

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN  
D'APPROVISIONNEMENT ET DE MODIFICATION DES  
CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF D'ÉNERGIR, S.E.C.  
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2023

DOSSIER : R-4213-2022 - Phase 2

RÉGISSEURS : Mme ESTHER FALARDEAU, présidente  
Me LOUISE ROZON  
Me SIMON TURMEL

AUDIENCE DU 17 AOÛT 2023  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 3

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL  
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

Me PHILIP THIBODEAU  
avocats d'Énergir, S.E.C.

INTERVENANTS :

Me HÉLÈNE SICARD  
avocate de l'Association coopérative d'économie  
familiale de Québec (ACEFQ);

Me NICOLAS DUBÉ  
Me PAULE HAMELIN  
avocats de l'Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me STEVE CADRIN  
Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION  
avocats de l'Association hôtellerie Québec et de  
l'Association restauration Québec (AHQ-ARQ);

Me ANDRÉ TURMEL remplacé par Me GAËLLE OBADIA  
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC McDEVITT DAVID  
avocat de Options consommateurs;

Me EUGÉNIE VEILLEUX  
Me FRANKLIN S. GERTLER  
avocats du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROEE);

Me DOMINIQUE NEUMAN remplacé par Me GAËLLE OBADIA  
avocats du Regroupement pour la transition,  
l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE D'ÉNERGIR	
CAROLINE DALLAIRE	
ANTOINE DELAGE-LAURIN	
VINCENT REGNAULT	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA (FCEI)	19
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA (RTIÉÉ)	28
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	32
PREUVE DU RTIÉÉ	
INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA	52
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :	66
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	71
PREUVE DE LA FCEI	84
ANTOINE GOSSELIN	84
INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA (FCEI)	84
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	93
PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU	103
PLAIDOIRIE PAR Me GAËLLE OBADIA (FCEI)	129
RÉPLIQUE PAR Me PHILIP THIBODEAU	141

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-septième  
2 (17e) jour du mois d'août :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-sept (17)  
8 août deux mille vingt-trois (2023) par  
9 visioconférence. Dossier R-4213-2022, Phase 2 :  
10 Demande d'approbation du Plan d'approvisionnement  
11 et de modification des Conditions de service et  
12 Tarif d'Énergir, s.e.c., à compter du premier (1er)  
13 octobre 2023.

14 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont madame  
15 Esther Falardeau, présidente de la formation, de  
16 même que maître Louise Rozon et maître Simon  
17 Turmel.

18 L'avocate de la Régie est maître Amélie Cardinal.  
19 La requérante est Énergir, s.e.c. représentée par  
20 maître Philip Thibodeau.

21 Les intervenants sont :

22 Association coopérative d'économie familiale de  
23 Québec représentée par maître Hélène Sicard;

24 Association des consommateurs industriels de gaz  
25 représentée par maître Nicolas Dubé et maître Paule

1 Hamelin;  
2 Association hôtellerie Québec et Association  
3 restauration Québec représentées par maître Steve  
4 Cadrin et maître Carolyne Fauteux-Filion;  
5 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
6 représentée par maître André Turmel;  
7 Groupe de recommandations et d'actions pour un  
8 meilleur environnement représenté par maître  
9 Geneviève Paquet;  
10 Option consommateurs représentée par maître Éric  
11 McDevitt David;  
12 Regroupement des organismes environnementaux en  
13 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler  
14 et maître Eugénie Veilleux;  
15 Regroupement pour la transition, l'innovation et  
16 l'efficacité énergétiques représenté par maître  
17 Dominique Neuman, remplacé aujourd'hui par maître  
18 Gaëlle Obadia.

19 Nous demandons aux participants de bien  
20 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
21 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
22 Merci.

23 (PROBLÈMES TECHNIQUES)

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Rebonjour. Donc, il semble que nos problèmes

1 techniques soient, on espère, résolus pour le  
2 restant de la journée. Comme je le disais, mes  
3 collègues et moi avons pris connaissance de la  
4 preuve écrite de tout le monde, et nous vous  
5 invitons à concentrer vos présentations sur les  
6 points importants et sur les conclusions  
7 recherchées.

8           Aussi, comme vous le savez, la présente  
9 audience porte exclusivement sur la demande  
10 d'Énergir visant l'approbation des caractéristiques  
11 du contrat d'approvisionnement en gaz de source  
12 renouvelable conclu avec NWNR, ainsi que sur la  
13 méthode de fonctionnalisation des coûts de  
14 transport décrite à la section 6.1 de la pièce  
15 B-0243. Nous vous invitons donc à réserver toute  
16 question ou tout commentaire sur un sujet, sur tout  
17 autre sujet, qu'il soit connexe ou non aux sujets  
18 de la présente audience pour l'audience du mois de  
19 septembre. Donc, à concentrer notre attention  
20 uniquement sur les sujets qui sont à l'ordre du  
21 jour aujourd'hui. Vous aurez remarqué que notre  
22 collègue maître Turmel est présent, mais à  
23 distance.

24           Ceci étant dit, à moins que nous ayons des  
25 remarques préliminaires, nous sommes prêts à

1 commencer. Maintenant, nous avons reçu une  
2 information ce matin à l'effet que maître Obadia,  
3 nous avons reçu une information, une lettre ce  
4 matin à l'effet que maître Obadia remplaçait maître  
5 Neuman. Vous êtes présente, Maître Obadia?

6 Me GAËLLE OBADIA :

7 Oui, absolument. Bonjour.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bonjour. Donc, on comprend que vous allez faire la  
10 présentation du témoin ainsi que les contre-  
11 interrogatoires et donc l'argumentation finale.

12 Me GAËLLE OBADIA :

13 Absolument. Y compris pour la FCEI en remplacement  
14 de maître André Turmel.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pour la FCEI aussi. D'accord. Merci. Donc, ceci  
17 étant dit, s'il n'y a pas d'autres remarques  
18 préliminaires, on est prêt à entendre la preuve  
19 d'Énergir. Bonjour, Maître Thibodeau.

20 PREUVE D'ÉNERGIR

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Bonjour. Bon matin. J'avais trop hâte d'allumer ma  
23 caméra. C'est dans ces matins-là qu'on s'ennuie un  
24 peu des audiences en présentiel, je suppose.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Un peu, oui. On a hâte, hein, on a hâte d'un  
3 retour.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Oui. Oui, oui, c'est partagé. C'est partagé. Donc,  
6 écoutez, bon matin, Madame Falardeau, Maître Rozon,  
7 Maître Turmel. Donc, première audience, première  
8 demande ce matin en lien avec le GSR dans le  
9 dossier de la cause tarifaire. Maître Turmel,  
10 décidément, vous êtes pris avec nous. Vous vous  
11 êtes joint à nous dans le dossier 4088. Et, là, on  
12 vous suit dans le dossier tarifaire pour vous  
13 achaler encore avec le GSR. On va faire notre gros  
14 possible aujourd'hui pour être tout aussi  
15 intéressant et efficace que dans le dossier 4008.

16 Donc, écoutez, pour commencer, je  
17 demanderais aux témoins d'Énergir d'allumer leurs  
18 caméras pour qu'on puisse procéder à leur  
19 assermentation. Je vous souligne, par ailleurs,  
20 Madame la Présidente, vous avez droit ce matin à un  
21 panel d'Énergir international. On a madame Dallaire  
22 et monsieur Delage-Laurin qui sont en direct de  
23 Montréal; on a maître Regnault qui se joint à nous  
24 en direct de la France. Maître Regnault est  
25 tellement passionné de GNR qu'il décide de prendre

1 des pauses de ses vacances outre-mer pour venir  
2 vous en parler ce matin. Et de mon côté...

3 M. VINCENT REGNAULT :

4 Ça explique l'absence de veston et de cravate. J'en  
5 suis désolé.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Et du décalage horaire également. Et sinon, de mon  
8 côté, je suis en direct du fin fond de la Gaspésie.  
9 Donc, en espérant que tout le monde a un bon réseau  
10 Internet. Madame la Greffière, on serait prêt à  
11 procéder à l'assermentation des témoins.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Simplement vous faire remarquer que monsieur Specte  
14 est notre greffier ce matin.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Excellent!

17

18 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-septième  
19 (17e) jour du mois d'août, ONT COMPARU :

20

21 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive  
22 Réglementation et Tarification, Énergir, ayant une  
23 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
24 (Québec);

25

1 ANTOINE DELAGE-LAURIN, conseiller principal  
2 Approvisionnement et développement des gaz de  
3 source renouvelables, Énergir, ayant une place  
4 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
5 (Québec);

6  
7 VINCENT REGNAULT, directeur exécutif  
8 Approvisionnement gazier et développement des gaz  
9 renouvelables, Énergir, ayant une place d'affaires  
10 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

11  
12 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
13 solennelle, déposent et disent :

14  
15 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :  
16 Merci beaucoup. Puis en fait avant de débiter,  
17 Madame la Présidente, avec la présentation  
18 d'Énergir, je procédera rapidement à l'adoption  
19 de la preuve. Il y a déjà un affidavit qui a été  
20 déposé le vingt-quatre (24) mai au soutien de la  
21 preuve d'Énergir au dossier. Mais évidemment,  
22 depuis le vingt-quatre (24) mai, Énergir a déposé  
23 aussi des réponses aux différentes demandes de  
24 renseignements. Il y a les pièces B-0190 à B-0199,  
25 à savoir la DDR-5 de la Régie et les DDR des

1 intervenants. Et il y a également la pièce B-0239  
2 qui est la dernière demande de renseignements de la  
3 Régie, la DDR-8.

4 Q. **[1]** Donc, Monsieur Regnault, est-ce que vous  
5 confirmez avoir participé à la préparation de  
6 l'ensemble des pièces dont je viens de faire  
7 mention?

8 M. VINCENT REGNAULT :

9 R. Je le confirme.

10 Q. **[2]** Et est-ce que vous adoptez ces pièces pour  
11 valoir à titre de témoignage?

12 R. Absolument, je les adopte.

13 Q. **[3]** Excellent! Donc, là-dessus, on serait prêt à  
14 débiter avec la présentation des témoins d'Énergir.

15 M. VINCENT REGNAULT :

16 Q. **[4]** C'est bon. En fait, c'est moi qui brise la  
17 glace. Puis ça va être relativement bref. La  
18 première chose que je voulais faire, c'était  
19 remercier la Régie, le personnel et l'ensemble des  
20 intervenants d'avoir accepté ou de s'être organisé  
21 pour qu'on puisse tenir une audience en plein  
22 milieu du mois d'août. Le contrat dont on demande  
23 l'approbation des caractéristiques, qui est un  
24 contrat important pour Énergir pour l'atteinte des  
25 cibles réglementaires qui lui ont été fixées puis

1 éventuellement aussi la demande volontaire. Donc,  
2 simplement vous remercier.

3 Madame Falardeau, Maître Rozon, Maître  
4 Turmel, c'est la première fois que nous avons la  
5 chance, Énergir, de venir devant le banc de la  
6 cause tarifaire pour faire approuver les  
7 caractéristiques d'un contrat de GNR. Ça marque  
8 évidemment un tournant dans la façon d'approuver  
9 ces contrats qui, historiquement, l'ont toujours  
10 été par la formation du dossier 4008. Donc, hésitez  
11 pas... En particulier, madame Dallaire et moi avons  
12 une expérience assez longue, et maître Thibodeau,  
13 avons une expérience assez longue du dossier 4008.  
14 Donc, des fois dans notre esprit, il peut y avoir  
15 des petits raccourcis intellectuels. Donc, hésitez  
16 pas à nous interrompre, à nous poser des questions  
17 s'il y a des choses ou des raisonnements qui, pour  
18 vous, apparaissent peut-être un peu moins évidents  
19 ou logiques. Ça va nous faire plaisir de vous les  
20 expliquer.

21 Ceci dit, on est devant vous parce que,  
22 dans le dossier 4008, la Régie a rendu une décision  
23 sur ce qu'on appelle l'Étape D qui est la stratégie  
24 d'approvisionnement en GNR d'Énergir pour atteindre  
25 la cible de cinq pour cent (5 %) en deux mille

1 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026). Une  
2 décision qui a été rendue, motifs à suivre à la fin  
3 du mois de décembre deux mille vingt-deux (2022),  
4 avec les motifs à la fin du mois de février deux  
5 mille vingt-trois (2023).

6 Et dans cette décision-là, la Régie  
7 délimitait ce que moi j'appelle le carré de sable à  
8 l'intérieur duquel Énergir pouvait évoluer pour  
9 conclure des contrats d'approvisionnement en GNR,  
10 essentiellement trois grandes caractéristiques à  
11 l'intérieur desquelles nous devions demeurer : la  
12 question du terme, donc vingt (20) années maximum;  
13 la question des volumes, donc pour l'année qui est  
14 en cours... En fait je vais juste y aller avec la  
15 question du prix. Donc, pour la question du prix,  
16 un prix de vingt dollars moyen le gigajoule  
17 (20 \$/GJ) pour cette année et l'année prochaine; et  
18 ensuite vingt-cinq dollars (25 \$) le prix moyen  
19 pour les années subséquentes avec un prix maximum  
20 de quarante-cinq dollars le gigajoule (45 \$/GJ).

21 Et enfin une caractéristique à l'égard des  
22 volumes qui était une caractéristique qui tenait en  
23 compte un certain nombre de préoccupations qu'avait  
24 Énergir au niveau des livraisons réelles qui  
25 étaient faites par les différents projets.

1           Essentiellement, la preuve a été faite à l'époque  
2           dans ce dossier-là qu'on ne pouvait pas  
3           nécessairement compter sur cent pour cent de  
4           l'ensemble des QCA des contrats, des quantités  
5           contractuelles annuelles, pour atteindre la cible.  
6           On devait avoir une marge de sécurité qui nous  
7           permettait justement d'atteindre les cibles  
8           réglementaires. Et il y a un calcul qui a été fait  
9           par la Régie dans sa décision pour donner ou mettre  
10          un plafond aux volumes qu'Énergir pouvait  
11          contracter dans une année donnée. Et ce seuil-là  
12          est à deux cent vingt et un millions de mètres  
13          cubes (221 Mm3) pour l'année qui est en cours.

14                 Et c'est la raison pour laquelle nous  
15          sommes devant vous ce matin, parce que, justement,  
16          le contrat avec NWR fait en sorte que nous  
17          dépassons ce plafond de deux cent vingt et un  
18          millions de mètres cubes (221 Mm3). Quoique ceci  
19          étant dit, on dépasse le plafond cette année, mais  
20          on considère les volumes qui vont nous être livrés  
21          seulement que dans quelques années et qui vont  
22          augmenter au fil des ans. Et quand on regarde  
23          l'entrée en vigueur ou les années où les volumes  
24          nous seront livrés par ce producteur-là, on demeure  
25          toujours à l'intérieur de nos cibles réglementaires

1 et de la marge de sécurité qui nous préoccupe.

2           Donc, ce sont les trois caractéristiques  
3 qui ont été décidées dans l'Étape D; la  
4 caractéristique des volumes est celle qui nous  
5 amène devant vous. Monsieur Delage-Laurin va vous  
6 parler dans quelques instants rapidement des  
7 caractéristiques principales du contrat. Je me  
8 permets simplement, avant de céder la parole à  
9 monsieur Delage-Laurin de vous rappeler  
10 l'importance du GNR dans la stratégie de  
11 décarbonation d'Énergir dans la pérennisation du  
12 réseau qui, je crois, on le constate de plus en  
13 plus, n'est pas, loin de là, une question qui  
14 regarde uniquement Énergir, mais qui regarde, je  
15 pense, l'ensemble du paysage énergétique du Québec,  
16 parce qu'on voit la valeur du réseau gazier, d'un  
17 réseau gazier, je pense qu'on doit le transformer  
18 pour le décarboner, mais on voit l'importance du  
19 réseau gazier dans le système énergétique  
20 québécois. Et la stratégie pour augmenter les  
21 approvisionnements en GNR d'Énergir contribue  
22 justement à pérenniser cet actif-là qui est  
23 important dans le paysage énergétique québécois.

24           Donc, moi, je m'arrête ici. Je cède la  
25 parole à mon collègue. Et évidemment je serai

1 disponible pour répondre à toutes les questions  
2 d'ici la fin de l'audience.

3 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

4 R. Merci, Monsieur Regnault. Donc, pour poursuivre un  
5 peu avec la présentation des caractéristiques du  
6 contrat selon nos critères d'analyse de fiabilité  
7 de nos approvisionnements en GSR. Donc, rapidement,  
8 le prix comparativement aux offres qu'on a reçues  
9 dans l'appel d'offres deux mille vingt-deux (2022),  
10 le prix se présente comme étant avantageux.

11 Au niveau de l'échéancier de la date  
12 d'injection, les deux sites d'enfouissement en  
13 question produisent du biogaz depuis de nombreuses  
14 années. Avec ce biogaz-là, il produit de  
15 l'électricité. Maintenant, ces projets-là font une  
16 transition vers le GNR en installant des nouveaux  
17 équipements et en faisant la construction.

18 La construction de ces deux sites-là est  
19 complétée. Un des sites est déjà en service. Et  
20 l'autre est en train de compléter sa mise en  
21 service, qui va arriver, anticipé pour le mois de  
22 septembre. Donc, comme le contrat débute le premier  
23 (1er) janvier deux mille vingt-cinq (2025), le  
24 risque au niveau de l'échéancier et de la date  
25 d'injection est minime.

1                   Au niveau de la viabilité du projet, vous  
2                   avez remarqué les quantités croissantes de volume  
3                   de GSR dans le contrat. Ce n'est pas par rapport  
4                   aux opérations des deux sites d'enfouissements aux  
5                   opérations de production de GNR, mais bien à la fin  
6                   de l'obligation contractuelle chez différentes  
7                   contreparties. Donc, c'est ça qui explique la  
8                   montée en puissance disons des volumes, qui  
9                   concorde aussi avec l'augmentation de nos cibles  
10                  réglementaires. Donc, les deux sites produisent le  
11                  biogaz nécessaire au volume maximal du contrat.  
12                  Donc, dans les premières années ils le vendent à  
13                  d'autres personnes simplement. Au niveau du profil  
14                  du soumissionnaire NWNR est le bras non réglementé  
15                  d'utilité gazière NW Natural, qui est un profil  
16                  très similaire à Énergir, S.E.C. de distribution de  
17                  gaz.

18                  Donc, en conclusion on demande à la Régie,  
19                  comme il a été mentionné un peu plus tôt,  
20                  l'approbation des caractéristiques du contrat.  
21                  Donc, le prix incluant le transport et la  
22                  fonctionnalisation à Dawn, les volumes et le terme.  
23                  Merci.

24                  M. VINCENT REGNAULT :

25                  R. Je me permets juste d'ajouter un petit... un petit

1       truc, un petit élément parce que je pense que c'est  
2       important puis ça participe, je pense, à... le fait  
3       que vous n'avez pas suivi, là, l'ensemble du  
4       dossier 4008 du début. Je veux juste ajouter cet  
5       élément-là.

6               En fait, souligner l'importance de ce que  
7       monsieur Delage-Laurin a dit au sujet du... au fait  
8       que le site produit déjà du biogaz et que ses  
9       équipements sont... dont un des deux est en  
10       opération, l'autre devrait être en opération au  
11       mois de septembre. Quand on regarde tous les  
12       contrats qu'Énergir a signés depuis quelques années  
13       au niveau du GNR, on a évidemment... il y a  
14       évidemment des risques technologiques qui ont été  
15       vécus, qui se sont matérialisés aussi pour un  
16       certain nombre de producteurs, qui a fait en sorte  
17       que parfois les débuts des productions de GNR ont  
18       pu être retardés. Et ici, c'est un... et c'est...  
19       et ici c'est un risque qui est, à toutes fins  
20       pratiques, je ne dirai pas inexistant parce qu'il  
21       n'y a jamais de risque nul, mais qui est très, très  
22       fortement mitigé par la situation des deux sites...  
23       des deux sites qui produisent du GNR, puis par le  
24       fait qu'ils sont déjà en opération, qu'ils  
25       produisent donc déjà la matière première, le biogaz

1 est déjà produit, donc ce n'est qu'une question de  
2 raffiner.

3 On n'est pas face à un projet ici où est-ce  
4 qu'on doit construire une infrastructure pour  
5 produire le biogaz, comme par exemple un projet  
6 agricole ou un projet municipal qui va venir  
7 produire du GNR à partir de déchets domestiques  
8 organiques. On est vraiment dans un projet qui a  
9 une longueur d'avance sur les autres projets, puis  
10 qui a un risque technologique qui est très  
11 fortement mitigé, puis ça c'est un élément qui est  
12 important pour Énergir dans sa planification des  
13 approvisionnements en GNR pour atteindre les cibles  
14 et répondre à la demande volontaire.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Excellent, merci beaucoup. Donc, écoutez, Madame la  
17 Présidente, ça compléterait la présentation  
18 d'Énergir puis évidemment les témoins sont  
19 disponibles pour les questions des intervenants et  
20 de la Régie.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci beaucoup aux témoins. Maître Obadia, oui.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA (FCEI) :

24 Q. **[5]** Oui bonjour, merci à tous, bonjour. Puis  
25 j'aurai des questions au nom de la FCEI dans un

1 premier temps. Essentiellement, mes questions vont  
2 sûrement s'adresser à monsieur Delage-Laurin.

3 Vous avez mentionné un petit peu au début  
4 de votre présentation que vous aviez considéré un  
5 prix avantageux dans le cadre de l'octroi de ce  
6 contrat-là. J'aimerais en savoir un petit peu plus.  
7 Puis là je vous présente mes excuses pour ce qui  
8 est de la confidentialité des pièces. J'aimerais...  
9 j'aimerais mentionner la pièce B-0238. Je ne suis  
10 pas certaine qu'on puisse l'afficher par contre,  
11 mais si elle n'a pas de caractère confidentiel on  
12 pourrait peut-être l'afficher. C'est la réponse à  
13 la demande de renseignements numéro 8 de la Régie.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Pour information, le 238 c'est la version  
16 confidentielle de la demande de renseignements  
17 numéro 8. La version caviardée qui est publique  
18 c'est la 239, si ça peut aider. Par contre, je ne  
19 sais pas si l'information, donc ce qui a été  
20 discuté est caviardé ou non.

