

RIOPEL GAGNON LAROSE
S T É N O G R A P H E S O F F I C I E L S
O F F I C I A L C O U R T R E P O R T E R S

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT ET DEMANDES DE
MODIFICATION DES TARIFS
D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC
À COMPTER DU 1^{er} JANVIER 2026

DOSSIER : R-4303-2025

RÉGISSEURS : Me MICHEL SIMARD, président
Mme SYLVIE DURAND
M. SAMY GANNAOUI

AUDIENCE À HUIS CLOS DU 3 DÉCEMBRE 2025

EN MODE HYBRIDE

VOLUME 1

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me MARILOU LEFRANÇOIS
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me ROXANE NADEAU
avocate d'Enbridge Gaz Québec (EGQ)

INTERVENANTS :

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

Me ANDRÉ TURMEL
Me CHARLES TURMEL
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat du Regroupement pour la transition,
l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	
PANEL EGQ	
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY SAMIR KADIRI DIAZ	
INTERROGÉS PAR Me ROXANE NADEAU	16
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	22
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	50
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	64
REPRÉSENTATIONS PAR Me ROXANE NADEAU	85
PREUVE D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC	
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY SAMIR KADIRI DIAZ	
INTERROGÉS PAR ME ROXANE NADEAU	92
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	125
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHARLES TURMEL	151
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	160
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	177
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	203
ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE	262

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (ECG) : Fournir la pièce B-0058 avec
caviardage amendé
(Demandé par la Régie)

39

E-2 (EGQ) : Produire un affidavit précis en
identifiant les endroits dans les
pièces où on veut que ces endroits-là
de disposition [REDACTED] ou de
revente [REDACTED] soient, les
éléments d'information que EGQ
recherche à garder confidentiels
(Demandé par la Régie)

84

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce troisième
2 (3e) jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience à huis clos du
8 trois (3) décembre deux mille vingt-cinq (2025) en
9 mode hybride. Dossier R-4303-2025 : Demande
10 relative à l'approbation du plan
11 d'approvisionnement et demandes de modification des
12 tarifs d'Enbridge Gaz Québec à compter du 1er
13 janvier 2026.

14 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
15 Michel Simard, président de la formation, de même
16 que madame Sylvie Durand et monsieur Samy Gennaoui.
17 L'avocate de la Régie est maître Marilou
18 Lefrançois.

19 La demanderesse est :

20 Enbridge Gaz Québec représentée par maître Roxane
21 Nadeau, ainsi que monsieur Jean-François Tremblay
22 et monsieur Samir Kadiri Diaz.

23 Les intervenants sont :

24 Association coopérative d'économie familiale de
25 l'Outaouais représentée par maître Steve Cadrin,

1 monsieur Marcel Paul Raymond et monsieur Gaultier
2 Barry-Camu;
3 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
4 représentée par maître André Turmel, maître Charles
5 Turmel et monsieur Antoine Gosselin;
6 Regroupement pour la transition, l'innovation et
7 l'efficacité énergétiques représenté par maître
8 Dominique Neuman et monsieur Jean Schiettekatte.

9 Nous demandons aux participants de bien
10 vouloir s'identifier à chacune de leurs
11 interventions pour les fins de l'enregistrement.
12 Merci. Monsieur le Président, je vous confirme
13 également que les personnes ici présentes ainsi que
14 sur Teams sont autorisées à participer au présent
15 huis clos.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci, Monsieur le Greffier. Oui, Maître Nadeau?

18 Me ROXANE NADEAU :

19 Bonjour à tous. Merci de nous accueillir ce matin
20 en personne et également en ligne pour les gens qui
21 se connectent à distance. Je suis accompagnée de
22 monsieur Jean-François Tremblay qui est directeur
23 général d'Enbridge Gaz Québec, Samir Kadiri Diaz
24 qui est spécialiste Développement des affaires et
25 approvisionnement, qui constituera le premier

1 panel, en fait le seul panel que nous présentons ce
2 matin, et également monsieur Benoit Gratton qui est
3 présent dans la salle aujourd'hui, qui est
4 directeur Développement des affaires et
5 approvisionnement chez Enbridge Gaz Québec.

6 Question introductive. Nous avons déposé un
7 affidavit d'adoption de la preuve. Donc, ça, ça a
8 été fait pour les pièces qui sont en lien avec
9 l'audience d'aujourd'hui. Et, donc, nous serions
10 prêts à procéder sur la question de la
11 confidentialité si le banc est prêt également.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Nadeau. Vous me devancez légèrement.
14 Mais je vais y aller avec mes salutations et mes
15 présentations d'abord, et ensuite on enchaînera
16 avec votre proposition. Comme je le disais, bon,
17 bien, merci à tous d'être ici présents. Cette
18 audience-là a été convoquée de façon urgente à la
19 demande d'EGQ et aussi à huis clos compte tenu
20 justement de l'élément de confidentialité que vous
21 venez de soulever, Maître Nadeau.

22 Cette audience-là va porter strictement sur
23 la section 15 de votre demande amendée. Je note
24 toutefois que vous avez laissé l'élément que vous
25 attendiez une décision avant le cinq (5) décembre,

1 mais par les correspondances nous avons noté que
2 le vingt-deux (22) décembre était un élément qui
3 vous satisfaisait également.

4 Me ROXANE NADEAU :

5 C'est exact.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K. Donc j'en prends note. Donc, au niveau des
8 présentations, je vais tout d'abord... nos
9 salutations à notre sténographe, madame Rosa
10 Fanizzi, qui va nous accompagner aujourd'hui. Aussi
11 l'équipe qui sera avec nous aujourd'hui est madame
12 Marie-Claire Chang, chargée du projet du dossier;
13 le spécialiste monsieur Georges Lambert; ensuite
14 maître Marilou Lefrançois. Les régisseurs qui
15 m'accompagneront aujourd'hui sont madame Sylvie
16 Durand et monsieur Samy Gennaoui.

17 Donc, pour ceux qui participent en
18 visioconférence, nous demandons à ce que tous les
19 micros demeurent fermés, sauf lorsque l'un d'entre
20 vous souhaite intervenir. Sachez que le greffier
21 peut en tout temps fermer tous les micros. Outre la
22 caméra de la formation, nous demandons que seules
23 les caméras des avocats soient ouvertes.

24 Comme je l'ai dit, l'audience est à huis
25 clos. Nous allons tout d'abord commencer avec la

1 confidentialité, mais il n'y aura pas, je tiens à
2 le préciser, de diffusion en directe sur YouTube,
3 tel qu'il est d'usage de le faire dans d'autres
4 dossiers.

5 Concernant le déroulement qui vous avait
6 été transmis, on inverserait les rôles, si vous
7 n'avez pas d'objection, pour notamment, si vos
8 témoins sont disponibles, qu'on puisse poser des
9 questions. Et après ça, on enchaînerait avec le
10 RTIEÉ, qui avait un élément à propos de la
11 confidentialité. On fera juste ce changement-là au
12 niveau du déroulement sur la confidentialité.

13 Me ROXANE NADEAU :

14 Oui, donc en fait vous voudriez poser des questions
15 au panel, c'est ce que je comprends?

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui.

18 Me ROXANE NADEAU :

19 Parfait.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Pour l'aspect de confidentialité.

22 Me ROXANE NADEAU :

23 Absolument.

24 LE PRÉSIDENT :

25 O.K. Ensuite de ça, suivant ce qu'on entendra au

1 niveau de la confidentialité, ça se pourrait qu'on
2 ait des ordonnances ou des instructions
3 particulières pour le déroulement de la suite de
4 l'audience. Ensuite de ça, les notes
5 sténographiques y seront par la suite déposées. Il
6 est possible aussi qu'on vous demande une version
7 caviardée que vous aurez, à la lumière encore une
8 fois de la confidentialité qu'on aura entendue ce
9 matin. On vous demande de parler fort, lentement et
10 de rapprocher le micro de votre bouche pour notre
11 sténographe. En cas de problème de connexion,
12 encore une fois, s'adresser à monsieur Julien
13 Specte, notre greffier.

14 Concernant le déroulement, je l'ai
15 souligné, il y aurait une question que nous
16 aimerions soumettre à EGQ avant de commencer, de
17 sorte que vous pourriez vous préparer. On aimerait
18 ça que vous nous expliquiez, vous nous fournissiez
19 un exemple chiffré, à partir de la référence
20 B-0059, page 5, ou toute autre référence permettant
21 d'illustrer la notion de surcoût financier reliée
22 au coût des intérêts portés sur les volumes
23 maintenus en inventaire, dont il est question à la
24 réponse 1.5 que vous nous avez fournie à la pièce
25 B-0081. Je ne sais pas si j'ai été trop rapide.

1 Me ROXANE NADEAU :

2 Vous pouvez répéter un petit peu plus lentement, ce
3 serait apprécié.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui, on veut connaître le surcoût financier relié
6 au coût des intérêts portés sur les volumes en
7 inventaire. Et là, ce qu'on aimerait c'est un
8 exemple chiffré à partir de la référence B-0059 ou
9 toute autre référence, qui permet justement
10 d'illustrer ce surcoût financier là relié aux
11 intérêts portés sur les volumes maintenus en
12 inventaire. Puis on vous aiguillait, là, là-dessus
13 en disant, bien, on faisait référence à la question
14 1.5 de votre document B-0081.

15 Me ROXANE NADEAU :

16 Parfait.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, y a-t-il des questions, observations,
19 commentaires avant que nous commençons?

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui, Monsieur le Président. Attendez, je... oui.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Oui, Maître Neuman, la parole est à vous.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui. Oui, Monsieur le Président. Oui, alors

1 bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, Madame,
2 Monsieur les Régisseurs. Je vous informe simplement
3 que j'ai reçu ce matin la liste des para... en
4 fait, des extraits de nos représentations dont EGQ
5 souhaite qu'elles soient caviardées. Vous avez sans
6 doute remarqué que j'avais initialement déposé les
7 représentations comme documents publics. Par la
8 suite, suite aux représentations de EGQ, je les ai
9 redéposés en version totalement confidentielle, en
10 invitant EGQ à nous transmettre la liste des
11 extraits qui lui apparaissaient problématiques. Je
12 l'ai reçue ce matin et j'y ai déjà répondu.

13 Il y a un document qui est en train d'être
14 déposé de façon confidentielle, qui reproduit deux
15 choses. D'une part, ce qu'EGQ nous a transmis c'est
16 le texte de nos représentations, avec du surlignage
17 où elle indiquait ce qu'elle souhaite voir
18 caviardé. Et j'ai coiffé cela d'une lettre où nous
19 répondons à cela. Donc, nous ne sommes pas en
20 accord avec cette demande de caviardage et donc,
21 cette lettre avec son annexe, qui est notre version
22 surlignée, est en train d'être déposée incessamment
23 et, en fait, nous souhaiterions que la Régie puisse
24 disposer de cette question et nous serions prêts à
25 le faire au moment que la Régie le jugera opportun,

1 soit dès cette première étape de l'audience, soit
2 plus tard. Donc, selon ce qui conviendra le mieux à
3 la Régie.

