 pourcentages-là sur douze (12) mois, devra donner
20 douze (12).

21 Et bien entendu que si le client élit un
22 pourcentage de quatre pour cent (4 %) entre le mois
23 de septembre au mois de décembre, bien, il ne sera
24 peut-être pas précisément à un pour cent (1 %) de
25 gaz naturel renouvelable chez lui directement.

1 Alors... Donc, c'est pour ça qu'on parle de
2 « sensiblement ». Donc, ce qu'on a cherché, c'est
3 de mettre en place une modalité aussi au niveau
4 informatique, là, qui était facile à gérer. Et qui
5 amenait les gens à comprendre précisément.

6 Tu sais, si on arrive, qu'on essaye de
7 parler aux gens que... ils viennent d'arriver avec
8 nous, puis qu'ils doivent élire cent vingt-deux
9 mètres cubes (122 m³), mais que comme il a fait
10 froid, finalement, il faudrait qu'ils prennent cent
11 soixante-quatre mètres cubes (164 m³) cette année.
12 Donc, il faudrait qu'ils rajoutent quarante-deux
13 mètres cubes (42 m³) à la dernière minute, parce
14 que sinon, ils n'auront pas le un pour cent
15 (1 %)... Ça devient très complexe.

16 Alors, ce qu'on a développé, c'est une
17 modalité où on va additionner les pourcentages que
18 les clients auront élus durant l'année. Et ce qui
19 fait que ces pourcentages-là devront être
20 « sensiblement » autour du un pour cent (1 %). Mais
21 ils ne seront pas nécessairement précisément autour
22 du un pour cent (1 %). Ou du deux ou du quatre ou
23 du cinq, là, dépendamment des obligations
24 réglementaires.

25

1 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

2 R. Et Maître Cadrin, pour votre bénéfice, peut-être je
3 peux vous référer également à la pièce GI-20,
4 document 1. La section 3.3.1, dans laquelle on
5 explique cette modalité-là. On a également répondu
6 à une question plus en détail, pour mieux
7 comprendre le principe, à la pièce GI-25, document
8 4, la réponse 3A 2.4.

9 Q. [40] Merci. J'ai pris en note à toute vitesse la
10 référence. Alors, je pourrai vous lire de monsieur
11 Morin plus tard. Merci beaucoup. Juste pour la
12 compréhension, peut-être, avec un exemple réel, là.
13 Donc, si... Réel, dans le sens un peu chiffré, là.
14 Si le client consomme zéro virgule quatre-vingt-dix
15 pour cent (0,90 %), donc, de sa consommation totale
16 annuelle en GNR, est-ce qu'il est exempté de
17 socialisation ou il ne l'est pas? Qu'est-ce que ça
18 prend, là, pour être exempté, finalement?

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Bien, en cas de vingt, vingt et un (2020/2021), ça
21 prend douze (12). C'est ce que ça prend. Ce n'est
22 pas le pourcentage précis qu'on regarde, ce n'est
23 pas le volume réel qu'on regarde, c'est que ça
24 prend douze (12). Il faut qu'il ait élu un
25 pourcentage additionné, mensuel, qui donne douze

1 (12) et plus.

2 On a un client qui prend, par exemple, cent
3 pour cent (100 %) et son total, c'est cent vingt
4 (120). Donc, il ne se pose pas de questions, il n'y
5 a pas d'enjeu avec cette personne. Quelqu'un qui
6 prend dix (10)... Bien, non! Cent pour cent
7 (100 %), ça fait mille deux cents (1200). Quand il
8 prend dix pour cent (10 %), ça fait cent vingt
9 (120). Et quelqu'un qui va prendre un pour cent
10 (1 %) par mois, va donner douze (12). Un, plus un,
11 plus un, plus un, plus un... sur douze mois.

12 Alors, un client pourrait décider au mois
13 de juillet de dire : « Eille, moi, je viens
14 d'allumer, là, je veux entrer dans le GNR. » Bien,
15 si vous voulez vous sauver de la socialisation,
16 bien, optez pour deux pour cent (2 %) à partir du
17 mois de juillet. Donc, cette personne-là, elle
18 aurait eu deux, plus deux, plus deux, plus deux...
19 ce qui donne douze (12), va pouvoir se libérer de
20 la socialisation à venir. Donc, c'est pour ça qu'on
21 parle de « sensiblement », le un pour cent (1 %).

22 Et lorsque c'est un nouveau client, bien,
23 ce nouveau client-là n'aura pas besoin d'atteindre
24 douze (12), il va devoir atteindre le
25 pourcentage... bien, l'adéquation minimale

1 réglementaire pour la période où il a été client.
2 Donc, si le client a été six mois, bien, lui, son
3 chiffre à atteindre sera six et non pas de douze
4 (12) dans ce cas-ci.

5 Q. **[41]** D'accord, je vous remercie. Et peut-être
6 juste... Bien, encore une fois, peut-être que c'est
7 moi qui comprends mal, là, mais j'avais la question
8 suivante : Et si un client consommait, disons, zéro
9 virgule soixante-quinze pour cent (0,75 %) de sa
10 consommation annuelle en GNR et devait contribuer à
11 la socialisation du GNR invendu, comment
12 traiteriez-vous son cas? Est-ce qu'il payerait son
13 GNR au plein prix et devra y contribuer à sa part
14 des coûts à socialiser, comme s'il n'avait pas
15 consommé de GNR?

16 R. C'est... la réponse est la même. S'il n'a pas
17 atteint douze (12), il va socialiser. Donc, s'il
18 arrive à onze (11), il va devoir payer la
19 socialisation. Ça fait que lorsqu'il prendra son
20 choix et comme je vous expliquais, c'est pour ça
21 que lorsque madame Lacombe parlait précédemment, on
22 tente de partir d'autant plus haut, on tente de les
23 amener déjà à dix pour cent (10 %) dans la
24 discussion avec eux et c'est possible d'aller plus
25 bas, et le choix est là, il est offert. Les

1 personnes peuvent décider d'élire un pourcentage
2 inférieur, mais dans la mesure où ils élisent un
3 pourcentage inférieur, si jamais ce volume-là
4 devient trop bas par rapport à l'opportunité de
5 pouvoir ne pas supporter la socialisation dans le
6 futur, bien, il y aura une information qui... bien,
7 il y a une information qui est donnée au client
8 pour dire : bien, tu fais un bon choix, c'est bien
9 que tu sois volontaire mais moi, si j'étais toi, je
10 serais peut-être un petit peu plus *businesswise*,
11 Puis je mettrais peut-être un petit pourcentage de
12 plus pour pouvoir me libérer de la socialisation.

13 Donc, c'est un peu la manière dont on le
14 traite. Donc, on tente d'accompagner nos clients
15 pour qu'ils prennent la bonne décision.

16 Alors, ce n'est pas qu'ils arrivent à point
17 soixante-quinze (.75), à point neuf (.9) ou à point
18 trente-huit (.38), c'est : est-ce que t'arrives à
19 douze (12).

20 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

21 R. Et il n'y aura pas de socialisation partielle,
22 donc, soit que tu y arrives, soit que tu arrives
23 pas?

24 Q. **[42]** Merci pour la précision, c'était ça que
25 j'allais vous demander, est-ce que c'est partiel ou

1 pas partiel? Mais je comprends que c'est tout ou
2 pas du tout.

3 R. Il faut atteindre le chiffre magique de
4 l'adéquation pour éviter la socialisation et comme
5 monsieur Trahan l'a dit précédemment, là, il y a
6 une question pratique en arrière de ça, là. On sait
7 que les clients ne vont pas tous adhérer au GNR au
8 premier (1er) janvier. Donc, c'est pour ça que ce
9 n'est pas rattaché vraiment. Est-ce que les volumes
10 font un pour cent (1 %) à chaque mois? On veut
11 quelque chose de pratique pour notre clientèle.
12 Vous êtes client depuis que vous avez... avoir été
13 client douze (12) mois, alors il faut un pour cent
14 (1 %) sur douze (12) mois. Vous avez été client six
15 mois, alors vous avez encore une chance de ne pas
16 avoir à défrayer des coûts associés à la
17 socialisation.

18 Alors, c'est la raison pour laquelle on y
19 va avec une adéquation comme celle-là.

20 Q. **[43]** La dernière ligne de questions, je vous amène
21 un peu plus loin dans la même demande de
22 renseignements, aux pages 8 et 9. En fait,
23 commençons par la 8, bien sûr. Et on avait la
24 question, donc, 3.1, la réponse 3.1 :

25 Considérant les références, veuillez

1 expliquer si Gazifère a prévu une
2 méthode de suivi afin d'assurer que
3 les coûts associés au GNR entreposés
4 dans le CRI, après rémunération sur
5 quelques années, ne dépassent pas un
6 prix du GNR d'un contrat à court
7 terme. Veuillez élaborer.

8 Alors, je ne vous lirai pas l'ensemble de
9 la réponse, mais je vous amène à la dernière
10 portion de la réponse, excusez-moi, je vais la
11 retrouver sur votre écran. Alors, la portion, à
12 titre d'exemple, et à la fin de ça, donc, à la page
13 9. Alors, on mentionne, dernière phrase :

14 Il serait ainsi possible de
15 déterminer, au moment de l'approbation
16 du contrat par la Régie, que le prix
17 payé, par exemple de quinze dollars le
18 gigajoule (15 \$/GJ) en deux mille
19 vingt-deux (2022), serait de l'ordre
20 de quinze dollars quatre-vingt-dix le
21 gigajoule (15,90 \$/GJ) en deux mille
22 vingt-trois (2023), en appliquant un
23 taux d'intérêt de six pour cent (6 %)
24 par année.

25 Alors, ma question est la suivante, là, je

1 comprends évidemment qu'on prend toujours le même
2 taux de six pour cent (6 %) applicable au CRI tout
3 comme au CER, tout à fait?

4 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

5 R. Comme mentionné précédemment, notre CRI est au coût
6 moyen du capital et le CER, il est au coût de la
7 dette à court terme.

8 Donc, le six pour cent (6 %) ici, c'est un
9 ordre de grandeur du taux du capital moyen pondéré
10 de l'entreprise et non pas du taux à court terme de
11 la dette.

12 Q. **[44]** Alors, si Gazifère devait engager des achats
13 de GNR au-delà des pourcentages imposés par le
14 règlement et qu'une partie de ce GNR est invendue
15 et demeurerait dans le CEI. Est-ce que nous
16 comprenons bien que du GNR invendu, acheté à quinze
17 dollars le gigajoule (15 \$/GJ) serait écoulé à
18 quinze dollars quatre-vingt-dix le gigajoule
19 (15,90 \$/GJ) pour l'année T plus un, par exemple,
20 et ainsi de suite, pour les années suivantes,
21 toujours avec une rémunération à six pour cent
22 (6 %) ?

23 R. À (inaudible) dollars précis. On parle du principe.
24 Oui, vous avez raison.

25 Donc, supposons, par exemple, que j'ai un

1 million de mètres cubes (1 Mm³) qui rentrent en
2 deux mille vingt-deux (2022) puis que je n'en ai
3 pas besoin en deux mille vingt-trois (2023), pas
4 besoin en deux mille vingt-quatre (2024), pas
5 besoin en deux mille vingt-cinq (2025), puis que je
6 l'utilise en deux mille vingt-six (2026), mais en
7 vingt-deux (22), vingt-trois (23), vingt-quatre
8 (24), vingt-cinq (25), il y aura eu une
9 rémunération au taux moyen du capital de
10 l'entreprise, on met six pour cent (6 %) ici, ça
11 pourrait être quatre vingt-deux (4,22), six
12 soixante-quatre (6,64), là, ça va dépendre comment
13 les taux seront, mais ultimement, c'est précis,
14 tout à fait.

15 Et comme je vous dis, c'est un calque
16 parfait et identique à ce qui se passe dans le
17 marché du carbone.

18 Q. [45] Merci pour les explications. Ça termine nos
19 questions.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Alors, nous allons
22 prendre notre pause pour le dîner. De retour à
23 treize heures (13 h 00) avec la poursuite du
24 contre-interrogatoire du Panel de Gazifère et c'est
25 maître Charlebois, de la FCEI. Alors, bon dîner.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 (13 h 04)

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour à vous tous. Nous poursuivons avec la FCEI,
9 Maître Charlebois.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

11 Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
12 Régisseurs. Pierre-Olivier Charlebois pour la FCEI.
13 Rebonjour aux membres du panel.

14 Q. **[46]** J'avais une série de questions qui a été
15 largement traitée par mon collègue Cadrin. Donc,
16 mon contre-interrogatoire est peut-être un petit
17 peu plus court que ce qui a été prévu. Je présume
18 que c'est une bonne nouvelle pour tout le monde.
19 Allons-y d'emblée! Sur une question un peu plus
20 générale premièrement.

21 Dans votre pièce B-0096 (GI-20, Document
22 1), ce n'est pas nécessaire d'y aller, Madame la
23 Greffière, il y a une section à la page 11 qui est
24 intitulée « Obligations du Distributeur », et c'est
25 sous la grande section « Stratégie des ventes de

1 GNR ».

2 Lorsque j'ai vu ça, évidemment, on a lu ça
3 en parallèle avec la décision qui a été rendue dans
4 le dossier 4008-2017 dans le dossier d'Énergir, la
5 décision D-2020-057, on se demandait si vous avez
6 évidemment révisé cette décision-là qui a été
7 rendue dans le dossier d'Énergir?

8 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

9 R. Le mot « révisé » ici est trop grand. Je vais dire
10 « lu ».

11 Q. **[47]** Très bien. Est-ce que vous avez tenu compte
12 dans votre proposition des déterminations qui ont
13 été faites par la Régie dans cette décision-là?

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Je vais m'objecter à la question. C'est une
16 question de nature juridique. On est en train de
17 demander au témoin d'interpréter une décision et de
18 nous dire la manière dont ils ont peut-être pu en
19 tenir compte pour l'appliquer à leur situation. Je
20 pense que ça tombe vraiment dans les eaux du débat
21 légal et je crois que ça va être une opportunité
22 d'en traiter lorsque nous serons arrivés en
23 argumentation.