21 Me GAËLLE OBADIA :

22 Q. **[6]** Je vous remercie. Écoutez, on pourrait la... on  
23 pourrait la projeter puis auquel cas on verra pour  
24 les questions, mais effectivement, Monsieur le  
25 Greffier, si c'est possible d'afficher la pièce

1 239. Je vous remercie. Puis ce serait pour aller  
2 dans un premier temps à la page 4 pour la réponse à  
3 la question 1.3. Parfait. Bon, il est mentionné  
4 dans le premier paragraphe de la réponse que... à  
5 la fin de la phrase... bien à la dernière phrase de  
6 ce premier paragraphe :

7 [...] Le Prix est un élément  
8 important, mais ne constitue pas  
9 l'unique élément à considérer.

10 Puis là je veux simplement voir si la page 5,  
11 Monsieur le Greffier, est caviardée ou non. Oui.  
12 Bon. Je vais poser mes questions en tenant compte  
13 du caviardage. Donc, j'essaye de comprendre un  
14 petit peu pourquoi l'information quant à  
15 l'indexation n'apparaît pas pour les autres  
16 contrats qui ont été analysés. Est-ce que c'est  
17 parce qu'elle a été demandée aux soumissionnaires,  
18 donc quelle serait l'inflation sur vingt (20) ans?  
19 Ou... et qu'elle n'aurait pas été obtenue. Ou alors  
20 est-ce que c'est parce qu'elle n'a pas été demandée  
21 aux autres soumissionnaires?

22 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

23 R. Oui, donc l'information a été demandée, là, dans  
24 les appels de suivi avec tous les soumissionnaires  
25 qui ont participé au RFP. Donc, voilà. Après ça,

1 est-ce que cette inflation-là... certains... dans  
2 son analyse holistique des projets, Énergir regarde  
3 les différents critères. Des fois il y a des  
4 critères, par exemple si les intrants ne sont pas  
5 sécurisés, bon, Énergir va soulever cet enjeu-là  
6 disons aux soumissionnaires puis va demander un  
7 suivi à cet effet-là. Donc, si... s'il y a des  
8 enjeux majeurs qui disons viennent disqualifier ou  
9 viennent mettre sur pause cette soumission-là, bien  
10 Énergir va... en termes de gestion des ressources,  
11 ne va pas nécessairement continuer à pousser  
12 l'analyse tant que ces éléments-là majeurs-là ne  
13 seront pas... ne seront pas analysés. Ou disons  
14 adressés par le soumissionnaire.

15 Puis dans la version caviardée, Énergir a  
16 partagé l'analyse, un peu plus d'information sur  
17 ces différentes offres qui ont été soulevées par la  
18 FCEI et les raisons qui adressent pourquoi  
19 l'indexation n'était pas indiquée.

20 Q. [7] Parfait, je vous remercie. Puis est-ce que...  
21 bien est-ce que vous pouvez peut-être indiquer un  
22 peu plus les raisons pourquoi l'indexation n'est  
23 pas indiqué, alors qu'elle a été demandée? Pourquoi  
24 est-ce que c'est pas quelque chose qui apparaît  
25 dans les informations des soumissions à analyser?

1 R. Bien je référerais aux réponses du tableau de la  
2 version caviardée, mais autrement, plus largement  
3 c'est... parfois les projets sont dans un processus  
4 préliminaire, sont dans un développement disons  
5 plus préliminaire, donc il y a d'autres éléments à  
6 attacher avant de... avant de s'entendre sur  
7 l'indexation. Puis l'indexation est une sous-  
8 caractéristique du prix qui est négocié, là, en  
9 temps et en heure avec les soumissionnaires.

10 Q. **[8]** Puis est-ce que je comprends bien de votre  
11 question (sic), là, puis vous pouvez reformuler  
12 aucun problème, est-ce que le fait pour vous que  
13 certains aspects de l'offre, notamment par rapport  
14 à ce qui a été présenté par... bien dans le tableau  
15 qui est caviardé, est-ce que le fait que certains  
16 aspects de l'offre ne soient pas finalisés, comme  
17 par exemple la sécurisation des intrants, les  
18 options de production d'électricité, est-ce que ça,  
19 ça empêche l'obtention de l'information pertinente  
20 sur l'inflation?

21 R. Ça n'empêche pas d'avoir l'information. Après ça,  
22 la question c'est de dire : est-ce que... est-ce  
23 que cette information est pertinente dans l'optique  
24 qu'il y a d'autres éléments majeurs qui... qui font  
25 que l'approvisionnement n'est juste... est

1           disqualifié de facto, là.

2           Q. [9] Parfait. Donc, pour vous...

3           M. VINCENT REGNAULT :

4           R. C'est comme... c'est comme... je m'excuse, Maître  
5           Obadia. C'est comme un... c'est comme un entonnoir  
6           un petit peu. Vous savez, il y a... aux différents  
7           tamis par lesquels on passe les projets qui ont  
8           soumissionné, puis à un moment donné bien il y a  
9           des informations qui sont plus fondamentales que  
10          l'indexation qui sont manquantes ou qui font en  
11          sorte que le projet est disqualifié, donc on arrête  
12          de creuser ce projet-là parce que mon équipe ne  
13          peut pas creuser tous les projets sur tous les  
14          aspects, en sachant que de toute façon il y a un  
15          aspect qui va faire en sorte qu'un projet ne sera  
16          pas viable dans le cadre de cet appel d'offres.

17                 Les projets qui ont été disqualifiés peut-  
18                 être pour... dans le cadre de cet appel d'offres-  
19                 ci, pour lesquels vous n'avez pas de taux  
20                 d'indexation, peut-être qu'on les retrouvera dans  
21                 le prochain appel d'offres et là, à ce moment-là  
22                 ils auront, par exemple comme le disait monsieur  
23                 Delage-Laurin, ils auront attaché leurs intrants et  
24                 là bien on leur dira : ah bien « by the way », on a  
25                 besoin de votre indexation. Mais aujourd'hui ou

1 l'année... bien dans le dernier appel d'offres  
2 quand ils ont soumissionné, ce n'étaient pas des  
3 projets qui pouvaient contribuer à l'atteinte des  
4 cibles réglementaires qu'Énergir avait dans l'état  
5 dans lequel ils étaient, puis c'est pour ça qu'on  
6 n'a pas obtenu les... les taux d'indexation. C'est  
7 pas plus compliqué que ça.

8 Q. **[10]** Puis... je vous remercie pour... pour le  
9 complément de réponse. Puis quand... quand vous  
10 dites que, par contre, vous les avez obtenues de  
11 façon verbal ou lors de discussions téléphoniques,  
12 est-ce que ça aurait été possible pour vous de les  
13 ajouter? Est-ce que ça... ça aurait pris une  
14 analyse supplémentaire qui ferait que l'analyse des  
15 soumissions a été plus poussée que prévue? Est-ce  
16 que ça aurait été quelque chose qui aurait été  
17 faisable de les ajouter dans votre analyse?

18 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

19 R. Oui, c'est quelque chose qui est faisable.

20 Q. **[11]** Je vous remercie. Puis finalement une  
21 question... je pense avoir obtenu la réponse, mais  
22 juste pour être certaine, là. Pour vous, c'est...  
23 ça a été raisonnable de maintenir l'incertitude,  
24 là, sur les taux d'inflation, de ne pas les... les  
25 annoncer dans votre analyse?

1 R. Je ne suis pas certain de comprendre la question.

2 Q. **[12]** Le fait de soumettre l'analyse des soumissions  
3 reçues sans l'inflation, c'est conforme, là, et  
4 puis c'est raisonnable par rapport à vos... à vos  
5 processus habituels?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Je veux juste intervenir pour être sûr de bien  
8 comprendre, Maître Obadia. Quand vous parlez de  
9 fournir l'information sans l'inflation, vous parlez  
10 des contrats qui n'ont pas été retenus...

11 Me GAËLLE OBADIA :

12 Exact.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 ... par Énergir, parce qu'il y avait des problèmes  
15 majeurs, par exemple, c'est ça?

16 Me GAËLLE OBADIA :

17 Exact.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 O.K.

20 M. VINCENT REGNAULT :

21 R. Je peux peut-être juste... Parce que vous avez  
22 signifié, vous avez évoqué le terme « processus »  
23 et tout ça. Puis je pense que j'ai tenté  
24 d'expliquer, aussi imparfaitement ce que c'est le  
25 processus, mais comme je le dis, c'est des tamis.

1           Donc, à un moment donné, quand il y a un plus gros  
2           tamis qui fait en sorte que le projet ne se rend  
3           pas, ne va pas au tamis suivant, à ce moment-là, on  
4           arrête de le creuser. Donc, effectivement, ces  
5           indexations-là, si c'est projets-là avaient passé  
6           un certain nombre de haies, je vais appeler ça  
7           comme ça, à un moment donné on serait rendu à une  
8           négociation plus précise sur la question du prix,  
9           la question de l'indexation. Et là, c'est là que  
10          l'information aurait été obtenue. Mais au moment où  
11          on a décidé de disqualifier ces propositions-là, on  
12          n'était pas rendu dans ce niveau de détails-là.  
13          Donc, ce n'est pas tant qu'on ne trouvait pas ça  
14          intéressant, utile ou nécessaire, c'est juste qu'on  
15          ne se rendait pas là dans l'examen de ces demandes-  
16          là, tout simplement.

17          M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

18          R. Et juste pour ajouter à ce que monsieur Regnault  
19          vient de dire, notre but c'est de comparer des  
20          pommes avec des pommes au niveau des  
21          approvisionnements. Donc, dans des différents tamis  
22          ou l'entonnoir qu'on descend, bien, par exemple, la  
23          sécurisation des intrants c'est une des choses qui  
24          est analysée en premier lieu, si elle n'est pas  
25          respectée, bien, on va le mettre sur le côté, on va

1 demander plus d'informations. L'indexation c'est  
2 une chose qui est regardée un peu plus loin dans le  
3 processus d'analyse ou d'examen de l'offre.

4 Me GAËLLE OBADIA :

5 Je vous remercie, je n'aurai pas d'autre question  
6 pour la FCEI.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour, Maître Obadia. Est-ce que vous allez  
9 donc poser des questions pour le RTIEÉ?

10 Me GAËLLE OBADIA :

11 Absolument.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 On vous écoute.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA (RTIEÉ) :

15 Oui, merci. Je suis juste en train de retrouver mon  
16 document. C'est beau, je l'ai. Donc, effectivement,  
17 pour le RTIEÉ, j'aurai quelques questions.

18 Q. **[13]** On peut afficher s'il est possible, le mémoire  
19 C-RTIEÉ-0033, Monsieur le Greffier. Monsieur le  
20 Greffier, je ne sais pas si vous m'avez entendue.  
21 Ça serait, s'il vous plaît, le... Oui, merci  
22 beaucoup. Effectivement, version caviardée  
23 publique, je vous remercie. Ça serait le document  
24 1. Juste un instant. Ça serait le tableau à la page  
25 17, 23 du PDF. Parfait. Donc, le RTIEÉ énumère à ce

1           tableau-là une série de contrats  
2           d'approvisionnement passés d'Énergir en GSR qui  
3           n'ont pas amené la livraison de la totalité des  
4           volumes contractés. Donc, j'aurais plusieurs  
5           questions à l'égard de ce tableau-là. La première,  
6           Énergir est-elle satisfaite de l'ampleur de ces  
7           défauts de livraison de GSR contracté et est-ce que  
8           cela influence les volumes de GSR qu'elle envisage  
9           de contracter, notamment au présent dossier ayant  
10          mené au contrat avec NWNR?

11          M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

12          R. Au sens que Énergir contracte les volumes pour  
13          rencontrer ses cibles. Donc, ça n'influence pas à  
14          cet égard-là. Où ça influence, c'est qu'on a  
15          réalisé dans le passé qu'un volume contracté  
16          n'était pas égal nécessairement à un volume  
17          injecté, d'où la preuve qui a été faite dans  
18          l'Étape D d'aller chercher une marge de sécurité  
19          pour retomber sur l'atteinte de nos cibles avec le  
20          vingt pour cent (20%).

21          Q. **[14]** O.K. Je vous remercie. Est-ce que dans tous  
22          les cas énumérés au tableau qui est affiché,  
23          Énergir a récupéré les fournisseurs énumérés ayant  
24          failli à livrer le GSR contracté, la totalité de  
25          l'écart entre le coût des volumes de GSR ainsi

1 contractés pour la période et le coût des volumes  
2 de remplacement de GSR pour la même période? Je ne  
3 sais pas si la question est claire?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Oui... Bonjour, je pense que la question est  
6 claire, mais j'aurai une objection à formuler au  
7 niveau de la pertinence. Ça recoupe un peu ce que  
8 vous disiez en début d'audience, par rapport au  
9 contrat puis les caractéristiques qu'on vous  
10 demande d'approuver, aujourd'hui. Je pense qu'on va  
11 un peu dans le détail annexe, comme vous le  
12 mentionnez, si on demande de justifier les écarts  
13 des autres contrats qui ont déjà été conclus dans  
14 le passé.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Effectivement, Maître Obadia, la demande  
17 d'aujourd'hui porte vraiment exclusivement sur  
18 l'approbation du contrat avec NWRN ainsi que la  
19 méthode de fonctionnalisation. Ces questions-là  
20 pourront être abordées à l'audience du mois de  
21 septembre qui va porter sur les autres éléments  
22 du dossier. Donc, c'était la raison, en fait, la  
23 mise en garde au début de l'audience, de faire  
24 attention de ne pas déborder des enjeux qui nous  
25 intéressent aujourd'hui.

1 Me GAËLLE OBADIA :

2 Parfait, je vous remercie. Dans ces circonstances,  
3 j'aurais une dernière question.

4 Q. [15] Donc, est-ce que selon Énergir la fiabilité  
5 des volumes contractés, notamment dans le cadre de  
6 ce contrat-là, fait partie des aspects à prendre en  
7 compte par la Régie dans l'approbation des  
8 caractéristiques de ce contrat?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Re-bonjour. Donc, écoutez, je vais encore formuler  
11 une objection. Puis je suis désolé, Maître Obadia,  
12 si je vous force à défendre une objection à une  
13 question qui n'est pas la vôtre. Je suis très  
14 conscient.

15 Me GAËLLE OBADIA :

16 D'accord.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Ceci étant dit, écoutez, je soumets, Madame la  
19 Présidente, que ce n'est pas une question qui est  
20 de la nature d'un témoin de fait. C'est-à-dire le  
21 fait de savoir si la fiabilité des  
22 approvisionnements constitue une caractéristique  
23 qui doit être approuvée par la Régie dans le cadre  
24 d'une demande présentée en vertu de l'article 72,  
25 ça constitue plutôt une question qui est de nature

1 juridique. Et écoutez, si ça peut rassurer maître  
2 Neuman qui va lire les notes sténographiques, je  
3 peux vous confirmer que c'est un élément que je  
4 vais adresser dans le cadre de ma plaidoirie tout à  
5 l'heure.

6 Me GAËLLE OBADIA :

7 Parfait, je vous remercie. Je retirerai donc la  
8 question. Ça ferait le tour des questions à poser  
9 au nom du RTIEÉ, merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Donc, nous passons aux questions de la  
12 Régie. Maître Cardinal? Vous n'avez pas de  
13 question. Maître Turmel?

14 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

15 Me SIMON TURMEL :

16 Non, ça va, je n'ai pas de question pour le  
17 moment.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Monsieur Specte, on pourrait retirer la pièce.

20 Me SIMON TURMEL :

21 Alors, vous m'avez entendu, Madame la  
22 Présidente?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui, merci.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Oui, alors je n'aurai pas de question.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Rozon.

5 Me LOUISE ROZON :

6 Oui, merci, Madame la Présidente. J'aurai peut-être  
7 au moins une question.

8 Q. **[16]** On a bien saisi que dans le cadre de la  
9 décision D-2023-022, je crois, la Régie a, dans le  
10 fond, établi, comme vous l'avez dit, le carré de  
11 sable dans lequel Énergir peut opérer sans qu'il  
12 ait besoin d'une approbation spécifique de la part  
13 de la Régie. Vous avez parlé des trois fameuses  
14 caractéristiques qui doivent être approuvées. Ma  
15 question, c'est : quelle est la logique qui était  
16 derrière le fait que parce qu'il y a une seule  
17 caractéristique, par exemple, qui ne respecte pas  
18 les balises, il faut approuver les trois  
19 caractéristiques, même celles qui respectent les  
20 balises fixées par la Régie? Je ne sais pas si  
21 vous...

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Oui.

24 Me LOUISE ROZON :

25 Q. **[17]** ... comprenez qu'est-ce que je veux dire.

1 C'est comme une deuxième approbation. J'essaie  
2 juste de voir, peut-être qu'il y a effectivement  
3 une utilité à refaire un débat sur toutes les  
4 caractéristiques parce qu'il y en a une qui ne  
5 respecte pas. Mais j'aimerais vous entendre sur ça.  
6 C'est une question très théorique.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Non, mais c'est une bonne question. Puis j'espère  
9 ne pas choquer mes témoins en prenant le relais sur  
10 cette question-là. En fait, c'est quand on a  
11 préparé la demande, c'était basé sur la façon que  
12 la conclusion était faite dans le cadre de l'Étape  
13 D. Puis je pourrai, dans la pause tout à l'heure,  
14 avant la plaidoirie, je pourrai aller le  
15 rechercher, mais ça ne mentionnait pas, de mémoire,  
16 ce n'est pas indiqué seulement si, par exemple, une  
17 caractéristique n'est pas rencontrée, de faire  
18 approuver cette caractéristique.

19 Je crois que la façon que c'était formulé,  
20 c'était que dans le mesure où il y a une  
21 caractéristique qui excède celles qui sont  
22 approuvées, le carré de sable, le contrat doit être  
23 déposé pour approbation des caractéristiques. Je  
24 crois que c'était dans la formulation, là, je  
25 pourrai le...

1 Me LOUISE ROZON :

2 OK.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 ... le vérifier, mais c'est un peu... c'est un peu  
5 trop fort, casse pas, là, si on veut, là. On va  
6 être les premiers d'accord avec si vous dites que  
7 c'est seulement la caractéristique de volume qui  
8 doit être traitée aujourd'hui, là. Mais par  
9 prudence, puis de la façon que ça avait été formulé  
10 dans la décision sur l'Étape D, on a présenté les  
11 deux autres caractéristiques également, là, puis on  
12 pense que c'est des bonnes caractéristiques.

13 Me LOUISE ROZON :

14 D'accord. En fait, ma question c'était peut-être  
15 une question de réflexion pour l'avenir, là.  
16 T'sais, on comprend que là, l'objet de votre  
17 demande c'est d'approuver à nouveau, là, les  
18 caractéristiques, même celles qui ont été... qui  
19 respectent les balises. Mais bon, c'était peut-être  
20 juste semer une petite réflexion...

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 OK.

23 Me LOUISE ROZON :

24 ... pour l'avenir. Mais je voulais comprendre  
25 l'utilité, dans le fond, là. Peut-être que parce

1 qu'il y a comme un avantage à refaire un débat, là,  
2 sur toutes les caractéristiques, mais c'est ça.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 En fait, je vais être bien honnête, là, s'il y a un  
5 paragraphe dans votre décision qui mentionne que  
6 c'est seulement la caractéristique qui déborde qui  
7 a été approuvée, maître Thibodeau va être bien  
8 heureux de la lire, cette décision-là.

9 Me LOUISE ROZON :

10 D'accord. Je n'ai pas d'autres questions, Madame la  
11 Présidente. Merci.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Est-ce que je peux me permettre, Maître Rozon,  
14 Madame la Présidente...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui, certainement.

17 Me SIMON TURMEL :

18 ... Madame Falardeau?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Certainement.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Autrement dit, si je comprends bien, Maître  
23 Thibodeau, c'est que s'il y a une caractéristique  
24 qui est différente, elle n'a pas d'impact, ça n'a  
25 pas un jeu de... de domino sur les, c'est-à-dire,

1 ça ne peut pas avoir un impact sur la  
2 considération, l'appréciation du délai. Autrement  
3 dit, chaque caractéristique est autonome?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 C'est la façon qu'on le voit. Effectivement, c'est  
6 la façon qu'on le voit. Par exemple, la Régie a  
7 dit : Bon, bien, 20 ans, c'est la durée des  
8 contrats qui est autorisée. Vous pouvez faire des  
9 contrats à l'intérieur de la durée de 20 ans,  
10 évidemment dans la mesure où les autres  
11 caractéristiques sont respectées.

12 Là, on vous le présente pour approbation,  
13 c'est un contrat de dix-huit (18) ans, je vais en  
14 parler rapidement tout à l'heure, mais je ne pense  
15 pas que c'est un gros enjeu, puis le fait qu'on  
16 déborde des volumes a un impact, le fait qu'il soit  
17 dix-huit (18) ans, ne change quoi que ce soit, puis  
18 je pense qu'on reste à l'intérieur des balises et  
19 que ça, idéalement, ça ne ferait pas l'objet d'un  
20 nouveau débat à chaque contrat dans la mesure où  
21 ça... on est à l'intérieur de ce carré de sable là,  
22 là.

23 Me SIMON TURMEL :

24 Puis, évidemment, une modification sur le prix,  
25 disons qu'on... qu'il y aurait un débordement sur

1 le prix, une des caractéristiques, il n'y aurait  
2 pas d'impact non plus sur, évidemment, les autres.  
3 C'est... tout est autonome.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Tout à fait. Peut-être avec le caveat...

6 Me SIMON TURMEL :

7 Effectivement.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 ... évidemment, si c'est le prix qui déborde, bien,  
10 plus qu'un contrat a des gros volumes et d'une  
11 longue durée, bien, évidemment, plus que ce prix-là  
12 doit être... a de l'importance, là. Donc, il peut y  
13 avoir une espèce de symbiose ou c'est un tout,  
14 mais...

15 Me SIMON TURMEL :

16 C'est ça que je cherche à savoir : est-ce que c'est  
17 un tout indissociable? Mais je comprends que c'est  
18 dissociable.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est dissociable, c'est seulement le prix qu'on  
21 demanderait d'approuver dans ce cas-là, mais  
22 évidemment, vous allez pouvoir considérer dans le  
23 prix, bien, l'avantage de ce prix-là, la nature de  
24 la durée du contrat, puis des volumes qui sont  
25 demandés, là.