4 Me ROXANE NADEAU :

5 Peut-être pour éviter d'avoir à refaire l'exercice
6 plusieurs fois, je proposerais qu'on tranche la
7 question de la confidentialité ce matin, puis en
8 fin de journée, s'il y a des doutes qui demeurent
9 en lien avec le caviardage à effectuer, on pourra
10 traiter cette question-là, mais je pense que
11 d'emblée ce n'est peut-être pas nécessaire, puis on
12 risque de répéter plusieurs fois cet exercice dans
13 la journée si on se met à en débattre.

14 Donc, je suggérerais de simplement trancher
15 la question de la confidentialité. On procédera
16 ensuite selon les indications de la Régie, peut-
17 être à amender ce caviardage qui a été fait. Puis
18 s'il subsiste un débat à la fin de la journée, on
19 pourra l'adresser.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Je suis tout à fait d'accord quant à moi.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Nous sommes également, la formation, d'accord avec
24 cette proposition-là. Donc, on va y aller avec tout
25 de suite l'enjeu de la confidentialité.

1 Maître Nadeau, donc, la parole serait à vous et à
2 vos témoins.

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Bien, j'inviterais peut-être les témoins à
5 s'installer et à, Monsieur le Greffier, qu'ils
6 soient assermentés.

7

8 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce troisième
9 (3e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

10

11 JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY, directeur général, Enbridge
12 Gaz Québec, ayant une place d'affaires au 706,
13 boulevard Gréber, Gatineau, (Québec);

14

15 SAMIR KADIRI DIAZ, économiste spécialiste
16 approvisionnement, ayant une place d'affaires au
17 1200, rue McGill, Montréal, (Québec);

18

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

21

22 Me ROXANE NADEAU :

23 Peut-être juste avant de commencer, j'aimerais
24 juste qu'on clarifie la question. Est-ce que ce
25 débat est tenu à huis clos également ou non? Parce

1 que ça pourrait impacter la façon dont les
2 intervenants vont répondre. Simplement pour...

3 LE PRÉSIDENT :

4 La convocation est ainsi faite que l'audience était
5 à huis clos.

6 Me ROXANE NADEAU :

7 Absolument.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Donc, absolument...

10 Me ROXANE NADEAU :

11 O.K.

12 LE PRÉSIDENT :

13 ... vous avez la certitude. Puis monsieur le
14 greffier nous a confirmé que les personnes qui
15 étaient...

16 Me ROXANE NADEAU :

17 Oui.

18 LE PRÉSIDENT :

19 ... présentes à... Ça fait qu' ce moment-là...

20 Me ROXANE NADEAU :

21 Des fois, le débat sur la confidentialité peut être
22 tenu publiquement. Donc, je voulais juste m'assurer
23 que le huis clos était maintenu pour cette partie
24 de l'audience.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, il est maintenu.

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Parfait. Donc, je comprenais de la planification
5 qui nous a été envoyée, que le banc avait d'emblée
6 des questions pour le panel. Je vais peut-être
7 poser quelques questions, puis ensuite je vais
8 laisser le banc poursuivre avec ces questions puis
9 avec les autres intervenants s'ils en ont.

10 INTERROGÉS PAR Me ROXANE NADEAU :

11 Q. **[1]** Donc, aujourd'hui, ce que nous demandons comme
12 informations confidentielles, c'est avec le prix,
13 le volume et la durée du contrat
14 d'approvisionnement dont nous demandons
15 l'approbation des caractéristiques.

16 Donc, je demanderais au panel, s'il vous
17 plaît, d'expliquer au banc en quoi est-ce que la
18 divulgation des volumes et de la durée du contrat
19 pour lequel on souhaite obtenir l'approbation
20 doivent être maintenues confidentielles?

21 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

22 R. Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs
23 les Régisseurs. Je pensais débiter avec mon petit
24 mot d'ouverture, mais bon, on s'en va dans la
25 confidentialité. Peut-être juste un petit élément

1 de précision : il y a aussi un enjeu de
2 confidentialité sur l'utilisation de la disposition
3 éventuelle d'un contrat de capacité jusqu'à [REDACTED]

4 [REDACTED]
5 Donc, on a aussi eu des échanges sur cet
6 élément-là de confidentialité que je voulais juste,
7 peut-être, préciser par rapport à l'introduction de
8 notre procureure. Je passerais la parole à mon
9 collègue, Samir.

10 M. SAMIR KIDIRI DIAZ :

11 R. Oui, bonjour. Alors, quand on parle de demande de
12 confidentialité de certains paramètres de nos
13 contrats, notamment volume et prix, on est en train
14 de parler de deux éléments qui sont extrêmement
15 stratégiques pour nous, étant donnée la dimension
16 dans laquelle nous, on opère. On a une échelle qui
17 est réduite. On traite avec, pas une centaine de
18 fournisseurs, on en traite avec une poignée de.

19 Donc, pour nous, c'est essentiel de
20 maintenir des niveaux de confidentialité qui
21 permettent qu'on puisse opérer de la façon la plus
22 efficiente et efficace dans le marché. Si on
23 dévoile les volumes, il est très simple et il est
24 très facile de recalculer à l'inverse quels sont
25 par la différence les volumes qui ont été achetés

1 de tel fournisseur.

2 De même par le prix, nos fournisseurs ne
3 sont pas à l'aise de divulguer les prix à laquelle
4 on fait des transactions, notamment sur le fait
5 qu'on est devant vous parce qu'on agit de façon, on
6 pense, de façon très diligente. On cherche des
7 nouveaux contrats de façon continue, puis divulguer
8 les prix mettrait nos fournisseurs dans des
9 positions difficiles à justifier pour le futur
10 d'autres contrats avec d'autres fournisseurs, parce
11 que nous, on est petit.

12 On achète difficilement cent pour cent
13 (100 %) de la production de grands sites. On achète
14 des parties. On achète des bouts. Ça les met dans
15 une position stratégique malaisante, je vous dirais
16 inefficace du fait de divulguer les prix avec
17 lesquels ils ont fait une partie prenante comme
18 nous.

19 Nous, on rend des comptes sur ce qui est le
20 tarif ou le coût moyen, ce qu'on présente à la
21 Régie et on veut maintenir cette confidentialité
22 dans le but de pouvoir venir devant vous et venir
23 fait approuver des contrats qui sont en ligne avec
24 ce qu'on présente aujourd'hui, c'est-à-dire des
25 contrats à bas coûts qui permettent de décarboner

1 le réseau.

2 Q. **[2]** Peut-être de façon un petit peu corrélative,
3 quant à la durée, est-ce que vous pourriez
4 expliquer davantage en quoi est-ce que la durée du
5 contrat qui est envisagé par rapport aux autres
6 informations qui sont publiques ou qui sont
7 demandées comme étant confidentielles est également
8 un élément qu'Enbridge Gaz Québec demande la
9 confidentialité.

10 R. Sans standardiser de pratique dans nos contrats, on
11 nous demande cinq ans. On estime que cette durée de
12 temps est suffisante pour éloigner les possibles
13 impacts de dévoilement de prix et volume sur le
14 marché, ici, dans le cas qui nous interpelle.

15 Une, par exemple, une durée de temps
16 limitée ou inférieure fait en sorte que ce que je
17 dis auparavant tant nos fournisseurs comme nous-
18 mêmes on serait dans une position stratégiquement
19 qui... Notre stratégie d'approvisionnement serait
20 affectée du fait de dévoiler qu'est-ce qu'on a
21 fait. Par exemple, si on n'a pas une période de
22 cinq ans de confidentialité sur nos prix et
23 volumes.

24 Q. **[3]** En lien avec la disposition des volumes,
25 pouvez-vous expliquer davantage en quoi, en fait

1 qu'est-ce qu'en fait justifie la demande
2 d'ordonnance de confidentialité qui est demandée?
3 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :
4 R. Bien, au niveau de la disposition de volumes
5 actuellement ou volumes sous contrat à venir, bien
6 c'est sûr que ça met sur la place publique nos
7 intentions. Donc, de mentionner à haut niveau qu'on
8 pourrait faire de la disposition de contrat, ça
9 nous va.

10 Évidemment, cette section-là, la façon
11 qu'on l'a écrite n'est pas confidentielle. Par
12 contre, commencer à parler de revendre d'un contrat
13 particulier, [REDACTED]
14 [REDACTED], bien, on est en train de dévoiler
15 publiquement à même - voyons - [REDACTED] -
16 pardon - qu'on veut peut-être, éventuellement si on
17 a des opportunités, revendre une partie ou la
18 totalité [REDACTED]
19 [REDACTED]

20 Donc, c'est sûr que de dévoiler cette
21 information-là au marché, mais aussi de dévoiler
22 cette information-là [REDACTED], ce
23 n'est pas très stratégique. Puis ça pourrait nous
24 mettre, effectivement, dans une situation où on ne
25 serait pas en mesure de nous-mêmes maximiser nos

1 coûts d'approvisionnement. Donc, vous comprenez que
2 si le fournisseur ou le marché est au courant qu'il
3 y a des capacités qui existent, ce même
4 fournisseur-là pourrait, effectivement, faire la
5 transaction par lui-même avec d'autres capacités
6 qu'il possède. Parce que comme mon collègue vient
7 de vous dire, on n'achète pas cent pour cent
8 (100 %) de la production du fournisseur ou de site
9 en particulier.

10 Donc, c'est pour ça qu'on voulait quand
11 même qu'on soit vigilant dans la divulgation de
12 cette information-là au public ou au marché. Mais
13 un peu le même principe que les prix, la durée,
14 c'est de l'information que, quand le marché
15 connaît, ça nous met dans une situation où est-ce
16 qu'on n'est pas nécessairement dans un
17 environnement pour avoir les meilleurs contrats,
18 les meilleurs, j'allais dire « deals », mais les
19 meilleurs contrats possibles aux meilleurs prix
20 dans l'intérêt public, mais l'intérêt aussi de
21 notre clientèle.

22 Donc, par exemple, si je reviens sur la
23 durée, bien, c'est sûr que si le marché est au
24 courant qu'on a un contrat, mais uniquement pour
25 une durée d'un an, bien, le marché est au courant

1 qu'on va probablement, dans quelques mois, être à
2 la recherche de nouvelles capacités, qu'on ne sera
3 pas en mesure d'atteindre nos obligations
4 réglementaires dans une certaine période. Puis
5 évidemment, bien, c'est des éléments qu'ils peuvent
6 utiliser pour augmenter le prix qu'ils nous font.

7 Me ROXANE NADEAU :

8 Je n'ai pas d'autres questions pour le panel.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Avant d'y aller pour les questions de la Régie aux
11 témoins, est-ce qu'il y a des intervenants qui
12 auraient des questions aux témoins? Non. Donc,
13 est-ce que l'équipe a des questions?