24 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

25 Madame la Présidente, ce qui arrive, c'est que

1 Gazifère a pris une décision d'en traiter
2 directement dans sa preuve. Il y a des références
3 directes à la décision D-2020-057 dans une section
4 qui s'appelle « Obligations du Distributeur ». Les
5 témoins sont ici pour témoigner sur ce document-là.
6 Ils ne témoignent pas sur une plaidoirie de ma
7 consoeur éventuelle. Ils témoignent sur le document
8 B-0096 (GI-20, Document 1). Et on peut aller la
9 voir. Vous allez voir, il y a des passages
10 directement à la décision D-2020-057. Ma question,
11 elle est simple. Je ne vous demande pas
12 d'interpréter la décision D-2020-057. Je veux que
13 les témoins me confirment si, oui ou non, cette
14 décision-là a été... on a tenu compte de cette
15 décision-là dans l'élaboration de la proposition de
16 Gazifère dans le présent dossier.

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Si c'est ça la question, je n'ai pas de
19 problématique à ce que le témoin réponde.

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. Nous avons tenu compte de cette décision-là tout en
22 mettant les choses en contexte sur la réalité de
23 Gazifère.

24 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

25 Q. **[48]** Maintenant, Monsieur Trahan, pourriez-vous me

1 confirmer que la proposition de Gazifère sur la
2 stratégie de vente est bel et bien la suivante
3 donc : « la vente du GNR sur une base d'achat
4 volontaire aux clients qui en font la demande,
5 ainsi qu'une socialisation des coûts sur la
6 totalité de la clientèle non volontaire advenant
7 qu'une quantité de GNR demeure invendue »?

8 R. Une socialisation du surcoût.

9 Q. **[49]** Tout à fait. Toujours sur la pièce B-0096...

10 R. Une différence majeure. C'est une différence
11 majeure. Ce n'est pas juste tout à fait ici. C'est
12 une différence majeure. Ce n'est pas une
13 socialisation des coûts. C'est une socialisation du
14 surcoût.

15 Q. **[50]** Pourriez-vous en dire davantage sur la
16 différence entre un coût et un surcoût?

17 R. Le coût, comme on l'a identifié précédemment,
18 c'est, par exemple, quatre-vingt-six sous (,86 ¢).
19 Et le surcoût ici, c'est une fois qu'on a déduit
20 les coûts évités. Et comme ce gaz-là s'en va dans
21 le gaz de réseau, ce n'est que la différence entre
22 ce que les gens auront payer et le coût du GNR.
23 Donc, c'est le surcoût qui se trouve être
24 socialisé, puisque ce gaz naturel renouvelable a
25 été vendu à la clientèle en gaz de réseau durant

1 l'année.

2 Q. **[51]** Donc, je vais répéter juste pour bien... pour
3 bien comprendre. La proposition de Gazifère ce
4 serait à ce moment-là la vente du GNR sur une base
5 d'achat volontaire aux clients qui en font la
6 demande, ainsi qu'une socialisation du surcoût sur
7 la totalité de la clientèle non volontaire,
8 advenant qu'une quantité de GNR demeure invendue.

9 R. Je vais y aller différemment. La vente de GNR se
10 fait via une approche volontaire et remplace en
11 partie le gaz de réseau. Et le surcoût associé au
12 remplacement du gaz de réseau par du GNR devient le
13 surcoût qui, lui, est socialisé à l'ensemble de la
14 clientèle non volontaire ayant atteint un minimum
15 de volume dans l'année. Le volume étant ici le
16 fameux chiffre douze (12), là, ou vingt-quatre (24)
17 ou soixante (60), dépendamment des obligations
18 réglementaires qu'on aura, selon les années.

19 Q. **[52]** Très bien. À la page... à la page 9 toujours
20 du même document, le B-0096, GI-20, Document 1,
21 vous indiquez que l'option retenue par Gazifère, et
22 là je vais reprendre un peu ce que vous avez dit,
23 là, retenue par Gazifère est :

24 [...] la vente du GNR sur une base
25 d'achat volontaire aux clients qui en

1 font la demande, ainsi qu'une
2 socialisation du [surcoût] de la
3 totalité de la clientèle non
4 volontaire advenant qu'une quantité de
5 GNR demeure invendue.

6 Vous indiquez que cette option a été présentée et
7 approuvée par la Régie dans la décision D-2020-073.
8 Est-ce bien votre position?

9 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

10 R. Effectivement, c'est l'approche qui est
11 actuellement en cours chez Gazifère, c'est-à-dire
12 qu'on vend de manière volontaire le GNR et on va
13 socialiser le surcoût plus tard. C'étaient les
14 modalités de socialisation qui n'avaient pas encore
15 été convenues dans la décision D-2020-073, mais au
16 niveau de l'approche c'est la même approche, c'est-
17 à-dire qu'on vend d'abord le GNR et on socialise ce
18 qui est invendu plus tard.

19 Q. **[53]** Donc, si je comprends bien, ce qui avait été
20 décidé en D-2020-73 c'était une... un mécanisme qui
21 était, quoi, temporaire, en attente d'une
22 détermination finale de la part de la Régie?

23 R. Je ne dirais pas en attente. Il y avait par contre
24 un élément qui était les modalités de socialisation
25 qui, ça, n'avait pas été déterminé ou fixé par

1 distributeur de remettre un volume de
2 GNR à des destinataires. Il devra
3 seulement en acquérir pour satisfaire
4 ses obligations prévues à l'article 77
5 de la LRÉ, c'est-à-dire si ces
6 destinataires sont des clients qui lui
7 demandent de fournir, en plus de
8 livrer aux seules fins de satisfaire
9 leurs besoins.

10 Considérez-vous que l'étendue des obligations du
11 Distributeur prévues à l'article 77 de la Loi et
12 telles que décrites au paragraphe 237 de la
13 décision D-2020-57 sont conformes à votre
14 compréhension?

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Je vais m'objecter à la question. Il s'agit d'une
17 question d'interprétation légale et ça va devoir
18 être débattu en argumentation. Ce n'est pas une
19 question factuelle relativement à l'approche qui
20 est proposée par Gazifère.

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Q. **[56]** Pourriez-vous confirmer que selon Gazifère,
23 dans la décision D-2020-057, la Régie ne s'est pas
24 prononcée à l'égard d'une approche de
25 socialisation?

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Encore une fois, c'est une question de nature
3 juridique et qui va faire l'objet des
4 représentations lors de l'argumentation de
5 Gazifère.

6 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

7 Bon, alors, Maître Georgescu, je vais faire
8 référence directement à une réponse qui a été
9 donnée par Gazifère dans le DDR et vous verrez que
10 c'est dans la DDR-2 de la FCEI, ça serait la
11 question, je crois, 1.2. Donc...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Est-ce que vous avez la pièce, Maître Charlebois?

14 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

15 Oui, c'est la pièce GI-25, document 2. Réponse à la
16 question 1.2.

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Est-ce que votre question est de demander au témoin
19 de confirmer ce qui est écrit à la réponse 1.2, à
20 la DDR de la FCEI?

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Si vous me permettez, Maître Georgescu, je vais
23 poser ma question après ça, vous pourrez vous
24 objecter, le cas échéant.

25 Je peux laisser le temps au témoin de lire

1 la réponse 1.2.

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 S'il vous plaît.

4 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

5 Donc, on disait, la question :

6 Dans l'affirmative, veuillez
7 réconcilier cette position avec la
8 décision de la Régie quant à
9 l'obligation d'un Distributeur de gaz
10 naturel, tel que résumé à la référence
11 (ii).

12 Et vous répondez :

13 La décision de la Régie rendue dans le
14 dossier d'Énergir prend en
15 considération l'approche de vente de
16 ce Distributeur qui consiste à
17 répondre à son obligation
18 réglementaire en misant uniquement sur
19 les achats volontaires de la
20 clientèle.

21 Et donc, puis on s'attache aux mots « uniquement
22 sur les achats volontaires de la clientèle » et on
23 en découle une conclusion à l'effet que vu que
24 c'est uniquement les achats volontaires, il n'y
25 aurait pas de socialisation. C'est tout ce que je

1 demande de confirmer par le témoin, considérant la
2 réponse qui a été fournie à 1.2.

3 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

4 R. Tout simplement vous référer à ce qui est écrit
5 ici. Notre compréhension est à l'effet que
6 l'approche d'Énergir était une approche qui se
7 basait sur une vente uniquement à une clientèle
8 volontaire. Notre approche, à nous, c'est une
9 approche en deux temps. L'approche volontaire et
10 une socialisation et la proposition que nous avons
11 faite répond à cette approche-là. C'est tout ce que
12 je dirai là-dessus.

13 Q. [57] En réponse à 1.2, donc, Gazifère indique que
14 son approche de vente est différente de celle
15 d'Énergir, considérant qu'elle ne mise pas que sur
16 les achats volontaires de sa clientèle. Gazifère
17 propose de respecter l'obligation prévue au
18 règlement, en combinant l'achat volontaire du GNR
19 par sa clientèle, avec la socialisation de la
20 balance des coûts, du surcoût au besoin.

21 Et donc, vous citez, en référence, le
22 paragraphe 439 de la décision D-2020-057.

23 Je comprends que, selon vous, l'approche
24 d'Énergir ne fait pas appel à la socialisation,
25 c'est bien cela?

1 R. Je reprends le paragraphe qui est rédigé ici.

2 Et la Régie retient le fait que le GNR
3 acheté par Énergir serait vendu aux
4 clients d'achats volontaires.

5 Moi, c'est ce que j'ai lu dans cette décision.

6 Q. **[58]** Je vais vous lire un paragraphe de la preuve
7 d'Énergir qui a été déposée dans le dossier
8 R-4008-2017. Encore une fois, pas besoin d'aller le
9 chercher, là, puis je vais demander au témoin de
10 commenter. Alors, qu'on dit :

11 Le GNR acheté par Énergir serait vendu
12 sous forme d'achat volontaire aux
13 clients qui souhaitent en consommer.
14 Le prix correspondrait au coût moyen
15 d'achat fonctionnalisé à Dawn, prévu
16 pour les douze (12) mois de la cause
17 tarifaire.

18 La méthode de calcul du prix du GNR
19 est présentée à la section 5.3 de la
20 pièce B-0096, Gaz Métro 1, document 1.
21 Plus le coût moyen est bas, plus il
22 est facile d'écouler des unités de GNR
23 acquises sous forme d'achat
24 volontaire. Le fait d'avoir peu ou pas
25 d'unités invendues permet d'éviter un

1 surcoût pour les autres clients.
2 Par contre, plus le coût moyen visé
3 est bas, plus il devient difficile de
4 trouver des producteurs prêts à
5 conclure des ententes. Il importe
6 alors de trouver l'équilibre
7 permettant à Énergir d'atteindre les
8 deux objectifs présentés à la section
9 1.3, soit répondre à l'obligation de
10 livrer du GNR, tel que défini par le
11 règlement, et minimiser l'impact
12 tarifaire pour la clientèle.

13 Est-ce que, selon vous, ce passage ne reflète pas
14 une approche qui est semblable à la vôtre, c'est-à-
15 dire maximiser les ventes volontaires, minimiser
16 les unités invendues pour minimiser l'impact sur le
17 reste de la clientèle et un prix correspondant au
18 coût moyen d'achat?

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Je suis désolée, je vais m'objecter à la question.
21 On demande... C'est totalement hors contexte. On
22 demande aux témoins de s'exprimer sur une preuve
23 qui ne fait pas partie du présent dossier et de
24 faire un parallèle avec la situation de Gazifère.
25 Alors, que la question et la situation d'Énergir

1 n'est pas celle de Gazifère. La question est tout à
2 fait théorique et hors contexte. Donc, je
3 m'objecte.

4 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

5 Bon, première chose, la question n'est pas
6 théorique. Elle est pratique et elle découle de la
7 réponse que le témoin a donnée à la question 1.2.
8 C'est lui-même qui fait un parallèle entre le
9 dossier d'Énergir et le dossier de Gazifère. S'il
10 avait considéré que cette question était
11 impertinente, il n'avait qu'à le dire à la question
12 1.2. Or, une réponse a été fournie, dans laquelle
13 il y a une comparaison, entre le dossier d'Énergir
14 et celui de Gazifère, en ce qui concerne la
15 stratégie de vente.

16 Ce que je demande au témoin, c'est en
17 réponse, en complément de cette réponse-là, de
18 compléter en ce qui concerne la preuve que je viens
19 de décrire d'Énergir. S'il considère qu'il n'y a
20 aucun lien entre les deux, qu'il me le dise. Mais
21 la question n'est ni théorique ni hors contexte,
22 elle découle directement de la réponse fournie par
23 le panel à la question 1.2.

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Je maintiens mon objection, Maître Charlebois,

1 quoique je comprenne l'argument que vous êtes en
2 train de faire. L'extrait que vous venez de lire
3 est un extrait qui ne fait pas partie de la preuve
4 dans le présent dossier. C'est un extrait qui fait
5 partie d'une preuve dans le dossier d'Énergir. Et
6 donc, vous êtes en train de demander au témoin non
7 pas de compléter quelque chose en lien avec la
8 réponse 1.2 à la DDR de la FCEI, mais bien à se
9 prononcer, à donner son opinion - et il n'est pas
10 un témoin expert, il est un témoin de faits - sur
11 un élément de preuve qui n'est pas dans le dossier,
12 qui émane d'un autre dossier. Donc, je maintiens
13 mon objection.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Écoutez, Maître Charlebois, je pense que vous allez
16 être en mesure vous-même de faire vos
17 représentations lors des plaidoiries ou lors de la
18 présentation de votre preuve. Mais j'accueille
19 l'objection de Gazifère à l'égard de la question
20 que vous allez... que vous avez posée.

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Q. [59] Très bien. On continue, à ce moment-là.

23 Pourriez-vous nous confirmer que selon Gazifère,
24 les besoins de sa clientèle correspondent à son
25 obligation de livrer un pour cent (1 %) de GNR?

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. Les besoins de ma clientèle répondent à cent pour
3 cent (100 %) de la demande de ma clientèle. Si vous
4 me demandez quelle est l'obligation que j'ai,
5 l'obligation, elle est actuellement à un pour cent
6 (1 %), selon les modalités de calcul qu'on
7 retrouve, qui nous amène à autour d'un petit peu
8 moins de deux cents millions (200 M) de mètres
9 cubes de gaz naturel renouvelable pour deux mille
10 vingt et un (2021).

11 Q. **[60]** Donc, devons-nous comprendre que selon
12 Gazifère, les besoins de sa clientèle pour le GNR
13 ne peuvent se limiter à la demande volontaire de
14 ses clients?