1 Me SIMON TURMEL :

2 Merci. Alors, je voulais juste faire du pouce sur  
3 la question de ma collègue. Et merci, Madame  
4 Falardeau, de m'avoir accordé la parole. En  
5 passant, Maître...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Ça me fait plaisir.

8 Me SIMON TURMEL :

9 ... Maître Regnault, ça fait longtemps que je vous  
10 avais vu, puis je ne vous aurais pas reconnu dans  
11 la rue, vous être transformé totalement. Alors...

12 M. VINCENT REGNAULT :

13 Je ne sais pas si c'est positif ou négatif, mais...

14 Me SIMON TURMEL :

15 Non non, c'est très bien, c'est très bien.

16 M. VINCENT REGNAULT :

17 ... je vais le prendre comme un compliment. Merci.

18 Me SIMON TURMEL :

19 Non non, c'est très bien. Vous n'aviez pas de  
20 lunettes ni barbe et, bon, alors, que voulez-vous.  
21 Merci.

22 M. VINCENT REGNAULT :

23 C'est bon. Merci.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Ce n'est pas... ce n'est pas une insulte non plus,

1 là.

2 M. VINCENT REGNAULT :

3 Non non non non, je badinais également.

4 Me SIMON TURMEL :

5 Oui, également.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. [18] Bon, écoutez, moi aussi je vais faire un petit  
8 peu de pouce sur cette question-là, là. Donc, je  
9 comprends - puis c'est pour ma compréhension, là,  
10 ma bonne compréhension du dossier, puis des  
11 choses - donc, je comprends qu'il y a des  
12 caractéristiques, il y a des balises qui ont été  
13 mises sur place par prudence, on va dire par  
14 prudence. Donc là, ici, la caractéristique « Prix »  
15 - la balise « Prix », en tout cas - ainsi que la  
16 balise « Durée », donc ça n'excédait pas, n'a pas  
17 excédée.

18 Donc, la question de prudence par rapport à  
19 ces balises-là, ce n'est pas celle qui devrait nous  
20 inquiéter, c'est vraiment la caractéristique  
21 « Volume ». Cette balise-là de volume, elle a été  
22 mise en place, encore une fois par prudence, pour  
23 limiter, si je comprends bien, des inventaires qui  
24 seraient trop importants éventuellement et qui  
25 pourraient avoir un impact éventuellement sur le

1           tarif du GSR. Donc, on a mis cette balise  
2           « Volume », là, pour éviter des situations où il y  
3           aurait de trop grands inventaires qui seraient  
4           constitués, puis que ça aurait un impact sur le  
5           tarif GSR.

6                        Dans le cas qui nous concerne aujourd'hui,  
7           malgré le fait que la balise soit excédée, est-ce  
8           qu'il y a possibilité, d'après vous, là, est-ce  
9           qu'il y a probabilité qu'il y ait un impact - qu'il  
10          y ait une constitution d'un inventaire trop élevé  
11          qui va avoir un impact sur le tarif GSR, selon  
12          votre meilleure compréhension, là, de la situation?  
13          Est-ce qu'il y a un risque, là, que ça se produise?

14          M. VINCENT REGNAULT :

15          R. Je peux peut-être... je peut-être juste commencer,  
16          puis si monsieur Delage-Laurin veut compléter, ou  
17          madame Dallaire, là, ils iront. Mais je pense  
18          que... je pense que c'est une question de la  
19          perspective qu'on prend pour voir ce contrat-là. Ce  
20          contrat-là permet à Énergir, en fait, va permettre,  
21          va contribuer à l'atteinte des cibles  
22          réglementaires par Énergir.

23                        Donc, il ne faut pas tant le voir dans une  
24          perspective de tarif de GSR, puis d'impact sur le  
25          tarif de GSR qu'en termes de volume pour permettre

1 l'atteinte... l'atteinte des cibles réglementaires.

2 Et là, ce qu'on vient démontrer, c'est que  
3 ce, je crois, dans la preuve, bien  
4 respectueusement, je pense que ces volumes-là vont  
5 contribuer à l'atteinte de la cible réglementaire à  
6 un prix qui est compétitif par rapport aux autres  
7 contrats qui ont fait l'objet ou qui ont proposé,  
8 qui ont fait des propositions, dans le cadre de  
9 l'appel d'offres.

10 Donc, on se retrouve essentiellement, je  
11 pense, à vous démontrer qu'on acquiert des volumes  
12 au meilleur prix possible à ce stade-là, là, dans  
13 un portefeuille, là, de contrats que nous avons. Je  
14 ne sais pas si ça vous répond à votre question?

15 Q. **[19]** Oui, ça répond à ma question. Je vous  
16 remercie. J'en ai une autre petite, là. Donc, ce  
17 que vous avez dit, c'est que ce contrat-là va  
18 permettre l'atteinte de la cible réglementaire.  
19 Donc, ça veut dire que la cible réglementaire...  
20 Oui?

21 R. Oui, contribuer. Contribuer à l'atteinte.

22 Q. **[20]** OK. Va contribuer à l'atteinte. Donc, ce n'est  
23 pas...

24 R. Oui.

25 Q. **[21]** Il ne va pas en lui seul permettre l'atteinte

1 de la cible?

2 R. Non.

3 Q. **[22]** Mais il va contribuer à l'atteinte. Mais il  
4 est... il est requis pour, t'sais...

5 R. Exactement.

6 Q. **[23]** ... éventuellement atteindre la cible. Par  
7 contre, il excède le - oups, je vous ai perdu. Bon,  
8 bien, je vous retrouve... Ah, là, je vous ai  
9 retrouvé. Donc, il excède la balise qui a été  
10 établie par la Régie, d'une part, première  
11 observation.

12 Puis, deuxième observation, bien, on a vu,  
13 là, évidemment, que vous avez déposé une demande  
14 pour l'approbation d'un autre contrat qui devra se  
15 faire, là, avant le mois de décembre. De la même  
16 façon qu'on aurait peut-être à se questionner sur  
17 le fait que est-ce qu'on doit revoir les trois  
18 caractéristiques, évaluer les trois  
19 caractéristiques, quand on a un contrat qui excède  
20 une des caractéristiques, là, est-ce que la  
21 caractéristique « Volume », il y aurait lieu de se  
22 questionner, là, sur sa formulation? Puis, je vous  
23 lance ça comme ça, là, je n'ai pas la réponse.  
24 Bien, je ne m'attends pas à une réponse complète,  
25 c'est ça que je veux dire.

1 R. Non, bien... je pense que, Madame la Présidente,  
2 vous lisez dans nos... dans nos pensées. Dans la  
3 mesure où, je pense, le dossier, là, du GNR, le  
4 4008, le dossier du GNR en général, a été un  
5 dossier, évidemment, qui a évolué au fil des  
6 années, avec l'Étape B pour atteindre le premier  
7 pour cent, l'étape C pour la question des tarifs,  
8 l'étape D pour la question de l'atteinte...  
9 l'atteinte du cinq pour cent (5 %). On va devoir  
10 vous présenter, présenter à la Régie, une stratégie  
11 pour atteindre le dix pour cent (10 %) également  
12 dans laquelle, évidemment, je pense qu'on va  
13 apprendre des expériences du passé, notamment...  
14 notamment celle-là, puis tenter de faire en sorte  
15 que le processus réglementaire, là, puisse être le  
16 plus efficace possible et le plus... le plus  
17 rapide, entre guillemets, là, tout en permettant à  
18 la Régie d'exercer sa compétence et sa juridiction  
19 à l'égard des contrats d'approvisionnement.

20 Mais je pense que je vous rejoins sur le  
21 fait qu'il y a probablement une piste  
22 d'amélioration dans le processus réglementaire à  
23 l'égard, là, de la limite des volumes qui est  
24 imposée à Énergir.

25 Q. [24] OK. Merci de votre point.

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Je me permettrais peut-être d'ajouter, juste pour  
3 être sûre que je parle aujourd'hui, en fait, étant  
4 donné que j'ai été bien silencieuse depuis le début  
5 de l'audience. Mais effectivement, le fait que dans  
6 l'Étape D, la Régie ait rendu sa décision sur la  
7 limite volumétrique concernant la capacité maximale  
8 signée au contrat, peu importe le moment où  
9 l'injection se fait, ça, c'est sûr que ça amène une  
10 limite et on le voit, là, avec le contrat de NW, le  
11 prochain, là, assez vite parfois on dépasse.

12 Alors que l'injection peut débiter beaucoup  
13 plus tard. Et là, nous, c'est ce qu'on regarde, en  
14 fait, quand on vient s'assurer de la signature du  
15 contrat, on a le même souci que la Régie de  
16 s'assurer qu'on n'a pas un volume trop élevé en  
17 inventaire, et cetera. Donc, ce moment-là, la date  
18 d'injection, elle est drôlement importante dans  
19 nos... dans nos décisions.

20 Et je pense que quand on parlait de pistes  
21 de réflexion, quand monsieur Regnault parlait de  
22 pistes de réflexion, ça, c'en est une probablement,  
23 là, à suivre sur - bien, la date d'injection, elle  
24 a une importance dans nos choix et les décisions  
25 qu'on doit prendre. Donc, c'était mon... mon petit

1 ajout. Merci.

2 Q. **[25]** Donc, éventuellement, possiblement, prendre en  
3 compte la date d'injection dans l'établissement de  
4 la caractéristique volume?

5 Me SIMON TURMEL :

6 Juste une question, Madame la Présidente. Ah,  
7 excusez, Madame la Présidente. Je pensais que vous  
8 aviez terminé, allez-y.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Non, mais on peut se lancer la balle comme ça, là.

11 Moi, je...

12 Me SIMON TURMEL :

13 Bien, je voulais juste savoir...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Vous avez du pouce à faire sur cette question-là.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Q. **[26]** Bien, juste, je voulais juste savoir la date  
18 d'injection, dans ce cas-ci, par rapport à la date  
19 de signature du contrat, c'est quel est le délai?

20 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

21 R. Bien, par exemple la date d'injection ciblée, c'est  
22 le premier (1er) janvier deux mille vingt-cinq  
23 (2025), donc, dans l'année réglementaire deux mille  
24 vingt-quatre-deux mille vingt-cinq (2024-2025).

25 Q. **[27]** Et...

1 R. Par contre, aujourd'hui, il faut considérer le  
2 volume maximal de deux cent vingt et un (221) qui  
3 est, pour cette année, deux mille vingt-deux-deux-  
4 mille vingt-trois (2022-2223).

5 Q. **[28]** Donc, pour deux ans, il n'y aura pas  
6 d'injection, à peu près, est-ce que je me trompe,  
7 c'est ça?

8 R. Environ, exactement.

9 Q. **[29]** Environ deux ans, merci

10 R. Qui est quand même un délai, si je peux me  
11 permettre, qui est standard dans les contrats que  
12 l'on signe, parce que les... parfois, t'sais, on a  
13 besoin de... bon, sur le projet, quand il faut le  
14 construire, fermer le financement et cetera, ou  
15 même quand il est en opération, bien les  
16 producteurs veulent une prévisibilité. Donc, ce  
17 deux ans-là, ce délai de deux ans entre la  
18 signature et le début de l'injection est assez  
19 standard dans les contrats qu'on signe.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 J'aurais une question sur l'inflation, pour revenir  
22 un peu sur le contre-interrogatoire, un des sujets  
23 du contre-interrogatoire de maître Obadia, là.

24 Q. **[30]** Donc, j'ai compris ce que vous avez dit, c'est  
25 que outre le prix là, il y a bien des éléments que

1 vous devez prendre en considération, la sécurité,  
2 la fiabilité, bon, d'autres facteurs qui fait qu'il  
3 y a eu une espèce d'entonnoir, là, et c'est pour ça  
4 que le taux d'indexation de ces soumissionnaires-  
5 là, là, de ces offres-là, bien, ça n'a pas été  
6 considéré, parce qu'elles ne pouvaient pas être  
7 retenues de toute façon, à cause de ces autres  
8 éléments-là.

9 Mais à la fin du compte, vous avez eu  
10 quelques offres. Je regardais dans la preuve, là,  
11 il y a des tableaux où il y a quand même quelques  
12 offres qui ont été retenues et comparées entre  
13 elles et, là, pour ces quelques offres-là, est-ce  
14 que vous aviez la possibilité de demander au  
15 soumissionnaire, quelle était son offre réelle, en  
16 termes d'indexation de son prix, là?

17 Est-ce que vous avez, ou bien il y a une  
18 hypothèse qui a été faite : bon, on va prendre pour  
19 acquis que le taux d'indexation va être de... fixe,  
20 là, puis on va comparer les offres sur la base  
21 d'une hypothèse qu'on va faire? Ou bien si au  
22 contraire, vous avez eu l'occasion d'aller chercher  
23 cette information-là auprès des soumissionnaires et  
24 de l'intégrer dans votre analyse? Avoir le mot du  
25 soumissionnaire... Est-ce que je suis claire, là,

1 la formule?

2 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

3 R. Oui, tout à fait, en fait, puis de mémoire, là,  
4 dans les vingt (20) offres qu'on a reçues à l'appel  
5 d'offres, il y en a quinze (15) qui avaient une  
6 indexation qu'on a mise dans un des tableaux qu'on  
7 a fournis, je pense, en réponse à une DDR, puis il  
8 y en avait cinq qui n'avaient pas d'indexation,  
9 puis ces cinq-là avaient tous une raison qu'on a  
10 expliquée dans une autre DDR, je pense, qui disait  
11 grosso modo, une certaine sécurisation des  
12 intrants, d'autres, pour d'autres raisons.

13 Puis effectivement, vous pourrez l'observer  
14 également dans les contrats, t'sais, puis on le  
15 déposait seulement ou et cetera, la clause  
16 d'indexation est toujours validée et fait partie de  
17 la négociation du contrat qu'on dépose à la fin,  
18 donc, c'est... Oui, c'est, pour les offres, puis  
19 quand on descend dans le tamis ou l'entonnoir que  
20 monsieur Regnault décrivait, c'est définitivement  
21 quelque chose qu'on demande une validation et qui,  
22 ultimement, se retrouve une obligation  
23 contractuelle ou dans le contrat sur papier.

24 Q. **[31]** Mais dans vos comparaisons, là, puis les  
25 toutes dernières offres, qui faisaient en sorte que

1 vous avez choisi de retenir celle que vous avez  
2 retenue, là, vous avez utilisé le taux  
3 d'indexation, donc, des soumissionnaires, et non  
4 pas fait une hypothèse par rapport...

5 R. Oui.

6 Q. [32] Ah, O.K. D'accord, je vous remercie. Moi, je  
7 n'ai plus de questions. Maître Rozon, Maître  
8 Turmel? Parfait. Je vous remercie, alors je crois  
9 que le panel, à moins que vous ayez un  
10 réinterrogatoire, Maître Thibodeau?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Non, je n'ai pas d'interrogatoire de mon côté.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bon, alors, on peut libérer les témoins et passer à  
15 la présentation de la FCEI.

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 Merci.

18 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

19 Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors, je vous remercie beaucoup, merci de vos  
22 explications fort utiles.

23

24 PREUVE DU RTIÉÉ

25

1 Me GAËLLE OBADIA :

2 Madame la Présidente, Madame la Régisseuse, peut-  
3 être avant de passer à la présentation de la FCEI,  
4 bien en fait, pour ce qui est de la présentation de  
5 la FCEI, je voudrais valider avec vous qu'on a bien  
6 une version non caviardée du mémoire de la FCEI qui  
7 a été déposée.

8 Je ne suis pas en mesure de la retracer sur  
9 le site de la Régie. Si ce n'est pas le cas, on  
10 pourrait peut-être faire la présentation du RTIÉE,  
11 si monsieur Schiettekatte est disponible, puis le  
12 temps qu'on s'assure que tout est bien déposé  
13 correctement.

14 M. JEAN SCHIETTEKATTE :

15 Oui, je suis disponible, ça fait que...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bien, procédons tout de suite, dans ce cas-là, à la  
18 présentation du RTIÉE et faisons les recherches  
19 relativement au mémoire de la FCEI.

20 Me GAËLLE OBADIA :

21 Je vous remercie.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait.

24 Me GAËLLE OBADIA :

25 Dans ce cas-là, monsieur Schiettekatte est

1 disponible pour l'assermentation.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci.

4

5 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-septième  
6 (17e) jour du mois d'août, A COMPARU :

7

8 JEAN SCHIETTEKATTE, consultant en énergie, ayant  
9 une place d'affaires au 1463, rue Riverdale,  
10 Sainte-Adèle (Québec);

11

12 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
13 solennelle, dépose et dit :

14

15 INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA :

16 Q. **[33]** Bonjour, Monsieur Schiettekatte. Merci d'être  
17 disponible aujourd'hui. Je vais vous poser quelques  
18 questions avant de démarrer votre témoignage.

19

20 Donc, on a au dossier le mémoire qui a été  
21 déposé sous la cote C-RTIÉE-0041, en version  
22 caviardée, version révisée caviardée, en fait. On a  
23 également une version caviardée de votre  
24 présentation qui sera déposée mais pas lue, sous la  
25 cote C-RTIÉE-0042, puis une version caviardée de  
cette présentation, qui sera déposée et lue par

1 vous-même, sous la cote C-RTIEÉ-0043.

2 Confirmez-vous avoir connaissance et avoir  
3 préparé ces documents?

4 R. Oui, je le confirme.

5 Q. **[34]** Les déposez-vous pour valoir à titre de votre  
6 témoignage?

7 R. Oui, je les dépose.

8 Q. **[35]** Je vous remercie. Donc, Monsieur le greffier,  
9 on pourrait afficher la pièce C-RTIEÉ-0043, puis  
10 Monsieur Schiettekatte, je vous laisse poursuivre.

11 R. Merci. Alors, bonjour à tous, ce matin. Monsieur  
12 les Régisseurs-Régisseuses. Ce matin, je vais aller  
13 parler du contrat, là, de NWNR. Alors, si on peut  
14 aller à la page numéro 2.

15 Alors, le premier point, bien c'est la  
16 caractéristique de durée du contrat avec NWNR. Le  
17 RTIEÉ est en accord avec la caractéristiques de la  
18 durée du contrat d'approvisionnement en GSR de NWNR.  
19 C'est notre recommandation RTIEÉ-2.2.

20 Or, nous notons la longue durée de dix-huit  
21 (18) ans du contrat. comme nous le verrons plus  
22 loin, à cause de sa caractéristique de prix  
23 intéressante, il est souhaitable de sécuriser ce  
24 contrat selon le plus long terme possible.

25 Il est souhaitable vu la pression à la

1 hausse des prix moyens du GSR, des prix déjà  
2 présentés, déjà présentes à l'appel d'offres et  
3 susceptibles de croître, de signer des contrats le  
4 plus tôt, mais à plus long terme, pour sécuriser  
5 ainsi les meilleurs prix.

6 Alors, on peut aller à la page 2 ou 3, oui.  
7 La caractéristique de prix du contrat avec NWNR.  
8 Or, le RTIEÉ est en accord avec la caractéristique  
9 de prix du contrat d'approvisionnement en GSR de  
10 NWNR, c'est notre recommandation RTIEÉ-2.3.

11 À la pièce confidentielle d'Énergir B-0149,  
12 à la page 23, tableau 12, on note que le prix  
13 proposé par NWNR est avantageux, même lorsque ce  
14 prix est fonctionnalisé à Dawn. À même cette pièce  
15 confidentielle B-0149, à la page Adobe 45, la  
16 clause 2.1 E i) du contrat indique la valeur de  
17 l'intensité carbone maximale de cette source  
18 d'approvisionnement de... bon, un montant de CO2  
19 équivalent en mégajoules.

20 On note ainsi que même en tenant compte de  
21 la valeur supplémentaire éventuelle de l'intensité  
22 carbone pour un volume comparable - le texte est  
23 confidentiel ici.

24 La page suivante, la caractéristique de  
25 volume du contrat avec NWNR et la fiabilité de ce

1 volume. Alors, là, je reviens un petit peu, peut-  
2 être un point général, là. C'est l'enjeu général du  
3 risque de fiabilité des volumes de GSR contractés.

4 Depuis le début des achats de gaz  
5 renouvelable... de source renouvelable, bon,  
6 c'était GNR au début, là, par les distributeurs  
7 gaziers au Québec, le RTIEÉ et ses associations  
8 constitutives se sont exprimés de façon extrêmement  
9 favorable au développement de la filière du gaz de  
10 source renouvelable et à l'accroissement des  
11 approvisionnements en GSR d'Énergir et de Gazifère.

12 Dans le cadre de notre appui et sans  
13 contredire cet appui, le RTIEÉ et ses associations  
14 membres se sont cependant toujours inquiétés du  
15 manque de fiabilité des contrats  
16 d'approvisionnement de source renouvelable en GSR  
17 conclus et soumis à l'approbation de la Régie.  
18 Souvent le prix avantageux offert par certains des  
19 producteurs de GSR est lié au fait qu'Énergir  
20 accepte contractuellement d'assumer tout ou en  
21 partie le risque de ses volumes de GSR  
22 effectivement livrés... que les volumes de GSR  
23 effectivement livrés soient inférieurs à la  
24 capacité nominale contractée. Énergir n'est  
25 toujours pas en mesure d'obtenir des clauses

1 pénales l'indemnisant entièrement pour le coût de  
2 volume GSR contracté non livré. La page suivante.

3 De plus, généralement aussi les producteurs  
4 de GES situés... bien GSR, je m'excuse, situés dans  
5 des États des États-Unis où des exigences  
6 environnementales ou sanitaires sont faibles sont  
7 souvent ceux pouvant vendre le GSR à des prix plus  
8 bas. Mais de tels approvisionnements moins coûteux  
9 posent deux risques à Énergir : le risque  
10 réputationnel auprès de ses acheteurs volontaires  
11 de GSR et donc un risque quant au volume de leur  
12 achat du GSR, si ceux-ci venaient à apprendre que  
13 les conditions... les conditions environnementales  
14 et sanitaires sous lesquelles certains des GSR  
15 acquis par Énergir sont des... sont des produits où  
16 il y a un risque. Alors ce risque réputationnel  
17 constitue une épée de Damoclès sur le maintien et  
18 la croissance des achats volontaires de GSR auprès  
19 d'Énergir.