14 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

15 Q. **[4]** Oui. Bonjour aux témoins. J'aurais quelques
16 petites questions. Premièrement, je voudrais
17 référer à la déclaration sous serment B-0010. Mais
18 d'entrée de jeu, peut-être que je vous demanderais
19 de confirmer, là, de ce que je comprends, la
20 demande de traitement confidentielle porte sur le
21 prix, le volume, la durée et le fait que EGQ compte
22 procéder à une disposition des volumes. Est-ce que
23 c'est bien le cas? Donc, ça serait, admettons, si
24 je les résume à ces quatre éléments-là, est-ce que
25 c'est exact?

1 M. JEAN FRANÇOIS TREMBLAY :

2 R. Le prix, volume, durée, oui. Pour ce qui est de la
3 disposition, ce que nous on est confortable d'être
4 public, c'est qu'on a fait une demande à la Régie
5 pour être en mesure de faire de la disposition de
6 notre portefeuille de contrats. Il y a un
7 intervenant qui est dans sa preuve publique, qui a
8 mentionné qu'on voulait faire de la revente,
9 disposer d'un contrat particulier, [REDACTED]

10 [REDACTED]
11 [REDACTED]. Ça, pour nous, ça
12 devrait être confidentiel, parce que là on
13 identifie vraiment un contrat particulier, un
14 fournisseur qui, lui-même, nous vend à un prix
15 avantageux [REDACTED]

16 [REDACTED]
17 Et si on dit publiquement qu'on regarde à
18 vendre ce contrat à un prix plus élevé, quinze
19 dollars (15 \$), vingt dollars (20 \$), trente
20 dollars (30 \$) du gigajoule, c'est une information
21 qu'on considère confidentielle. Donc, si on reste
22 général sur l'optimisation, l'optimisation de notre
23 portefeuille d'approvisionnement pour en réduire
24 les coûts moyens, réduire nos coûts
25 d'approvisionnement, on est confortable, ça n'a pas

1 à être confidentiel.

2 Q. [5] D'accord, merci. Mais juste pour mon bénéfice,
3 là, si vous pourriez juste clarifier le terme
4 « disposition », puis il y avait eu une
5 modification, là, à la demande, là, juste pour
6 clarifier, quand vous dites, « disposition » est-ce
7 que c'est dans le sens de disposer, comme de
8 posséder quelque chose ou d'en disposer comme s'en
9 débarrasser?

10 R. Dans le sens de transaction d'optimisation de
11 revendre une capacité à une tierce partie.

12 Q. [6] O.K., donc si dans une pièce c'était écrit
13 juste la revente, là, de volume, ça, pour vous ce
14 serait correct si ce n'était pas caviardé?

15 R. Dans une optique de vraiment une optimisation de
16 revente de volume, de certaines quantités de notre
17 portefeuille d'approvisionnement, de nos différents
18 fournisseurs, oui. Pour nous ça n'a pas à être
19 confidentiel. C'est à partir du moment où ce qu'on
20 vient dire, dans des documents publics, qu'on vise
21 la disposition, la revente, d'un contrat
22 particulier, en le nommant, évidemment, avec le
23 fournisseur.

24 Q. [7] O.K., c'est dans le contexte où, puis je
25 m'excuse si, c'est peut-être redondant, mais dans

1 le fond, dans la phrase, si on est en train
2 d'énoncer qu'on va disposer de volumes
3 hypothétiques, tout ça, de volumes hypothétiques
4 [REDACTED], fait que c'est correct si il
5 se trouve dans la phrase. Mais on ne doit pas dire
6 le volume qui est associé à ça.

7 Me ROXANE NADEAU :

8 Je ne suis pas sûr d'avoir saisie la question, est-
9 ce que ça vous dérangerait de répéter, s'il vous
10 plaît?

11 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

12 Non, aucun problème. C'est juste pour clarifier,
13 quand vient le temps de se prêter à l'exercice, là,
14 de valider le caviardage, là, si... puis peut-être
15 que j'aurais pu passer à ma deuxième question en
16 premier, peut-être que ça vous aurait permis de
17 mieux comprendre le contexte, là. C'est qu'on
18 remarque qu'il y a beaucoup de caviardage qui va
19 au-delà de cela, dans les différentes pièces. Donc,
20 c'est juste d'être capable de mieux cerner
21 exactement, c'est quoi le problème dans les
22 passages, puis, évidemment, on n'a pas vu encore ce
23 que la RTIÉE a déposé, là. Mais c'est juste d'être
24 sûr de bien comprendre tout de suite, là, la
25 demande, quand vous dites que ce qui se rapporte à

1 la disposition des volumes, la demande de
2 traitement confidentiel ne vise pas la disposition
3 des volumes elle-même, mais ce qui se rapporte au
4 fait que vous allez en disposer, là, ou je ne sais
5 pas si c'est possible de reformuler pour que je
6 comprenne mieux, exactement la nuance, là.

7 Q. [8] Parce que j'avais vraiment interprété,
8 initialement, que, le fait de disposer des volumes
9 faisait partie d'une stratégie qui était visée par
10 la demande de traitement confidentiel, là, vous
11 m'informez que, en fait, non, que ce ne serait pas
12 grave si ce n'était pas confidentiel. Donc, je
13 demanderais au témoin si ce serait possible de
14 clarifier, là, exactement.

15 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

16 R. Peut-être juste nous laisser une minute ou deux,
17 c'est que vous avez fait référence à, qu'on aurait
18 mis de la confidentialité qui va au-delà de ce que
19 je viens de vous énoncer, donc, je veux juste
20 valider que nous, est-ce que ça s'appliquait peut-
21 être à nous ou à certains intervenants? Parce que,
22 je voulais juste m'assurer que ce que je viens de
23 vous dire était vraiment bien ce que, nous, on
24 avait caviardé dans nos pièces, en tout cas, je
25 vais juste prendre une minute, là, pour voir, la

1 pièce.

2 Q. [9] Mais si ça peut être utile, je peux préciser
3 que je réfère à la pièce B-0058, c'est à la page 3.

4 R. B-0058, c'est quelle pièce, Roxane? Est-ce que vous
5 pouvez descendre, ce qui a été projeté à la page 3,
6 juste un petit peu plus loin. Page 3, lignes 21 à
7 24. Parfait. C'est là qu'on est déjà. Merci.

8 Donc, ici, pourquoi on a caviardé? Puis ce
9 n'est pas en contradiction avec ce que je viens de
10 mentionner, c'est qu'ici, la proposition
11 évidemment, c'est notamment de revendre [REDACTED]

12 [REDACTED]
13 [REDACTED] Donc, c'est sûr que là, si
14 on ne caviarde pas ces lignes-là, bien là, on est
15 en train effectivement de rendre public, qu'on vous
16 demande la possibilité d'optimiser nos contrats
17 d'approvisionnement, mais là [REDACTED]

18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 Puis en demande de renseignements, on a précisé
21 aussi notre demande que ça pourrait être les
22 contrats qui sont déjà avec nous, qui sont déjà
23 sous contrat avec nous [REDACTED] aussi [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 Ça fait que c'est sûr que de dévoiler cette

1 information-là, bien, le fournisseur, on donne la
2 capacité qui pourrait être revendue [REDACTED]
3 [REDACTED] Mais comme je
4 vous dis, on n'a pas d'enjeu que publiquement ce
5 soit connu que la Régie accepte qu'on puisse
6 revendre, optimiser nos approvisionnements, nos
7 contrats dans une optique d'optimiser les coûts
8 d'approvisionnement, donc c'est-à-dire réduire le
9 coût des approvisionnements en gaz de source
10 renouvelable, éventuellement réduire les prix.

11 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

12 R. Si je peux ajouter. Le concept n'est pas
13 caviardable. Mais comme il a été expliqué [REDACTED]
14 [REDACTED], on a décidé de
15 caviarder. Mais pour compréhension, le concept, lui
16 en tant que tel, est quelque chose qui n'est pas
17 sous le caviardage. On peut le divulguer.

18 Q. [10] Là, vous venez de mentionner [REDACTED]
19 [REDACTED] est-ce que vous dites [REDACTED] ?

20 R. Oui.

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Peut-être juste répéter la question. Je pense
23 qu'elle a été vraiment pas bien comprise.

24 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

25 Q. [11] Quand vous dites, vous avez caviardé [REDACTED]

1 [REDACTED], c'est qui [REDACTED] ?

2 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

3 R. Ce qu'on voulait caviarder, c'est le fait de

4 [REDACTED] avec les volumes [REDACTED]

5 [REDACTED]

6 Q. [12] Juste un instant.

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 R. C'est peut-être juste une mauvaise compréhension.

9 Le fournisseur ici, StormFisher, n'est pas
10 confidentiel.

11 Q. [13] Exact. O.K. C'était ma compréhension. Mais là,
12 vous parlez du [REDACTED] ...

13 R. Oui. Mais là, c'est ça, c'est parce que là, on est
14 devant vous, on veut faire approuver un contrat
15 avec StormFisher. Le nom n'est pas confidentiel. Ça
16 va. Évidemment, les autres éléments, le prix, le
17 volume, la durée, on demande la confidentialité.
18 Cependant, dans la même demande, on vous dit, on
19 vous demande qu'on puisse revendre [REDACTED]

20 [REDACTED]

21 [REDACTED]. Mais là, si on le rend
22 public, ça veut dire que [REDACTED]

23 [REDACTED] dans les
24 lignes qu'on regardait notamment tantôt dans la
25 preuve, là, et aussi dans la demande de

1 renseignements ou dans des preuves d'intervenant,
2 qu'on a demandé de pouvoir revendre [REDACTED]

3 [REDACTED]

4 [REDACTED]

5 [REDACTED], je ne suis pas sûr que c'est dans
6 notre intérêt que cette information-là soit
7 dévoilée. C'est pour ça qu'on demande la
8 confidentialité.

9 Q. [14] Mais pas du nom du fournisseur et non plus du
10 concept de revente.

11 R. Exact.

12 Q. [15] O.K. Merci.

13 R. Peut-être juste pour être clair, là, [REDACTED]
14 [REDACTED], qu'on allait, nous,
15 peut-être [REDACTED], là. Je
16 veux dire, le gaz, [REDACTED]
17 [REDACTED] Enbridge Gaz Québec. Après
18 ça, nous, on va faire [REDACTED]

19 [REDACTED]. Je ne veux pas que
20 cette information-là soit dévoilée [REDACTED]

21 Q. [16] D'accord, merci. C'était simplement... juste
22 pour clarifier parce que vous aviez mentionné que
23 [REDACTED], ça se présentait comme
24 quelque chose dont vous demandez la
25 confidentialité, puis c'était juste pour clarifier,

1 là, que c'était bien le cas.