15 R. Non. Ce n'est pas ce que je dis. Je disais que
16 l'obligation est d'atteindre le un pour cent (1 %) à
17 quelque... J'ai-tu dit deux cents millions
18 (200 M) de mètres cubes? Deux millions (2 M) de
19 mètres cubes, ce serait... On serait déjà rendu à
20 cent pour cent (100 %) de GNR le cas échéant.
21 Désolé, je me corrige. Donc... Et ce besoin-là, il
22 peut être répondu par la clientèle, soit en mode
23 volontaire ou en mode socialisé surcoût. Donc, en
24 remplacement du gaz... du gaz de réseau. C'est
25 l'approche qu'on vous propose. Maintenant, est-ce

1 que ce n'est pas possible que ce soit uniquement
2 des volontaires? La réponse est oui. Mais si la
3 demande volontaire n'est pas présente, on considère
4 qu'on a malgré tout l'obligation de livrer ce un
5 pour cent (1 %) ou deux pour cent (2 %) ou cinq
6 pour cent (5 %) de gaz naturel renouvelable dans
7 notre réseau.

8 Q. **[61]** Êtes-vous d'accord avec moi que le règlement
9 impose une obligation au distributeur de gaz
10 naturel de livrer du GNR? Et non une obligation à
11 un client d'en acheter?

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Je vais m'objecter à la question. Il s'agit d'une
14 question d'interprétation du règlement et c'est de
15 nature juridique. Et ce sera traité dans le cadre
16 de l'argumentation de Gazifère.

17 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

18 On va continuer, Madame la Présidente.

19 Q. **[62]** À la page 12 de la pièce 96, GI-020, Document
20 1, vous indiquez que :

21 En ce qui a trait à la portion de GNR
22 qui sera comptabilisée dans le CER
23 pour être par la suite récupérée par
24 des clients, Gazifère considère que le
25 volume est également juridiquement

1 remis à un destinataire. En effet, le
2 compte d'écarts permet de payer plus
3 tard un service rendu.

4 À la question 1.4 de la DDR-2 de la FCEI, la FCEI
5 vous demande si vous êtes en mesure d'identifier
6 les destinataires. Et vous nous réferez à votre
7 approche de socialisation à la section 3.3.1 de
8 votre preuve. Et vous indiquez :

9 Afin d'adoucir l'introduction de coûts
10 associés à la socialisation des
11 surplus de GNR, Gazifère prévoit
12 introduire des modalités permettant le
13 paiement étalé sur une période de
14 douze (12) mois via un cavalier
15 tarifaire établi sur la base des
16 volumes.

17 Bon. J'ai quelques questions, c'est pour bien
18 comprendre comment la socialisation va fonctionner.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Maître Charlebois, juste si vous désirez que madame
21 la greffière affiche les documents, juste donner
22 les références pour pas qu'elle ait à les deviner.
23 Ça va être plus facile pour elle.

24 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

25 Il n'y a pas de...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Si vous trouvez que c'est pas nécessaire, bien il
3 n'y a pas de souci là, mais on va attendre votre...

4 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

5 Parfait.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... vos instructions pour ça.

8 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

9 Mes questions sont suffisamment générales, ça ne
10 sera pas nécessairement de référer à la preuve. Et
11 si c'est le cas, on fera l'exercice.

12 Q. **[63]** Donc, toujours sur la question des
13 destinataires, selon vous, quelles sont les
14 conditions qui doivent être remplies pour qu'un
15 client se qualifie comme destinataire?

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Je vais m'objecter. Encore une fois, c'est une
18 question d'interprétation par rapport au règlement
19 et à la loi. On demande au témoin de se prononcer
20 sur une notion qui est le destinataire. Si votre
21 question est à l'effet de comprendre comment
22 fonctionne le mécanisme, c'est une chose et c'est
23 factuel. Mais si c'est de demander au client... aux
24 témoins de « qu'est-ce qui se qualifie à titre de
25 destinataires » entre dans le domaine juridique.

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Madame la Présidente, on va aller voir la page 12
3 de la pièce B-0096, GI-20, Document 1, s'il vous
4 plaît.

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 R. Si vous permettez, Maître Charlebois, je vais
7 simplifier les choses, très très simple. Je l'ai
8 expliqué, alors je pense que vous l'avez déjà
9 entendu de toute façon. Le gaz naturel
10 renouvelable, il est livré en franchise, il est
11 consommé soit de manière volontaire ou il remplace
12 du gaz de réseau. Et il est livré à titre de gaz de
13 réseau. Ça a été mentionné, il n'y a rien de
14 nouveau ici et vous l'avez entendu ce matin.

15 Q. **[64]** Merci, Monsieur Trahan. Est-ce que dans votre
16 conception des choses de destinataire d'un mètre
17 cube (1 m³) de GNR peut être un client différent de
18 celui qui va payer pour ce mètre cube de GNR?

19 R. On tombe dans une situation d'allocation des coûts.
20 Et l'allocation des coûts peut être parfait, peut
21 être imparfaite. C'est à la Régie de décider
22 comment cette allocation des coûts là sera faite.

23 Alors, il n'est pas automatique que
24 quelqu'un qui encoure un coût va supporter le coût.
25 Un bel exemple de ça, c'est, par exemple, le PGEÉ.

1 Un client participatif va recevoir une subvention,
2 va avoir le bénéfice, mais ne paiera qu'une portion
3 du coût du PGEÉ. Et alors qu'il y a des clients non
4 participants qui vont payer le PGEÉ.

5 Alors, on est dans l'allocation des coûts
6 et c'est une question simplement d'allocation des
7 coûts ici.

8 Q. **[65]** Dites-moi à quel moment serez-vous en mesure
9 d'identifier avec précision quelle quantité de GNR
10 de l'année T deux mille vingt et un (2021) aura été
11 livrée à quels clients?

12 R. Comme je le mentionnais, il va être distribué de
13 manière volontaire, ce qui sera identifiable client
14 par client. Pour ce qui est de la partie qui va
15 être dans le gaz de réseau, le gaz de réseau, bon,
16 c'est un peu particulier dans le cas de Gazifère
17 puisque actuellement le gaz de réseau est une
18 composition unique. Elle sera maintenant une
19 combinaison Bi, c'est-à-dire GNR plus le tarif 200.
20 Et ultimement, tout le monde aura bénéficié du gaz
21 de réseau mixé.

22 Donc, toute la cliente de gaz de réseau
23 aura bénéficié de la livraison d'une portion de gaz
24 naturel renouvelable dans le gaz de réseau. Et à ce
25 niveau-là, il n'y a jamais eu de distinction qui a

1 été faite ni avant, ni après, ni pendant de quelles
2 sont les approvisionnements de gaz de réseau et
3 est-ce que l'approvisionnement 1 va répondre aux
4 besoins du client 1 et et caetera, et caetera. Ça
5 ne s'est jamais fait et ça ne se fait pas non plus
6 dans notre proposition puisque le GNR sera... un,
7 remplacera une portion du gaz de réseau dans des
8 modalités tout à fait traditionnelles, normales. Si
9 demain matin, Gazifère avait une possibilité
10 d'avoir de l'approvisionnement de Gazifère moins
11 cher, directement à partir de supposons, par
12 exemple, de Dawn, moins cher que le gaz de réseau,
13 qu'elle serait capable de gérer cette portion-là,
14 bien, elle le ferait. Puis ça pourrait être une
15 combinaison de tarif 200, une partie de Service-T
16 et une partie de GNR. Et qui recevrait ce gaz-là
17 mêlé? Bien, c'est l'ensemble de la clientèle en gaz
18 de réseau.

19 Q. [66] Très bien. Là, évidemment je n'ai pas le
20 bénéfice des notes sténographiques de ce que vous
21 avez dit ce matin. Et corrigez-moi si je me trompe,
22 Monsieur Trahan, par rapport à ce que vous avez dit
23 à une réponse à une question de votre procureur, à
24 savoir si Gazifère n'était pas en train d'imposer
25 un service que le client n'aurait pas demandé? Et,

1 là, vous avez répondu qu'il n'y avait aucune
2 imposition de service, on ne tentait pas d'imposer
3 un service à un client qui ne l'aurait pas demandé.
4 Vous avez, par ailleurs, parlé de surcoût. Donc, on
5 ne parle pas d'imposer un service, mais on parle de
6 facturer un surcoût à un client en T plus deux.
7 Est-ce que, à ce moment-là, vous êtes d'accord avec
8 moi que ça aurait pour effet de faire payer
9 certains clients de Gazifère pour un surcoût
10 associé à un service qu'il n'aurait pas demandé?

11 R. Non, je ne suis pas d'accord. Je vais allouer un
12 surcoût à une clientèle, un surcoût qui découle
13 d'une obligation que j'ai, une obligation tout
14 comme je dois faire une allocation d'un surcoût qui
15 est, par exemple, dans ce cas-ci c'est même le coût
16 complet, qui est le marché du carbone, qui est
17 l'efficacité énergétique, qui est d'autres éléments
18 qui nous sont demandés de mettre en place et de
19 gérer, d'allouer les coûts et de récupérer les
20 coûts à travers la clientèle.

21 C'est la même chose avec les sommes, par
22 exemple, qui sont de l'Agence de l'efficacité
23 énergétique. On fait simplement ici une allocation
24 de coûts de service en tant que tel. Et comme je
25 reprenais le client, je prenais Kruger comme un

1 exemple. Mais on peut prendre Paul & Paul qui
2 serait au Service-T. Si lui décide d'être au
3 Service-T à cent pour cent gaz naturel, gérer ses
4 propres approvisionnements, bien, il va être avec
5 son propre service. Il n'aura aucune imposition de
6 service. Donc, il n'a pas besoin d'ajuster ses
7 services. Il a le choix, par ailleurs, dans le
8 cadre de son service de base de décider d'opter dès
9 maintenant pour une portion de gaz naturel
10 renouvelable ou pas. Ce qui là va venir faire en
11 sorte de changer.

12 Le bel exemple, puis si vous voulez voir un
13 peu l'évolution qu'on a faite, dans le cadre de la
14 phase initiale de ce dossier-là, il y avait SÉ-
15 AQLPA qui nous avait proposé une solution. La
16 solution était d'imposer un pourcentage minimal, le
17 pourcentage réglementaire à tout le monde. Mais on
18 s'était dit très favorable à cette approche-là. Ce
19 qu'on aurait fait, c'est qu'on aurait imposé un un
20 pour cent (1 %) à tous les clients et on aurait
21 favorisé les clients à opter pour un pourcentage
22 additionnel. Donc, on aurait atteint le même
23 objectif. Mais dans ce cas-ci, on aurait forcé un
24 service.

25 Alors, ce n'est pas ce qu'on fait ici. Ce

1 qu'on fait, c'est qu'on offre un service de manière
2 volontaire. On répond à notre obligation. Et si
3 jamais il y a un surcoût, lequel on n'a pas été
4 capable de récupérer dans le cadre de cet exercice,
5 parce qu'on sait jamais, le gaz naturel pourrait
6 demain matin devenir très, très dispendieux pour
7 des raisons de pénurie et que notre contrat de gaz
8 naturel renouvelable pourrait devenir moins cher.
9 C'est possible que ça aille de l'autre côté. Qui
10 dit que la réalité qu'on a aujourd'hui sera celle
11 de demain, là?

12 Bien, ultimement, il y aura un surcoût et
13 on allouera le surcoût ou le « surgagné ». On n'a
14 jamais mis de mot là-dessus, mais je vais l'essayer
15 comme ça. Donc, le « surgagné », bien, il sera
16 alloué tout simplement selon les modalités qu'on
17 vous propose. Et en toute équité, on propose que ce
18 soit la clientèle qui n'aura pas atteint son
19 minimum réglementaire de douze en vingt vingt et un
20 (2021) à qui on allouera les coûts. C'est tout
21 simplement un processus très traditionnel, très
22 habituel qu'on utilise pour plein d'autres coûts
23 qui sont de nature obligatoire, réglementaire. Il
24 n'y a rien de très complexe et de très différent
25 ici comparativement à ce qu'on fait avec ces autres

1 éléments de coût-là.

2 Q. **[67]** Merci, Monsieur Trahan. Une dernière question.

3 Et c'est seulement pour une précision. Peut-être,
4 Madame la greffière, mettre la présentation qui a
5 été faite ce matin. Malheureusement, je n'ai pas
6 pris en note le numéro de la pièce. Mais c'est la
7 présentation PowerPoint de Gazifère.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Il s'agit de la pièce GI-22, Document 3, juste pour
10 simplifier.

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

12 Q. **[68]** Merci. Ce serait à la planche numéro 5. Donc,
13 à la planche numéro 5 on voit dans « Projets en
14 cours de développement » au deuxième « bullet » :
15 « Les premiers projets devraient être en production
16 d'ici dix-huit (18) mois ». Et on dit que ça
17 couvrirait près de quatre millions de mètres cubes
18 (4 Mm3) par année. Et un peu plus bas, par rapport
19 aux besoins de Gazifère en GNR pour les années
20 vingt-vingt et un (20-21) à vingt-vingt-cinq (20-
21 25)... vingt-vingt-cinq (20-25), là, mettons le
22 plus grand besoin à dix millions de mètres cubes
23 (10 Mm3), donc les projets qui seraient, là, en
24 production d'ici dix-huit (18) mois couvriraient...
25 pourraient couvrir quarante pour cent (40 %) des

1 besoins en GNR de Gazifère en deux mille vingt
2 (2025). C'est bien ce qu'on comprend?

3 R. Oui, j'ai pas fait le calcul, là, si c'est trente-
4 huit (38) ou quarante-deux (42), mais oui. Quatre
5 millions (4 M)... bien oui, c'est vrai, c'est
6 quatre sur dix (4/10), c'est beau. Je viens de
7 faire le calcul. Quarante pour cent (40 %).

8 Q. **[69]** Très bien. Maintenant je voudrais juste peut-
9 être mettre à l'écran la DDR-3A de SÉ-AQLPA, qui
10 est la pièce GI-25, Document 4.

11 R. Vous avez une page?

12 Q. **[70]** C'est la question 3A-1.7. Descendez juste un
13 peu plus bas, le dernier paragraphe. On dit :

14 À noter que présentement, les projets
15 les plus avancés offrent une capacité
16 de production qui ne dépasse pas
17 l'équivalent de 5 % de
18 l'approvisionnement en GNR requis pour
19 permettre à Gazifère de respecter ses
20 obligations en vertu du Règlement
21 d'ici 2025.