20 De plus, les approvisionnements en GSR  
21 environnementalement problématiques présentent  
22 aussi des risques de fiabilité de volumes  
23 contractés si les autorités publiques locales  
24 venaient ultérieurement à imposer des exigences de  
25 conformité environnementale plus sévères ne

1           permettant plus la continuation de la production de  
2           GSR sans modification.

3                       Alors, bon, je ne vais pas aller  
4           rapidement. On a parlé du fameux tableau, mais on a  
5           vu que dans le passé il y a eu des... des enjeux de  
6           fiabilité de volume parce que les... les contrats  
7           finalement ne se sont pas réalisés. Les  
8           approvisionnementnements en GNR contractés non livrés  
9           doivent alors souvent être remplacés par des  
10          nouveaux contrats en GSR plus coûteux, dans un  
11          contexte où le coût de GSR est en croissance. Il  
12          n'est absolument pas certain qu'Énergir puisse  
13          récupérer cet écart de prix auprès de d'autres  
14          fournisseurs défaillants. Page suivante.

15                      Alors dans ce contexte, il peut être  
16          stratégique d'éviter de contracter des  
17          approvisionnementnements trop risqués du point de vue de  
18          leur fiabilité, même si les niveaux de garantie  
19          contractuelle sont prévus, et d'y préférer plutôt  
20          des contrats d'approvisionnement moins risqués, que  
21          l'on peut alors sécuriser par des contrats à long  
22          terme en évitant ainsi la possibilité que les  
23          approvisionnementnements moins fiables fassent défaut et  
24          doivent subséquemment être remplacés par des  
25          nouveaux contrats ultérieurs lorsque les prix

1           auront augmentés.

2                       Énergir s'est souvent opposée à ce que SÉ-  
3           AQLPA-GIRAM demande à la Régie d'examiner la  
4           fiabilité de l'approvisionnement en GSR en tant que  
5           caractéristique d'un contrat de GSR sujet à  
6           l'approbation de la Régie. Ainsi, au dossier 4008-  
7           2017 à la pièce B-0070, en réponse à la question  
8           8.4.5 de SÉ-AQLPA-GIRAM, Énergir s'était même  
9           opposée à la pertinence d'une question sur la  
10          sécurité des livraisons dans le GSR du contrat  
11          Pétawawa. SÉ-AQLPA-GIRAM avait alors recommandé au  
12          dossier 4008-2017 le rejet de ce contrat à Pétawawa  
13          en raison de son manque de fiabilité. Et c'est  
14          précisément ce manque de fiabilité qui a finalement  
15          amené ultérieurement l'invalidation de ce contrat,  
16          Énergir, là, au dossier 4213-2022, Phase 2, pièce  
17          B-0090, réponse 2.2 à la Régie, obligeant ainsi son  
18          remplacement par un contrat qui serait probablement  
19          plus coûteux. Alors le reste du texte était  
20          confidentiel.

21                       Mais ici le message important c'est  
22          qu'on... on dit : on va aller signer ces contrats-  
23          là, ils sont à un prix avantageux, puis à la fin on  
24          se retrouve qu'ils ne sont pas bons, puis dans le  
25          temps on est obligé de les remplacer quatre-cinq

1           ans plus tard ou deux ans plus tard, trois ans plus  
2           tard les prix ont monté, par des contrats qui  
3           coûtent plus chers. Alors nous on dit : il faudrait  
4           peut-être être plus prudent parce qu'à la fin ça a  
5           un impact sur le prix.

6                       Alors le Regroupement pour la transition,  
7           l'innovation et l'efficacité énergétique, le RTIEÉ  
8           soumet donc respectueusement qu'il y a lieu, lors  
9           de l'examen de la caractéristique de volume du  
10          présent contrat avec NWNR, d'examiner non seulement  
11          si la valeur nominale du contrat contracté est  
12          acceptable, mais aussi d'examiner si ce volume est  
13          suffisamment fiable pour que le contrat mérite  
14          d'être approuvé par la Régie au présent dossier.

15                      Alors pour revenir au contrat lui-même, la  
16          caractéristique de volume du contrat de NWNR  
17          mérite-t-elle d'être approuvée par la Régie? À  
18          première vue, la caractéristique de volume du  
19          contrat NWNR semble intéressante, permettant de  
20          combler et même dépasser l'écart de deux cent un  
21          mètres cubes (201 m<sup>3</sup>) à la puissance trois, dix à  
22          la puissance trois (10(3)) de GSR qu'Énergir doit  
23          livrer pour satisfaire ses obligations  
24          réglementaires de vingt vingt-cinq/vingt vingt-six  
25          (2025-2026), qu'on voit à la pièce B-0150.

1                   Il y a toutefois deux aspects que l'on va  
2 regarder un petit peu ensuite, qui nous inquiètent  
3 quant à la fiabilité d'un tel volume. Alors le  
4 premier c'est le risque financier et opérationnel  
5 affectant la fiabilité du volume contracté. Et  
6 deuxièmement, c'est le risque réputationnel et  
7 environnemental affectant la fiabilité du volume  
8 contracté et les ventes à ses clients volontaires.  
9 Page suivante.

10                   Le premier point, c'est-à-dire le... le  
11 risque financier opérationnel affectant la  
12 fiabilité du volume contracté. Nos recherches  
13 montrent qu'NWRN semble éprouver des difficultés  
14 financières et se lance dans une opération  
15 d'expansion visant à ajouter de la capacité de  
16 production de GSR à son activité déjà existante de  
17 production d'électricité de source biomassique, ce  
18 qui lui amène ces enjeux.

19                   Le présent projet constituerait son premier  
20 investissement en production de GSR. Cette  
21 production de GSR n'est pas encore en opération, ce  
22 que confirme Énergir à la pièce B-0199 en réponse à  
23 notre question 3.3.1. Et, bon, il y avait un enjeu  
24 d'ambiguïté, là, dans la preuve à cet égard-là si  
25 c'était... c'est juste le biogaz qui est en

1 production où il y avait une partie, là, on  
2 comprend que monsieur Regnault dit qu'ils sont en  
3 partie en production sur le GSR.

4           Ensuite de ça on avait, bon, l'article, là,  
5 de... qui était dans le... de Tom... Tom  
6 Dichristopher du S&P Global Intelligence Market au  
7 novembre vingt et un (21), qui parlait des enjeux  
8 financiers, là, de... de NWNR. Ça, c'est... je  
9 pense que c'est quand même un enjeu, là, que... on  
10 comprend que c'est une filiale d'une compagnie qui  
11 est... qui est aussi très solide, là, mais NWNR il  
12 faut faire attention aussi, c'est quand même une  
13 compagnie qui est récent. La page suivante.

14           Alors il y a aussi l'enjeu de risque  
15 réputationnel et environnemental affectant la  
16 fiabilité du volume contracté et les ventes à ses  
17 clients volontaires. Alors bien que disposant d'un  
18 permis d'opération pour son site d'enfouissement,  
19 le producteur semble dépendre d'une manière...  
20 d'une matière première qui pose un risque  
21 réputationnel à Énergir susceptible de nuire à ses  
22 ventes de GSR à des acheteurs volontaires. Le GSR  
23 issu de déchets radioactifs provenant de  
24 l'extraction de gaz de schiste de Marcellus est  
25 donc un impact accru si une plus grande quantité de

1 GSR doit être alors socialisée. Alors il y a peut-  
2 être des gens qui, s'ils se rendent compte que ce  
3 volume-là est un gaz qui n'est vraiment pas GSR,  
4 bien ils ne vont peut-être pas vouloir l'acheter.  
5 Ça fait que ça va avoir un impact.

6 Ensuite il y a le risque de fiabilité de la  
7 production de GSR, s'il s'avère que les  
8 enfouissements de tels déchets sur le site de Ohio  
9 seraient illégaux et que les autorités  
10 gouvernementales interviennent alors pour le faire  
11 cesser. Alors on cite ensuite un article, là, qu'on  
12 a dans notre revue où il y a des discussions avec  
13 les... les groupes qui s'opposent ou pas. Pour le  
14 moment, on est d'accord avec Énergir qu'ils ont  
15 tous les permis pour faire l'exploitation, mais  
16 peut-être que ça, ça va changer. Alors on regarde  
17 la page suivante. Alors c'est l'article, là, où les  
18 gens s'opposent à recevoir les déchets radioactifs  
19 du site. Alors la page suivante.

20 Bon, donc, en conclusion, sur la  
21 caractéristique de volume et de fiabilité de ce  
22 volume du contrat NWNR. Donc, en résumé, il demeure  
23 que le volume important prévu au contrat NWNR  
24 présente des risques importants de fiabilité. La  
25 production de GNR, la production de GSR n'est pas

1 encore en opération. NWNR semble éprouver des  
2 difficultés financières et le présent projet  
3 constitue son premier investissement en production  
4 de GSR. Et, deuxième point, le producteur semble  
5 aussi présenter des enjeux au niveau de la matière  
6 première, parce qu'on a des débris radioactifs de  
7 site d'extraction de gaz de schiste de Marcellus,  
8 ce qui pose un problème, un risque réputationnel et  
9 donc, éventuellement des enjeux pour si les clients  
10 volontaires deviennent sensibles à ce qu'on achète  
11 des produits qui sont vraiment, disons qui ne  
12 seraient pas acceptables au Québec.

13 Alors, en plus d'un risque de fiabilité  
14 d'approvisionnement et si l'illégalité de cette  
15 matière s'avérait et que les autorités  
16 gouvernementales de l'Ohio interviendraient.

17 Bon, aussi, bon, il y avait des petits  
18 enjeux, là, de garantie parce que la... ce qui  
19 était dans le contrat, mais c'est quand même, on  
20 peut dire que finalement les garanties qui sont là  
21 ne nous protègent pas contre le risque de  
22 fiabilité, mais nous protègent contre les  
23 différences de volumes. En tout cas, on ne veut pas  
24 entrer dans ce détail-là.

25 Il y a peut-être un point que je n'ai pas

1 parlé dans le rapport, mais qui moi, me cause un  
2 problème comme conceptuel.

3 La compagnie mère qui est NW elle a, comme  
4 Énergir au Québec, des obligations de la Régie de  
5 l'énergie de l'Ohio sur des cibles de GSR à  
6 obtenir. Et bon malheureusement, je n'avais pas  
7 encore cette information-là, mais elle est  
8 maintenant disponible. La Commission d'énergie, là,  
9 de l'Oregon, s'étonne que NW, la compagnie mère ne  
10 rencontre pas ses objectifs en fournitures de GSR,  
11 c'est-à-dire qu'ils ont un objectif, là, je ne me  
12 souviens pas du chiffre exact qui était là, mais  
13 c'était... je pense qu'ils devaient faire, si je  
14 regarde mes notes que j'avais prises, ils devaient  
15 faire trois pour cent (3 %) de leurs ventes en GSR  
16 en vingt vingt-deux (2022) et dans le rapport  
17 qu'ils ont présenté à la Commission de l'énergie de  
18 l'Oregon, ils sont juste à point quinze pour cent  
19 (.15 %). Alors, ils sont en-deçà de la vente de  
20 leurs obligations réglementaires.

21 Alors, je m'étonne un peu que la filiale  
22 qui fait le GSR de NW décide de vendre du GSR à  
23 Énergir, alors qu'elle en a de besoin pour ses  
24 propres besoins.

25 Alors, je vois ça comme un risque important

1 de volume, parce que si, un jour, il y a une  
2 décision de la Commission en Oregon de forcer NW à  
3 obtenir ces volumes-là, est-ce qu'il y aura des  
4 enjeux de fiabilité de volume ou de volumes avec...  
5 ils vont peut-être dire : bien, cette année, on ne  
6 peut pas vous vendre tant de volume, parce qu'on en  
7 a de besoin pour respecter une décision de Public  
8 service de Oregon.

9 Alors, c'est un petit peu ce concept-là qui  
10 est autour de ça, des enjeux, là, qui pourraient  
11 éventuellement venir affecter le chose.

12 Alors la page suivante. Bon, il nous semble  
13 donc imprudent pour Énergir de contracter un volume  
14 si important avec de tels risques, en ajoutant ce  
15 que je viens de vous dire, là, puis je pourrais  
16 m'engager à vous déposer les documents que je viens  
17 de vous parler, là, de la Public service de Oregon,  
18 qui est la Régie de l'Oregon, qui mentionne ça, ce  
19 qui l'amène à moins profiter de la période actuelle  
20 où elle pourrait bénéficier encore de prix encore  
21 plus bas sur le marché, pour acquérir à long terme  
22 du GSR dont elle a besoin pour satisfaire ses  
23 obligations réglementaires.

24 Le RTIEÉ recommande donc à la Régie de  
25 l'énergie le rejet de la caractéristique de volume

1 de GSR et de sa fiabilité au contrat NWNR et donc,  
2 le rejet de ce contrat.

3 Alors, c'est notre recommandation,  
4 RTIEÉ-2.4. Page suivante, je pense que c'est la  
5 fin. Alors, ça complète ma présentation.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Monsieur Schiettekatte. Donc, est-ce qu'il y  
8 aura des questions de la part de la FCEI? Maître  
9 Obadia.

10 Me GAËLLE OBADIA :

11 Il n'y aura pas de questions, je vous remercie.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Il n'y en a pas de la Régie, non plus. Peut-être...  
14 ah, Maître Thibodeau, oui, excusez-moi.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Avec votre permission, j'aurais peut-être deux,  
17 trois questions.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Allez-y, vous êtes amplement... Allez-y, on vous  
20 écoute.

21 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui, parfait, donc, ça devrait être rapide.

23 Q. [36] Donc, bonjour Monsieur Schiettekatte. Je veux  
24 juste être certain de bien comprendre. Vous avez  
25 mentionné, évidemment, vous avez soulevé un enjeu

1 que vous avez identifié de fiabilité, là,  
2 notamment, pour le contrat de NW. Est-ce que je  
3 comprends que pour le RTIÉÉ, donc, il y a un risque  
4 que si on l'approuve aujourd'hui, le contrat avec  
5 NW et que finalement, dans quelques années, bien,  
6 le contrat devait être annulé pour des raisons de  
7 fiabilité, donc, par exemple, si dans quatre ans,  
8 le contrat était annulé, mais il faudrait alors, je  
9 comprends ce que vous dites, conclure un autre  
10 contrat dans quatre ans pour remplacer celui de NW,  
11 mais à un prix qui risque d'être plus élevé que les  
12 prix d'aujourd'hui, c'est ce que je comprends?

13 R. Oui, c'est ce que je comprends, puis c'est ce qui  
14 est arrivé dans d'autres contrats, c'est ce qu'on  
15 voit un petit peu. Le contrat de Petawawa avait un  
16 prix intéressant, mais, là, on se retrouve à le  
17 remplacer par des contrats qui sont plus élevés,  
18 finalement, là.

19 Q. [37] Et est-ce que la prémisse part, par exemple,  
20 pour le contrat de Petawawa, qu'à l'époque où on a  
21 signé ce contrat-là et qu'on l'a approuvé, il y  
22 avait d'autres contrats sur la table, qu'on a  
23 laissés sur la table, qui étaient avantageux et  
24 qu'on a pris, donc, Petawawa à la place et qu'on  
25 aurait pu signer ces autres contrats-là qu'on a

1           laissés sur la table?

2       R. Bien, je pense qu'il y avait d'autres contrats qui  
3       étaient, à cette époque-là, peut-être pas en même  
4       temps, mais peut-être attendre six mois, un an,  
5       puis, là, il y avait des contrats qui étaient là,  
6       qui auraient été disponibles, plus intéressants.  
7       Puis chaque jour, il y en a, alors c'est un petit  
8       peu dans la liste de voir si on attend peut-être  
9       six mois, est-ce qu'on est capables d'avoir un  
10      contrat qui est plus intéressant que maintenant, où  
11      il y aura moins de risques, en fait, c'était ça, un  
12      petit peu, qui nous assure sur le volume, t'sais.

13                Ce qui me chicote, en fait, dans ce  
14      contrat-là, c'est que NW, la compagnie mère a des  
15      obligations de volumes à rencontrer, puis, là, sa  
16      filiale accepte de nous vendre alors que leur  
17      obligation réglementaire a diminué. Alors, je ne  
18      m'explique pas, là, mais c'est peut-être qu'il y a  
19      des choses que je ne connais pas, mais...

20      Q. **[38]** Mais au niveau d'Énergir, à ce qu'on a vu, les  
21      volumes importants qui nous manquent encore, pour  
22      atteindre la cible évidemment de cinq pour cent et  
23      encore plus de dix pour cent. Mais donc, votre  
24      prémisse, je comprends, prend pour acquis que  
25      présentement, à court terme, il y a des contrats

1 plus fiables à prix intéressants qui seraient  
2 disponibles pour atteindre ces cibles-là et qu'on  
3 laisserait sur la table, si on approuvait le  
4 contrat avec NW?

5 R. Ça pourrait être des contrats, puis vous l'avez  
6 montré dans votre analyse, qui seraient plus chers  
7 évidemment, que le contrat de NWR... NR, et ils ont  
8 peut-être une caractéristique de volume, là, plus  
9 sécuritaire. Alors, peut-être qu'on peut accepter de  
10 payer un petit peu plus pour ces contrats-là et  
11 qu'on ait un risque de volume qui est moins  
12 important. C'est un petit peu ça, mon point. Est-ce  
13 qu'il faut vraiment aller au moins cher, s'il y a  
14 un risque de volume?

15 Bon, nous, on est un petit peu  
16 inconfortable comme groupe environnemental, que ça  
17 soit des déchets radioactifs, hein, si on ferait le  
18 projet au Québec, il ne passerait pas, ça fait  
19 que...

20 Q. [39] Justement, ça serait ma dernière question là-  
21 dessus. Vous avez soulevé des enjeux, là, selon  
22 vous, au niveau des intrants puis de la fiabilité  
23 des approvisionnements. Mais pour ce qui est des  
24 volumes, en tant que tels, du contrat, là. Donc, on  
25 parle du quatre millions de mètres cubes (4 Mm<sup>3</sup>) en

1 vingt-vingt-cinq (2025) pour atteindre cent trois  
2 millions de mètres cubes (103 Mm3) en vingt-trente-  
3 cinq (2035).

4 Est-ce que le RTIÉE a une position par  
5 rapport à l'approbation ou le refus de cette  
6 caractéristique-là de volume?

7 R. Oui, on a un refus, parce que ces volumes-là, selon  
8 moi, il va y avoir un problème à un moment donné,  
9 pour les livrer, si la Commission en Oregon, elle  
10 force NW à rencontrer ses objectifs réglementaires,  
11 bien, ils vont être obligés d'aller chercher dans  
12 leur filiale, ces volumes-là. Ça fait que, là, ils  
13 vont vouloir renégocier le contrat ou je ne le sais  
14 pas, comment ça va fonctionner-là.

15 Q. **[40]** Non, en fait,. Bien je comprends bien votre  
16 position par rapport à la fiabilité puis le risque.  
17 Moi, je parle vraiment des volumes, en tant que  
18 tels. Donc...

19 R. À la fin ça a un effet direct sur le volume. C'est  
20 ce qui va arriver, hein, si vous... on s'engage à  
21 livre des volumes, puis s'il y a des risques autour  
22 de ça, bien, ça affecte directement le volume qui  
23 va être livré, là. Un va avec l'autre, vous ne  
24 pouvez pas... c'est difficile de dissocier ça.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Parfait. C'est bien, oui. Donc, écoutez, Madame la  
3 Présidente, ça ferait le tour de nos questions.

4 R. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Thibodeau. Encore mes excuses, là,  
7 d'avoir sauté par-dessus Énergir. Donc, est-ce que,  
8 Maître Turmel, vous avez des questions?

9 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

10 Me SIMON TURMEL :

11 Oui, bien sûr.

12 Q. **[41]** Maître - pardon, Monsieur Schiettekatte - un  
13 premier point porte sur la compétence de la Régie  
14 aujourd'hui. Vous dites : On veut ajouter une  
15 caractéristique qui est celle de la fiabilité et  
16 vous dites que vous avez déjà fait des  
17 représentations dans d'autres dossiers avec un  
18 autre - sous un autre nom, SÉ-GIRAM, je crois. Et  
19 pourtant, les décisions concluent qu'il y a trois  
20 caractéristiques qui ont été retenues, que vous  
21 connaissez très bien : volume, prix, durée. Et là,  
22 vous revenez avec cette demande d'ajout d'une  
23 caractéristique. Est-ce que... comment vous pouvez  
24 interpréter ça? Peut-être, votre avocate pourrait  
25 le plaider plus tard, là, mais comment...

1 M. JEAN SCHIETTEKATTE :

2 R. Oui.

3 Q. **[42]** Êtes-vous en train d'ajouter une  
4 caractéristique ici?

5 R. Oui. Bien, c'est - moi, je ne vais peut-être pas  
6 présenter l'aspect juridique de ça, puis laisser ça  
7 à maître Neuman et maître Obadia.

8 Q. **[43]** On laissera ça à maître Neuman.

9 R. Mais moi, je vous parle, là, qu'en tant  
10 qu'ingénieur, là, au niveau pratico-pratique. C'est  
11 que s'il y a un risque de fiabilité, bien ça vient  
12 affecter automatiquement le volume. C'est un petit  
13 peu ce que j'expliquais à l'avocat, là, d'Énergir.

14 Q. **[44]** C'est ça. Mais vous avez déjà expliqué ça par  
15 le passé aussi, est-ce que je me trompe?

16 R. Bien, on - il y a une grande différence par rapport  
17 au passé, puis c'est pour ça qu'on présentait ce  
18 petit tableau-là. C'est qu'on n'avait pas  
19 l'expérience du passé, c'étaient les premiers  
20 contrats. On n'avait pas vu les contrats qui n'ont  
21 pas fonctionné. Alors, Petawawa est un bon exemple.  
22 Ça fait que...

23 Q. **[45]** Mais vous avez déjà parlé de fiabilité comme  
24 caractéristique, je parle?

25 R. Oui. Bien, on n'avait pas l'exemple que le contrat

1 de Petawawa n'avait pas fonctionné.