2 Monsieur le Greffier, est-ce que vous
3 pourriez afficher la pièce B-0010, s'il vous plaît?
4 Je voudrais juste confirmer, là, que cette
5 demande-là qui porte sur le prix, volume, durée et
6 la disposition qui s'inscrit dans le contexte du
7 présent contrat, qui est les quatre éléments
8 auxquels se rapporte la demande. Est-ce que vous
9 pourriez juste nous indiquer dans la déclaration
10 sous serment... Premièrement, est-ce que vous
11 pourriez juste valider que c'est bien la bonne, si
12 je me réfère à celle-ci, pour appuyer cette demande
13 de traitement confidentiel?

14 R. J'en ai signé quelques-unes, là, ça me semble être
15 celle qui est générale au dossier... au dossier
16 tarifaire, là. Donc, je ne sais pas si vous voulez
17 descendre un petit peu plus bas, il doit y avoir
18 une section qui parle... oui, du contrat. Donc, la
19 section B, oui. Oui, merci. Donc, peut-être répéter
20 la question.

21 Q. [17] Oui, juste confirmer que la demande de
22 traitement confidentiel qui porte sur le prix,
23 volume, durée et disposition, à votre
24 compréhension, elle est appuyée par la pièce
25 B-0010, là, la déclaration sous serment qui vient

1 nous présenter les motifs qui appuyaient cette
2 demande.

3 R. Bien, il y a celle-là, mais j'en ai signé d'autres
4 qu'on a déposées, des demandes de renseignements...
5 des réponses à des demandes de renseignements, là.

6 Q. [18] Oui, il y a B-0070 et B-0075.

7 R. Il faudrait regarder... oui, excusez-moi.

8 Q. [19] Bien, je vais commencer par B-0010. Ici, à
9 B-0010, peut-être que je vous amènerais au
10 paragraphe 9. On lit : « Enbridge Gaz Québec dépose
11 également sous pli confidentiel ». Puis là, c'est
12 « également » parce qu'on référerait précédemment au
13 SPEDE, là, mais ici on peut seulement lire : « Le
14 calcul du prix moyen de la molécule de GSR ». C'est
15 juste que ça semble être le seul paragraphe qui
16 porte là-dessus, puis je veux juste clarifier... Ou
17 le paragraphe... Oui?

18 Me ROXANE NADEAU :

19 Je vais peut-être clarifier qu'au moment du dépôt
20 de la demande, on n'avait pas encore la question du
21 nouveau contrat, qui a été ajouté par la suite.
22 Donc ça, c'est la déclaration initiale, qui sera
23 apportée à la première demande. Il y a eu plusieurs
24 amendées, dont la section 5, si je ne m'abuse, qui
25 a été ajoutée par la suite et qui est visée par

1 d'autres déclarations sous serment.

2 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

3 Q. [20] D'accord, merci. Donc, est-ce que j'ai raison
4 de comprendre qu'on se redirigerait vers la pièce
5 B-0070 alors?

6 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

7 R. Oui, bien c'est ça, là. C'est pour ça que... ça,
8 c'est la première... l'affidavit sur la
9 confidentialité lors du dépôt. Effectivement, dans
10 le cadre du dépôt il y a de la confidentialité en
11 lien avec le gaz naturel de source renouvelable,
12 parce qu'évidemment on dépose des pièces qui
13 présentent les contrats qui sont déjà... les
14 fournisseurs qui sont déjà sous contrat avec nous
15 avec les prix et les quantités.

16 Donc ça, c'était vraiment la première
17 demande de confidentialité. Puis par la suite,
18 effectivement, il y a eu une demande de
19 confidentialité lors du dépôt du contrat, puis
20 ensuite lors de DDR. Ça fait que là, je suis en
21 train de retourner dans mes fichiers aussi pour les
22 retrouver en même temps que vous posiez la question
23 tantôt.

24 Q. [21] Il y a également la pièce B-0056, Monsieur le
25 Greffier, si c'était possible de l'afficher. Donc,

1 le but de ma question, c'était de faire le
2 parallèle, en fait, avec la pièce B-0058 qu'on a
3 regardée précédemment. Puis c'était juste si vous
4 pouviez nous aider à mieux comprendre le caviardage
5 à la page 3 de la pièce B-0058 qui est... Là, je
6 n'ai pas les... Si ça peut vous aider, c'est EGQ-5,
7 document 1. Juste si c'était possible de nous
8 expliquer davantage pourquoi le deuxième paragraphe
9 de la page 3 est caviardé, s'il vous plaît.

10 R. Vous parlez du deuxième paragraphe de la page 3?

11 Q. **[22]** Oui. O.K., là, j'ai ici la version caviardée
12 et... Là, je m'excuse, Monsieur le Greffier, si je
13 vous fais sauter d'une pièce à l'autre. Je ne sais
14 pas si vous l'aviez. Bien, en fait, c'est peut-être
15 plus simple si vous la lit. Donc, à la page 3 sur 6
16 de EGQ-5, document 1, le deuxième paragraphe se lit
17 comme suit :

18 EGQ a entrepris des négociations de
19 gré à gré avec l'un de ses
20 fournisseurs, soit StormFisher
21 Environmental, lequel est déjà sous
22 contrat avec EGQ jusqu'en [REDACTED]

23 [REDACTED]
24 Donc, admettons, les deux premières lignes, le fait
25 qu'EGQ a entrepris des négociations de gré à gré

1 avec un de ses fournisseurs et que ce
2 fournisseur-là est StormFisher, puis je réfère
3 peut-être un peu à ma question précédente, qui
4 était peut-être un peu rétorique : qui est le
5 fournisseur? C'est StormFisher. Et si cette
6 information-là est publique... Et ici, c'est
7 caviardé. Je voudrais juste mieux comprendre.

8 Me ROXANE NADEAU :

9 Si ça peut peut-être éclairer la Régie, il faudrait
10 également se référer aux ordonnances de
11 confidentialité qui ont été rendues en lien avec
12 cet autre dossier qui est mentionné, puis je ne
13 veux pas influencer le panel, mais je pense que
14 certaines informations ont été maintenues
15 confidentielles et qui sont dans ce paragraphe.

16 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

17 O.K., juste pour mieux comprendre. Admettons, la
18 Régie, dans D-2024, hypothétiquement aurait ordonné
19 le traitement confidentiel du fait qu'EGQ a des
20 négociations gré à gré avec un de ses fournisseurs?

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Non, la durée du contrat.

23 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

24 Parce que là... O.K., là, ils sont jusqu'en [REDACTED]

25 [REDACTED] mais les deux premières

1 lignes auxquelles je réfèrais, c'est surtout

2 là-dessus que...

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Je vais laisser le panel compléter, mais c'était

5 simplement quant à la durée.

6 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

7 O.K.

8 Me ROXANE NADEAU :

9 C'est un élément qui est constamment mis comme
10 étant confidentiel à chaque fois qu'on se présente
11 devant la Régie, puis qui a été systématiquement
12 également retenu par la Régie comme étant un
13 élément confidentiel.

14 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

15 R. Là, la mémoire me fait défaut. Je n'ai pas souvenir
16 si le fournisseur StormFisher dans l'autre contrat
17 est confidentiel. Cela dit, ici, le paragraphe
18 c'était surtout la durée. Ça, assurément, c'est
19 confidentiel. Donc, [REDACTED]
20 là, ce que je comprends, c'est... Votre question
21 est très granulaire, c'est-à-dire on aurait
22 peut-être juste... mettre confidentiel jusqu'à [REDACTED]
23 [REDACTED],
24 admettons. C'est parce que c'est sûr que dans ce
25 contrat-ci, StormFisher n'est pas confidentiel,

1 qu'on ait négocié de gré à gré pour un enjeu. Donc,
2 il faudrait qu'on valide si StornFisher dans
3 l'autre contrat, le nom est confidentiel. À partir
4 du moment qu'il n'est pas confidentiel,
5 effectivement, ce qui est confidentiel, c'est la
6 durée de l'autre contrat.

7 Q. [23] D'accord, mais peut-être pour sauver du temps,
8 en fait j'allais ensuite à la phrase suivante :

9 Une opportunité d'achat concurrentiel
10 lui a été offerte par StormFisher à la
11 fin du mois dont les caractéristiques
12 du contrat sont présentées dans le
13 présent document.

14 Est-ce que ce serait possible que cette phrase-là
15 également a été caviardée peut-être de par un
16 caviardage généreux? En fait, c'est là où ma
17 question... Je comprends que peut-être le
18 caviardage est allé au-delà des renseignements qui
19 sont visés par votre demande.

20 R. Là-dessus, je fais confiance à mes équipes qui
21 évidemment procèdent au caviardage. Est-ce qu'ils
22 ont été un peu trop généreux? C'est difficile pour
23 moi ce matin de me prononcer dans la granularité,
24 mais est-ce qu'ils ont décidé de mettre le
25 paragraphe au complet, je ne sais pas. Je ne peux

1 répondre. Oui, j'ai signé l'affidavit. Moi, ce qui
2 me préoccupe, c'est évidemment les éléments les
3 plus importants.

4 Des fois, ce n'est pas toujours évident non
5 plus de façon générale quand on procède à du
6 caviardage. On se rend compte que certains éléments
7 dans des tableaux qui à première vue ne semblent
8 pas confidentiels, mais par la suite on peut en
9 faisant certains calculs retrouver des éléments,
10 soit les durées... plus peut-être les capacités en
11 gigajoules et évidemment les prix. Donc, des fois,
12 effectivement on... à première vue, on dit : Bien,
13 ce n'est pas confidentiel, mais quand on gratte un
14 peu, on voit qu'on peut effectivement décoder de
15 l'information confidentielle.

16 Là, ici, dans le paragraphe précis,
17 effectivement, ça me semble être peut-être un petit
18 peu large, avec l'information que j'ai
19 actuellement, il faudrait que je revalide avec mes
20 équipes pour voir s'il n'y a pas quelque chose qui
21 m'échappe dans le paragraphe au niveau de la
22 granularité que vous amenez ce matin.

23 Q. **[24]** Mais le tout, ça s'inscrit dans l'objectif de
24 bien comprendre exactement ce qui est visé par la
25 demande de traitement confidentiel, puis vu qu'il y

1 a une contestation, c'est d'autant plus important
2 d'être certain de ce qui est visé. Est-ce que ce
3 serait envisageable par engagement de déposer une
4 version dont le caviardage serait peut-être ajusté
5 ou resserré à la pièce B-0058?

6 Me ROXANE NADEAU :

7 Oui, on peut s'engager à réeffectuer l'exercice
8 quitte à le confirmer, mais on va prendre
9 l'engagement de réeffectuer l'exercice.