22 Et là, on essaie juste de concilier le cinq pour
23 cent (5 %) avec le quarante pour cent (40 %) de la
24 présentation de ce matin.

25 R. Bien ça dit ici que ça ne dépasse pas l'équivalent

1 de cinq pour cent (5 %) de l'approvisionnement en
2 GNR. Ça a été mal phrasé, là. Ce que ça veut dire
3 c'est que les volumes en projet actuellement ne
4 dépassent pas dix millions de mètres cubes (10
5 Mm3). C'est ce que ça voulait dire, là. C'est pas
6 que c'était cinq pour cent (5 %) versus le
7 quarante-trois (43) que vous avez vu tantôt, là. Je
8 sais pas si c'est clair?

9 Q. [71] Ce qu'on comprend c'est qu'à terme lorsque ces
10 projets-là seront en opération, ils couvriront
11 quarante pour cent (40 %) des besoins en deux mille
12 vingt-cinq (2025).

13 R. Ce que ça veut dire c'est que ces projets-là ne
14 dépasseront pas le cinq pour cent (5 %) prévu
15 nécessaire, ce qui veut dire le dix millions de
16 mètres cubes (10 Mm3).

17 Q. [72] Très bien. Très bien, c'est clair.

18 R. On n'a pas de projet... à l'heure actuelle,
19 suffisamment avancés pour prétendre qu'on va
20 dépasser notre besoin réglementaire de vingt-cinq
21 (25). Est-ce qu'il y a des chiffres dans les airs
22 de projets en développement qui pourraient
23 dépasser? Réponse : oui. On est dans le mode, là,
24 des premières étapes, les premiers pas dans ces
25 projets-là. Ce qui est plus dur, là, à l'heure

1 actuelle c'est de l'ordre, là, du... autour du
2 quatre (4 Mm3)... quatre à cinq millions de mètres
3 cubes (4-5 Mm3), là, annuel.

4 Q. **[73]** Très bien. Madame la Présidente, ça complète
5 mes questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Merci, Maître Charlebois. Donc, nous
8 allons poursuivre avec le GRAME, Maître Paquet?

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Oui, bonjour, Madame la Présidente et Mesdames les
11 Régisseuses, Geneviève Paquet pour le GRAME. Et
12 bonjour aux membres du panel.

13 Q. **[74]** Donc, pour commencer j'aimerais savoir, selon
14 l'expérience de Gazifère, en fait selon votre
15 connaissance, là, de la volonté de vos clients de
16 se procurer du GNR de manière volontaire, à compter
17 de quelle année pensez-vous qu'il serait possible
18 ou réaliste, là, de penser que la demande en achat
19 volontaire de GNR pourrait dépasser les seuils
20 minimums qui sont requis par la réglementation?

21 R. Aussi près que demain matin, aussi éloigné que dans
22 dix (10) ans. On est dans une situation
23 particulière, en tant que franchise de distributeur
24 de gaz naturel. On tente, là, d'être en discussion
25 avec le gouvernement fédéral, on tente d'être en

1 discussion avec le gouvernement provincial
2 également. Ces deux joueurs-là, s'ils décidaient
3 d'embarquer à hauteur de cent pour cent (100 %),
4 nous amèneraient pratiquement à hauteur de cinq
5 pour cent (5 %) de gaz naturel dans notre région.
6 Donc, c'est pas moi qui décide pour eux, j'ai mon
7 vote, comme tous vous autres, mais après ça c'est à
8 eux de prendre les décisions finales. Alors c'est
9 partie des choses, là, qu'on tente de discuter avec
10 eux.

11 Dans la même approche, il y a tout le
12 développement qu'on fait au niveau de la clientèle
13 résidentielle, c'est une approche assez innovante,
14 là. En tout cas, nous, on n'en connaît pas beaucoup
15 de places que c'est comme ça et on est fiers, là,
16 de voir des gens opter pour des cent pour cent
17 (100 %), et, là, c'est une stratégie de
18 communication qu'on a commencée il y a deux ans.

19 L'année dernière, on a fait beaucoup de
20 fla-fla, bien content d'être à la salle, la Chambre
21 de commerce, à la remise des prix pour indiquer
22 comment Gazifère revenait dans la société,
23 puisqu'on avait mis beaucoup les communications sur
24 le côté, dans les dernières années.

25 Et on a dépensé des sous pour ça. Ça a été

1 bien apprécié, mais il y avait un petit arrière-
2 goût et c'est normal, on est dans une société qui
3 vise les changements, de faire face aux changements
4 climatiques, et les gens, bien, ils étaient
5 contents de voir Gazifère, mais ils avait un peu de
6 misère avec le Gazifère traditionnel. Mais c'était
7 dans notre plan, cette année, et on va le faire.
8 Malheureusement, ça va être un peu comme on se voit
9 ici actuellement, où on va le faire de manière
10 virtuelle, mais l'objectif était de faire une
11 deuxième année, également, dans laquelle on
12 présentait toute cette transition-là énergétique
13 qu'on faisait et comment est-ce qu'on voulait que
14 les gens viennent nous appuyer là-dedans, notamment
15 au niveau de la clientèle commerciale.

16 On est en discussion avec certains clients,
17 on tente de les amener à comprendre et à élire des
18 pourcentages intéressants. À ce niveau-là, la
19 difficulté, bien vous le savez, la COVID est venue
20 changer la donne à bien des égards. Des gens qui,
21 avant on avait juste hâte de leur parler,
22 aujourd'hui, on n'ose même pas les appeler. Alors,
23 on est dans une situation un peu particulière où on
24 est un petit peu plus tranquille sur ce volet-là.

25 Mais quant à nous, là, on est vraiment, les

1 deux grands éléments, là, si on veut vraiment
2 dépasser, c'est le gouvernement provincial,
3 fédéral.

4 Quand eux vont embarquer, la municipalité
5 qui peut embarquer également, qui peut venir
6 supporter, on arrive grosso modo à notre cinq pour
7 cent (5 %) et tout le travail qu'on aura fait d'ici
8 les quatre prochaines années, à développer dans le
9 milieu résidentiel, commercial, le GNR, bien ça
10 nous amène à dépasser ce fameux cinq pour cent
11 (5 %)-là.

12 Donc, si on prenait, sur une optique de
13 quatre ans, notre objectif est de dépasser les
14 objectifs réglementaires de vingt vingt-cinq
15 (2025). Maintenant, ce que je ne peux pas vous
16 dire, c'est : c'est-tu demain que je vais dépasser
17 mon objectif de cette année ou de vingt vingt et un
18 (2021), ça va dépendre de la vitesse à laquelle les
19 gens vont décider d'opter pour... et au niveau de
20 GNR.

21 Q. [75] Merci. Merci pour votre réponse. Maintenant,
22 Gazifère a présenté, dans sa preuve, trois options,
23 là, à la Régie pour la socialisation du GNR. Si
24 l'option 1, si c'est l'option 1 qui était retenue,
25 soit une socialisation complète pour le seuil

1 minimum à atteindre pour la livraison de GNR, est-
2 ce qu'il serait possible pour Gazifère d'envisager
3 en parallèle la vente en achat volontaire de GNR,
4 au-delà de la cible minimale?

5 R. Je sens beaucoup d'yeux autour de moi qui me
6 regardent. Est-ce que c'est possible? Bien, la
7 réponse est oui. Si on décide de remplacer un pour
8 cent (1 %) de mon volume équivalent, de le mettre
9 en gaz de réseau et de continuer, mais ça ferait en
10 sorte que je dépasserais le minimum réglementaire
11 d'emblée, en prévision. Alors, il faudrait, à ce
12 moment-là, que la Régie soit d'accord à une, je
13 dirais une sursocialisation, je vais dire ça ici.
14 Ça, je ne suis pas certain que la Régie est prête à
15 aller dans ce sens-là. Ne serait-ce que par respect
16 du processus réglementaire qui est en place. Donc,
17 est-ce que c'est possible? La réponse est oui. Je
18 laisserai le banc décider s'il est d'accord avec
19 une telle proposition, mais à mon avis, ça serait
20 une socialisation plus grande que celle voulue et
21 qu'elle ressemblerait sensiblement, là, si on veut
22 se repositionner un peu à l'option de SE-AQLPA qui
23 a été apportée dans le cadre du dossier précédent,
24 lequel on a rejeté, là, après réflexion, notamment
25 parce qu'il y avait imposition de service dans

1 cette approche-là, mais ultimement qu'on y aille
2 par socialisation, par obligation de service ou
3 pas, qui serait plus l'approche, là, de
4 remplacement de gaz de réseau, l'effet serait
5 sensiblement le même, c'est-à-dire qu'il y aurait
6 d'emblée un surplus de GNR vendu, ça serait
7 merveilleux, mais je ne pense pas qu'on en est là
8 dans l'objectif réglementaire à l'heure actuelle.

9 Q. [76] D'accord, merci. Maintenant, question peut-
10 être un peu plus technique, là, par rapport,
11 premièrement au compte de frais reportés de type
12 comptes reliés à des investissements, le type CRI.

13 Juste pour fins de compréhension, pour être
14 certaine qu'on comprend bien, là, le mécanisme.
15 Dans le cas où les volumes acquis de GNR étaient
16 supérieurs à ceux nécessaires pour rencontrer les
17 obligations réglementaires, est-ce que vous pouvez
18 confirmer que Gazifère conserverait dans le CRI la
19 balance des coûts d'achat du GNR? Soit ceux qui
20 dépassent les obligations de livraison prévues au
21 règlement?

22 R. Je vais confirmer, mais avec une modalité. Dans la
23 mesure où la demande volontaire ne dépasserait pas
24 l'objectif réglementaire et qu'il n'y aurait pas
25 lieu, à ce moment-là, d'aller piger dans cette

1 réserve-là. Et en excluant que la demande
2 volontaire dépasse, la réponse, ce serait oui.

3 Q. [77] Merci. Maintenant, concernant le compte
4 d'écarts de rendements, une autre question peut-
5 être de précision. Est-ce que vous pouvez confirmer
6 que le CER est une rencontre de l'écart entre les
7 coûts d'achats et de ventes pour les unités de GNR
8 en achat volontaire? De sorte que ces écarts
9 puissent permettre un ajustement du prix de vente
10 pour la clientèle en achat volontaire?

11 R. Premièrement, ce n'est pas un compte d'écarts de
12 rendement, là, c'est un compte d'écarts et de
13 reports. Là, je ne suis pas tout à fait certain
14 d'avoir suivi. Mais enfin, je vais expliquer ce qui
15 est... de la manière dont ça va fonctionner. C'est
16 qu'ultimement, les coûts du GNR vont passer dans le
17 compte et les revenus de l'achat volontaire et des
18 achats de gaz de réseau, en mode coût évité, vont
19 passer dans le CER. Donc, si jamais, pour toutes
20 sortes de raisons, il y a avait un écart entre le
21 prix d'achat et le tarif de gaz naturel
22 renouvelable, bien, à ce moment-là, il serait
23 également inclus, cet écart-là se retrouverait
24 également dans le cadre du compte d'écarts et de
25 reports. Si ça, ça répond à votre question, Maître

1 Paquet?

2 Q. [78] Je pense que oui. Peut-être juste pour...
3 voir... pour préciser... Est-ce que les écarts de
4 prix sont dans le CRI? Est-ce que Gazifère, en
5 fait, transférerait les écarts du CER au CRI,
6 advenant un solde d'inventaire de GNR invendu?

7 R. Non, puisque tout ce qui va rentrer dans le CER, se
8 sera des volumes réglementaires connus ou ça va
9 suivre une demande connue. Donc, normalement, il
10 n'est supposé d'avoir d'unités invendues dans le
11 CER, là. Et il pourrait y arriver...

12 La seule chose qui pourrait arriver, ce
13 serait dans un mode de demande excédentaire d'une
14 demande réglementaire. À ce moment-là, on pourrait
15 se retrouver dans une situation où l'équilibre...
16 l'inventaire pourrait être plus difficile à jouer,
17 là. Mais on va le jouer de manière à maximiser, à
18 mettre tout ce qu'on peut à chaque mois, par
19 exemple, dans le compte du CER, puis à repousser
20 par la suite dans le CRI ce qui dépassera.

21 Fait que normalement, on va être capable de
22 gérer ça sans avoir besoin de revenir du CER ou le
23 CRI. Mais c'est sûr que si la demande dépasse, il
24 va avoir une espèce de... Il va falloir qu'on fasse
25 une espèce de gestion, là, en cours de route, là.

1 Mais tu sais... C'est quelque chose qui va pouvoir
2 se faire, c'est quelque chose qui va se suivre
3 mensuellement. Puis, si à un moment donné, j'en ai
4 mis un peu trop à... je ne sais pas, moi, de
5 janvier à juillet, bien, je vais en mettre un peu
6 moins en août, septembre, puis je vais me recadrer,
7 là. Fait que je n'aurai pas besoin d'aller
8 redéplacer. Je vais juste faire en sorte d'aller
9 mettre dans le bon compte ce que j'aurai besoin
10 pour atteindre mes... les besoins qu'il y a dans le
11 CER.

12 Puis, c'est un élément de comptabilité.
13 Quand qu'on arrive à la fin du mois, à la fin de
14 l'année, c'est-à-dire, on peut venir faire des
15 ajustements, là. Fait que je ne vois pas vraiment
16 de... Je n'y avais pas pensé, là, je tente de voir
17 et je ne vois pas vraiment de situation qui devrait
18 nous mener à une telle situation.

19 Q. [79] D'accord. Merci. Maintenant, concernant les
20 modalités de la socialisation. Où, en fait,
21 Gazifère prévoit... Je ne pense pas que c'est
22 nécessaire, là, de mettre la pièce, là... Peut-
23 être... Je vais quand même vous indiquer la
24 référence, là, c'est à la pièce B-0117, GI-20,
25 document 1, page 20. On voit les modalités de

1 socialisation. Et Gazifère indique que :

2 Tous les clients n'ayant pas atteint
3 un pourcentage de GNR sensiblement
4 égal à un pour cent (1 %) de leur
5 consommation annuelle totale se
6 verront imposer un tarif lié à la
7 socialisation, représentant la
8 socialisation des coûts du GNR
9 invendu.