2 Q. [46] Je comprends.

3 R. Là, on l'a l'exemple. Alors, c'est pour ça qu'on  
4 est revenu un petit peu, puis on dit : « Regardez,  
5 à la fin, ça a un impact sur le volume, puis ça a  
6 un impact sur le prix. »

7 Parce que comme on n'a pas eu ces contrats-  
8 là, bien là, le prix moyen, on va être obligé de  
9 le... Il y a eu des contrats qui se sont signés  
10 ensuite, là, puis que le prix aurait pu être plus  
11 intéressant de signer - peut-être attendre un an,  
12 puis signer un petit contrat un petit peu plus  
13 cher, mais ils ne se retrouvent pas au prix où on a  
14 maintenant.

15 Alors, c'est un petit peu ça, t'sais, ça  
16 nous inquiète parce qu'on veut vraiment que le GNR  
17 soit un succès, ça fait que...

18 Q. [47] Hum hum.

19 R. ... pour que ça soit un succès, il faut vraiment  
20 que le prix soit le meilleur. Puis là, on est dit :  
21 Bien là, il faut peut-être regarder un petit peu  
22 plus ce qui affecte pourquoi on ne livre pas ces  
23 volumes-là.

24 Puis, bon, il y a le deuxième problème que  
25 nous on ne voit toujours pas, là, hein. Mais un

1 jour, peut-être que les... les clients vont se  
2 rendre compte que le GNR qu'on leur vend, il vient  
3 d'une source qui n'est pas... qui n'est pas verte,  
4 hein, qui ne serait pas acceptable au Québec.

5 Alors, est-ce qu'on... est-ce qu'on  
6 continue dans cette voie-là de... d'aller chercher  
7 des contrats? Parce que ça, on voit que ça peut  
8 être un autre risque, aussi, important.

9 Q. **[48]** OK. C'est l'objet de ma seconde question. Vous  
10 dites, d'abord, il y a un risque financier - il  
11 semble présenter un risque financier. C'est ce que  
12 vous... j'ai pris dans vos notes et dans votre  
13 présentation...

14 R. Oui oui.

15 Q. **[49]** ... qui semble.

16 R. Mais je veux quand même le modérer.

17 Q. **[50]** Juste pour continuer.

18 R. Énergir l'a bien dit, là, quand ils nous ont  
19 répondu aux questions : la compagnie mère est quand  
20 même très forte. Alors, elle est capable de  
21 supporter ce que NW - NWNR. Mais ce n'est pas eux  
22 qui ont signé le contrat, c'est la filiale, hein.  
23 Ça fait que vous savez, ça peut être aventureux.

24 Q. **[51]** Mais c'est marqué « semble », vous dites  
25 « semble présenter », c'est ce que je comprends,

1 là.

2 R. Oui oui, c'est ça.

3 Q. **[52]** Et vous parlez aussi du risque réputationnel.

4 C'est marqué : « il semble dépendre de sources non  
5 acceptables ». Est-ce que... est-ce qu'on est à la  
6 même place, que vous vous fondez sur un article,  
7 que vous n'avez pas une conclusion d'un tribunal,  
8 de quelques instances décisionnelles autoritaires  
9 qui dit que « Voici ceci est dangereux. » Est-ce  
10 que vous avez quelque chose de clair dans votre  
11 preuve?

12 R. Non, justement. Ce processus-là est en cours en  
13 Ohio, alors il n'y a pas de résultat, c'est pour ça  
14 qu'on a utilisé le mot « semble », on n'a pas une  
15 décision. Puis, c'est ça qu'on avertit, peut-être  
16 qu'un moment donné il y aura une décision, puis là,  
17 ça va nous affecter. Alors...

18 Q. **[53]** C'est-à-dire sur l'origine de la présence de  
19 déchets rétroactifs...

20 R. Oui, exactement.

21 Q. **[54]** ... pardon, radioactifs. Donc, vous dites  
22 qu'il y a un processus juridique qui est en cours?

23 R. Exactement. Et c'est ça qui peut... qui peut  
24 éventuellement nous affecter. C'est-à-dire que s'il  
25 y a une décision, puis l'Ohio décide du jour au

1 l'endemain « Bien, ces volumes-là, ils ne rentrent  
2 plus dans notre site », bien, la production de bio  
3 - bien de « biogaz » - de gaz, là, qui sert pour  
4 nous autres, elle va automatiquement descendre  
5 parce que les volumes vont descendre.

6 Alors, bon, ces déchets-là, là, qui  
7 viennent des sites de *fracking*, c'est des très bons  
8 déchets pour faire du gaz. Sauf que  
9 malheureusement, ils ont la caractéristique de  
10 rejets radioactifs qui se retrouvent dans les eaux,  
11 puis là, c'est un tas d'autres problèmes, là.

12 Q. [55] Puis, l'enjeu de la Régie de l'énergie de  
13 l'Oregon, entre guillemets, vous dites c'est  
14 quelque chose que vous avez lu récemment d'après ce  
15 que je comprends, mais vous n'avez pas la  
16 conclusion finale, c'est-à-dire la position de...  
17 de l'entreprise mère?

18 R. Bien, c'est-à-dire qu'ils ont déposé leur rapport  
19 au mois de - puis que je pourrais m'engager, là, à  
20 vous le déposer - ils ont déposé leur rapport à la  
21 commission au... le quatorze (14) juillet. En fait,  
22 j'ai vu ces documents-là il y a quelques jours, et  
23 c'est la Commission qui s'étonne, là. Bien, en  
24 fait, les journalistes, là, qui ont - c'est ça,  
25 s'étonnent, puis là, on ne sait pas si la

1 commission d'Oregon va les forcer à... à augmenter  
2 leur volume de livraison, mais ils sont très loin  
3 de leur objectif, là, de - je ne me souviens pas si  
4 c'était de deux ou trois - trois pour cent (3 %)  
5 pour vingt vingt-deux (2022). On parle maintenant  
6 de point quinze pour cent (0,15 %). Alors...

7 Q. [56] OK. Ça va.

8 R. Et je vous rappelle, qu'ils ont, avec les mêmes  
9 objectifs, c'est vraiment une belle compagnie, là,  
10 NW, ils ont l'objectif d'atteindre en vingt  
11 cinquante (2050), comme Énergir, là, cent pour cent  
12 (100 %) renouvelable, là. Alors, c'est dans toute  
13 leur documentation.

14 Alors, moi, je me pose la question :  
15 pourquoi ils acceptent de vendre à Énergir s'ils  
16 n'ont même pas les volumes pour leur... leur  
17 - rencontrer leur objectif, hein, qui doit être, je  
18 pense, c'est cinq pour cent (5 %) en vingt vingt-  
19 cinq (2025).

20 Q. [57] Hum. Et sur ces trois bases-là, risque  
21 financier, risque réputationnel et risque, je  
22 dirais, réglementaire, vous parlez de risques, mais  
23 il n'y a aucune conclusion. Vous seriez à l'aise,  
24 vous, de dire à un co-contractant « Je ne contracte  
25 plus »?

1 R. Bien, je trouve qu'il y a beaucoup de risques. En  
2 tout cas, le dernier que je vous parle, là, c'est  
3 quand même il y a un risque réglementaire. Alors,  
4 qu'est-ce qui va arriver pour... J'aimerais quand  
5 même être rassuré par rapport à ça.

6 Mais encore une fois, le risque qu'on a,  
7 c'est qu'on signe ça, puis dans deux ans, bien là,  
8 le problème vient. Ça fait que ces volumes-là, on  
9 va devoir les contracter avec des gens qui vont  
10 nous coûter plus cher. Alors, c'est un petit peu ça  
11 le...

12 Q. **[58]** OK. Ça va.

13 R. L'enjeu à la fin vient avec ça. Ça fait que je veux  
14 juste que la - je vous présente ces enjeux-là parce  
15 que ça peut devenir un problème.

16 Q. **[59]** Ça va.

17 R. Puis, peut-être qu'on devrait contracter la moitié  
18 du volume, je ne le sais pas. C'est... je vous  
19 donne des pistes, là.

20 Q. **[60]** Ça va. Merci. Merci bien.

21 R. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Rozon?

24 Me LOUISE ROZON :

25 Je n'aurai pas de questions. Merci, Madame la

1 Présidente.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[61]** Juste une courte question, Monsieur  
4 Schiettekatte. Vous dites que le site de GSR n'est  
5 pas en opération, mais corrigez-moi, là, mais il me  
6 semble que j'ai entendu maître (inaudible) dire  
7 qu'il y avait deux sites, puis il y en a un qui est  
8 déjà en opération?

9 R. Oui, bien...

10 Q. **[62]** Puis, l'autre qui va rentrer en opération en  
11 septembre. Mais septembre, on s'entend que c'est  
12 demain matin, là, et qu'il semble, là, que tout  
13 soit en place, là, pour qu'il entre en opération en  
14 septembre. Donc, comment vous réconciliez ça avec  
15 votre position que...

16 R. Bien, je réconcilie que...

17 Q. **[63]** ... ce n'est pas en opération?

18 R. C'est ça, au moment où on a fait notre rapport, là,  
19 ils ont mis en opération.

20 Q. **[64]** OK.

21 R. Mais quand on a interrogé, en effet, ils n'étaient  
22 pas encore en opération, ils produisaient juste du  
23 biogaz. Ils ont mis la première unité, là, ce que  
24 je comprends de monsieur Regnault. Ça fait que ça,  
25 on pourrait retirer, là, complètement notre...

1 notre commentaire sur ça.

2 Puis, oui, en septembre, l'autre devrait  
3 être en opération. Alors, sur ce point-là, on est  
4 d'accord avec Énergir. Bien, en tout cas, moi, je  
5 suis d'accord.

6 Q. [65] OK. Donc, dans votre présentation de ce matin,  
7 même on peut y lire que ce n'est pas en opération,  
8 mais donc on peut prendre cette présentation de ce  
9 matin, là...

10 R. Bien, j'ai appris quelques minutes avant.

11 Q. [66] ... puis retirer. OK.

12 R. C'est ça, j'ai appris de monsieur Regnault, là, que  
13 c'était en opération, ce qui est une très, très  
14 bonne nouvelle parce que je suis d'accord  
15 - totalement d'accord avec lui - ça réduit le  
16 risque, là, sur le contrat.

17 Q. [67] Donc, ça réduit le risque lié au volume...

18 R. Au volume, exactement.

19 Q. [68] ... dont vous nous parliez?

20 R. Oui, exactement. Oui, exactement. Oui.

21 Q. [69] C'est tout pour moi. Donc, Maître Rozon vous  
22 avez une autre question? Maître Rozon?

23 Me LOUISE ROZON :

24 Ah, excusez-moi, excusez-moi, je ne suis pas  
25 habituée, là, d'être sur Teams en même temps. Donc,

1           voilà, j'ai juste peut-être une précision à la  
2           page 8 de votre présentation, vous indiquez que SÉ-  
3           AQLPA-GIRAM avait recommandé à la Formation, dans  
4           le dossier 4008, le rejet du contrat avec Petawawa,  
5           en raison de son manque de fiabilité. Est-ce qu'on  
6           doit comprendre que la Formation n'a pas retenu  
7           votre recommandation à l'époque, c'est ça?

8           M. JEAN SCHIETTEKATTE :

9           R. Oui, oui, c'est ça. Et le contrat avait été signé,  
10          oui, oui.

11          Q. [70] O.K. C'est bon.

12          R. Mais bon, c'est, encore une fois, c'est les  
13          premiers contrats, alors c'est un processus  
14          d'apprentissage, quand je pense Énergir, que la  
15          Régie, que tous les intervenants, ce que je veux,  
16          c'est qu'on apprenne de cette expérience-là, alors  
17          c'est pour ça qu'on en reparle aujourd'hui, qu'on a  
18          cette expérience-là, de profiter de ça pour essayer  
19          de s'améliorer, en fait, c'est un petit peu ça,  
20          l'idée.

21          Q. [71] O.K. Puis dans les caractéristiques, puis en  
22          fait la situation de Petawawa, pour vous  
23          s'apparente à celle NW...

24          R. Bien ce n'est pas... pas tout à fait. Je pense que  
25          les cas qui sont un petit peu différents, je ne me

1 souviens pas exactement, là, qu'est-ce que c'était  
2 dans Petawawa, le risque, là, qu'on avait à cette  
3 époque-là, mais il y avait plusieurs enjeux, mais à  
4 la fin, c'est toujours de regarder : est-ce que ces  
5 volumes-là, on est sûrs qu'on va les avoir dans  
6 deux ans ou trois ans? C'est ça, l'enjeu de base.

7 Ça fait qu'il y a un certain nombre de  
8 risques. Celui qui nous affecte ici, bien, là, il y  
9 a l'enjeu, bon, on avait, là, que là, il est en  
10 production, ça fait que ça, c'est correct. Il y a  
11 l'enjeu que, à long terme, la compagnie mère, elle  
12 a des engagements réglementaires.

13 Alors, elle va probablement demander à sa  
14 filiale de lui transférer ces volumes-là...

15 Q. [72] Oui.

16 R. ... si elle est forcée par l'Ohio et ensuite de ça,  
17 bien ce qui nous achale un petit peu plus au niveau  
18 environnemental, c'est l'enjeu, là, qu'il y a des  
19 déchets radioactifs, puis s'il y a une décision un  
20 jour qui est rendue, puis je l'utilise là, le mot  
21 « semble », parce que c'est... il n'y a pas encore  
22 de décision. Ça, ça pourrait affecter aussi  
23 beaucoup le volume, là.

24 Q. [73] C'est bon, je n'ai pas d'autres questions.

25 R. Bon évidemment, c'est le risque réputationnel,

1 aussi, là, ça, c'est une autre chose.

2 Q. [74] O.K. Je n'ai pas d'autres questions, merci.

3 La PRÉSIDENTE :

4 Donc, ça conclut nos questions. Maître Obadia,  
5 avez-vous un réinterrogatoire?

6 Me GAËLLE OBADIA :

7 Je n'aurai pas de réinterrogatoire, merci beaucoup.  
8 Merci, monsieur Schiettekatte.

9 R. Merci beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 On peut libérer le témoin.

12 R. Merci à vous aussi.

13 Q. [75] Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Donc, il est onze heures (11 h 00), est-ce qu'on  
16 poursuit avec...

17 Me LOUISE ROZON :

18 Bien, peut-être une petite pause, non?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 D'accord, alors, prenons une pause de quinze  
21 minutes (15 min) et donc, retrouvons-nous ici à  
22 onze heures quinze (11 h 15), espérons, sans  
23 problèmes, sans anicroches. Alors, à plus tard.

24

25 SUSPENSION

1 REPRISE

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour, Maître Obadia.

5 Me GAËLLE OBADIA :

6 Bonjour, Madame la Présidente, bonjour, Madame la  
7 Régisseuse. Monsieur Gosselin devrait être  
8 disponible pour être assermenté par monsieur le  
9 greffier.

10

11 PREUVE DE LA FCEI

12

13 L'AN DEUX VINGT-TROIS (2023), ce dix-huitième (18<sup>e</sup>)  
14 jour du mois d'août, A COMPARU :

15

16 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
17 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

18

19 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
20 solennelle, dépose et dit :

21

22 INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA (FCEI) :

23 Q. **[76]** Merci, Monsieur Gosselin. La pièce FCEI-0029 a  
24 été déposée sous pli confidentiel puis il s'agit  
25 donc du mémoire de la FCEI pour le dossier qui nous

1 occupe aujourd'hui. Je comprends que nous avons  
2 demandé à ce que la confidentialité de ce mémoire  
3 soit levé, puis que cette demande est en analyse  
4 présentement par le Distributeur. Mais tous les  
5 participants présents à l'audience en ont eu  
6 connaissance avec une entente de confidentialité.  
7 Donc, je pense qu'on peut poursuivre, Monsieur  
8 Gosselin, si vous nous confirmez dans un premier  
9 temps avoir préparé cette pièce-là?

10 R. Oui.

11 Q. **[77]** Merci. Adoptez-vous donc la pièce FCEI-0029  
12 pour valoir à titre de votre témoignage?

13 R. Oui.

14 Q. **[78]** Merci. Je vous laisse poursuivre avec votre  
15 présentation.

16 R. Merci beaucoup, Maître Obadia. Bonjour d'abord,  
17 Madame la Présidente; bonjour à la formation, aux  
18 gens d'Énergir et à tous les participants. Dans  
19 notre mémoire, qui est assez bref, je vous annonce  
20 tout de suite que la présentation va suivre la même  
21 tendance. Dans notre mémoire, on abordait deux  
22 aspects, deux volets, si vous voulez, de la  
23 demande. Il y avait un aspect qui était plus  
24 ponctuel, qui était lié à la demande vraiment de  
25 façon plus spécifique. Puis il y en a un autre qui

1           était lié à... de manière plus prospective sur la  
2           manière de traiter ce genre de demande-là dans le  
3           futur sur l'information qui devait être rendue  
4           disponible pour évaluer notamment la compétitivité  
5           des contrats eu égard aux prix.

6                        Une de nos recommandations, c'était  
7           d'aller, de demander au distributeur de fournir,  
8           d'aller chercher l'information plus spécifique par  
9           rapport à l'inflation pour un certain nombre de  
10          contrats sur lesquels il y avait des hypothèses qui  
11          avaient été posées. La Régie a demandé au  
12          Distributeur de compléter cette information-là.  
13          Puis, bon, le Distributeur a fourni des réponses.  
14          Il n'a pas ajouté d'informations, mais il a  
15          expliqué pourquoi finalement il n'avait pas, si  
16          j'ai bien compris, jugé nécessaire d'aller chercher  
17          cette information-là.

18                       Ce qui fait qu'aujourd'hui, bien, on se  
19          retrouve avec le même ensemble d'informations sur  
20          la base d'hypothèses qui ne sont pas nécessairement  
21          déraisonnables. Mais je pense que ça aurait été  
22          préférable d'avoir de l'information spécifique plus  
23          précise sur les profils de prix dans le temps de  
24          ces contrats-là. Mais cela étant dit, la FCEI ne  
25          s'oppose pas à la conclusion du contrat sur cette

1 base-là.

2 Pour ce qui est des demandes futures, ce  
3 que l'on recommandait, c'est que l'information sur  
4 le prix soit plus complète que simplement une  
5 donnée de la première année, parce que l'évolution  
6 des prix dans le temps peut être distincte d'un  
7 contrat à l'autre. Et puis la Régie a formulé une  
8 proposition dans sa demande de renseignements  
9 numéro 8 à Énergir. Puis également elle a soumis  
10 cette proposition-là à la FCEI.

11 Et puis, bien, comme on le disait en  
12 réponse à cette demande de renseignements-là, la  
13 FCEI, je pense que de présenter les prix tels  
14 qu'ils étaient proposés sur une période de dix ans  
15 annuelle, donc le prix à chacune des années sur une  
16 période de dix ans, je pense que, déjà, ça  
17 permettrait d'avoir une bien meilleure perspective  
18 sur la comparativité, ou en tout cas que la  
19 comparabilité des prix entre les contrats, sujet  
20 évidemment à ce que, dans certaines circonstances  
21 particulières, on puisse poser des questions  
22 additionnelles si les durées de contrats sont...  
23 peuvent différer ou en tout cas si le profil de  
24 progression des prix peut varier dans le temps.

25 Autrement dit, par exemple, si vous avez

1 des prix qui sont inflationnés pendant dix ans,  
2 bien, qui deviennent fixes après dix ans pour un  
3 contrat mais pas pour les autres, bien, de juste  
4 regarder sur les dix premières années, ce n'est  
5 peut-être pas suffisant. Donc, il pourrait y avoir  
6 des situations particulières qui exigent d'aller  
7 chercher peut-être un petit peu plus d'informations  
8 pour bien voir comment les contrats se comparent.  
9 Mais disons à priori, je pense que ce que la Régie  
10 proposait, c'est, ça devrait faire l'affaire dans  
11 la vaste majorité des cas.

12 J'ajouterais, par contre, que, évidemment  
13 les prix qu'on inscrit doivent être des prix, on  
14 doit comparer des pommes avec des pommes, donc tous  
15 les prix doivent être fonctionnalisés de la même  
16 façon. Donc, ça doit être des prix fonctionnalisés  
17 à Dawn dans tous les cas.

18 Pour ce qui est des hypothèses, évidemment  
19 je pense que la préoccupation qu'on a par rapport  
20 aux hypothèses, elle est valable aussi pour le  
21 futur. Donc, ce qu'on recommande, c'est que si,  
22 dans les demandes futures, Énergir pose des  
23 hypothèses d'inflation, par exemple, par rapport à  
24 certains prix, bien, ça doit être indiqué. Et  
25 j'ajouterais, Énergir doit indiquer également

1 pourquoi il n'y a pas le prix.

2 Ici, j'irais peut-être un petit peu au-delà  
3 de ce qu'on nous a donné comme information dans le  
4 présent dossier. C'est-à-dire qu'il y a une  
5 distinction à faire entre dire, bien, je n'ai pas  
6 réussi à obtenir le prix de la part du client  
7 versus je n'ai pas cherché à obtenir... pas le  
8 prix, mais l'indexation, pardon, de la part du  
9 client, versus je n'ai pas cherché à obtenir  
10 l'indexation de la part du client parce que je  
11 n'étais pas rendu là dans mon processus.

12 Au-delà du fait qu'on puisse juger qu'il y  
13 a d'autres enjeux avec certaines propositions sur  
14 la sécurisation des intrants ou autres, je pense  
15 que c'est quand même possible d'aller chercher  
16 cette information-là. Puis je ne suis pas convaincu  
17 que ça demande des efforts importants de faire ça.

18 Quand un soumissionnaire dépose une  
19 soumission dans un appel d'offres, je serais très  
20 étonné que, quand il écrit un prix pour l'année un  
21 dans sa soumission, il n'ait pas une idée dans sa  
22 tête de, il s'attend à ce que ce prix-là soit  
23 inflationné ou pas. Ça fait quand même une  
24 différence majeure.