10 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

11 Merci. Donc, engagement 1 de déposer la pièce
12 B-0058 avec caviardage amendé.

13

14 E-1 (ECG) : Fournir la pièce B-0058 avec
15 caviardage amendé (Demandé par la
16 Régie)

17

18 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

19 R. Est-ce que vous voulez également que le même
20 exercice soit fait pour la B-0059 ou juste la
21 B-0058?

22 Q. **[25]** À ma compréhension, c'est la confidentielle,
23 la B-0059.

24 R. Parf...

25 Q. **[26]** Et bon, dernière question. Je voudrais juste

1 aller à la pièce B-0056 qui est la déclaration sous
2 serment. J'irais au paragraphe 4. Je m'excuse
3 encore, Monsieur le Greffier, de vous faire sauter
4 d'une pièce à l'autre. Donc, ça, c'est la
5 déclaration sous serment dans laquelle on retrouve
6 la demande de traitement confidentielle qui
7 porterait sur le prix, volume, durée [REDACTED]

8 [REDACTED]
9 [REDACTED]

10 On lirait ça au paragraphe 4, admettons.
11 Là, je vais vous faire la lecture. Donc, on lit au
12 paragraphe 4 :

13 Enbridge Gaz Québec dépose également
14 une lettre d'intention de conclure un
15 contrat d'approvisionnement détaillant
16 les caractéristiques contractuelles de
17 celui-ci. Les conditions et
18 caractéristiques suivantes sont
19 notamment énoncées dans ladite pièce :
20 le prix, les volumes projetés.

21 Donc, l'accent est mis sur le prix et les volumes,
22 ici. Au paragraphe 5 :

23 Au surplus, une version modifiée de la
24 pièce EGQ-12, document 1 est déposé
25 afin de refléter les caractéristiques

1 du contrat visé par la présente
2 demande. Les informations contenues
3 dans cette pièce portent sur le calcul
4 du prix moyen de la molécule GSR et
5 les informations ajoutées sont
6 confidentielles, car elles permettent
7 de déterminer les prix de la molécule
8 en les analysant en parallèle avec
9 d'autres informations publiques.

10 Ensuite, je crois que dans la déclaration sous
11 serment, on passe ensuite aux motifs qui appuient
12 la demande.

13 Ils sont de nature stratégique et
14 confidentielle puisqu'ils portent sur
15 les caractéristiques contractuelles
16 dont EGQ demande l'approbation et que
17 cette divulgation pourrait porter un
18 préjudice.

19 Au paragraphe 8, il est question du fait que ça
20 soit de nature stratégique et confidentielle. Là,
21 je voulais juste clarifier, est-ce que la stratégie
22 en soi est visée par la demande de traitement
23 confidentielle par... exemple une inférence de ce
24 paragraphe-là ou c'est vraiment juste les
25 renseignements qui sont visés aux paragraphes 4 et

1 5 de cette déclaration-là?

2 R. Peut-être juste répéter la question, s'il vous
3 plaît?

4 Q. [27] Est-il exact de comprendre que les
5 renseignements visés par la demande de traitement
6 confidentielle sont énoncés aux paragraphes 4 et 5
7 de cette déclaration sous serment là?

8 R. Bien, sur des éléments spécifiques, oui. Mais si je
9 reviens à ce que je vous mentionnais tantôt, c'est
10 qu'on est obligé d'élargir, dans certains cas, la
11 confidentialité de l'information qui est fournie
12 parce qu'on est capable, effectivement, avec
13 l'information publique de retracer certains
14 éléments de façon indirecte, qui doivent être
15 confidentiels.

16 Donc, c'est un peu là-dessus qu'on s'en va
17 vers les paragraphes, par la suite, 5, le
18 paragraphe 8. Donc, il y a de l'information,
19 effectivement, qui doit être caviardée de façon un
20 peu plus large pour être en mesure de préserver des
21 éléments très précis de confidentialité. C'est pour
22 ça, tantôt, je vous disais, puis on a pris
23 l'engagement, on va le regarder à nouveau. J'ai mis
24 aussi le bémol à savoir, parce que moi est-ce que
25 j'ai toute l'information ce matin dans le

1 paragraphe qu'on regardait pour vraiment juste
2 m'engager à redéposer un caviardage allégé, si je
3 peux utiliser le terme.

4 C'est conditionnel aussi à l'information
5 qui pourrait être fournie par mes équipes sur la
6 profondeur de l'information qui doit être diffusée.

7 Q. **[28]** D'accord, merci. Juste un détail, est-ce que
8 vous pourriez juste nous préciser peut-être que
9 c'est à une autre déclaration sous serment? Mais,
10 en fait, je ne l'ai pas trouvée. Il ne semble pas y
11 avoir de référence à la durée dans les déclarations
12 sous serment.

13 R. Bien, c'est quelque chose que j'ai noté tantôt,
14 évidemment, en descendant l'affidavit. Évidemment,
15 je ne vois pas la durée précisément. Ça, ça a
16 soulevé un questionnement, je pensais que c'était
17 votre question, d'ailleurs, qui s'en venait, mais
18 bon, vous êtes allée sur une autre ligne de
19 questions. Mais j'essaie de voir si elle n'est pas,
20 effectivement, la durée n'est pas avec un autre
21 paragraphe, mais je ne semble pas le voir. Donc,
22 c'est un élément de questionnement que j'avais avec
23 mon collègue, pourquoi qu'on n'a pas mis
24 précisément au paragraphe 4 la durée.

25 Q. **[29]** Puis peut-être - je vais vous laisser...

1 Me ROXANE NADEAU :

2 Non, mais je référerais peut-être aussi la Régie à
3 la réponse à la question 1.1.12 de la demande de
4 renseignements soumise par le RTIEÉ qui porte
5 spécifiquement sur la question de la durée.

6 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

7 Q. [30] Donc, la demande s'appuie sur la réponse à la
8 déclaration sous serment. En fait, je ne l'ai pas
9 sous les yeux, mais... de toute façon, j'avais une
10 question qui découlait de cela, également. Dans la
11 déclaration sous serment B-0056, il n'y a pas non
12 plus de mention de la disposition dont on parlait
13 tantôt. Est-ce que c'est aussi un élément qui
14 aurait dû s'y retrouver?

15 R. Bien, je vous dirais que, est-ce que ça aurait pu
16 être plus précis, là, avec l'information que j'ai
17 aujourd'hui, puis le débat, puis les demandes de
18 renseignements que ça a généré, oui. Ma
19 compréhension c'est : quand j'ai signé l'affidavit,
20 pour moi, c'était comme inclus indirectement dans
21 le paragraphe 8, là, qu'on parle de vraiment de
22 stratégie de marché, les sources
23 d'approvisionnement, la négociation avec différents
24 fournisseurs. Pour moi, c'était implicite, puis, il
25 faut se rappeler que dans notre preuve principale,

1 c'est quelques lignes.

2 Donc, c'était vraiment ici que, moi, je le
3 voyais. Donc, là, évidemment, par le fait que ça a
4 soulevé quand même beaucoup de questionnement,
5 beaucoup de demandes de renseignements, avec le
6 recul est-ce qu'on aurait pu être plus précis dans
7 le premier affidavit, là, au dépôt du contrat? Ma
8 lecture c'est oui, la réponse est oui. Mais pour
9 l'instant, je vous dirais que c'est à l'intérieur,
10 notamment, du paragraphe 8, là, de l'affidavit
11 principal qu'on regarde.

12 Q. **[31]** Mais est-ce que ce serait quelque chose
13 d'envisageable, là, de déposer une déclaration sous
14 serment qui viendrait peut-être plus clairement,
15 là, trianguler le...

16 R. Bien, certainement, là, sujet à validation avec mes
17 équipes, mais oui, s'il y a quelque chose qui peut
18 être effectivement plus précis, on va le faire.

19 Q. **[32]** Merci.

20 Me ROXANE NADEAU :

21 Est-ce que c'est un engagement qui est demandé,
22 parce qu'il y a quand même d'autres - pardon -
23 d'autres déclarations qui y font référence pas
24 spécifiquement, là, à celui que vous mentionnez,
25 mais notamment en lien avec les réponses aux

1 demandes de renseignements, là, on y fait
2 explicitement référence à la disposition. On peut
3 prendre l'engagement si c'est nécessaire, mais je
4 pense que les témoins ont fourni aussi les
5 clarifications, là, ce matin.

6 Me MARILOU LEFRANCOIS :

7 Q. **[33]** O.K., bien, ce serait vraiment gentil, là, de
8 prendre la peine d'aller nous les identifier, là,
9 dans les pièces, là. Est-ce qu'on parle, donc, là,
10 on avait la 0056, on s'entendait que ce n'était pas
11 là. Est-ce qu'on pourrait ouvrir la B-0070?

12 R. Mais même si c'était dans un affidavit subséquent,
13 je me questionne, à savoir, est-ce que ça aurait dû
14 être dans l'affidavit principal de façon plus
15 précise, là? Ma lecture c'est oui, là, parce que,
16 je comprends que l'élément, le dossier a évolué,
17 mais ça n'a pas fait en sorte de changer la nature
18 de l'information qui devait être confidentielle,
19 là. Donc, sujet à validation, les autres affidavits
20 devraient aussi être ajustés.

21 Q. **[34]** D'accord. Merci. C'est parce qu'en fait, moi,
22 je comprenais comme quoi le B-0070 s'appliquait au
23 DDR, puis vu qu'il y a des pièces directement qui
24 sont énoncées là-dedans, je me demandais si la
25 pièce dont on a parlée se retrouvait à tomber dans

1 un vide, là, t'sais. D'ailleurs, personnellement,
2 j'avais pas vu de référence à ça dans les autres
3 déclarations sous serment, mais, je pense que c'est
4 peut-être plus... ça va être plus simple de juste
5 prendre un engagement, là. C'était juste,
6 engagement 2 de fournir une déclaration sous
7 serment à l'appui de la demande d'ordonnance de
8 traitement confidentiel, complétant les éléments
9 soulignés comme manquants lors de l'audience. Est-
10 ce que ça aurait du sens?

11 Me ROXANE NADEAU :

12 Mais je me questionne juste sur l'opportunité de
13 faire ça, dans la mesure où la déclaration sous
14 serment remplace généralement un témoignage, quand
15 le témoin n'est pas là pour déclarer sous serment.
16 Les témoins sont là, et témoignent en ce moment
17 sous serment. Donc, est-ce que c'est nécessaire
18 dans ce contexte-là? Les témoins confirment que ça
19 vise, finalement, aussi la pièce initiale EGQ,
20 document 1, pas 1.1, là, ça, c'est le Term Sheet.
21 Donc, j'ai pas d'enjeu de le faire, mais je me
22 questionne sur l'opportunité de le faire, dans la
23 mesure où les témoins sont là et témoignent sous
24 serment, à l'effet de la confidentialité de cette
25 pièce-là, qui par ailleurs, a été déposée

1 confidentiellement également, là, d'emblée.

2 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

3 Peut-être que je laisserais la formation décider si
4 elle est satisfaite, là, des explications, là. Mais
5 en fait, moi, c'était surtout le fait de bien
6 trianguler qu'est-ce qu'on voulait dire par la
7 disposition, là. Ça aurait été plus plaisant d'y
8 avoir accès, là.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Mais on n'insistera pas. Je pense que le témoignage
11 parle de lui-même.