10 Donc, par rapport à cette proposition-là... Dans
11 l'hypothèse où il y avait cinquante pour cent
12 (50 %) du GNR qui est requis selon l'obligation
13 réglementaire, qui faisait l'objet d'achat
14 volontaire, puis il restait un autre cinquante pour
15 cent (50%) de gaz naturel, dans le fond, invendu
16 que Gazifère devrait acquérir pour rencontrer, là,
17 ses obligations. Pourquoi Gazifère appliquerait un
18 barème de un pour cent (1 %) et non de zéro virgule
19 cinq pour cent (0,5 %) pour appliquer le tarif lié
20 à la socialisation?

21 R. Par équité, le client qui aura consommé le minimum
22 requis réglementaire ne se verra pas refacturer une
23 deuxième fois le coût réglementaire associé à
24 l'obligation de distribuer un pourcentage
25 quelconque de gaz naturel renouvelable. Donc, c'est

1 par équité pour la clientèle volontaire.

2 Q. **[80]** Mais si...

3 R. Je ne sais pas si ça peut aider, là, ma collègue me
4 fait... j'ai peut-être mal saisi votre question,
5 mais ma collègue me disait que vous parliez de
6 volume. En réalité, nous, c'est pas des volumes
7 qu'on va socialiser, c'est un écart de coûts. C'est
8 le surcoût associé au GNR qu'on va socialiser.
9 Donc, on n'alloue pas des volumes, on associe un
10 surcoût. Donc, je ne sais pas si ça vient préciser
11 un peu, là, votre compréhension de la chose.

12 Q. **[81]** Oui. Bien, par rapport à qu'est-ce que vous
13 allez... vous allez charger, dans le fond, à la
14 clientèle qui n'atteint pas le un pour cent (1 %).
15 Mais, si un client, dans le fond, il achète pour
16 zéro point cinq pour cent (0,5 %), il a quand
17 même...

18 R. C'est pas possible. Bien, oui, c'est possible pour
19 son année, là. Il serait à six mettons, là, en
20 fait, douze (12). Mais si le client n'a pas atteint
21 son minimum requis, il va payer. Donc, oui, il y
22 aurait un double paiement pour le client qui
23 n'atteindrait pas son minimum requis. Mais, bon, il
24 fallait couper la poire à quelque chose. C'est
25 comme ça qu'on l'a coupée.

1 Q. [82] O.K. Merci.

2 R. Il y a une question à un moment donné, là, vous
3 comprendrez, là, il y a tout le système
4 informatique en arrière et autre, là. Donc, à un
5 moment donné, il faut prendre en compte l'ensemble
6 de ces éléments-là qui ne sont pas juste théorique,
7 là. Il y a toute la pratique qu'il faut venir
8 appliquer également.

9 C'est pour ça qu'on a appliqué ce
10 pourcentage-là et c'est pour ça qu'on n'applique
11 pas des volumes, mais qu'on y va plutôt en mode de
12 mois parce qu'au point de vue informatique, c'est
13 beaucoup plus facile à comptabiliser.

14 T'sais, c'est un IF plus grand que 12,
15 mais, pouf, il va avoir automatiquement le cavalier
16 qui va embarquer dans le futur. Donc, ça, c'est
17 quelque chose qui est plus facile que d'aller un
18 par un, prendre un pourcentage. Le volume de
19 l'individu évolue à chacune des années si c'est une
20 année froide ou une année chaude, s'il y a des
21 changements à la maison.

22 Donc, si on commence à y aller en volume,
23 là, ça rend un élément excessivement complexe dans
24 l'histoire. Alors que d'y aller en mode nombre de
25 mois, c'est très très... bien, très facile, il ne

1 demande additionnelle serait pour des
2 volumes de GNR généralement faibles.

3 Vous en avez parlé, mais peut-être vous en avez
4 parlé, là, dans la présentation et également peut-
5 être en réponse à une de mes questions, Monsieur
6 Trahan. Madame Lacombe référait à des courriels qui
7 avaient été envoyés aux clients pour connaître leur
8 intérêt à participer à l'achat de GNR. Est-ce qu'il
9 y a d'autres mesures qui ont été prises?

10 On sait qu'Énergir a fait de la publicité à
11 la télévision et peut-être sur... sur des réseaux
12 sociaux. Est-ce qu'il y a d'autres mesures qui ont
13 été prises par Gazifère pour inciter l'ensemble de
14 ses clients à participer à l'achat volontaire de
15 GNR?

16 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

17 R. Oui. Alors, il y a effectivement plusieurs mesures
18 promotionnelles qui ont été mises en place. À ce
19 propos, je vais vous référer à la réponse 6.2 de la
20 pièce GI-25, Document 1, la cote Régie c'est, si je
21 ne m'abuse, c'est B-0113.

22 Alors, on fait l'énumération de ce qui a
23 été mis en place du côté promotionnel. Et l'une des
24 initiatives qu'on énumère dans cette liste-là,
25 c'est l'envoie d'un courriel auquel je réfèrais ce

1 matin. Alors, pour vous donner par exemple, un peu
2 plus de détail sur cette initiative-là, en fait
3 c'était l'envoi d'un message courriel à nos
4 clients. En fait à trente pour cent (30 %) de nos
5 clients ont signé une adresse courriel à Gazifère.
6 Alors, on peut communiquer avec eux. Et on a envoyé
7 une information promotionnelle à ces clients-là.
8 C'est l'initiative, c'est elle qui nous a permis de
9 rassembler le plus de gens pour adhérer
10 tranquillement au GNR. Donc, c'est une des
11 initiatives dans la liste.

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Si je peux compléter. Il y a d'autres initiatives
14 qu'il y a dans la liste, donc via un site Internet
15 qui a été dédié à la transition énergétique qu'on
16 tente d'aller chercher chez les gens. On a parlé
17 tantôt de la Chambre de commerce dans laquelle on
18 va participer, qu'on va être l'annonceur principal
19 et qu'on va annoncer notamment le GNR. Il y a des
20 communications directes avec les clients également
21 qui se font. Il y a des discussions avec le
22 gouvernement fédéral.

23 Vous savez, ce qu'on a fait, là, c'est un
24 projet chez Gazifère, c'est un véritable projet. Il
25 y a rarement eu un projet aussi assembleur dans les

1 dernières années où toutes les composantes de
2 l'entreprise participent. Or, les gens qui sont sur
3 la construction, s'ils parlent avec un client, vont
4 le mentionner, les gens au Service à la clientèle
5 sont prêts, il y a un peu de « push », de
6 « marketing push » lorsque l'occasion se présente.
7 Il y a les envois. Il y a les relations d'affaires
8 directes avec certains clients, certains
9 entrepreneurs qu'on tente de mettre à profit. Il y
10 a des discussions avec des revendeurs d'énergie.
11 Donc, c'est l'ensemble de ces choses-là qui sont
12 mises en place. Alors il y a beaucoup d'approches.

13 Mais ce qu'il faut comprendre, c'est que
14 notre approche, étant donné qu'elle est globale, ça
15 fait en sorte qu'on a aussi une capacité de
16 traitement qui est limitée. Alors, madame Lacombe
17 parlait tantôt qu'on a, vous voyez, à trente pour
18 cent (30 %) de la clientèle. Il a fallu qu'on mette
19 du monde les fins de semaine au bureau pour
20 répondre à la demande, parce que la demande est
21 trop forte. Il y a des modalités. Il y a un contrat
22 à signer. Il y a beaucoup de travail à faire pour
23 engager le client.

24 Donc ce qui fait qu'il faut aussi suivre le
25 rythme de capacité de l'entreprise à répondre à

1 cette demande. Mais je peux vous dire qu'on est
2 très excité. À toutes les semaines, à tous les
3 jours, même on informe le gouvernement du nombre de
4 clients qu'on a, les pourcentages. Ce qui est très,
5 très révélateur, c'est les pourcentages. C'est un
6 élément qui est marquant. Ça nous a frappé. On a
7 même dû se réajuster.

8 On se disait que les plus fervents étaient
9 pour prendre un cinq (5 %) ou un dix pour cent
10 (10 %). Non, non, les plus fervents prennent des
11 cent pour cent (100 %). Chez nous, on se targuait
12 en disant qu'on était pour être le premier
13 consommateur dans notre franchise à être à cent
14 pour cent (100 %). Ça a duré trois jours. On a
15 perdu notre titre assez rapidement.

16 Donc, c'est une démonstration où on croyait
17 qu'on était capable de se promener avec ce drapeau-
18 là longtemps. Non, le drapeau n'a pas été tenu
19 longtemps. Alors, il y a une demande qui est
20 présente. Mais il faut aller la chercher. Puis il
21 faut faire en sorte que toute la boîte soit capable
22 de suivre cette demande-là. Puis c'est pour ça que
23 c'est un projet à long terme. Ce n'est pas juste un
24 projet d'atteindre des courtes victoires. C'est un
25 projet de transition.

1 On a toujours dit que la transition
2 énergétique, c'était pour prendre des années. Bien,
3 c'est ce qu'on fait, on met en place les modalités
4 pour faire cette transition-là au cours des
5 prochaines années. Puis on espère que plus les
6 choses avanceront, plus on sera capable de courir
7 rapidement. C'est pour ça que, dans la stratégie,
8 c'est aussi de développer à l'interne. C'est aussi
9 d'avoir du GNR moins cher. C'est d'être capable de
10 continuer à pousser cette avancée-là dans les
11 prochaines années. Même de revenir à une clientèle
12 qui aura opté pour un cinq pour cent (5 %) dire,
13 regarde, c'est rendu moitié prix, ça te tente-tu de
14 doubler à dix pour cent (10 %).

15 C'est le genre d'approche qu'on voudrait
16 être capable de faire dans les prochaines années.
17 C'est toute une stratégie d'entreprise qui s'est
18 mise en place et qui est vraiment rendue chez
19 pratiquement l'ensemble des employés chez Gazifère.
20 Et on peut même vous dire que la première personne,
21 l'employé que vous voyez, là, bien, c'était une
22 employée de Gazifère. Donc, ça démontre même le
23 parti pris de certaines personnes autour de
24 l'entreprise qui s'ajoute là-dedans. Dans les
25 quatre-vingt-douze (92), ce n'est pas tous des

1 employés, je peux vous rassurer par ailleurs.

2 Q. [85] Merci. Mes dernières questions, ça va porter
3 sur la présentation que vous avez faite ce matin
4 qu'on retrouve à la cote B-0143 en page 10.
5 Gazifère indique qu'elle travaille pour un
6 approvisionnement de l'ordre de trois millions de
7 mètres cubes (3 Mm3) à compter de la fin deux mille
8 vingt, deux mille vingt et un (2020-2021)... deux
9 mille vingt et un, deux mille vingt-deux
10 (2021-2022). Excusez-moi! Donc, on pourrait peut-
11 être penser qu'un approvisionnement qui serait de
12 l'ordre de trois millions de mètres cubes (3 Mm3) à
13 compter de deux mille vingt, deux mille vingt et un
14 (2021-2022) pourrait comporter un enjeu
15 relativement à la durée de vie du GNR. Est-ce que
16 Gazifère a réfléchi sur le fait de peut-être
17 proposer une limite de durée de vie au GNR qui va
18 être dans... dans l'inventaire virtuel?

19 R. C'est dans la preuve, on a déjà mentionné quelle
20 était notre position à cet égard, là, je... J'ai
21 pas la référence, mais pour... pour aider à... à la
22 discussion, là, dans la preuve on mentionne que
23 pour nous il y a... il n'y a pas de durée de vie
24 définitive, il n'y a pas de nombre d'années qui est
25 prévu dans le règlement et on ne voit pas, là,

1 actuellement de limitation au niveau de la durée de
2 vie du GNR.

3 Q. **[86]** Merci. Et maintenant concernant les projets
4 qui sont en cours pour la production de GNR, je ne
5 sais pas si vous avez entendu parler du...
6 programme qui a été annoncé, là, le cinq (5)
7 novembre dernier par le gouvernement provincial, le
8 Programme de soutien à la production de gaz naturel
9 renouvelable, à son injection ou à sa connexion au
10 réseau de distribution de gaz naturel? Est-ce que
11 vous étiez au courant qu'il y avait une enveloppe
12 de... de vingt-cinq millions (25 M\$) en aide
13 financière qui a été annoncée par le gouvernement
14 pour ce type de projets?

15 R. Bien entendu.

16 Q. **[87]** Est-ce que vous savez si certains des
17 producteurs avec lesquels vous avez des
18 discussions, là, dans la région de l'Outaouais vont
19 bénéficier, vont pouvoir... pensent pouvoir
20 bénéficier de cette aide financière?

21 R. C'est confidentiel, je ne peux pas embarquer sur ce
22 type de discussion.

23 Q. **[88]** D'accord. Donc... bien écoutez, je vous
24 remercie, ça va... ça va compléter pour nos
25 questions. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Paquet. Alors nous allons poursuivre
3 le contre-interrogatoire avec maître Neuman pour
4 SÉ-AQLPA.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Q. **[89]** Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
7 Régisseurs, Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.
8 D'abord, nous apprécions les propos de Gazifère
9 aujourd'hui, mais qui se trouvent également dans la
10 preuve écrite, à l'effet qu'ils se sont inspirés
11 d'une proposition que la SÉ-AQLPA avait déposée
12 dans un dossier antérieur et que Gazifère a essayé
13 de bonifier cette proposition pour aboutir à ce qui
14 est... ce qui est présentement devant nous.

15 Et c'est dans ce cadre que je voudrais
16 élaborer un petit peu, dans un esprit collaboratif,
17 sur certaines nuances qui existent et aussi
18 certaines nuances qui ont été exprimées il y a
19 quelques instants en réponse à la FCEI. La FCEI
20 s'interrogeait sur la question de savoir : est-ce
21 qu'il y a une différence entre les clients qui
22 reçoivent du GNR et les clients qui payent pour ce
23 GNR? Et Gazifère avait exprimé une réponse à ce
24 moment-là qui est revenue plus loin en parlant du
25 « gaz mêlé », c'est une expression qui a été

1 employée. Et je voudrais être sûr que j'ai bien
2 compris l'approche de Gazifère, en fait la
3 compréhension des choses de Gazifère.