25 Alors, j'ai de la difficulté à croire que,

1 si j'appelle ce soumissionnaire-là puis je lui  
2 demande, est-ce qu'il y a de l'inflation à ton  
3 contrat ou il n'y en a pas, est-ce qu'il y a une  
4 indexation du prix, il ne sera pas capable de me  
5 répondre, ne sera pas capable de me donner ne  
6 serait-ce qu'une indication même si ce n'était pas  
7 de fixer un taux d'indexation précis ou un  
8 référentiel d'indexation précis, au moins s'il  
9 s'attend à ce qu'il y ait de l'indexation. Est-ce  
10 que ça se pourrait qu'un contrat, un client  
11 soumette un contrat à prix fixe pour une durée de  
12 plusieurs années?

13           Donc, je pense que l'exigence qui devrait  
14 être faite à Énergir, ce n'est pas de m'expliquer  
15 pourquoi il a jugé bon ou pas d'aller chercher  
16 cette information-là, mais plutôt pourquoi il n'a  
17 pas été capable de l'obtenir. Donc, ça résume ce  
18 qu'on recommande dans le présent dossier.

19           Je me permettrais cela dit un petit  
20 commentaire par rapport aux échanges qu'il y a eus  
21 tout à l'heure avec Énergir par rapport aux  
22 différentes caractéristiques du contrat, puis est-  
23 ce qu'on devrait demander l'approbation seulement  
24 d'une caractéristique qui ne rencontre pas les  
25 caractéristiques qui ont été approuvées à l'Étape

1 D.

2 Le premier commentaire que je fais, c'est  
3 que, puis évidemment je vous fais ces commentaires-  
4 là un peu à brûle-pourpoint parce que je ne  
5 m'attendais pas à ce que cette question-là soit  
6 débattue, et donc on n'a pas réfléchi peut-être  
7 autant qu'on le ferait dans un processus normal à  
8 cette question-là, et c'est pour ça que je vous  
9 inviterais peut-être aussi à la prudence si vous  
10 envisagez de rendre une décision là-dessus.

11 Mais disons deux éléments de, ou en tout  
12 cas un élément mais deux exemples d'information par  
13 rapport à ça, c'est, de façon générale, je ne pense  
14 pas qu'on puisse traiter chaque caractéristique  
15 d'un contrat en vase clos. Ou à tout le moins, il  
16 faut être prudent par rapport à ça.

17 Et je peux vous donner deux exemples de ça  
18 qui sont revenus, soit à une reprise ou à plusieurs  
19 reprises dans le dossier 4008. Mais tout au long du  
20 dossier 4008, Énergir notamment, a fait valoir  
21 qu'il y avait un lien important entre la  
22 caractéristique de prix puis la caractéristique de  
23 durée. Alors, plus un contrat est long, bien, plus  
24 ça permet notamment pour les contrats où des  
25 investissements sont requis, bien, ça permet à un

1 producteur de sécuriser des revenus sur une longue  
2 période, ça diminue son risque, ça lui permet  
3 d'offrir des prix plus faibles.

4 Donc ça, c'est une relation qui a été mis  
5 de l'avant par Énergir à répétition dans le cadre  
6 du dossier 4008.

7 Un autre exemple aussi que... dont je me  
8 souviens, c'est - puis là, je vous le dis de  
9 mémoire, mais sauf erreur, la Régie, un moment  
10 donné, dans une décision, a dit : « Bien, j'accepte  
11 d'approuver ce contrat-là même si son prix peut  
12 sembler élevé parce qu'il est de courte durée,  
13 parce que le volume n'est pas trop important. »

14 Donc, il y a... il y a des liens entre ces  
15 caractéristiques-là, et avant de peut-être,  
16 s'engager trop vite à limiter les examens, je pense  
17 qu'il faudrait s'assurer que la réflexion a été  
18 faite complètement, et peut-être que c'est quelque  
19 chose qui peut être fait dans le dossier 4008 où ça  
20 pourrait être fait.

21 Comme vous le disiez tout à l'heure, il y a  
22 une nouvelle demande d'approbation d'un nouveau  
23 contrat qui a été déposée récemment. Alors, peut-  
24 être que ça pourrait se faire lors de ce...  
25 l'examen de ce contrat-là. Mais voilà, je voulais

1 simplement vous inviter à la prudence. Alors, ça  
2 complète ma présentation. Je vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[79]** Merci, Monsieur Gosselin. Donc, Maître Obadia,  
5 avez-vous des questions pour votre témoin, mais à  
6 titre du représentant de... Non, vous n'en avez  
7 pas.

8 Me GAËLLE OBADIA :

9 Non, pas de question pour le RTIÉÉ. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Maître Thibodeau?

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Bonjour, Monsieur Gosselin. Donc, non, pas de  
14 questions pour Énergir.

15 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Pour la Régie, donc, maintenant, Maître Turmel?

18 Me SIMON TURMEL :

19 Non merci, Madame la Présidente.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Rozon?

22 Me LOUISE ROZON :

23 Oui, merci.

24 Q. **[80]** J'aurais peut-être une question, Monsieur,  
25 voyons, Antoine Gosselin. Je comprends très bien,

1 en fait, votre dernier commentaire. On me faisait  
2 part peut-être d'une certaine réflexion pour mieux  
3 comprendre pourquoi malgré le fait que des  
4 caractéristiques avaient été approuvées, puis  
5 entraient dans le carré de sable, il fallait les  
6 approuver à nouveau.

7 Et là, vous pourrez peut-être - t'sais, je  
8 n'ai pas une connaissance encore très, très  
9 précise, là, de toute... de ce carré de sable là  
10 qui a été déjà défini par la Régie. Mais j'imagine  
11 que les prix qui ont été approuvés pour juger si  
12 cette balise-là est raisonnable, il devait y avoir  
13 un certain... quand même un lien avec... avec les  
14 volumes, ou pas du tout, ou la durée? T'sais, ou  
15 c'est un prix vraiment global pour... pour toutes  
16 les durées, toute, n'importe quel volume?

17 C'est un peu ça que... T'sais je me dis, je  
18 comprends votre idée de dire : « Bien, c'est vrai  
19 qu'un contrat court terme risque de coûter plus  
20 cher qu'un contrat long terme. » Il y a donc  
21 évidemment, ce n'est pas des... ce n'est pas en  
22 vase clos, mais... mais si les balises  
23 préapprouvées tiennent déjà compte de ces liens-là,  
24 la question, c'est : pourquoi avoir à juger à  
25 nouveau, une deuxième fois, qu'un prix est

1           raisonnable s'il a déjà fait l'objet d'un... d'une  
2           approbation? C'était plus... c'était plus ça.

3                       Mais, écoutez, on comprend qu'on n'est  
4           pas... Là, on a approuver les trois... les trois  
5           caractéristiques, on comprend que c'est la demande  
6           qu'Énergir a déposée, donc l'enjeu sera traité  
7           ultérieurement, là, pour... Mais c'est plus une  
8           clarification par rapport au questionnement, là,  
9           qu'on a.

10          M. ANTOINE GOSSELIN :

11          R. Et je comprends ce que vous dites. Je ne dis pas  
12          que vous n'avez pas raison, là. Je faisais ces  
13          commentaires-là seulement pour dire, bien, peut-  
14          être que...

15          Q. **[81]** Faites attention. OK.

16          R. ... prenons le temps de...

17          Q. **[82]** Oui.

18          R. ... d'y penser.

19          Q. **[83]** Excellent. Je n'ai pas d'autres questions.

20          Merci.

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Q. **[84]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Moi, j'aurais  
23          peut-être une petite question, là,  
24          d'éclaircissement, sur la fameuse question du taux  
25          d'inflation, là. Je dois vous dire que je suis un

1 petit peu dans l'incompréhension, là, de ce qui a,  
2 effectivement, été fait.

3 J'ai posé la question à Énergir : « Est-ce  
4 que vous avez utilisé les taux d'indexation pour  
5 les finalistes, là, on parle, là, ceux, les offres  
6 retenues qui pourraient être envisageables, là,  
7 donc qui ont passé l'entonnoir. Vous avez utilisé  
8 le taux d'indexation qui a été soumis par les  
9 soumissionnaires, et non pas fait d'hypothèse d'un  
10 taux d'inflation » Puis, ils ont dit : « Oui oui,  
11 on l'a fait. »

12 Alors, où j'ai de la difficulté à  
13 réconcilier votre recommandation de ne pas utiliser  
14 une hypothèse, puis d'aller chercher cette  
15 information-là, alors qu'Énergir semble me  
16 confirmer que ça a été fait pour... pour les  
17 soumissionnaires qui ont comme passé l'entonnoir,  
18 puis qui... qui ont été comparés ou choisis.

19 R. Bien, oui, écoutez, là, je vais vous répondre en  
20 fonction de ma compréhension de ce qu'Énergir a  
21 fait, là. Ce que j'ai compris de la réponse ce  
22 matin, c'est que pour les quinze (15)... pour une  
23 quinzaine d'offres, la soumission mentionnait déjà  
24 une indexation. Ma compréhension, c'est que cette  
25 indexation-là, c'était lié à l'IPC Québec, là, si

1 je ne me trompe pas. Puis, on a fait l'hypothèse  
2 que cet IPC-là, pour les fins des tableaux, là, on  
3 a fait cette hypothèse-là que cet IPC-là serait à  
4 deux pour cent (2 %). Ça, on n'a pas de problème  
5 avec ça, mais dans la mesure où la soumission  
6 indiquait déjà comment ils prévoyaient que le prix  
7 soit indexé.

8 Ce que je comprends, c'est que pour les  
9 autres, la soumission était muette sur est-ce que  
10 le prix doit être indexé ou pas, puis de quelle  
11 façon. En tout cas, il n'y avait rien de spécifié,  
12 puis c'est là où on disait : « Bien, Énergir  
13 devrait parler à ces soumissionnaires-là, puis leur  
14 demander, OK, est-ce que je peux... est-ce que  
15 l'absence d'informations sur une quelconque  
16 indexation... est-ce que je dois en conclure qu'il  
17 n'y a pas d'indexation qui est demandée ou est-ce  
18 qu'il y en a une quand même? »

19 Donc, pour comprendre c'était quoi  
20 l'intention du soumissionnaire. Dans un des cas, on  
21 nous a dit : « Bien, finalement, en lui parlant, il  
22 nous a dit verbalement que, oui oui, son intention  
23 c'est qu'il y ait une indexation. » Et donc, il y a  
24 quand même un certain nombre d'offres là-dedans où  
25 Énergir nous dit, là, selon ma compréhension :

1 « Bien, je n'ai pas d'informations sur ce que le  
2 soumissionnaire recherche en termes d'indexation,  
3 ou en tout cas, il ne m'a rien demandé, mais je  
4 vais supposer qu'il me demande que ça soit indexé à  
5 l'IPC. » C'est ce que je comprends, là, des  
6 réponses d'Énergir.

7 Puis, ce qu'on recommande, c'est de dire :  
8 Bien, au lieu de supposer, pourquoi tu ne  
9 l'appelles pas, puis tu ne lui demandes pas? En  
10 quelque sorte, c'est quoi son intention réelle par  
11 rapport à l'indexation des prix sur la durée du  
12 contrat. Donc ça, c'est... c'est sur la question  
13 d'obtenir l'information.

14 Sur l'histoire de l'entonnoir, là, je vous  
15 avoue qu'il y a un petit peu de flou dans mon  
16 esprit parce qu'Énergir, dans sa preuve, nous dit :  
17 « Bien, je pars avec un certain nombre de  
18 soumissions, puis là, aujourd'hui, j'en ai écartées  
19 un paquet, puis je reste avec cinq, six, là, un peu  
20 plus sérieuses. »

21 Donc ça, ça ressemble à un entonnoir pour  
22 moi, mais les cinq, six qui restent les plus  
23 sérieuses, il y en a encore là-dedans pour  
24 lesquelles je ne suis pas allé chercher ou je n'ai  
25 pas réussi à savoir c'est quoi leur information sur

1 l'indexation qu'ils attendent pour le prix. Puis,  
2 un de ceux-là, entre autres, on nous dit : « Bien,  
3 lui, je n'ai pas... je n'ai pas cherché à aller  
4 obtenir cette information-là parce que les intrants  
5 ne sont pas sécurisés. Mais il est quand même rendu  
6 dans les cinq, six avec qui j'ai des discussions  
7 plus sérieuses. »

8           Donc, j'ai un petit peu de misère à  
9 réconcilier... à réconcilier ça, je vous dirais,  
10 là, le concept d'entonnoir sur ceux avec qui j'ai  
11 des discussions plus sérieuses versus le concept  
12 d'entonnoir, ceux à qui je juge utile d'aller  
13 valider de l'information sur l'indexation des prix,  
14 là, qui ne semble pas concorder tout à fait. Je ne  
15 sais pas si ça vous éclaire.

16 Q. **[85]** Oui et non. Parce qu'il me semble que j'ai  
17 compris que - ce matin quand je leur ai posé la  
18 question - les soumissionnaires qui ont passé  
19 l'entonnoir, là, puis qui sont considérés comme des  
20 fournisseurs possibles, là, retenus, puis là, bien,  
21 on va comparer les caractéristiques puis les prix,  
22 là, de ces différents soumissionnaires-là. Je leur  
23 ai dit : « Est-ce que vous aviez les informations  
24 concernant l'indexation? » Puis, il me semble que  
25 j'ai compris que c'était oui, mais peut-être que

1 j'ai mal compris.

2           Donc, ce que vous dites, Monsieur Gosselin,  
3 c'est qu'il y en a quand même certains de ces  
4 soumissionnaires-là pour lesquels on n'avait pas  
5 l'information, puis on a fait une hypothèse  
6 d'indexation à l'IPC, alors que les  
7 soumissionnaires n'avaient aucunement... étaient  
8 restés muets là-dessus. Alors ça...

9 R. Bien, notamment, là...

10 Q. **[86]** ... j'ai de la misère à réconcilier leur  
11 réponse avec ce que vous dites, là.

12 R. Bien, l'exemple que j'ai en tête, notamment, là,  
13 c'est l'offre numéro 5, là, qui se trouve dans le  
14 tableau des... des offres avec qui on a dit qu'on a  
15 des discussions plus sérieuses, mais où nous dit  
16 également : Je n'ai pas jugé bon de pousser plus  
17 loin pour aller chercher cette information-là.  
18 Donc, j'ai quand même un petit problème avec ça.

19           Cela étant dit, sur la question de la  
20 comparaison, ma compréhension, c'est qu'Énergir,  
21 quand il compare la caractéristique de prix, il  
22 prend toutes les offres qui ont été déposées au  
23 départ, il ne compare pas seulement avec celles qui  
24 sortent de...

25 Q. **[87]** Hum hum.

1 R. ... de l'entonnoir, là.

2 Q. [88] D'accord. Merci beaucoup de vos réponses.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 D'autres questions? Donc, ça fait le tour de nos  
5 questions.

6 R. Merci.

7 Q. [89] Merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Alors, je  
8 pense que vous êtes libéré.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Et donc, nous passerions, Maître Thibodeau, aux  
11 argumentations.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Oui, bonjour.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 À moins qu'on veuille aller prendre une pause, puis  
16 dîner, puis revenir après dîner.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Je... D'habitude, j'ai tout le temps très hâte de  
19 plaider, mais je suggérerais peut-être une petite  
20 pause. On a reçu - j'ai vu ce matin, notamment, là,  
21 l'argumentation écrite du RTIEÉ, là, qui a été  
22 déposée juste avant le début de l'audience.

23 Puis, pour être sûr de tout couvrir, là,  
24 dans ma plaidoirie, j'aimerais ça peut-être prendre  
25 un instant sur l'heure du lunch pour bien regarder

1           ça, compléter au besoin, puis vous revenir avec  
2           quelque chose d'intelligent à dire après la pause.

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Parfait. Je suis certaine que ça va être  
5           intelligent. Dans ce cas-là, est-ce qu'on prend...  
6           est-ce qu'on dit qu'on revient à treize heures  
7           (13 h)? Est-ce que ça serait suffisant pour vous,  
8           ça vous conviendrait pour tout le monde?

9           Me PHILIP THIBODEAU :

10          C'est parfait pour nous.

11          LA PRÉSIDENTE :

12          OK. Donc, de retour ici pour treize heures (13 h).

13          Me PHILIP THIBODEAU :

14          Je vous remercie.

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Merci beaucoup. Bon lunch.

17

18          SUSPENSION

19          REPRISE

20

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Bonjour à tous. Nous sommes de retour. Bonjour,  
23          Maître Thibodeau.

24          Me PHILIP THIBODEAU :

25          Bonjour.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On attend notre collègue maître Turmel.

3 DISCUSSION HORS DOSSIER

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Voilà! Il est arrivé. Tout le monde est là. On vous  
6 écoute.

7 PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

8 Maître Turmel, vous nous entendez bien?

9 Me SIMON TURMEL :

10 Oui.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Excellent! Parfait. Je vais débiter. Je pense que  
13 j'avais annoncé un vingt (20) minutes, quelque  
14 chose comme ça dans ma lettre de planification  
15 d'audience. Donc, je vais essayer d'y aller  
16 rondement ou de parler vite si jamais je vois que  
17 je tire de l'arrière.

18 Je n'ai pas l'intention de répéter tout ce  
19 qui a été mentionné dans la preuve. Je pense qu'on  
20 vous a déposé une preuve qui est, somme toute,  
21 complète. Donc, ce que je vais faire avec vous cet  
22 après-midi, je vais revenir rapidement sur les  
23 caractéristiques qu'on vous demande d'approuver.  
24 Puis je vais ensuite revenir sur certains éléments  
25 spécifiques qui ont été soulevés par la FCEI et le

1 RTIEÉ. Puis je lance par ailleurs la même  
2 invitation qui vous a été lancée par maître  
3 Regnault, si jamais en cours de route vous avez des  
4 questions, je vous invite à m'interrompre, puis ça  
5 va me faire plaisir d'y répondre.

6 Bon. Pour ce qui est des caractéristiques,  
7 écoutez, on a eu une discussion intéressante ce  
8 matin, à savoir si on devait seulement faire  
9 approuver la caractéristique qui dépasse le carré  
10 de sable ou plutôt l'ensemble des caractéristiques.  
11 Puis je vous mentionnais tout à l'heure, on s'est  
12 nous-mêmes posé la question au moment de préparer  
13 notre demande. Écoutez, je vous lis l'extrait de la  
14 décision sur l'Étape D. Pour fins de référence, je  
15 suis à la page 152 de la D-2023-022. Puis la Régie  
16 mentionnait à l'époque, elle dit, bon :

17 Lorsque les caractéristiques d'un  
18 contrat de fourniture de GSR ne  
19 satisfont pas à une ou plusieurs des  
20 caractéristiques autorisées par la  
21 Régie pour le plan d'approvisionnement  
22 en GSR d'Énergir, la Régie lui ordonne  
23 de présenter une demande d'approbation  
24 spécifique pour les caractéristiques  
25 de ce contrat.

1 Il y a peut-être un flou ici, à savoir si c'est  
2 toutes les caractéristiques, seulement les  
3 caractéristiques qui débordent. Mais je soumetts,  
4 bien humblement, je ne pense pas que ce soit  
5 nécessaire de revoir à chaque fois l'ensemble des  
6 caractéristiques. On a passé beaucoup de temps dans  
7 le cadre de l'Étape D à discuter de chacune des  
8 caractéristiques. Puis je vois peu de plus-value  
9 d'en venir justifier à chaque fois pourquoi un  
10 contrat qui a été conclu quinze (15) ans ou dix-  
11 huit (18) ans ou vingt (20) ans dans la mesure où  
12 la Régie a jugé raisonnable qu'un délai de vingt  
13 (20) ans, a jugé qu'un délai de vingt (20) ans  
14 était raisonnable. C'est une parenthèse ici.

15 Ceci étant dit, on n'a pas pris de chance,  
16 ici, nous, on a demandé l'approbation de toutes les  
17 caractéristiques du contrat de NW, donc le prix,  
18 durée, volume. Ce que je vais faire, je vais passer  
19 rapidement sur la question du prix et de la durée,  
20 là. De toute façon, pour ce qui est de la  
21 caractéristique de prix, je ne pense pas que c'est  
22 l'élément qui va faire le plus de débat, là. Ce que  
23 la Régie est venue dire dans la décision sur  
24 l'Étape D, bien, c'est que, dans la mesure où on a  
25 un marché du GSR actuellement qui est encore peu

1 liquide, bien, un bon moyen d'évaluer la prudence  
2 des contrats, bien, c'est de procéder par appel  
3 d'offres, parce que ça permet justement de comparer  
4 efficacement les offres entre elles. Je suis au  
5 paragraphe 341 de la décision sur l'Étape D.

6 Et si on regarde justement le dernier appel  
7 d'offres qui a été réalisé, bien, on voit que le  
8 contrat de NW se trouve clairement dans le bas de  
9 la fourchette de ce qu'on a obtenu. En fait, il y a  
10 seulement deux autres offres ou options qui étaient  
11 moins chères. Il y avait l'offre numéro 1, qui est  
12 le contrat avec TC qu'on a déjà signé plus tôt  
13 cette année. On le mentionnait dans notre preuve.  
14 Et l'autre, c'est l'offre 3 et 4 qui est  
15 alternative. Mais l'offre n'est présentement plus  
16 sur la table, parce que le soumissionnaire s'est  
17 finalement retiré. On en fait d'ailleurs mention  
18 dans la preuve pour le contrat avec US Venture  
19 qu'on a déposé récemment.

20 Et en parlant justement du contrat avec US  
21 Venture, bien, je vous soumets que c'est justement  
22 une bonne indication du caractère avantageux du  
23 contrat avec NW. Le contrat de U.S. Venture est  
24 actuellement le contrat le plus intéressant qu'on  
25 était en mesure de déposer suivant l'appel

1 d'offres. Et écoutez, sans dévoiler les prix qui  
2 sont confidentiels évidemment, bien vous avez pu  
3 constater que le contrat de NW qu'on vous demande  
4 aujourd'hui d'approuver se compare très  
5 avantageusement à celui de... de U.S. Venture qu'on  
6 a déposé. Donc, on pense avoir ici un prix qui est  
7 très intéressant. Puis dans ce contexte-là, bien on  
8 pense aussi que la durée de dix-huit (18) ans du  
9 contrat est tout aussi avantageuse.