12 Me ROXANE NADEAU :

13 Merci.

14 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

15 Q. [35] Juste un instant. Oui, donc juste pour
16 confirmer, vous nous confirmez qu'il y a bien la
17 durée. Donc ça, ça a été énoncé verbalement, les
18 volumes. Ça, c'était clair, le prix. Et la demande
19 qui porte sur la disposition, c'est dans la mesure,
20 ce que vous avez énoncé aujourd'hui, là, nous
21 permet de bien cerner la totalité de la demande qui
22 se rapporte à la disposition et à la stratégie,
23 tous les aspects stratégiques, selon vous, ça a été
24 complet dans votre témoignage aujourd'hui, là?

25 R. Oui, je le confirme.

1 Q. [36] Merci beaucoup. Ça met fin à mes questions.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Est-ce que la formation a des questions?

4 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

5 M. SAMY GENNAOUI :

6 Q. [37] Oui. Peut-être une question. Bonjour, Monsieur
7 Tremblay et Monsieur Kadiri Diaz. J'aimerais que
8 vous élaboriez un peu sur l'aspect de
9 confidentialité requise en ce qui concerne les
10 volumes et les prix. De ce que je comprends du
11 témoignage de monsieur Kadiri Diaz, vous avez
12 mentionné que la préoccupation est surtout liée aux
13 différents fournisseurs pour leur cacher
14 l'information spécifique de chacun des contrats,
15 pour pas qu'il y ait des détails des autres
16 contrats, étant donné que vous avez une poignée de
17 fournisseurs seulement. « Poignée », le mot est
18 généreux, une petite poignée de fournisseurs.

19 Je comprends que les prix... les prix
20 moyens et publics puis les volumes totaux sont
21 publics aussi. Donc, logiquement, un fournisseur
22 quelconque, un fournisseur X qui connaît son propre
23 prix, son propre volume serait capable de dériver
24 le prix moyen et le volume qui a été contracté avec
25 les autres fournisseurs.

1 Donc, ma question c'est : en quoi est-ce
2 que c'est plus préjudiciable que les fournisseurs
3 aient accès au détail des autres contrats en ce qui
4 concerne le prix et le volume, alors qu'ils ont
5 déjà accès au volume total, puis ils peuvent
6 dériver le volume total puis le prix moyen des
7 autres fournisseurs qu'eux-mêmes?

8 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

9 R. Bien, pour ce qui est du prix c'est vraiment
10 évidemment le fournisseur qui a un enjeu de
11 divulguer son prix à lui, ça, je pense que ça a été
12 bien exprimé. Au niveau... effectivement, ce que le
13 fournisseur ou d'autres fournisseurs pourraient, à
14 travers nos différentes pièces, notamment les
15 pièces tarifaires, là, qui vient déterminer le coût
16 de nos approvisionnements en GSR, évidemment par la
17 suite les prix, le prix du GSR, mais est-ce qu'ils
18 peuvent être en mesure de faire certains calculs?

19 Bon, évidemment, si t'as un seul
20 fournisseur, ce qui était le cas au début, puis
21 t'as un seul fournisseur avec un prix moyen, ça
22 devient évidemment le prix du fournisseur. Donc,
23 plus difficile à caviarder. Là, on avait quand même
24 d'autres, deux fournisseurs qui étaient dans notre
25 portefeuille. Là, on rajoutait évidemment un

1 contrat. Et là, c'est pour ça qu'on a élargi la
2 confidentialité de la pièce au dossier tarifaire où
3 est-ce qu'on vient présenter l'ensemble des calculs
4 du coût moyen et qu'on venait divulguer, sans
5 divulguer l'information par fournisseur, mais
6 évidemment, par différence, on était capable de
7 voir qu'on ajoutait [REDACTED] à
8 notre inventaire global, puis que ça baissait le
9 prix de vingt-huit dollars et quatre-vingts (28,80)
10 à vingt-cinq quarante et un (25,41), puis que ça
11 avait effectivement, par différence, on pouvait
12 calculer le taux.

13 Maintenant, est-ce que d'autres
14 fournisseurs... est-ce que StormFisher pourrait
15 connaître le prix d'un autre contrat qui est avec
16 nous? Il faudrait que je fasse l'exercice. Mais on
17 a quand même caviardé beaucoup d'information à
18 cette étape-ci. Est-ce qu'il pourrait, à partir du
19 début? Bon, évidemment, [REDACTED] est avec nous
20 depuis quand même un certain temps aussi, là, donc
21 au début c'était notre seul fournisseur. C'est
22 peut-être possible, là, mais on essaie justement
23 des fois d'être un petit peu plus large, peut-être
24 des fois un peu trop généreux, mais on essaie de
25 couvrir ces possibilités-là pour minimiser

1 l'information qu'on peut rendre publique.

2 Ça fait que c'est pour ça que si vous
3 regardez juste l'évolution de la pièce sur le coût
4 moyen, on caviardait beaucoup moins dans notre
5 dépôt initial de notre dossier tarifaire versus à
6 partir du moment où est-ce qu'on a remis la pièce
7 du prix à jour avec le nouveau contrat parce que,
8 là, effectivement, d'autres fournisseurs pouvaient,
9 par différences de calculs, retrouver la quantité
10 et aussi son prix.

11 Q. [38] Donc, si c'est possible de dériver le prix
12 puis le volume, mais avec un certain effort puis
13 d'aller chercher l'information. Ce que vous
14 cherchez, pour protéger votre fournisseur, c'est de
15 ne pas dévoiler directement le prix, si je
16 comprends bien?

17 R. Je vous dirais que pour ce contrat-là en
18 particulier, c'est sûr que là, quand on a regardé
19 les pièces puis qu'on les a ajoutées à la quantité,
20 puis qu'on voyait l'évolution de notre coût moyen
21 puis de notre prix pour deux mille vingt-six
22 (2026), bien, là, évidemment, l'information pouvait
23 être calculée très facilement. Puis là, on
24 dévoilait le prix de la transaction avec
25 StormFisher. Puis évidemment, ça, le prix est

1 vraiment confidentiel dans les caractéristiques
2 puis éventuellement le contrat qu'on va finaliser
3 avec lui dans les prochaines semaines, si vous nous
4 donnez l'autorisation, mais le prix est
5 confidentiel. Donc là, c'est vraiment qu'on...
6 c'est pour ça qu'on a élargi la confidentialité
7 pour éviter, justement, de dévoiler le prix de
8 StormFisher dans le marché, parce que, ça, c'est
9 une information qu'on doit protéger.

10 La quantité, bien, évidemment c'est
11 important aussi pour nous, là, parce que par la
12 quantité, bien, les gens peuvent voir aussi
13 l'ensemble de notre portefeuille, puis s'ils
14 connaissent les quantités, bien, évidemment, ils
15 sont capables de faire un calcul peut-être un petit
16 peu plus poussé, les autres fournisseurs, pour
17 voir... ou le StormFisher pourrait être capable de
18 voir les prix des autres fournisseurs.

19 C'est un peu l'enjeu qu'on a, c'est ce
20 qu'on a dit dès l'entrée de jeu, on a quand même
21 une poignée de fournisseurs, très peu. Donc, il
22 faut être le plus prudent possible. On essaie
23 d'éviter de dévoiler de l'information de façon,
24 évidemment, directe, plus simple, mais directe
25 aussi, dans la mesure du possible.

1 Q. [39] Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 Q. [40] Bonjour, Sylvie Durand pour la Formation. Vous
4 avez parlé d'information indirecte. Est-ce que
5 c'est à ça que vous faites référence, là, qu'on
6 peut, en tenant compte du nombre de joueurs qui est
7 très faible, qu'on peut déduire? C'est à ça que
8 vous faites référence?

9 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

10 R. Exactement. Bien, évidemment, si on caviarde le
11 prix dans un contrat, bien, dans une demande devant
12 vous, c'est simple. Mais là, évidemment, dans des
13 pièces tarifaires, si on est capable effectivement,
14 rapidement, en regardant une pièce qui a déjà été
15 déposée, une pièce révisée avec un ajout de
16 contrat, un impact sur le prix moyen du
17 portefeuille, évidemment on peut trouver le prix.

18 Aussi, la durée... Aussi, c'est pour ça,
19 tantôt, je disais : la durée, pour moi, c'est
20 inclus. De façon plus globale, est-ce qu'on aurait
21 pu être plus précis puis mentionner la durée? Je
22 pense que oui, là. C'est ce que je vous ai
23 mentionné. Mais elle est quand même là parce que
24 quand on regarde les tableaux, on voit que c'est un
25 contrat de [REDACTED] pour [REDACTED]

1 On est capable avec les quantités de voir quand
2 même... on ne caviarde pas l'information un petit
3 peu plus large. On est capable de voir l'évolution
4 du portefeuille, puis par différence, on est
5 capable de trouver que c'est un contrat [REDACTED]
6 parce qu'on a déjà une pièce qui a déjà été déposée
7 quelques semaines avant ou quelques mois avant.
8 Puis là, on redépose une pièce. Donc, on est
9 capable de voir que la quantité, elle a un impact
10 d'uniquement [REDACTED] sur le portefeuille. Ça fait que
11 c'est pour ça qu'on a élargi la confidentialité de
12 certaines pièces.

13 Q. [41] Maintenant sur la nuance. Je veux juste être
14 sûre que j'ai bien compris. En fait, la
15 disposition, la stratégie générale qui ne nomme
16 aucun fournisseur, aucune quantité, aucun prix à
17 savoir la possibilité, comme vous le dites,
18 d'optimiser ou de revendre, ça, ce n'est pas
19 confidentiel tant et aussi longtemps qu'on ne peut
20 pas y associer un fournisseur, un contrat, un prix?
21 Est-ce que ma compréhension est bonne?

22 R. Vous me permettez de vous redemander votre
23 question, s'il vous plaît?

24 Q. [42] Oui. Je veux juste être sûre...

25 R. Oui, oui.

1 Q. [43] ... que je saisis bien. En fait, dans la
2 disposition de la stratégie, il y a la stratégie
3 générale. Bon, on peut acheter, revendre,
4 optimiser. Ça, c'est comme la stratégie générale.
5 J'appelle ça comme ça. Ce que vous demandez qui
6 soit confidentiel dans la disposition, c'est de
7 dire, je donne un exemple : EGQ a acheté... a
8 revendu [REDACTED]
9 gigajoules [REDACTED] à un prix... Ça, c'est vraiment
10 taggé, mais par exemple vous pourriez et dire ça,
11 ce ne serait pas confidentiel : EGQ a revendu une
12 capacité - caviardé - provenant de tel... le
13 fournisseur - caviardé - et a pu optimiser le coût
14 de GSR de l'ensemble de la clientèle à un montant
15 de... je dis n'importe quoi, vingt-sept dollars par
16 gigajoule (27 \$/GJ), puis ça, ça ne serait pas
17 caviardé.

18 Donc, on aurait le volume, la transaction,
19 le fournisseur impliqué dans la transaction,
20 puis... mais le reste pourrait ne pas être
21 caviardé. Est-ce que ma compréhension est bonne?