4 Est-ce qu'il est correct de comprendre que
5 si on parle des clients qui reçoivent le GNR, alors
6 dans ce cas c'est tous les clients qui reçoivent...
7 de Gazifère qui reçoivent le GNR puisque le gaz
8 qu'ils reçoivent dans leur conduite c'est du gaz
9 mêlé. Et que la proposition qui est faite dans le
10 présent dossier, le dossier précédent, c'est que...
11 qu'il y ait une partie de tous ces clients qui
12 reçoivent tout le GNR et une partie de ces clients
13 le payent et on appelle ça les clients volontaires.
14 En fait, ils sont volontaires pas pour le recevoir,
15 puisqu'ils le reçoivent déjà, mais ils sont
16 volontaires pour le payer et ça leur donne certains
17 avantages de pouvoir dire qu'ils payent un pour
18 cent (1 %) ou cent pour cent (100 %) de leur gaz
19 sous forme de GNR. Donc, est-ce que c'est correct
20 de faire cette différence, que tous les clients
21 reçoivent, mais que seuls certains clients dits
22 volontaires payent et que si en plus... s'il y a
23 des surplus non... non vendus à ces clients
24 volontaires, bien ce sera socialisé, comme vous
25 l'avez expliqué.

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. On est... on est vraiment dans les... les micro
3 détails, mais je vais... je vais tenter, là,
4 d'imager un peu plus ou de vulgariser davantage.
5 Vous avez raison de dire que le gaz est mêlé, donc
6 tous les clients le consomment. Et si on y va de
7 manière physique, dépendamment de la nature du
8 contrat, on peut considérer que certains clients
9 vont en consommer davantage que d'autres puisque le
10 gaz va être consommé par les premiers clients sur
11 le bout de tuyau, en s'en allant vers le client.

12 Q. **[90]** Oui, oui.

13 R. Vous savez, si on veut s'en aller là-dedans, là, on
14 peut faire plein, plein, plein de chose.

15 Q. **[91]** Oui.

16 R. Puis si on revient sur une base plus globale,
17 comment c'est géré chez nous? Tout mètre cube de
18 gaz naturel qui rentre chez nous est consommé par
19 n'importe qui. Alors, en période d'été, par
20 exemple, mon client en Service-T, Kruger, on peut
21 toujours reprendre votre ami Kruger, ici, en tant
22 que client Service-T, c'est un client de grande
23 consommation. Ce client-là, de la manière dont le
24 Service-T est fait, il livre de manière uniforme
25 durant toute l'année.

1 Kruger ne consomme pas nécessairement le
2 même volume à chacun des mois de son année. Ce qui
3 fait que, ultimement, il y a des gens qui
4 consomment du volume de Service-T de Kruger en été,
5 par exemple et Kruger peut consommer du gaz de
6 réseau en hiver. En bout de ligne, il aura consommé
7 que du Service-T.

8 Il y a des échanges de molécules, entre
9 guillemets, qui se fait entre les services. C'est
10 la même chose dans le cas du gaz naturel
11 renouvelable. Le nôtre, il est livré de manière
12 uniforme durant l'année.

13 Si j'ai un client qui est cent pour cent
14 (100 %) chauffage, qui n'a aucun volume de
15 consommation en été, est-ce qu'il reçoit
16 nécessairement le gaz naturel renouvelable, au
17 moment où il le consomme, où il a été mêlé, il est
18 distribué, il est consommé par tout le monde?

19 Ce qu'on fait, c'est qu'on vient diriger le
20 gaz. Ça, c'est la deuxième étape qu'on fait et
21 quand on vient diriger, il y a la clientèle
22 Service-T, il y a la clientèle Service-T, gaz
23 naturel renouvelable, qu'on fait une différence,
24 mais qui en réalité se traite de la même manière
25 que le Service-T et il y a le gaz de réseau.

1 Alors, ultimement, lorsque tous ces gaz-là
2 rentrent dans mon réseau, selon la demande, les
3 premiers volumes qu'on considère être rentrés,
4 c'est les clients en Service-T et par la suite,
5 c'est le gaz de réseau qui vient compléter.

6 Conséquemment, le Service-T, ce qu'il vient
7 faire, c'est qu'il vient réduire le gaz de réseau
8 qui rentre, parce qu'il ne vient pas affecter le
9 gaz du Service-T et conséquemment, c'est le gaz de
10 réseau qui est diminué.

11 Alors, si on veut maintenant, après ça,
12 passer à l'étape de la direction, bien c'est pas
13 tous mes clients qui consomment le gaz naturel
14 renouvelable, c'est ma clientèle en gaz de réseau
15 qui consomme mon gaz actuel renouvelable, puisque
16 c'est eux à qui il est dédié, c'est eux qui
17 reçoivent ce gaz et qui affectent donc leurs
18 approvisionnement.

19 Alors, que mon client Kruger, lui, va avoir
20 livré de la même manière toute l'année puis il va
21 avoir consommé à sa manière, mais normalement, il
22 arrive à... livraison et consommation égale à zéro
23 en fin d'année.

24 Est-ce que ça clarifie?

25 Q. [92] Bien oui, je comprends, mais en fait, quand

1 vous parlez de diriger, c'est diriger du point de
2 vue du paiement, du point de vue comptable, puisque
3 physiquement, il n'y a rien qui a changé, c'est le
4 gaz mêlé qui est dans tout le réseau?

5 R. C'est exactement ce que je disais, exactement.

6 Donc, le gaz, il est mêlé, après, il est dirigé.

7 Q. **[93]** Si je vous posais cette question, c'est pour
8 possiblement répondre à un argument que je vois
9 poindre de la part de certains intervenants, à
10 l'effet que votre proposition ferait payer, par
11 certains clients, quelque chose qu'ils n'ont pas
12 choisi de recevoir. Mais si je comprends
13 correctement ce que vous m'avez dit, tous les
14 clients reçoivent, de toute façon, du GNR. Peut-
15 être plus ou moins un pour cent (1 %) parce que si
16 vous vous mettez à acheter un pour cent (1 %), on
17 pourrait faire des normes, mais c'est à peu près de
18 cet ordre de grandeur. Tous les clients en
19 recevraient déjà.

20 Et donc, ce n'est pas un crime de lèse-
21 majesté que ces clients qui recevraient, de toute
22 façon, du GNR quelque part dans le tuyau, qu'ils en
23 paient une part qui représente à peu près ce qu'ils
24 reçoivent et que personne d'autre, avant eux,
25 c'est-à-dire aucun client volontaire n'a déjà payé.

1 Donc, ils paieraient ce qu'ils reçoivent de
2 toute façon, mais qui n'a pas déjà été payé par
3 quelqu'un d'autre.

4 Est-ce que c'est correct de comprendre les
5 choses comme ça?

6 R. Je vais juste répéter ce que j'ai dit, pour moi,
7 moi, je suis à l'étape que, au niveau physique, le
8 gaz, il est mêlé.

9 Q. **[94]** Oui.

10 R. Au niveau financier, le gaz est dirigé et pour
11 nous, le gaz naturel renouvelable est dirigé envers
12 la clientèle à gaz de réseau, puisque c'est comme
13 ça que notre franchise fonctionne.

14 Q. **[95]** Oui.

15 R. Et par la suite, on vient allouer un surcoût. Il
16 n'y a pas de gens qui subissent un service qu'ils
17 n'ont pas désiré, puisqu'ils peuvent prendre le
18 service qu'ils veulent et il faut simplement
19 allouer un surcoût, par la suite.

20 Q. **[96]** Mais le surplus, la justification du surplus,
21 du surcoût, c'est que de toute façon, les clients
22 l'ont reçu le GNR, dans leurs tuyaux. C'est ça la
23 logique. De toute façon, ils n'auraient pas...

24 R. C'est de débattre de ce point-là à mon avis, un
25 peu... qui dépasse les faits, là, qui tombe un peu

1 plus en mode juridique à mon avis, là.

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 Q. [97] Je pense que le témoin a répondu à la
4 question, Maître Neuman.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Q. [98] Oui, je passe à une question suivante. Je
7 passe à une question suivante. Est-ce qu'on
8 pourrait dire un peu la même chose du mercaptan,
9 qui est un gaz, qui n'est pas du méthane, qui se
10 trouve dans les conduites de Gazifère? Et qui est
11 là pour une bonne raison, qui est là pour une
12 raison d'intérêt public, à savoir de détecter les
13 fuites. Ça permet de sentir ce qu'on appelle
14 communément l'« odeur de gaz ». L'odeur de gaz,
15 c'est l'odeur du mercaptan.

16 Est-ce qu'il est correct de dire
17 qu'également, tous les clients reçoivent du
18 mercaptan? Ils n'ont pas acheté du mercaptan, ils
19 ont acheté du gaz naturel, du méthane, mais que
20 tous le reçoivent dans leurs tuyaux? Et tous... et
21 tous, là, il n'y a pas de clients volontaires de
22 mercaptan. Tout le monde paie, quelque part, dans
23 son coût de service, le coût du mercaptan.

24 R. Je vais répondre de manière factuelle. Parce que
25 vos questions sont, à mon avis, de tendance très...

1 et je vois ma procureur dans ma petite télévision
2 qui semble vouloir se lancer. Mais je vais y aller
3 très factuel, Maître Georgescu, si vous me
4 permettez. Simplement... Je veux simplement dire
5 que le mercaptan est un gaz, comme vous l'avez dit,
6 qui est injecté dans le réseau et qui est consommé
7 par les clients, et qui ne se retrouve pas sur une
8 facture des clients. Il se trouve dans un coût mêlé
9 dans le service de distribution.

10 Q. [99] Est-ce que vous avez eu l'occasion de prendre
11 connaissance du rapport Mindex qui a été déposé
12 dans le dossier 4008, le dossier du GNR d'Énergir?
13 Est-ce que vous êtes familier avec ce rapport ou
14 pas du tout?

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Maître Neuman, je ne veux pas nécessairement mettre
17 une objection formelle au dossier, mais je sens que
18 les questions sont un peu de natures hypothétiques
19 et on y va un peu avec... des grands principes
20 ésotériques. Là, on fait référence, encore, à un
21 élément de preuve qui est dans un autre dossier. Si
22 je peux vous demander, s'il vous plaît, de...
23 cerner vos questions au factuel, si possible. Et
24 peut-être de se concentrer vraiment sur l'aspect
25 pratique et les faits du présent dossier, plutôt

1 que d'y aller avec des questions larges et
2 hypothétiques, s'il vous plaît.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Q. **[100]** Bien, la question... Si je peux me permettre,
5 la question n'est pas hypothétique. C'est
6 simplement... Parce que je veux vous poser une
7 question par rapport à une qualification précise,
8 qui se trouve dans ce rapport-là, dans ce rapport
9 Mindex. Fait que si le témoin ne connaît pas le
10 rapport, bien, je ne vais pas poser cette question-
11 là. Mais c'est pour voir si cette qualification...

12 R. Je n'ai pas pris connaissance, non. Que j'ai peut-
13 être lu, mais je n'ai... je ne souviens même pas du
14 mot Mindex.

15 Q. **[101]** D'accord. D'accord. Alors, je poserai...
16 Donc, je ne poserai pas la question. Est-ce qu'il
17 est correct... Concernant la socialisation à tous
18 les clients du surplus invendu, est-ce qu'il serait
19 correct de dire que ce surplus invendu, d'une
20 certaine manière, c'est une dépense d'intérêt
21 public que Gazifère a fait et pour laquelle elle
22 n'a pas été déjà payée? Un peu comme vous avez
23 donné l'exemple du PGEÉ, il y a quelques minutes.
24 Et donc, que c'est selon cette logique que cette
25 dépense d'intérêt public n'est pas déjà payée par

1 des clients spécifiques? Qu'elle soit socialisée à
2 la masse de la clientèle?

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Maître Neuman, est-ce que vous êtes en train de
5 poser une question au témoin quant à son opinion,
6 par rapport à la situation? Parce que ça me sonne
7 comme si on demande au témoin de donner son opinion
8 là-dessus. Je vais vous dire, si c'est une opinion
9 que vous lui demandez sur ce sujet-là, je vais
10 m'objecter à la question, là. C'est... Si on fait
11 référence aux faits, ça va, je vais laisser passer.
12 Mais autrement, c'est une objection.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Q. **[102]** Oui, bien, je ne sais pas ce que ma consœur
15 entend par « opinion ». Je demandais... est-ce
16 qu'il voit ça comme ça, est-ce que le client voit
17 ce qu'il fait. Ce qu'il fait, pas ce qui est
18 hypothétique et qu'il ne fait pas. Je lui demande
19 de qualifier ce qui est proposé au présent dossier
20 par Gazifère. C'est de ça que je parle.

21 R. Je vais encore une fois tenter de répondre de
22 manière factuelle à une question qui m'apparaît
23 être un petit peu plus... un peu plus large. Notre
24 prétention est à l'effet que nous avons une
25 obligation. Une obligation qui peut s'équivaloir à

1 notre obligation au niveau du marché du carbone, à
2 notre obligation au niveau de l'efficacité
3 énergétique. Il est certain qu'on peut voir
4 l'efficacité énergétique en deux temps, là. Il y a
5 les frais qui découlent de Transition énergétique
6 Québec, par exemple. Il y a les frais, également,
7 des programmes d'efficacité énergétique de
8 Gazifère. Il n'y a pas le même type d'allocations
9 qu'on retrouve dans ces deux types de projets-là
10 puis il n'y a pas une obligation de la même manière
11 au niveau de l'efficacité énergétique qu'on l'a,
12 par exemple de payer à Transition énergétique les
13 frais.

14 Alors, pour nous, c'est une obligation
15 similaire à Transition énergétique Québec au marché
16 du carbone, obligation gouvernementale qui impose
17 des actions, qui implique des coûts et qui implique
18 une récupération des coûts.

19 Q. **[103]** Je vous remercie, je passe à une autre ligne
20 de questions. Je vais faire référence à une pièce
21 qui était votre réponse à la Régie de l'énergie,
22 mais c'est pas la peine de projeter cette réponse
23 puisque je vais indiquer de quoi il est question
24 tout simplement.

25 Non, mais pour référence pour les notes

1 sténographiques, c'est la pièce B-0139 qui était la
2 réponse à la demande de renseignements de la Régie
3 de l'énergie, question 4.1. Où vous mentionniez,
4 vous commentiez le fait que :

5 Gazifère propose de limiter les
6 volumes achetés sans l'autorisation de
7 la Régie à l'écart anticipé entre les
8 volumes en inventaire et la demande
9 volontaire en provenance des clients
10 de l'entreprise, plus 50 % de l'écart.