10 On l'a mentionné dans la preuve, là, à  
11 chaque appel d'offres qu'on réalise au cours des  
12 dernières années, bien on constate une augmentation  
13 importante des prix qui sont offerts par les  
14 soumissionnaires. Et donc, c'est d'autant plus  
15 important je crois de mettre la main sur des... dès  
16 maintenant, là, sur des contrats qui vont permettre  
17 de maintenir un prix moyen intéressant à moyen-long  
18 terme. Donc, caractéristique prix, caractéristique  
19 duré.

20 Maintenant, la réalité c'est que la  
21 caractéristique qui suscite davantage de discussion  
22 c'est vraiment la question des volumes. Puis je  
23 pense qu'il y a lieu de juste... il y a des  
24 discussions ce matin, là, avec des témoins  
25 d'Énergir puis je veux être certain de bien

1 recadrer. Une des particularités du contrat avec NW  
2 c'est que c'est un contrat qui commence seulement à  
3 injecter à vingt vingt-cinq (2025)... je crois le  
4 chiffre est à la hauteur de quatre millions de  
5 mètres cubes (4 Mm3). Et donc ensuite les volumes  
6 vont progressivement augmenter au fil des années,  
7 pour atteindre cent trois millions de mètres cubes  
8 (103 Mm3) à partir de vingt trente-cinq (2035).

9 Et en pratique bien ce qu'on vous disait  
10 c'est... les témoins disaient : bien c'est parfait  
11 parce que le seuil qui est prévu au règlement va,  
12 lui aussi, aller en augmentant au fil des années.  
13 Donc, il va passer à cinq pour cent (5 %) en vingt  
14 vingt-cinq (2025), ensuite à sept pour cent (7 %) en  
15 vingt trente (2030) pour atteindre dix pour cent (10 %) en vingt trente  
16 (2030).

17 Puis maintenant la raison pour laquelle on  
18 est devant vous aujourd'hui, bien c'est que dans la  
19 décision sur l'Étape D, bien la Régie a indiqué que  
20 pour savoir si un contrat nécessitait une  
21 approbation à la pièce, bien il faudrait regarder  
22 l'impact du volume maximum prévu au contrat dès  
23 l'année de la signature du contrat. Ce qui fait  
24 évidemment qu'on dépasse les volumes autorisés ici  
25 parce qu'on doit considérer, dans le volume de la

1 cible de cette année, le volume de cent trois  
2 millions de mètres cubes (103 Mm3) qui, lui, dans  
3 le faits, va seulement être injecté à partir de  
4 vingt trente-cinq (2035).

5           Donc, c'est pour ça qu'on trouvait  
6 intéressant la discussion... le début de discussion  
7 ce matin, là, à savoir bon bien ce serait pas  
8 plutôt pratique plutôt que d'appliquer dès  
9 aujourd'hui le volume maximum qui est prévu au  
10 contrat, est-ce que ce serait pas mieux de  
11 considérer les volumes en fonction du moment où ils  
12 vont être injectés, là, et en fonction de la cible  
13 réglementaire qui va être applicable à ce moment-  
14 là. Donc, c'est... c'était très intéressant, mais  
15 c'est une discussion qu'on va pouvoir avoir  
16 évidemment dans une étape ultérieure.

17           Mais pour ce qui est de la demande  
18 d'aujourd'hui, bien la réalité c'est que même avec  
19 les volumes du contrat de NW qu'on vous demande  
20 d'approuver, bien il va encore nous manquer des  
21 volumes importants pour atteindre les cibles de  
22 cinq pour cent (5 %), de sept pour cent (7 %) et de  
23 dix pour cent (10 %).

24           Puis pour illustrer, là, je vous donne pour  
25 référence, on a fourni à l'annexe 3 de la preuve

1 sur le contrat NW, là, c'est la cote B-0238, on a  
2 fourni justement les in... les prévisions  
3 d'injection réelles de tous nos contrats, incluant  
4 NW, pour chacune des prochaines années. Puis ce  
5 qu'on voit c'est qu'en vingt vingt-cinq/vingt  
6 vingt-six (2025-2026), même avec le contrat de NW,  
7 il va encore nous manquer environ cent millions de  
8 mètres cubes (100 Mm3) pour atteindre la cible de  
9 cinq pour cent (5 %). Et en vingt trente (2030)  
10 bien c'est presque trois cent millions de mètres  
11 cubes (300 Mm3) qu'il va nous manquer pour  
12 atteindre la cible de dix pour cent (10 %), même  
13 avec le contrat NW.

14 Donc, quand vous posiez la question ce  
15 matin, Madame Falardeau, à savoir, bon, bien est-ce  
16 qu'en approuvant le contrat aujourd'hui est-ce  
17 qu'il y a un risque, là, qu'on se retrouve avec des  
18 volumes en trop? Bien la réponse est : non, au  
19 contraire en fait, il va manquer encore beaucoup de  
20 volumes pour atteindre les seuils minimums qui sont  
21 prévus au règlement.

22 Vous savez, dans... ce qu'on réitère depuis  
23 le début du dossier 4008, c'est que ça va être tout  
24 un défi d'atteindre les cibles du règlement qui  
25 sont croissantes. Puis on pense que le contrat de

1 NW est un pas dans la bonne direction, mais  
2 clairement ce ne sera pas suffisant. Donc, on vous  
3 a déposé récemment le contrat avec U.S. Venture, on  
4 va devoir en déposer plusieurs autres pour  
5 atteindre les cibles, mais pour l'instant le  
6 contrat avec NW est le contrat qui est le plus  
7 avantageux qu'on est en mesure de présenter à la  
8 Régie. Puis on vous soumet que la Régie devrait en  
9 approuver les caractéristiques.

10 Ça ferait le tour des caractéristiques que  
11 je voulais parler. J'aimerais maintenant aborder  
12 rapidement les deux-trois éléments que j'ai  
13 identifiés, là, par rapport aux présentations du...  
14 du RTIEÉ et de la FCEI.

15 Bon. Pour ce qui est de la question, FCEI.  
16 Pour ce qui est de la question de l'indexation, les  
17 fameux entonnoirs ou les tamis ou je ne sais pas  
18 comment... comment on les appelait, là. La position  
19 de la FCEI dans sa preuve était de dire : écoutez,  
20 il y a des soumissionnaires qui n'ont pas fourni  
21 d'information, là, par rapport à l'indexation dans  
22 le cadre de l'appel d'offres. Elle en a identifiés  
23 quatre, là, projets potentiellement intéressants :  
24 l'offre 5, 8, 14 et 20. Puis donc la FCEI vous  
25 disait : écoutez, on peut pas prendre pour acquis

1 que ces soumissionnaires-là ne vont pas exiger une  
2 indexation de leur prix. Et donc : Régie, attention  
3 avant de vous prononcer sur le contrat de NW, vous  
4 devriez demander à Énergir d'obtenir de  
5 l'information par rapport à l'inflation pour  
6 l'ensemble de ces soumissionnaires-là.

7 Puis on se comprend, c'est légitime comme  
8 questionnement. Ce n'est pas farfelu, là, on  
9 comprend qu'ils veulent s'assurer d'avoir les  
10 meilleurs prix possibles qui sont soumis à la  
11 Régie. Puis ce qu'Énergir est venu dire en preuve  
12 puis en DDR, c'est que c'est sûr, l'indexation est  
13 une question importante. Puis en principe, la  
14 question de l'indexation est abordée avec tous les  
15 soumissionnaires, mais parfois ça ne sert à rien  
16 d'en discuter avec les soumissionnaires quand il y  
17 a d'autres éléments plus fondamentaux qui n'ont pas  
18 été rencontrés. On parle de sécuriser les intrants,  
19 par exemple.

20 Et pour ce qui est, plus particulièrement,  
21 on lui a répondu spécifiquement, donc, les quatre  
22 soumissionnaires identifiées par la FCEI, la 5, la  
23 8, la 14 et la 20, bien, Énergir a fourni toutes  
24 les informations pertinentes dans la réponse à la  
25 DDR numéro 8 de la Régie, la B-0238. Puis je vais

1 les passer rapidement.

2 L'offre 5, présentement... Monsieur  
3 Gosselin en parlait tout à l'heure comme, il  
4 manquait d'informations, mais le contrat n'est  
5 présentement plus sur la table, le soumissionnaire  
6 n'a pas été en mesure de sécuriser ses intrants,  
7 puis les négociations ont donc pris fin. Et on le  
8 confirme d'ailleurs dans la preuve déposée sur U.S.  
9 Venture, il y a deux semaines.

10 L'offre numéro 8, même chose, les  
11 négociations ont pris fin. Il y avait un problème  
12 avec l'échéancier du projet. L'offre 14, le  
13 soumissionnaire a indiqué verbalement qu'il  
14 demandait une indexation à l'IPC. Et l'offre 20,  
15 bien, lui, il y avait encore trop d'incertitudes  
16 pour envisager d'aller de l'avant. En fait, je  
17 comprends que le producteur n'avait même pas encore  
18 pris la décision à savoir s'il allait produire du  
19 GSR ou s'il allait maintenir sa production  
20 d'électricité.

21 Donc, dans les quatre soumissionnaires  
22 identifiés par la FCEI, il y en a un seul qui était  
23 encore dans la course, soit le soumissionnaire 14.  
24 Puis le soumissionnaire a indiqué qu'il demandait  
25 une indexation à l'IPC. Donc, avec une indexation à

1 l'IPC, bien, on voit que le contrat avec NW est  
2 plus avantageux. On le voit d'ailleurs, le tableau  
3 que la Régie a préparé en préambule de la DDR  
4 numéro 8, on voit bien la comparaison.

5 Donc, pour les fins de l'approbation du  
6 contrat de NW qui est demandée aujourd'hui, je vous  
7 sou mets que vous avez en main tout ce qu'il faut  
8 pour rendre une décision. Ce que la preuve indique,  
9 c'est que le contrat de NW est plus avantageux que  
10 tous les autres contrats qui n'ont pas encore été  
11 signés suite à l'appel d'offres.

12 Et sinon, bien, pour ce qui est des  
13 recommandations de la FCEI à l'égard des prochains  
14 contrats, bien, il y a deux choses. Je vous sou mets  
15 que ça déborde du cadre de la demande qui est  
16 devant vous aujourd'hui. Et par ailleurs, la Régie  
17 a déjà demandé à Énergir si elle était ouverte à  
18 déposer le tableau dont je vous parlais, à la DDR  
19 numéro 8, pour les prochains contrats. Puis Énergir  
20 a confirmé effectivement qu'elle était disposée à  
21 le faire.

22 Donc, je vous sou mettrais que ces  
23 informations-là sont amplement suffisantes pour  
24 permettre à la Régie et aux intervenants d'évaluer  
25 les caractéristiques des contrats qui vont être

1 déposés. Je vous soumets que ce n'est pas  
2 nécessaire d'exiger davantage d'information de la  
3 part d'Énergir pour les fins des demandes  
4 d'approbation de contrats.

5 Ce qui m'emmène au dernier point qui est la  
6 question du, bon, le RTIEÉ et... Bon, je fais un  
7 petit sommaire. Le RTIEÉ recommande à la Régie de  
8 refuser l'approbation du contrat, notamment en  
9 raison d'enjeux qu'il perçoit au niveau des  
10 intrants, au niveau de la viabilité du projet, au  
11 niveau de la fiabilité des approvisionnements.

12 Et vous aviez raison ce matin, Maître  
13 Turmel, ce n'est pas la première fois que le RTIEÉ  
14 soulève ces enjeux-là par rapport aux intrants ou à  
15 la fiabilité des approvisionnements. Au niveau des  
16 intrants, la Régie a déjà indiqué à plusieurs  
17 reprises que ce n'était pas pertinent et que ce  
18 n'était pas un élément qui devait être analysé dans  
19 le cadre des demandes en lien avec le GSR. Et là-  
20 dessus, je vous réfère notamment à la décision D-  
21 2018-052 au paragraphe 36. Et je vous réfère  
22 également à la décision D-2020-133 au paragraphe  
23 72. Donc, au niveau des intrants c'est assez clair.

24 Et au niveau de la fiabilité des  
25 approvisionnements, bien, ce que la Régie a déjà

1 décidé, c'est que la pertinence se limitait au  
2 niveau des moyens contractuels qui sont mis en  
3 place par Énergir pour gérer, justement, le risque  
4 de fiabilité en GNR d'approvisionnement. Donc, par  
5 exemple, le fait de savoir s'il y a une QCA qui  
6 est prévue au contrat ou si le contrat prévoit une  
7 garantie de performance.

8 Mais la Régie n'a pas à se prononcer sur la  
9 fiabilité des approvisionnements au-delà de ce qui  
10 est prévu au contrat. Et là-dessus, je vous réfère  
11 notamment à la décision D-2022-067 au paragraphe  
12 62.

13 Et là, bon, malgré ces décisions-là que je  
14 viens de mentionner, le RTIEÉ revient aujourd'hui à  
15 la charge et le RTIEÉ vous dit, cette fois-ci, que  
16 les intrants et la fiabilité des approvisionnements  
17 doivent être considérés au niveau de la  
18 caractéristique de volume. Écoutez, j'admets que  
19 c'est créatif comme approche, puis je vous  
20 soumettrais, par contre, que le RTIEÉ tente, ici,  
21 de faire indirectement ce qu'il ne peut pas faire  
22 directement. Le type d'intrants, la viabilité du  
23 projet et la sécurité des approvisionnements ne  
24 constituent pas des caractéristiques qui doivent  
25 être approuvées par la Régie en vertu de

1 l'article 72. Et on ne peut pas en faire des  
2 caractéristiques en les greffant à la  
3 caractéristique de volume ou à la caractéristique  
4 de prix comme il était mentionné ce matin.

5 Ça fait que dans les faits, ce que la  
6 recommandation du RTIEÉ vise davantage  
7 l'application des critères de sélection de  
8 contrats. Vous savez, à la page 14 de la preuve  
9 d'Énergir, on fait état, justement, des différents  
10 critères de sélection de nos contrats qui découlent  
11 de l'appel d'offres avec la pondération, justement,  
12 qui est accordée à chacun des critères. Et un des  
13 critères de sélection, bien, c'est justement la  
14 viabilité du projet, puis on précise « qui inclut  
15 la sécurisation des intrants et l'acceptabilité  
16 sociale ».

17 Et ce que vous dit essentiellement le  
18 RTIEÉ, bien, ce qu'eux n'auraient pas accordé le  
19 même pointage qu'Énergir pour le critère de  
20 viabilité de projet, sécurité des intrants et  
21 acceptabilité sociale aussi. Je ne sais pas si  
22 c'est un score de zéro qui aurait été accordé par  
23 le RTIEÉ, mais clairement ça aurait été un score  
24 assez bas pour justifier de ne pas choisir ce  
25 contrat-là.

1 Et encore une fois, bien, ici, la Régie a  
2 déjà décidé qu'elle n'avait pas à se prononcer sur  
3 l'application des critères de sélection pour en  
4 arriver à un choix de contrat. Donc, la Régie a  
5 déjà indiqué que ça reviendrait à s'immiscer,  
6 justement, dans la gestion interne d'Énergir et que  
7 les moyens mis en place pour la sélection de  
8 contrats ne constituent pas des caractéristiques  
9 qui doivent être approuvées par Énergir - par la  
10 Régie. Et je vous réfère cette fois-ci à la  
11 décision sur l'étape D, donc la D-2023-022, aux  
12 paragraphes 331 et suivants.

13 Donc, ce que je vous soumetts, pour  
14 conclure, bien, c'est que la caractéristique de  
15 volume que la Régie doit approuver en vertu de  
16 l'article 72, bien, ce sont justement les volumes  
17 qui sont prévus au contrat. Par exemple, le quatre  
18 millions de mètres cubes (4 Mm<sup>3</sup>) à partir de vingt  
19 vingt-cinq (2025), et le cent trois millions de  
20 mètres cubes (103 Mm<sup>3</sup>) à partir de vingt trente-  
21 cinq (2035).

22 Et ce n'est pas de savoir si ces volumes-là  
23 sont obtenus par tel type d'intrant ou si ces  
24 volumes-là sont susceptibles d'entraîner des enjeux  
25 d'acceptabilité sociale.

1                   Donc, écoutez, ça ferait le tour des  
2 éléments que je souhaitais aborder avec vous. Tout  
3 à l'heure, on me soufflait à l'oreille, là, que  
4 la... la décision procédurale ne faisait pas  
5 mention de la date, là, pour la décision de la  
6 Régie, mais si nos calculs sont bons, le délai de  
7 cent quatre-vingts (180) jours suivant notre  
8 demande donnerait le vingt et un (21) septembre.  
9 Donc, je crois qu'on devrait avoir les mêmes  
10 chiffres là-dessus. Et donc, ceci étant dit, je  
11 suis disponible pour vos questions ou vos  
12 commentaires.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Turmel, avez-vous des questions?

15 Me SIMON TURMEL :

16 Oui oui, j'aurais une question. J'allais dire une  
17 petite question, mais c'est bizarre qu'on dit  
18 toujours ça une petite question, alors qu'elles  
19 sont toujours grosses, hein.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Toujours.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Toujours, hein. Dites-moi, vous allez me corriger,  
24 peut-être j'ai une mauvaise compréhension du  
25 dossier, mais n'ayant pas été tout au long des

1 dossiers antérieurs. Est-ce qu'ici aujourd'hui, on  
2 est devant une situation, une audience ou une  
3 situation purement théorique, c'est-à-dire que s'il  
4 n'y avait pas eu la question du délai de deux ans,  
5 c'est-à-dire deux ans sans injection, et si... si  
6 on tient compte du fait que les cibles vont  
7 augmenter, il n'y a pas vraiment de... d'excédents  
8 sur les volumes?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Tout à fait raison. En fait, c'est ce qu'on  
11 proposait dans le cadre de l'Étape D. Donc, nous,  
12 on avait fait une proposition, puis je ne veux pas  
13 trop élaborer là-dessus, mais on proposait  
14 justement de tenir compte de la caractéristique des  
15 volumes en fonction des injections réelles qui sont  
16 prévues pour tenir compte des situations,  
17 justement, comme le contrat ici qui a des énormes  
18 volumes passé vingt trente (2030). Et finalement,  
19 ce n'est pas ça qui a été retenu par la Régie,  
20 c'est plutôt le maximum contractuel dès  
21 aujourd'hui.

22 Me SIMON TURMEL :

23 OK. OK. Puis, j'ai cru comprendre dans la preuve  
24 que le deux ans est assez standard dans  
25 l'industrie, qu'un deux ans entre la signature du

1 contrat et l'injection?

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Tout à fait, tout à fait. Puis, surtout, et même  
4 parfois plus pour des projets. On parlait tantôt  
5 des projets parfois qui n'ont même pas encore  
6 d'installation, et de tout ça, c'est parfois plus  
7 long.

8 Me SIMON TURMEL :

9 OK. C'est gentil. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Maître Rozon?

12 Me LOUISE ROZON :

13 J'allume mon micro dans la salle, ce n'est pas très  
14 bon.

15 Juste pour faire un peu de chemin sur cette  
16 caractéristique-là, là, en fait, la façon de  
17 calculer les volumes.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Oui.

20 Me LOUISE ROZON :

21 Dans la décision...

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Je pense qu'on vous entend, en passant, également  
24 par le micro de madame Falardeau.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Oui, oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Ah, je m'excuse.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Oui, vous êtes en double, Maître. Déjà que vous  
7 parlez très fort, Maître Rozon, alors imaginez.

8 Me LOUISE ROZON :

9 Oui. Non non, je ne parle pas fort. Je ris fort,  
10 mais je ne parle pas fort.

11 Donc, dans la décision D-2023-022, au  
12 paragraphe 102, la Régie explique pourquoi elle n'a  
13 pas retenu, là, dans le fond, la recommandation  
14 d'Énergir, et elle dit, dans le fond, qu'elle ne la  
15 retient pas parce que ça va être... ça va créer...  
16 ça va être complexe et incertain, puis qu'il  
17 faudrait que la Régie se penche sur les diverses  
18 clauses du contrat pour être capable de calculer le  
19 maximum de volume contracté. Puis, là, bien ça  
20 s'appliquerait aussi dans le temps, là.

21 Mais est-ce qu'il y a vraiment une grande  
22 difficulté à identifier, bien comme vous l'avez  
23 fait, en fait, au niveau du contrat actuellement  
24 dont vous demandez l'approbation des  
25 caractéristiques, on sait exactement à quel

1 moment... mais, en tout cas, c'est ça. Ça c'est  
2 compliqué?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui, je comprends très bien votre question.

5 Me LOUISE ROZON :

6 Oui.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui, bien, puis je comprends, t'sais, je comprends  
9 bien le paragraphe 102, là, puis effectivement,  
10 c'est sûr que de manière générale, c'est plus...

11 Me LOUISE ROZON :

12 202.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 202, vous dites?

15 Me LOUISE ROZON :

16 202, oui, 202.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Je comprends bien puis c'est vrai qu'à première  
19 vue, c'est plus simple parce qu'on dit : pour  
20 chaque contrat, on faisait vraiment prendre un  
21 chiffre, le prix maximum, puis on applique ça, puis  
22 that's it. Donc, c'est plus simple. Puis en lisant  
23 la décision, bien on se dit : oui, mais dans les  
24 faits, ça va être plus complexe, parce qu'il va  
25 falloir redéposer des demandes pour des... ça vient

1 compliquer, selon nous, complexifier davantage le  
2 processus, parce qu'on doit déposer... comme les  
3 demandes d'aujourd'hui, là, qui n'auraient pas eu à  
4 être déposées si c'était les volumes, puis pour  
5 répondre spécifiquement à votre question, c'est-à-  
6 dire non, l'information, on la fournit déjà,  
7 justement notamment Annexe 3 dont je réfèrais tout  
8 à l'heure, donc, pour chacun des contrats, on a les  
9 volumes pour chaque année, les volumes totaux,  
10 les... donc, toute cette information-là est  
11 facilement, facilement disponible par nous, puis on  
12 la fournit, justement, là, dans tous nos contrats  
13 présentement. Donc, si l'inquiétude de la Régie,  
14 c'est de nous imposer un fardeau trop lourd et  
15 compliqué, là, je vous rassure tout de suite,  
16 c'est... on va être corrects.