22 R. C'est difficile à ce moment-ci d'être très
23 affirmatif sur une éventuelle revente, quelles
24 seraient les informations qu'on voudrait
25 confidentielles. Évidemment, ça va dépendre un

1 petit peu aussi de comment la transaction va avoir
2 été faite, qu'est-ce que les parties vont demander.

3 C'est sûr qu'une fois que la transaction
4 est faite, on peut peut-être avoir un petit peu
5 plus d'informations disponibles, mais oui.
6 Aujourd'hui, c'est ce qu'on ne veut pas qu'il soit
7 public. C'est qu'on vous demande d'être... d'avoir
8 la possibilité de revendre une quantité d'un
9 fournisseur particulier, mettons [REDACTED] d'un
10 contrat particulier.

11 Là, après ça, une fois que la transaction,
12 mettons qu'on ferait une transaction durant l'année
13 deux mille vingt-six (2026), là, on va voir
14 effectivement comment cette information-là va être
15 rendue, va être rapportée à la Régie, notamment,
16 probablement dans un rapport annuel et on va voir
17 quelle information va être disponible, mais c'est
18 sûr que si on revend une quantité, cent mille
19 gigajoules (100 000 GJ), il va falloir faire
20 attention aussi, même si on veut que le prix soit
21 confidentiel.

22 Bien, évidemment, on va voir l'évolu...
23 l'impact sur le coût moyen en cours d'année de
24 notre portefeuille réel d'approvisionnement.
25 Effectivement, c'est difficile pour moi de me

1 prononcer, mais certaines informations seraient
2 assurément confidentielles, oui.

3 Q. [44] Mais je vous donne un exemple, dans la mesure
4 où la Régie dirait : « La Régie approuve que EQO
5 revende des capacités d'un contrat à un prix... »
6 Que ce soit général comme ça, il n'y a rien de
7 confidentiel là-dedans. Aussitôt qu'on vient
8 chercher des spécificités d'un fournisseur, d'un
9 prix, d'une quantité, d'une durée. C'est là que ça
10 devient confidentiel.

11 R. Oui. Je reviendrai tantôt par contre sur... Notre
12 demande est un petit peu plus large [REDACTED]

13 [REDACTED]
14 [REDACTED]

15 Q. [45] Des contrats.

16 R. C'est ça, donc ce qu'on vous demande, c'est être en
17 mesure de revendre [REDACTED]

18 [REDACTED] mais ce n'est pas précisément [REDACTED]

19 [REDACTED]

20 [REDACTED]. Ça fait que ça,
21 je pourrai y revenir tantôt dans mon témoignage
22 principal.

23 Q. [46] Puis l'autre chose que je vois, c'est que bon,
24 dans la demande qu'on traite, dans la présente
25 audience aujourd'hui, il y a l'approbation du

1 contrat et il y a l'approbation des dispositions,
2 puis là, en tout cas, ce que j'ai compris de ce que
3 vous avez dit tantôt, c'est que des fois c'est
4 facile de faire [REDACTED]
5 [REDACTED], alors que ça pourrait être
6 deux demandes complètement distinctes, [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 [REDACTED], mais ça
9 aurait pu être fait de façon distincte [REDACTED]
10 [REDACTED] mais que
11 ça peut être un contrat ou des contrats [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED].

14 R. Exact. Donc, si vous restez générale dans votre
15 décision...

16 Q. [47] On n'est pas obligé de caviarder.

17 R. ... il n'y en aura pas d'enjeu. Puis effectivement,
18 on a amené cette notion-là de disposition [REDACTED]
19 [REDACTED]. On
20 aurait pu effectivement détacher les deux,
21 c'est-à-dire demander un contrat à la Régie avec
22 des quantités et des prix, et dans le dossier
23 tarifaire, quoiqu'on est dans le dossier tarifaire,
24 ici, mais bon, ça aurait pu être une pièce, une
25 demande à part de dire : bien, évidemment, en

1 raison de notre portefeuille, l'optimisation, on a
2 des contrats avec des fournisseurs qui,
3 effectivement, ont été conclus à des prix plus
4 élevés que ce qu'on voit dans la marché, donc on
5 voit des possibilités d'optimisation de nos coûts
6 d'approvisionnement. Puis là, on vous aurait fait
7 une proposition qui aurait pu être, effectivement,
8 être comme deux preuves, deux dossiers dans la même
9 cause tarifaire, mais dans deux preuves. Je ne sais
10 pas le terme autre que je peux utiliser.

11 Donc, si on avait fait, effectivement, une
12 proposition plus large de revente de capacité, [REDACTED]
13 [REDACTED]
14 [REDACTED]. T'sais, on l'aurait identifiée une
15 capacité, [REDACTED]
16 maximum de revente possible. Puis vous auriez rendu
17 une décision plus globale. Puis peut-être préciser,
18 on a effectivement un petit peu ajusté entre la
19 preuve principale [REDACTED]

21 [REDACTED]. Quand on est allé en demande de
22 renseignements de votre part, de la Régie, on est
23 venu expliquer que, justement, ce n'était pas
24 [REDACTED], mais [REDACTED]
25 [REDACTED] pour optimiser l'ensemble de nos

1 contrats. Donc on est venu le spécifier. Un
2 instant.

3 Bien, c'est ça, peut-être petite précision,
4 on a aussi amené cette notion-là de revendre [REDACTED]
5 [REDACTED] comme je vous dis, ça aurait pu être
6 deux dossiers distincts, mais sans ce contrat qui
7 est devant vous, on n'aurait probablement pas fait
8 la proposition, parce que là on a un prix plus
9 autour de vingt-neuf dollars (29 \$). Ça fait que
10 c'est sûr que les possibilités d'optimisation ne
11 seraient pas au rendez-vous. Avec un contrat qui
12 nous permet d'avoir un prix plus bas, on rentre
13 dans une zone où est-ce qu'on pourrait
14 effectivement voir à optimiser nos
15 approvisionnements, surtout si on est en mesure de
16 conclure de nouveaux contrats à plus bas prix dans
17 le futur, dans une gestion de notre inventaire,
18 aussi, qu'on pourra effectivement revenir un petit
19 peu plus tard dans la preuve principale.

20 Q. **[48]** Merci. Je n'aurai pas d'autres questions.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Q. **[49]** Oui. L'article 30 nous permet de restreindre
23 la publication d'informations, notamment au niveau
24 de la confidentialité, on parle de l'intérêt
25 public. J'aimerais ça vous entendre. Parce que vous

1 avez mentionné que vous, vous vouliez avoir un
2 élément stratégique dans le pouvoir de disposer ce
3 contrat-là, mais quel est l'intérêt public plus
4 global? Parce qu'il est certain que, pour un
5 producteur, en vous vendant une quantité de GSR à
6 un prix intéressant, forcément qu'il doit
7 s'attendre que vous allez faire des dispositions.
8 Donc, dans quel contexte que l'intérêt public
9 ferait en sorte que, [REDACTED], la
10 disposition comme telle devrait être gardée
11 confidentielle pour maintenir votre avantage
12 stratégique d'acquisition future? Peut-être le
13 préciser pour qu'on puisse le cadrer avec l'article
14 30.

15 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

16 R. Bien, c'est sûr que pour nous, l'intérêt public,
17 comme distributeur, c'est beaucoup nos clients, là.
18 Donc, notre objectif, c'est d'avoir des coûts, un
19 portefeuille d'approvisionnements le plus bas
20 possible dans un optique de réduction des gaz à
21 effet de serre. Donc, c'est sûr que la réduction
22 des gaz à effet de serre, pour nous, c'est
23 d'intérêt public, ça fait partie de plusieurs
24 politiques gouvernementales où est-ce qu'on doit
25 effectivement réduire notre empreinte. Dans ce

1 contexte-là, est-ce que l'intérêt public serait
2 bien desservi si l'ensemble des informations de nos
3 contrats, autant au niveau de l'achat ou de la
4 revente? Notre lecture du marché, c'est non. Ce
5 n'est pas un marché qui est très liquide, c'est un
6 marché - là, j'adresse certains éléments, peut-être
7 que ma présentation tantôt sera un peu allégée -
8 mais c'est un marché qui est un marché de gré à
9 gré, il n'y a pas un marché, il n'y a pas une
10 bourse de GSR. Donc, c'est un marché qui est plus
11 liquide. C'est un marché de gré à gré. Donc, toute
12 information évidemment qui est connue peut
13 effectivement nuire à l'intérêt public, à notre
14 décarbonation, à notre clientèle en ayant des
15 contrats évidemment à plus fort prix. Donc, là,
16 évidemment, pour nous, c'est un enjeu.

17 Puis il y a vraiment une asymétrie
18 d'informations dans le marché qu'on veut garder à
19 notre avantage à nous. On veut effectivement être
20 capable de conclure des contrats au plus bas coût
21 possible pour être en mesure évidemment de réduire
22 nos GES le plus rapidement possible, puis de
23 respecter nos différentes obligations, notamment
24 les règlements de livraison, de distribution de
25 GSR.

1 Donc, c'est vraiment dans ce contexte-là,
2 nous, qu'on voit l'intérêt public qui est bien
3 servi justement quand on... on a quand même... on
4 peut garder une certaine asymétrie d'informations à
5 notre avantage à nous pour être en mesure
6 d'avoir... de mettre la main sur des contrats au
7 meilleur prix possible.

8 Q. [50] J'aurais peut-être d'autres lignes de
9 questions, mais j'attendrai votre présentation. Vu
10 qu'on est dans le cadre de la confidentialité, moi,
11 je n'aurais plus d'autres questions. O.K.

12 Donc, si vous voulez bien, nous allons
13 prendre une pause. Et ensuite nous enchaînerions
14 immédiatement pour la suite du dossier. Ah! Non,
15 j'oubliais. Excusez! Je vous oubliais, Maître
16 Neuman.

17 Me ROXANE NADEAU :

18 C'est ce que j'allais dire, peut-être que maître
19 Neuman...

20 LE PRÉSIDENT :

21 C'est parce qu'on a pris beaucoup plus de temps que
22 je ne l'avais prévu. Donc, Maître Neuman, êtes-vous
23 disponible et prêt à prendre le relais?

24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui, tout à fait. Je vous remercie beaucoup,

1 Monsieur le Président. Bonjour, Monsieur le
2 Président, Madame et Monsieur les régisseurs.

3 Q. [51] Peut-être que pour nous orienter, il y a un
4 document qui a été déposé ce matin et qui regroupe
5 les différentes choses dont j'ai besoin pour vous
6 faire part de mes représentations, qui est censé
7 être la pièce confidentielle, C-RTIEÉ-0017. Comme
8 nous n'avons pas d'alerte, nous ne recevons pas
9 d'alerte pour savoir si ça a été déposé, si ça a
10 été reçu sur le SDÉ, que je vais vous montrer, qui
11 est une lettre d'aujourd'hui, le trois (3)
12 décembre. Est-ce que vous l'avez déjà reçue? Est-ce
13 que c'est déjà sur le... Bien, ce n'est pas le SDÉ,
14 mais en tout cas la partie confidentielle du site
15 web auquel vous avez accès? Parce que je vais me
16 référer à cette pièce puisqu'elle contient en
17 annexe à la fois ce qui fait l'objet d'un
18 caviardage ou pas, et enfin l'ensemble de mes
19 représentations que j'ai à vous faire maintenant
20 sur la confidentialité. Est-ce que vous avez bien
21 cette pièce-là?