11 Ma question est la suivante : est-ce qu'il y a une
12 raison pour vous limiter à cinquante pour cent
13 (50%)? Est-ce que vous pourriez considérer aller
14 plus loin? Puis dépendant de votre réponse, je vais
15 vous poser une question supplémentaire.

16 R. L'objectif ici là d'être capable d'aller
17 s'approvisionner davantage que la demande, c'est
18 juste pour ne pas aller sur le marché de manière
19 régulière pour acheter des petits volumes de gaz
20 naturel renouvelable pour répondre à la demande de
21 notre clientèle.

22 Cependant, ce qu'on voulait également
23 mettre en place, c'est qu'on voulait rassurer la
24 Régie qu'on n'irait pas acheter n'importe quoi
25 parce que tout d'un coup il y aurait du GNR qui

1 tomberait moins cher : Bien, tiens, voilà! T'sais,
2 j'achète pour mes vingt (20) prochaines années tout
3 ce que j'ai besoin puis je mets ça en inventaire.

4 Donc, c'est un peu cette optique-là, là,
5 c'est d'essayer de trouver l'équilibre entre le
6 besoin fonctionnel d'être capable d'aller chercher
7 du GNR, qu'on sent qu'on est dans une période, et
8 puis je ne peux pas vous dire combien de temps sera
9 cette période-là, là, une période de croissance. On
10 ose espérer qu'elle sera continue puis qu'elle
11 n'arrêtera jamais jusqu'à ce qu'on atteigne le cent
12 pour cent (100 %).

13 Mais est-ce qu'on va avoir des plateaux?
14 Est-ce qu'on va, à un certain moment donné,
15 ralentir le rythme? Est-ce que ça va venir par
16 grand coup, hein? Si demain matin le gouvernement
17 fédéral dit « oui, on y va à plein », on s'entend
18 que ça vient de donner un changement plus important
19 que trois, quatre consommateurs résidentiels.

20 Alors, c'est d'être capable de gérer cette
21 situation-là sans... tout en restant raisonnable
22 dans notre approche. Donc, c'est un peu un garde-
23 fou qu'on a voulu donner pour s'assurer, rassurer
24 la Régie qu'on n'était pas pour faire des achats à
25 tout vent lorsque une telle occasion pourrait se

1 présenter par exemple.

2 Q. **[104]** Je suis content justement que vous parliez,
3 que vous référiez au marché, au prix du marché.
4 Est-ce que ce serait une possibilité plutôt que
5 l'équation soit seulement cinquante pour cent
6 (50 %) de l'écart, plus cinquante pour cent (50 %)
7 de l'écart, de trouver un moyen de mettre dans
8 cette équation de tenir compte de l'écart, en fait,
9 du différentiel de coût des contrats
10 d'approvisionnement court terme et long terme en
11 GNR? Donc, que votre formule soit un plus
12 sophistiqué que simplement le cinquante pour cent
13 (50 %), ce qui vous permet de faire.

14 Bien, si l'écart... si l'écart est faible,
15 parce que je comprends que vous allez moins en
16 acheter, vous n'irez pas jusqu'à cinquante pour
17 cent (50 %), mais si l'écart est plus élevé entre
18 le court terme et le long terme, que vous pourriez,
19 en respectant cette formule, aller un peu plus loin
20 que cinquante pour cent (50 %)?

21 Est-ce que vous avez considéré avoir une
22 formule plus sophistiquée dans ce sens?

23 R. On n'a pas pensé à une formule plus sophistiquée.
24 Puis, t'sais, que le prix soit beaucoup plus bas,
25 ça, c'est une occasion qui nous amènerait à acheter

1 du gaz naturel renouvelable pour seulement les
2 besoins additionnels. Si le gaz est beaucoup plus
3 bas, je ne suis pas en train de proposer ici, de
4 dire je peux en racheter pour mes besoins pour les
5 six prochaine années. Si jamais, ça, ça devient une
6 occasion, bien j'irai demander à la Régie, dire
7 « écoutez, je viens d'avoir un "deal" incroyable,
8 là. Je peux avoir deux cent millions de mètres
9 cubes (200 Mm3) à six dollars (6 \$). Pouvez-vous
10 s'il vous plaît me dire oui »? J'irai demander à la
11 Régie pour le faire.

12 Ici la modalité de ce qu'on veut, c'est
13 d'être capable de pouvoir simplement ne pas aller
14 faire des achats en continue de GNR. On aurait pu
15 mettre des plateaux, on aurait pu dire, on va y
16 aller à coût de un million de mètres cubes (1 Mm3)
17 à la fois. Si on dépasse, on va chercher un million
18 de mètres cubes (1 Mm3). On aurait pu faire ça à la
19 place, là. On a mis un critère de cette nature.

20 C'est simplement pour protéger, là,
21 c'est... Il n'y a vraiment pas d'autre objectif.
22 O.K. Il n'y a pas eu une réflexion de trucs
23 complexes. C'était vraiment pas l'objectif ici.

24 Q. [105] Pour revenir à la partie socialisation de
25 votre proposition. Est-ce que, dans les

1 communications, parce que vous avez dit que ce
2 n'est pas vraiment du gaz naturel, que c'est un
3 écart de coût qui sera socialisé, est-ce que,
4 malgré tout, dans les communications de Gazifère,
5 est-ce que les clients, entre guillemets,
6 ordinaires, ceux qui paieraient cet écart de coût,
7 est-ce qu'ils auraient une quelconque information à
8 l'effet que tu paies du GNR, pas juste un écart de
9 coût, mais tu paies du GNR?

10 R. Lorsque ça va être socialisé en vingt vingt-deux
11 (2022), par exemple, pour le montant de vingt vingt
12 et un (2021), ça va être un cavalier tarifaire
13 identifié sur leur facture.

14 Q. **[106]** Oui. Donc, ça ne sera pas juste identifié
15 comme un écart de coût, un client pourra comprendre
16 que c'est à propos du GNR, que c'est ça qu'il paie?

17 R. Oui. Là, on n'a pas fait le détail de comment ça
18 sera rédigé sur la facture. Mais l'idée, c'est que
19 le cavalier va être autonome, si on veut, il ne
20 sera pas mêlé dans les autres composantes du tarif.

21 Q. **[107]** Enbridge a une approche légèrement différente
22 selon laquelle elle propose que chacun des clients
23 puisse payer volontairement, je pense que c'est
24 deux dollars de plus par mois, pour avoir du GNR.
25 Donc, c'est une sorte de socialisation, mais un peu

1 différente. Donc, ce n'est pas tout à fait des
2 clients volontaires au sens qu'on l'entend ici. Ce
3 n'est pas tout à fait la socialisation que vous
4 proposez. Est-ce qu'il y aurait soit une place pour
5 ça ou soit est-ce que vous considérez que ce que
6 vous proposez incorpore déjà cela?

7 R. L'approche d'Enbridge est très différente. C'est un
8 endroit où il n'y a pas d'obligation réglementaire.
9 Et l'approche qu'ils ont, c'est du « pooling »
10 qu'on pourrait appeler ou du regroupement
11 d'acheteurs. Donc, l'objectif, c'est de demander à
12 qui le veut de mettre un petit deux dollars par
13 mois pour acheter du GNR afin d'arriver avec une
14 quantité d'argent suffisante pour acheter ce fameux
15 GNR. Donc, c'est le balbutiement d'un début
16 d'organisation d'achat volontaire et de mise en
17 place d'un marché de production et d'achat de gaz
18 naturel renouvelable.

19 On est beaucoup plus loin que ça chez nous.
20 Ici, on a des obligations qui nous amènent à être
21 obligés de livrer un pour cent (1 %) de gaz
22 naturel renouvelable pour vingt vingt et un (2021).
23 Donc, pour nous, l'approche qui se fait de l'autre
24 côté n'est pas une approche qui répondrait à nos
25 objectifs.

1 Maintenant, quant à notre situation, le
2 client qui veut lire son deux dollars par mois, si
3 on veut faire une comparaison avec l'autre côté,
4 bien, il peut lire - deux, dix (10 \$), vingt
5 (20 \$), cent dollars (100 \$) par mois - il peut
6 lire ce qu'il veut chez nous. Alors que de l'autre
7 côté, c'est un « one size fits all ». Un grand
8 client industriel va payer deux dollars la même
9 chose qu'un client résidentiel. Alors que, chez
10 nous, bien, c'est associé à son volume proprement
11 dit. Donc, on considère que notre approche est
12 plus... je vais prendre votre proposition de
13 tantôt, le mot de tantôt il est plus sophistiquée
14 que ce qu'on retrouve de l'autre côté.

15 Q. **[108]** J'allais vous poser la question. Je ne vais
16 pas la poser pour que les notes sténographiques
17 n'indiquent pas que la filiale se considère plus
18 sophistiquée que sa société mère, mais c'était le
19 sens de ma question. D'abord, je vous remercie
20 beaucoup. Je vous remercie beaucoup, Monsieur
21 Trahan. Ça complète mes questions.

22 R. Je soulignerai simplement qu'on doit faire... c'est
23 une démonstration ici qu'il faut s'adapter à notre
24 réalité. On ne peut pas simplement imiter, il faut
25 arriver au niveau sophistication requis par rapport

1 à notre réalité propre.

2 Q. **[109]** Des deux côtés on est... tout le monde est
3 sophistiqué. Je comprends. Merci.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait. Merci, Maître Neuman. On va prendre une
6 pause de quinze (15) minutes et on va terminer avec
7 les questions de la Régie. Merci.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9

10 REPRISE DE L'AUDIENCE

11 (14 h 43)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Rebonjour. Nous allons donc poursuivre avec les
14 questions de maître Lefrançois pour la Régie.

15 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

16 Q. **[110]** Donc, ma première question, je vous amènerais
17 à la pièce B-0117 à la page 18. On peut lire :

18 Si la demande de GNR de la clientèle
19 volontaire est plus forte que les
20 volumes acquis par Gazifère,
21 l'entreprise pourra évaluer l'option
22 d'acheter du GNR pour répondre aux
23 besoins additionnels de sa clientèle.
24 Dans un tel cas, elle propose les
25 conditions suivantes :

1 Ma question serait : Est-ce que vous pourriez
2 élaborer sur la méthode de Gazifère de la prévision
3 de la demande d'achat volontaire pour le GNR pour
4 les besoins additionnels de sa clientèle?

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 R. Pas facile. Ultimement, cette demande-là, bien,
7 c'est sûr qu'elle va prendre son, on peut dire, son
8 lit va se faire sur la base de la clientèle
9 volontaire au moment de... donc la clientèle qu'on
10 va connaître. Ça, c'est la portion qu'on va très,
11 très bien connaître. La deuxième portion, ça va
12 être une évaluation de ce qu'on pense qui va venir
13 au cours de ce qui s'en vient. Alors, cette
14 évaluation-là va se faire bien entendu sur
15 l'évolution de la nature de la demande. Donc, on
16 commence à voir poindre la vitesse à laquelle ça se
17 passe.

18 Comme je disais précédemment, la demande va
19 croître à un certain moment donné, les plus
20 faciles. Les clients qui ont le plus d'intérêt vont
21 dire oui. À un moment donné, on va frapper un
22 plateau, il va falloir passer une deuxième étape.
23 Donc, ça va être un peu d'essayer d'évaluer ces
24 solutions-là. Bien, pas ces solutions-là, mais
25 cette réalité-là. On n'a pas développé de

1 méthodologie à la date d'aujourd'hui. Ce que je
2 peux vous dire, c'est qu'il va y avoir une
3 combinaison de ce qu'on connaît et de ce qu'on
4 anticipe sur la base de ce qu'on va vivre au moment
5 où on devra évaluer cette nature de la demande.

6 Q. [111] Merci. Prochaine question, ce serait : Est-ce
7 que vous pourriez confirmer...

8 R. C'est très embryonnaire. Je fais juste donner un
9 complément ici. C'est très embryonnaire. On ne sait
10 pas jusqu'où le marché va aller, à quelle
11 profondeur il est. Est-ce qu'on va voir d'énormes
12 variations dans la demande? Il y a beaucoup de
13 choses qui sont inconnues, qui sont difficiles à
14 prévoir en date d'aujourd'hui.

15 Donc, au moment où on va faire ces choses-
16 là, on va avoir un peu plus de clarté, en tout cas
17 on ose imaginer, on devrait avoir atteint quant
18 même des volumes relativement substantiels et une
19 demande volontaire relativement substantielles.
20 Elle est quand même assez multiple, notre
21 clientèle. À moins qu'un ou deux grands clients
22 finissent par embarquer. Donc, ça devrait... C'est
23 à ce moment-là qu'on va être capable de mieux
24 anticiper probablement un peu ce qui s'en vient.
25 Donc, ce n'est pas par manque de volonté, c'est

1 juste que c'est trop imprécis en date d'aujourd'hui
2 pour vous donner plus de détail.

3 Q. **[112]** Merci. La prochaine question c'est : Est-ce
4 que vous pourriez confirmer qu'à la fois le CRI et
5 le CER sont des comptes maintenus hors base de
6 tarification tout comme les comptes reliés au
7 marché du carbone?

8 R. Oui.

9 Q. **[113]** Merci. Et pourriez-vous confirmer que
10 Gazifère fournira le même type d'information et le
11 même niveau de détail que pour les comptes reliés
12 au marché du carbone dans le cadre de l'étude du
13 rapport annuel?

14 R. Tout à fait.

15 Q. **[114]** Merci. Ça va être tout pour mes questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci beaucoup. Alors je vais laisser la parole à
18 madame Falardeau pour la formation.

19 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

20 Mme ESTHER FALARDEAU :

21 Q. **[115]** Oui. Monsieur Trahan, vous allez trouver ma
22 question un peu juvénile, mais j'y vais quand même,
23 là, parce qu'il n'y a pas de question trop juvénile
24 ici, pour s'assurer qu'on comprend bien.

25

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. On est là pour vous éclairer.

3 Q. **[116]** C'est ça. Sur la question de destinataire des
4 molécules de GNR, sur la question du destinataire,
5 on comprend qu'une molécule de GNR, quand elle est
6 injectée dans le réseau elle n'est pas taguée, on
7 ne peut pas savoir à qui elle va être distribuée?