17 Me LOUISE ROZON :

18 O.K. En fait, je comprenais que ça allait être un  
19 fardeau trop lourd pour la Régie, là, bien, t'sais,  
20 que ça allait être difficile de l'identifier.

21 Mais O.K. Mais je comprends, je comprends  
22 que l'information est...

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Disponible.

25

1 Me LOUISE ROZON :

2 ... est disponible. C'est bien, je n'ai pas  
3 d'autres questions. Merci.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Excellent.

6 La PRÉSIDENTE :

7 Donc, Maître Thibodeau, ce qu'on comprend, c'est  
8 qu'on pourrait se créer l'opportunité de réfléchir  
9 à cette question-là, dans un avenir pas trop  
10 lointain, parce qu'Énergir serait ouvert à...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Bien, à moins que vous appréciez nous voir souvent  
13 aussi, là. C'est, il y a d'autres contrats qui s'en  
14 viennent, donc, ça va nous faire plaisir, mais tôt  
15 ou tard, je pense qu'il y a quelqu'un qui va se  
16 tanner de quelqu'un, puis on va présenter quelque  
17 chose, là, de... qui permet d'être efficace, je  
18 pense, comme on disait ce matin.

19 Me LOUISE ROZON :

20 Mais ça serait quoi le meilleur forum ou le  
21 meilleur timing pour peut-être revisiter cette  
22 exigence-là?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Oui.

25

1 Me LOUISE ROZON :

2 Est-ce que ça pourrait être dans la prochaine  
3 tarifaire?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Cause tarifaire, c'est ce qu'on...

6 Me LOUISE ROZON :

7 Dans la cause qui s'en vient, là?

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Bon, bien écoutez, je ne veux pas...

10 Me LOUISE ROZON :

11 Où tous les participants seraient présents?

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Oui, t'sais, il y a du monde qui sont en ligne, qui  
14 m'écoutent, puis peut-être qu'ils ne veulent pas  
15 que je leur rajoute du travail pour l'audience de  
16 septembre. Donc, je vais faire attention avant de  
17 parler trop loin, mais pour moi, la cause tarifaire  
18 semble être le bon forum. Reste à savoir quelle  
19 phase, puis c'est quoi, la possibilité de proposer  
20 quelque chose, mais on, t'sais, on a entendu des  
21 discussions ce matin, là-dessus, puis je pense  
22 qu'il y aurait à y donner suite, à notre avis, là.

23 Me LOUISE ROZON :

24 Parfait.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Juste comme ça, Maître Falardeau, est-ce que je  
3 vous interromps? Maître Falardeau!

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Pourquoi pas, j'ai une maîtrise.

6 Me SIMON TURMEL :

7 Bien oui, c'est ça.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Allez-y, Maître Turmel.

10 Me SIMON TURMEL :

11 Je vous poserai probablement la question en DDR,  
12 Maître Thibodeau, mais je comprends qu'on a une  
13 autre approbation à faire pour un autre contrat, je  
14 ne me souviens plus du nom. Et je vous poserai une  
15 question en DDR, parce qu'on est dans une même  
16 situation, c'est-à-dire une audience théorique,  
17 mais je pense que ça peut être important de poser  
18 la question.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Mais pas en vertu du contrat, je veux dire, pas en  
21 vertu de la décision. Ça, ce n'est pas théorique,  
22 en vertu de la décision, bien...

23 Me SIMON TURMEL :

24 Oui, c'est ça.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 ... ça va se faire puis on doit le faire, mais...

3 Me SIMON TURMEL :

4 C'est ça, mais dans le réel.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 En pratique.

7 Me SIMON TURMEL :

8 En pratique, c'est ça. O.K. Alors, je poserai une

9 DDR, on passera une DDR.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Ça nous fera plaisir, maître Falardeau va y

12 répondre.

13 Me SIMON TURMEL :

14 Oui, alors, Maître Falardeau, je vous redonne le

15 crachoir.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Pourquoi pas. Ça se fait vite, un cours de droit.

18 Maître Thibodeau, merci. Donc, nous passons donc

19 aux argumentations de la FCEI et du RTIEÉ.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Merci beaucoup, c'est apprécié.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 On se revoit tout à l'heure.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Certainement, merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bonjour, Maître Obadia.

3 PLAIDOIRIE PAR Me GAËLLE OBADIA (FCEI) :

4 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Maître  
5 Rozon. Bonjour, Maître Turmel.

6 Très rapidement, sur l'argumentation du  
7 RTIEÉ, je n'aurai pas de représentations à faire,  
8 étant donné que maître Neuman a déposé son  
9 argumentation écrite, sous la cote RTIEÉ-0044 hier.  
10 Donc, ça fera le tour pour le RTIEÉ.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Donc, Maître Turmel, avez-vous des  
13 questions, maître Rozon, Turmel. Est-ce qu'on pose  
14 des questions sur l'argumentation écrite? Non,  
15 d'accord.

16 Donc, nous vous écoutons concernant la  
17 FCEI.

18 Me GAËLLE OBADIA :

19 Donc, pour ce qui est de la FCEI, on a déposé  
20 également un plan d'argumentation sous la cote  
21 FCEI-0036. Je vais suivre mon plan, mais on n'est  
22 pas obligés de l'afficher. C'est simplement pour  
23 référence pour vous de votre côté. Donc... puis  
24 j'ai annoncé... bien maître Turmel l'avait annoncé,  
25 un trente (30) minutes, ce sera bien plus court, je

1 vous le dis tout de suite.

2           Donc maître Thibodeau en a parlé  
3 rapidement, effectivement l'intérêt de la FCEI dans  
4 le présent dossier c'est de veiller à ce que le  
5 processus d'évaluation de la compétitivité de  
6 l'offre et des offres à venir soit le plus sain  
7 possible. Puis c'est dans ce contexte-là qu'on a eu  
8 des échanges ce matin sur la question des taux  
9 inflation... des taux d'indexation puis de  
10 l'inflation qui devaient être prévus et prévisibles  
11 aussi dans les offres soumises à analyser.

12           C'est dans... vous avez entendu donc ce  
13 matin la présentation de monsieur Antoine Gosselin.  
14 Puis je... je ne la répéterai pas, je pense qu'elle  
15 a été assez claire, donc je m'en remettrai à son  
16 analyse. Je vais simplement résumer la position de  
17 la FCEI.

18           Donc, c'est sûr que nous dans les  
19 circonstances on souhaite faire état de  
20 préoccupations quant à l'information qui serait  
21 disponible aux fins des offres qui vont servir de  
22 comparatif pour l'évaluation de la compétitivité  
23 des contrats dont Énergir demande l'approbation. Je  
24 parle du contrat qui est devant nous, mais  
25 également de façon je dirais préventive pour les

1           contrats futurs.

2                       On constate en effet dans la demande  
3           d'approbation du contrat d'approvisionnement avec  
4           NCW... NWNR, pas du tout... avec NWNR, on constate  
5           donc aux sections 4.2 puis 4.3 que bien qu'on  
6           mentionne que le prix apparaît parmi les éléments à  
7           prendre en considération dans la comparaison des  
8           soumissions, Énergir a tenu compte seulement du  
9           taux d'inflation annuel de un point soixante-quinze  
10          (1,75) pour l'offre reçue de NWNR et qu'elle ne  
11          présente que le prix à l'année 1 pour les offres  
12          comparatives, sans indiquer le taux d'indexation  
13          proposé par les autres soumissionnaires.

14                     Pour la FCEI, l'absence de considération  
15          des taux d'indexation pour les autres  
16          soumissionnaires, alors que, vous le savez, les  
17          offres présentées le sont sur un horizon de vingt  
18          (20) ans, pose un sérieux doute sur le caractère  
19          complet de l'analyse des soumissions dans le cadre  
20          de l'octroi des contrats d'approvisionnements en  
21          GSR, dont celui à NWNR.

22                     Donc, cela étant, maître Thibodeau en a  
23          parlé aussi puis la FCEI prend note de la  
24          confirmation d'Énergir à l'effet qu'il sera  
25          possible, puis je cite :

1 De fournir un tableau similaire à  
2 celui de la référence 3 lors des  
3 prochaines demandes d'approbation des  
4 caractéristiques d'un contrat  
5 d'approvisionnement en GSR et des  
6 prochains suivis liés aux appels  
7 d'offres.

8 Je fais référence ici... donc, ma citation est  
9 tirée de la réponse 1.4 qu'on a à la pièce B-0238,  
10 donc la DDR... la réponse à la DDR 8. La FCEI  
11 considère que la position de la Régie dans ce  
12 dossier-là devrait permettre une comparaison fiable  
13 des offres dans la majorité des cas et on souhaite  
14 préciser également que les prix présentés devraient  
15 être fonctionnalisés de manière à assurer une  
16 comparaison valable.

17 On soumet qu'en procédant selon le tableau  
18 qui a été proposé par la Régie pour les prochains  
19 appels d'offres, des questions pourraient  
20 éventuellement être posées par les intervenants,  
21 dont la FCEI, et par la Régie lorsque l'information  
22 qui sera rendue disponible ne sera pas suffisante  
23 pour assurer une comparaison fiable.

24 On note également la réponse d'Énergir à la  
25 question 1.1 de la DDR 3, qui est à la pièce

1 confidentielle B-0193, qu'Énergir a recours à des  
2 hypothèses eu égard au taux d'indexation de  
3 certains contrats, plutôt que d'obtenir  
4 l'information exacte du soumissionnaire et que ça  
5 semble découler du fait qu'elle n'a pas jugé  
6 pertinent de clarifier cette information. Et que  
7 pour... (coupure de son) souhaite rappeler que pour  
8 assumer une base de comparaison aussi fiable que  
9 possible, la FCEI soumet qu'Énergir devrait  
10 chercher à obtenir l'information la plus précise  
11 possible de tous les soumissionnaires quant à  
12 l'indexation des prix qu'ils demandent.

13           Donc, dans ces circonstances, on vous  
14 soumet respectueusement que pour les fins de ces  
15 demandes d'approbation des caractéristiques de  
16 contrat à venir, Énergir devrait indiquer si des  
17 hypothèses ont été faites sur le taux d'inflation  
18 pour l'ensemble des soumissions reçues et, a  
19 fortiori, pour celles qui ont bénéficié d'une  
20 analyse plus poussée, comme on l'a vu pour les  
21 offres 5 et 20 notamment. Et Énergir devrait  
22 également expliquer pourquoi il n'a pas été  
23 possible d'obtenir l'information de la part du  
24 soumissionnaire ou alors pourquoi l'information n'a  
25 pas été obtenue de façon plus générale lorsque tel

1 est le cas. Donc, ça conclura mes représentations.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Obadia. Maître Turmel. Maître Rozon?

4 Me LOUISE ROZON :

5 Non, pas de question. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon, juste une petite question. Donc, on  
8 comprend tout de même qu'il y a des  
9 recommandations qui sont faites pour l'avenir  
10 concernant l'indexation des prix. Mais pour ce  
11 contrat-ci, on comprend que quand même la FCEI  
12 est satisfaite que le contrat qui a été choisi,  
13 la caractéristique prix, c'est satisfaisant?

14 Me GAËLLE OBADIA :

15 Bien, écoutez, on exprime des préoccupations quand  
16 même quant au processus suivi et au fait que  
17 l'information n'ait pas été rendue disponible sur  
18 l'inflation. Ce qui ne permet pas d'analyser cet  
19 élément-là des offres soumises de façon précise.  
20 Donc, je ne pourrai pas vous répondre positivement  
21 sur la satisfaction, sur le contrat. Ce que je peux  
22 vous dire, par contre, c'est qu'on n'a pas  
23 d'opposition à faire valoir sur l'approbation du  
24 contrat.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 D'accord, merci. Maître Rozon?

3 Me LOUISE ROZON :

4 Oui, en fait, c'est peut-être une précision.

5 Pour bien comprendre la position de la FCEI,  
6 dans le fond, Énergir nous a expliqué qu'il y a  
7 certains contrats pour lesquels il n'y avait pas  
8 d'information précise sur le taux d'indexation  
9 parce qu'il y avait d'autres éléments qui  
10 faisaient en sorte qu'Énergir ne souhaitait pas  
11 contracter avec ce soumissionnaire-là ou parce  
12 que le soumissionnaire a finalement retiré sa  
13 demande puis il y a d'autres caractéristiques  
14 qui n'étaient pas rencontrées dont les dates de  
15 livraison et caetera. Donc, c'est quoi l'utilité  
16 d'avoir cette information à l'égard de  
17 soumissionnaires qui ne sont plus dans la  
18 course? J'ai de la misère à comprendre  
19 l'avantage de ça. Bien... je ne comprends pas.

20 Me GAËLLE OBADIA :

21 Je vous suis tout à fait. Lorsqu'il est question  
22 des soumissionnaires qui sont retirés, ils ne font  
23 plus partie de l'analyse. Par contre, pour ceux qui  
24 demeurent à l'analyse, si on veut avoir... On parle  
25 quand même d'une évolution du prix sur vingt (20)

1           ans. Si on veut avoir une image complète des offres  
2           qui nous sont présentées, on a besoin de savoir si  
3           les soumissionnaires entendent demander un taux  
4           plus ou moins élevé. Et on ne peut pas partir du  
5           principe que parce qu'il n'y a pas de taux indiqué,  
6           on va appliquer un taux de deux pour cent (2 %),  
7           laa, par exemple. Donc, l'intérêt, le  
8           positionnement de la FCEI, c'est vraiment d'avoir  
9           une base la plus complète possible.

10          Me LOUISE ROZON :

11          Non, ça, je la comprends très bien, mais une  
12          base complète avec des soumissionnaires avec  
13          lesquels il y a une probabilité de contracter,  
14          là. C'est ça, c'est juste ça.

15          Me GAËLLE OBADIA :

16          Absolument.

17          Me LOUISE ROZON :

18          Donc, s'il y a des critères autres qui font en  
19          sorte que de toute façon, peu importe le prix,  
20          il ne pourra pas y avoir d'entente, de contrat  
21          avec ce soumissionnaire-là pour d'autres  
22          raisons, c'est dans ce cas-là que je... J'avais  
23          compris que même dans ce cas-là, la FCEI  
24          souhaite que toute l'information soit donnée.  
25          C'était plus ça que je... Mais là, je comprends

1 que si le soumissionnaire n'est plus dans la  
2 course, ça n'a pas de pertinence d'avoir la  
3 connaissance du prix pour comparer, si on  
4 compare des pommes avec des pommes, là. On  
5 compare des contrats qui peuvent être conclus  
6 éventuellement.

7 Me GAËLLE OBADIA :

8 Absolument...

9 Me LOUISE ROZON :

10 Mais ce n'est pas...

11 Me GAËLLE OBADIA :

12 ... par contre...

13 Me LOUISE ROZON :

14 Oui.

15 Me GAËLLE OBADIA :

16 Je ne voulais pas vous couper, mais seulement à  
17 l'égard des, je pense, cinq offres qui ont été  
18 poussées un peu plus loin dans l'analyse, elles ont  
19 été par la suite écartées pour plusieurs raisons,  
20 mais on considère que le prix aurait pu être une  
21 raison, puis l'inflation aurait pu jouer dans la  
22 balance aussi si on l'avait connue. Puis cette  
23 information, on ne peut pas l'avoir parce qu'on n'a  
24 pas eu les taux d'indexation.

25

1 Me LOUISE ROZON :

2 Parfait, merci.

3 Me GAËLLE OBADIA :

4 Merci beaucoup.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Juste une question.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui, allez-y, Maître Turmel.

9 Me SIMON TURMEL :

10 Peut-être qu'en réplique ça pourrait être...

11 s'il y a une réplique, mais... bien expliqué.

12 Moi, également, j'avais compris que tous les  
13 soumissionnaires qui restaient dans la course,  
14 les indications, les données étaient présentes,  
15 c'est-à-dire le prix et l'indexation. Tous ceux  
16 qui au début du... On parlait de quoi, d'un  
17 tamis, tout à l'heure? Non, ce n'était pas un  
18 tamis, c'est un autre...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Entonnoir.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Un entonnoir. Oui, ça a la même fonction. Dans  
23 l'entonnoir, dès que quelqu'un était écarté  
24 parce qu'il ne passait pas les étapes  
25 préalables, bon, bien, là, on n'a pas besoin du

1 prix ni de... On n'a pas besoin de l'indexation  
2 considérant qu'il n'est plus dans la course.  
3 Mais tout ceux qui restaient dans la course, on  
4 avait le prix, c'est ce que je comprenais. Peut-  
5 être que maître Thibodeau pourrait...

6 Me GAËLLE OBADIA :

7 Peut-être que maître Thibodeau pourrait clarifier,  
8 effectivement...

9 Me SIMON TURMEL :

10 En réplique.

11 Me GAËLLE OBADIA :

12 ... ma compréhension... ma compréhension des  
13 réponses qu'on a reçues ce matin, c'est que les  
14 prix avaient été demandés par voie téléphonique,  
15 mais que nous, on ne les avait pas dans la demande  
16 déposée.

17 Me SIMON TURMEL :

18 OK. Je comprends. OK.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Mais pour poursuivre, là, juste pour être sûre  
21 qu'on comprend bien tout le monde, là. Moi, donc,  
22 monsieur Gosselin, ce matin, nous disait par  
23 ailleurs il avait une préoccupation particulière à  
24 l'égard de l'offre 5.

25 Parmi les offres qui ont passé l'entonnoir,

1 là, puis qui se retrouvent, donc, des candidats  
2 intéressants, là, à comparer les uns aux autres, il  
3 nous a dit : « Bien, c'est notamment, l'offre 5  
4 pour laquelle... qui est muette par rapport à une  
5 indexation. » Les autres, on a l'indexation, soit  
6 qui était une indexation qui était en fonction de  
7 l'IPC.

8 Me GAËLLE OBADIA :

9 Hum hum.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Mais là, maître Thibodeau vient de nous dire que  
12 cette offre 5 là a été retirée de la table parce  
13 que pour une raison X. Donc, à ce moment-là, ça  
14 veut dire que pour les finissants, là, à la ligne  
15 d'arrivée, on a finalement le taux d'indexation se  
16 rapportant à chacune de ces offres-là, si je  
17 comprends bien. Donc, cette fois-ci, là, puis je  
18 comprends votre recommandation, pour l'avenir, ce  
19 serait bon de s'assurer de les avoir, et puis ça,  
20 on prend en note, mais si on... on se penche, là,  
21 sur cette offre présente ci, là, je pense que  
22 l'information, est-ce que l'information n'était pas  
23 complète par rapport au taux d'indexation, oui.  
24 C'est ça.

25

1 Me GAËLLE OBADIA :

2 Absolument. Puis, je suis...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait.

5 Me GAËLLE OBADIA :

6 ... j'abonde dans votre sens. Puis, c'est sûr que  
7 nous, on a la même compréhension que la vôtre,  
8 évidemment, mais c'est suite à la plaidoirie de  
9 maître Thibodeau, puis aux réponses qu'on a eues ce  
10 matin, donc ça aurait été utile d'avoir ces  
11 informations plus tôt dans le processus pour faire  
12 une analyse complète.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Je vous remercie. Avez-vous d'autres  
15 questions? Bien, je vous remercie beaucoup. Donc,  
16 je pense que ça clôt les argumentations. Ça  
17 serait... ça serait de retour avec maître  
18 Thibodeau. Voulez-vous prendre un peu de temps ou  
19 vous êtes prêt à...

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Non, bien... En fait...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Maître Obedia.

24 RÉPLIQUE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

25 ... je n'avais pas l'intention de faire une

1 réplique, mais là, maître Turmel me tord un peu le  
2 bras, donc je vais répondre évidemment à ce point-  
3 là.

4 Mais non, pour la... la compréhension est  
5 la bonne, c'est-à-dire ce que maître Regnault est  
6 venu mentionné ce matin, c'est que tous les autres  
7 contrats outre ceux identifiés par la FCEI, là, qui  
8 n'avaient pas mention par rapport à l'indexation,  
9 donc, tous les autres contrats, il y avait eu des  
10 discussions, puis ça avait été confirmé.

11 Et pour ceux-là qui avaient été... qui  
12 n'avaient pas d'information, il y en avait  
13 seulement un... vous avez raison, le 5 n'est plus  
14 là, il y en avait un seul qui était encore dans la  
15 course, qui est l'offre 14, puis c'est celui-là que  
16 verbalement il nous a confirmé, effectivement,  
17 qu'il y avait une indexation à l'IPC. Donc,  
18 effectivement, toute l'information... toute  
19 l'information est disponible, là.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Et ça conclut ma réplique.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci beaucoup. Est-ce que ça conclut notre

1 audience? Bien, je vous remercie tout le monde.

2 J'ai une petite - un petit rappel - à vous faire,  
3 mais il est à l'égard - donc... donc ça conclut  
4 notre audience.

5 On va entamer notre délibéré, on va  
6 produire une décision de façon diligente et  
7 entendre respecter les échéances. Et je rappelle  
8 aussi qu'étant donné qu'on commence notre délibéré,  
9 les frais pourront être déposés pour les deux  
10 intervenants qui ont participé à cette phase ou à  
11 cette audience, là, dans les prochaines semaines,  
12 dans les trente (30) jours à partir d'aujourd'hui.  
13 Parfait.

14 Alors, est-ce que j'ai oublié quelque  
15 chose, Maître Rozon? OK. Alors, je vous remercie  
16 beaucoup pour votre présence aujourd'hui. Merci de  
17 votre contribution. Merci à l'équipe. Merci aux  
18 intervenants. Merci, Maître Thibodeau. Maître  
19 Obadia, merci beaucoup. Et aux témoins aussi, et à  
20 mes collègues. Merci, Monsieur Specte.

21 Et je remerciais le sténographe, mais il  
22 n'était pas avec nous aujourd'hui. Nous aurons tout  
23 de même des notes sténographiques dans les  
24 prochaines journées. Alors, ça conclut notre  
25 audience.

1 FIN DE L'AUDIENCE

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 au moyen de  
9 l'enregistrement numérique, le tout hors de mon  
10 contrôle et au meilleur de la qualité dudit  
11 enregistrement, le tout conformément à la Loi.

12

13 ET J'AI SIGNE:

14

15

16 \_\_\_\_\_  
Claude Morin, sténographe officiel

17 Tableau #200559-7.