8 R. Tout à fait d'accord. Et si on veut évaluer ça au
9 point de vue physique, là, ici on parle d'injection
10 en service-T, mais on vous a déjà parlé
11 précédemment, on espère être capable d'injecter
12 dans notre réseau de gaz naturel en franchise.
13 Alors imaginez, par exemple, que je n'ai pas...
14 j'ai une carte derrière moi, là, mais je ne sais
15 pas si je peux l'utiliser, non mais si vous avez le
16 réseau de Gazifère, là, il y a un des projets qui
17 se trouve à être dans la partie ouest de Gazifère.
18 Il n'y a aucun gaz de la partie ouest qui peut s'en
19 aller vers la partie extrême est de Gazifère
20 puisque physiquement c'est pas possible, la
21 pression ne peut pas... la pression s'en va en
22 descendant vers la partie ouest, donc la pression
23 ne peut pas remonter, s'en aller de l'autre côté.

24 Mais à mesure où ce gaz-là va être mis là,
25 je pourrais avoir aucun client dans ma partie ouest

1 et avoir des clients volontaires dans ma partie est
2 et mes clients volontaires vont payer du gaz
3 naturel qui va avoir été mêlé dans ma franchise.
4 Mais la molécule en tant que telle, on ne l'aura
5 pas « trackée », on ne l'aura pas suivie jusque
6 chez le client, on ne mettra pas un... un réseau
7 secondaire de tuyaux pour aller porter la molécule
8 de GNR jusque chez le client qui, lui, va
9 l'accepter en bout de ligne, là. Donc, je ne sais
10 pas si ça si permet de vulgariser ou de préciser
11 davantage.

12 Q. **[117]** Bien c'est juste démystifier un peu la
13 question...

14 R. Oui.

15 Q. **[118]** ... du destinataire. On comprend donc qu'on
16 ne peut pas contrôler le destinataire qui va
17 consommer le GNR. C'est absolument, au point de vue
18 physique, impossible, donc...

19 R. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

20 Q. **[119]** ... il se pourrait très bien qu'une personne
21 qui ne voulait pas de GNR, qui voulait que sa
22 proportion soit zéro pour cent (0 %) ne consomme
23 que du GNR, là, un exemple. Puis il se pourrait
24 très bien qu'une personne qui veut du GNR et qui
25 paye pour cent pour cent (100 %) de consommation

1 GNR, que dans ses conduites à ce client-là il n'y
2 ait aucun GNR.

3 R. Tout à fait.

4 Q. **[120]** Tout à fait.

5 R. C'est pour ça que la molécule doit rentrer en
6 franchise et une fois qu'elle est en franchise on
7 considère ça, que c'est considéré comme un
8 ensemble. Mais dans la vraie vie, c'est des bouts
9 de tuyaux, donc c'est pas un ensemble qui est
10 uniforme. Puis il est possible que l'individu qui
11 consomme le GNR, foncièrement la molécule ne se
12 rendra pas jamais chez eux au point de vue
13 technique.

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

15 R. Par les jeux de pression, par... etc. Puis on n'est
16 pas capable de la suivre non plus dans le tuyau
17 pour s'assurer que c'est pas un autre qui l'a tirée
18 un petit peu avant qu'elle sorte.

19 Q. **[122]** Donc, il achète un produit dont on ne peut
20 pas s'assurer que ce soit exactement ce produit-là,
21 issu de cette opération de biométhanisation là, qui
22 lui soit livré. On n'a pas... c'est ça.

23 R. Physiquement, on n'a pas ça puis on ne l'aura
24 jamais. Puis d'ailleurs, le gaz naturel
25 renouvelable qu'on a de la part d'EBI, il prend la

1 direction de TransCanada Énergie, bien TC Énergie
2 et il s'en va vers l'est du Québec. Nous, on fait
3 du « backhaul », on achète du transport à l'envers,
4 mais les flots de gaz ils ne reviennent pas
5 jusqu'en Ontario, là. Il n'y a pas un bout de tuyau
6 qui pousse du gaz à partir du Québec, qui s'en
7 vient jusqu'en Ontario, qui revient en Outaouais,
8 là. Le tuyau, il s'en va vers l'est. Ça fait que,
9 nous, on achète, là, ce GNR-là, physiquement, il ne
10 se rend jamais chez nous.

11 Q. **[123]** Alors c'est des opérations comptables
12 finalement.

13 R. C'est des opérations comptables, mais également
14 physiques.

15 Q. **[124]** Oui.

16 R. Ce que je veux dire par là c'est qu'il y a du
17 transport qui est associé, donc il est considéré se
18 rendre au point de vue physique parce que si on
19 prend le marché du carbone chez nous, puis c'est
20 une des raisons pour laquelle c'est important de
21 l'avoir, ce lien physique-là, si j'ai pas le lien
22 physique qui l'amène dans ma franchise, je ne
23 pourrai pas le considérer comme du GNR dans mes
24 allocations d'unité carbone. Alors je ne pourrais
25 pas, par exemple, décider d'acheter du GNR en

1 Saskatchewan, puis m'entendre avec quelqu'un puis
2 livrer... faire un « swap » avec la Saskatchewan,
3 bien je perdrais ma... la valeur de coût évité
4 associée au marché du carbone.

5 Q. **[125]** Oui. O.K. Alors ce que je voulais souligner
6 puis comprendre mieux, c'est : donc, on ne peut pas
7 contrôler le destinataire, absolument pas. On ne
8 peut pas s'assurer que la personne à qui on va
9 charger le cavalier tarifaire a effectivement
10 consommé du GNR. C'est impossible, parce que les
11 molécules sont parfaitement interchangeables, puis
12 ne sont pas « taguées » une fois dans le réseau.

13 R. Exactement. C'est pour ça que précédemment, là, je
14 disais qu'on vend du gaz mêlé, mais qu'on dirige ce
15 gaz mêlé-là. Et le diriger c'est fiscal... pas
16 fiscal, mais financier et comptable, là.

17 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

18 R. C'est une distinction aussi qu'on fait au niveau de
19 la mise en marché, donc on ne dit pas à nos clients
20 qu'ils vont consommer du GNR, on leur propose
21 d'adhérer au tarif GNR, donc c'est vraiment une
22 distinction qui est faite également à ce niveau-là.

23 Q. **[126]** Merci de vos explications.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vais avoir quelques questions. Nathalie, tu peux

1 mettre la pièce B-0143, qui est la présentation que
2 vous avez faite ce matin, Monsieur Trahan.

3 Q. **[127]** À la page 7, c'est juste pour avoir une
4 meilleure compréhension, là, de vos clients
5 volontaires. Quand vous dites que le pourcentage
6 d'adhésion moyen est de treize pour cent (13 %), le
7 treize pour cent (13 %), ce n'est pas treize pour
8 cent (13 %) de vos clients, là, ça serait
9 probablement plus élevé. Mais comment vous avez
10 calculé ce treize pour cent (13 %)-là?

11 Mme SANDY CÔTÉ :

12 R. Oui, donc, finalement, la moyenne d'adhésion de
13 nos, dans cet exemple-là, cent quatre (104)
14 clients, c'est ça? Ça change à chaque jour, hein,
15 donc, c'est vraiment la consommation moyenne de ces
16 clients-là. Là-dessus, on compte évidemment les
17 sept clients qui on choisi d'attribuer une moyenne
18 de cent pour cent (100 %) de leur consommation du
19 tarif GNR.

20 Q. **[128]** O.K. Donc, ce n'est pas...

21 R. Donc, ce n'est pas treize pour cent (13 %) de la
22 clientèle, qui a choisi d'adhérer au GNR, c'est
23 vraiment le pourcentage moyen.

24 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

25 R. C'est ça, c'est le choix qu'ils ont pris.

1 Aujourd'hui...

2 Q. **[129]** O.K.

3 R. ... on est à un pour cent (1 %) donc si tout le
4 monde avait pris juste le minimum réglementaire, ça
5 serait un pour cent (1 %) que vous verriez en
6 moyenne.

7 Q. **[130]** Du volume. Parfait, O.K.

8 R. Ce qu'on voit c'est un treize pour cent (13 %). Ce
9 qui est intéressant, c'est de voir, dans la pointe
10 de tarte, là, c'est... il y a un certain nombre de
11 clients, là, je ne la vois pas bien, là, je vous
12 avouerais, à mon écran, là, j'ai peur de dire des
13 bêtises mais on voit, là, les gens qui sont au-
14 dessus de... le jaune, c'est le un à cinq pour cent
15 (5 %). On voit, il y a pratiquement la moitié des
16 gens, là, qui prennent plus de cinq pour cent
17 (5 %)...

18 Q. **[131]** C'est beau.

19 R. ... dans les gens qui sont là. Mais comme je vous
20 disais, c'est les *early birds*, là, ou les *low*
21 *hanging fruits*, ça dépend quel mot de la langue de
22 Shakespeare qu'on veut utiliser, mais ce sont les
23 premiers et on s'attend à ce que ces premiers-là
24 soient un petit peu plus volontaires que ceux qui
25 viendront, là, ultérieurement.

1 Mais quand même, c'est intéressant de voir,
2 là, on a été quand même très surpris de voir des
3 gens qui optaient directement, comme je le
4 mentionnais précédemment, là, à des hauteurs de
5 cent pour cent (100 %) dès le départ.

6 Ce n'est pas des gros volumes, par
7 ailleurs, là. Je ne pense pas qu'on a des clients
8 de chauffage, hein. On a des clients plus de genre
9 chauffe-eau qui sont dans les cinq, six, sept cent
10 mètres cubes (700 m³), si je ne me trompe pas, dans
11 les cent pour cent (100 %), là. Donc, il n'y a pas
12 eu de grands clients majeurs, là, grands clients
13 majeurs, je parle résidentiels, mais si on parle
14 quand même de quelques centaines de dollars de plus
15 par année, là, ce n'est pas rien, là, en fait
16 d'impact, là. Puis ces clients-là sont quand même
17 volontaires de le faire.

18 Q. **[132]** Parfait, puis parmi ce clients-là, on
19 comprend que ce sont des clients résidentiels,
20 essentiellement ou il pourrait y avoir des
21 clients...

22 Mme SANDY CÔTÉ :

23 R. Oui, il y a trois clients commerciaux, dont deux
24 qui sont Gazifère puis un client, un vrai client
25 commercial qui n'est pas dans Gazifère finalement.

1 Sinon, le reste c'est tous des clients
2 résidentiels.

3 Q. **[133]** Parfait, et si je comprends bien de votre
4 témoignage, Monsieur Trahan, c'est que vous avez
5 des clients importants institutionnels, donc, tant
6 du gouvernement fédéral que provincial et si ces
7 clients-là décidaient de devenir des clients
8 volontaires pour cent pour cent de leur volume,
9 vous pourriez atteindre le seuil maximum prévu en
10 deux mille vingt-cinq (2025), soit le cinq pour
11 cent (5 %). C'est ce que j'ai bien compris?

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Ce n'est peut-être pas tout à fait le cinq pour
14 cent (5 %), mais on ne serait pas loin, là, on
15 serait dans... je n'ai pas les chiffres purs, purs,
16 purs, là, mais le gouvernement fédéral, c'est à peu
17 près la moitié, c'est à peu près deux point cinq
18 (2.5), trois pour cent (3 %) de volume, là. Puis
19 dans le provincial, là, il est pas loin, là, du
20 manque à gagner pour se rendre à cinq pour cent
21 (5 %).

22 Puis si on rajoute la ville, on dépasse, à
23 notre compréhension, le cinq pour cent (5 %).

24 Q. **[134]** O.K. Parfait, mais vous n'avez pas de
25 prévisions qu'il est possible de faire, à l'égard

1 de ces clients-là, au moment où on se parle?

2 R. La prévision, je peux la faire, c'est juste que je
3 n'ai pas eu... mais je peux vous dire, là, je ne
4 sais pas si c'est confidentiel, ça doit pas être
5 confidentiel. Le gouvernement fédéral, là, c'est un
6 petit peu plus de cinq millions de mètres cubes par
7 année (5 Mm³/a).

8 Q. **[135]** O.K.

9 R. Donc, c'est un volume substantiel, là, c'est comme
10 je vous dis, à deux point cinq pour cent (2.5 %), à
11 peu près.

12 Q. **[136]** hum, hum.

13 R. Alors, on est en discussion, ils ont un revendeur
14 de gaz, donc pour l'instant, les prix qu'on offre
15 font en sorte qu'ils n'adhèrent pas.

16 Q. **[137]** O.K.

17 R. Mais, là, on tente plutôt d'essayer d'aller voir au
18 point de vue... d'être en discussion avec le
19 gouvernement en tant que tel, et non pas avec une
20 tierce partie qui est limitée par des contraintes,
21 là, qui sont la la la.

22 Donc, on cherche à être capable d'atteindre
23 les bonnes personnes pour essayer de leur faire
24 valoir que ça vaudrait la peine qu'ils s'y mettent,
25 quoi.

1 Q. [138] Parfait. Alors, ça complète les questions de
2 la formation. Eh! bien, on vous remercie pour vos
3 présentations. Maître Georgescu, je ne sais pas si
4 vous avez un réinterrogatoire?

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Il n'y a pas de réinterrogatoire, Madame la
7 Présidente. Nous avons complété de notre côté.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Excellent. Alors, merci. Vous êtes libérés. Cela va
10 terminer la présente première journée d'audience,
11 on remercie tous les participants. Vous avez été
12 bien... vous avez bien fait ça, respecté votre
13 temps. Donc, on termine à une heure raisonnable et
14 c'est fort apprécié de notre sténographe parce que
15 c'est beaucoup de travail pour eux le fait de nous
16 remettre le lendemain matin les notes
17 sténographiques par écrit.

18 Donc, on vous souhaite une bonne soirée et
19 on se revoit demain matin à compter de neuf heures
20 (9 h 00) avec la présentation de la preuve de
21 l'ACEF de l'Outaouais. Alors, bonne soirée.

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Merci beaucoup.

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 Merci et bonne soirée à tous.

1 AJOURNEMENT

2

3

4 SERMENT D'OFFICE :

5 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
6 certifie sous mon serment d'office, que les pages
7 qui précèdent sont et contiennent la transcription
8 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
9 moyen du sténomasque d'une retransmission en
10 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

11

12 ET J'AI SIGNE:

13

14

15

Sténographe officiel. 200569-7

16

17

18

19

20