22 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

23 R. Non, Maître Neuman, je vous le confirme.

24 Q. [52] Vous ne l'avez pas encore?

25 R. B-0016?

1 Q. **[53]** 17. C'est une lettre datée d'aujourd'hui.

2 R. 17?

3 Q. **[54]** Oui, 17. Une lettre datée d'aujourd'hui qui a
4 été déposée de façon confidentielle aujourd'hui et
5 qui comporte en annexe nos représentations, y
6 compris à la fin il y a une section qui est la
7 section 3, qui est l'objet de mes propos
8 maintenant.

9 LE GREFFIER :

10 Maître Neuman, juste pour vous aviser qu'on a bien
11 une pièce C-RTIEÉ, mais c'est 0016. On n'a pas de
12 0017 actuellement sur le SDÉ. La pièce donc 0016,
13 c'est intitulé « Liste des extraits des
14 représentations du RTIEÉ dont EGQ souhaite le
15 caviardage ». Est-ce que ce serait celle-ci quand
16 même?

17 Q. **[55]** C'est celle-là. Je m'excuse. Il a dû y avoir
18 une confusion de numéro. Je m'en excuse. Donc,
19 c'est bien cette pièce que je vous invite... en
20 fait que je suis en train de vous projeter. Enfin,
21 je ne suis pas encore en train de vous la projeter,
22 mais je vais vous la projeter dans un instant.

23 Me ROXANE NADEAU :

24 Je voulais juste clarifier. Est-ce que le document,
25 vous parlez du document qui vous a été envoyé...

1 qui est le caviardage de votre preuve? C'est quoi
2 le document en question? Est-ce que vous nous
3 l'avez fait parvenir? Parce que, moi, je n'ai pas
4 de...

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 O.K. C'est vrai, vous ne l'avez pas parce que...
7 O.K. Bien, écoutez, je vais... Je peux la faire
8 parvenir maintenant. O.K. Je vais juste la décrire.
9 Il s'agit d'une lettre d'une page de notre part qui
10 dit qu'on a reçu... on a bien reçu de votre part.
11 Et je vous remercie beaucoup, Maître Nadeau. Vous
12 nous avez envoyé une version surlignée de nos
13 représentations. Et ces surlignements sont les
14 aspects que vous souhaitez caviarder de nos
15 représentations. Et j'ai couvert ça d'une lettre
16 d'une page disant qu'on est en désaccord pour... Ça
17 prend quelques lignes. Et je voudrais en parler
18 aussi aujourd'hui.

19 Mais je projette ce document unique parce
20 que, également, il y a un chapitre sur la
21 confidentialité qui correspond à ce que j'avais
22 déjà l'intention de... ce dont j'avais déjà
23 l'intention de vous faire part de toute façon sur
24 les sujets qui viennent d'être abordés. Donc, je...
25 donc, je peux... attendez.

1 Me ROXANE NADEAU :

2 Je voudrais juste m'assurer que... parce qu'en
3 début d'audience, on a convenu que la question du
4 caviardage de la preuve serait traitée à la fin de
5 la journée suivant la décision du banc sur la
6 confidentialité. Au besoin, on redéposerait une
7 autre version. Là, on semble revenir avec ça, je
8 suis un petit peu perplexe, là, par rapport à ce
9 que mon confrère...

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Non, excusez-moi, ce n'est pas ça, c'est que
12 dans... Cette pièce a la... la très grande... le
13 très grand avantage de contenir notre mémoire au
14 complet, notre représentation au complet. Donc,
15 dans ces représentations au complet, il y a ce dont
16 je souhaite traiter sur le prix, le volume, la
17 durée et d'autres éléments qui se trouvent déjà
18 écrits là. Donc, c'est pour ça que je souhaite
19 projeter cette pièce-là en ce moment, parce que
20 c'est déjà... c'est déjà là.

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Mais, on peut utiliser la version confidentielle,
23 là, qui a été déposée. Tout le monde ici, on est à
24 huis clos, donc...

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 O.K. Il n'y aura pas...

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Donc, il n'y a pas d'enjeu à procéder avec la
5 version confidentielle.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Bien, c'est effectivement la version... cette
8 version confidentielle, c'est effectivement cela.
9 Bien écoutez, je le projette... je le projette en
10 ce moment. Est-ce que vous voyez, c'est le... c'est
11 le chapitre 3 de notre... de nos représentations.
12 Donc, vous l'avez à la fois... ça a été à la fois
13 déposé, je pense que c'était hier ou avant... hier
14 ou avant-hier. Et, en plus, ça a été redéposé
15 aujourd'hui avec votre caviardage proposé, mais on
16 en traitera quand la Régie sera prête à en traiter.
17 Donc, est-ce que vous... est-ce que la Régie a
18 ce... est-ce que le projet... le partage de
19 documents fonctionne en ce moment? Est-ce que la
20 Régie l'a?

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui, oui.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 D'accord. D'accord. Donc, attendez un instant. O.K.

25 Donc, simplement nos représentations, brièvement.

1 Donc, quant au prix, nous sommes tout à fait
2 d'accord à ce qu'il soit confidentiel, c'est le
3 paragraphe 30 de nos représentations. Au paragraphe
4 31, il y a une coquille qui, j'espère, n'a pas
5 apporté de confusion. Le mot « prix » est répété de
6 nouveau, c'était une erreur cléricale, il faut lire
7 « durée » et « volume ». Parce que le prix a déjà
8 été traité au paragraphe 30.

9 Donc, quant à la confidentialité demandée
10 pour la durée et le volume, nous nous inquiétons
11 d'effets cumulatifs qui résultent de la
12 confidentialité systématique de telles informations
13 pour les différents contrats d'approvisionnement en
14 GSR d'EGQ et nous soumettons qu'il y a un intérêt
15 public, ce dont il a été fait mention il y a un
16 instant, à ce que le public puisse connaître l'état
17 du bilan des approvisionnements en GSR du
18 distributeur réglementé qu'est EGQ.

19 Et comparativement, nous notons qu'Énergir
20 publie bel et bien le bilan de ses
21 approvisionnements en GSR, incluant ses volumes
22 totaux. Et attendez un instant, je vous montre donc
23 la pièce d'Énergir qui se trouve dans hyperlien,
24 c'est celle-là. Donc, on voit qu'Énergir publie
25 ces... Attendez. Est-ce que vous avez bien la pièce

1 d'Énergir en ce moment sur votre écran?

2 LE PRÉSIDENT :

3 Oui.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Est-ce que la Régie a bien?

6 LE PRÉSIDENT :

7 Oui, je vous le confirme.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 D'accord. O.K. Donc, dans l'hyperlien mène à ce
10 document-là, où on voit qu'il y a les volumes
11 totaux pour chacune des trois années des différents
12 GSR qu'ils soient en territoire ou hors territoire,
13 approuvés ou non encore approuvés. Donc, le total
14 est fourni par Énergir.

15 Par contre, si on regarde ce qu'EGQ a
16 déposé... et la formation tout à l'heure, il me
17 semble, a cru par erreur que la quantité totale...
18 que la quantité totale de GSR de Enbridge...
19 attendez un instant. Est-ce que vous avez la pièce
20 de EGQ en ce moment?

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui, je vous le confirme.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui. D'accord. Donc, la quantité totale de GSR
25 n'est pas publique. Le prix moyen, oui, il est

1 public, mais pas la quantité totale de GSR. Et
2 donc, que ce soit pour deux mille vingt-six (2026)
3 ou n'importe quelle autre année future. Donc, notre
4 inquiétude... et on comprend tout à fait la crainte
5 d'EGQ et nous ne sommes pas dogmatiques. Nous
6 comprenons qu'étant donné la petite quantité de
7 fournisseurs de GSR, peut-être qu'EGQ craint que si
8 elle publiait la quantité totale, eh bien, il
9 serait plus facile de faire des opérations qui
10 permettraient, en comparant ce genre de tableaux
11 d'une année à l'autre, d'identifier le volume et la
12 durée de chacun des contrats.

13 Je comprends ça, et effectivement, il y a
14 ce risque-là, mais l'effet d'intérêt public est le
15 suivant. C'est qu'on a une obligation réglementaire
16 adoptée par le gouvernement qui précise que
17 certains volumes minimaux de GSR doivent être
18 livrés chaque année par chacun des deux
19 distributeurs gaziers. Et le public ne peut pas
20 savoir où on en est dans l'atteinte de cette
21 obligation réglementaire.

22 Et si la tendance se maintient, ça voudrait
23 dire qu'à mesure que l'obligation réglementaire va
24 augmenter, cinq pour cent (5 %), sept pour cent
25 (7 %), dix pour cent (10 %), le public ne saura

1 toujours pas où on en est. Est-ce qu'on est proche?
2 Est-ce qu'on est en train... Est-ce qu'on le
3 dépasse? Est-ce qu'on le dépasse de beaucoup? Et
4 est-ce qu'on le dépasse de beaucoup? Surtout qu'EGQ
5 envisage corporativement de se fixer des objectifs
6 beaucoup plus élevés, d'aller plus loin que
7 l'obligation réglementaire.

8 Donc, en fait, je m'en remets un peu à
9 votre appréciation, votre arbitrage, Madame et
10 Messieurs les Régisseurs. Est-ce qu'il y aurait un
11 moyen de faire autrement? Est-ce qu'il y aurait un
12 moyen de divulguer la quantité totale annuelle qui
13 est satisfaite par les approvisionnements existants
14 pour que le public puisse suivre cela? Donc, il y a
15 un arbitrage à faire et, en tout cas, quant à nous,
16 nous souhaiterions que vous fassiez l'arbitrage
17 dans le sens de divulguer cette quantité totale.

18 Et j'attire votre attention sur un autre.
19 aspect. Dans le plan d'approvisionnement d'EGQ qui
20 a été déposé le trente et un (31) juillet deux
21 mille vingt-cinq (2025)... Est-ce que vous l'avez
22 en ce moment sur votre écran?

23 LE PRÉSIDENT :

24 Oui, je vous le confirme.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui? D'accord. Donc, il est dit, mais il n'y a pas
3 plus de détails que ça, donc :

4 À ce jour, EGQ possède la totalité des
5 besoins nécessaires en GSR pour
6 couvrir ses obligations pour
7 l'année 2026, autant en vertu du
8 règlement actuel que selon les cibles
9 prévues dans la stratégie de
10 décarbonation.

11 Que l'on trouve dans un autre dossier qui est le
12 R-4292. Donc, on a cette information. On sait que
13 c'est égal ou supérieur, mais on n'a pas le
14 chiffre. Donc, c'est à vous, Madame et Messieurs
15 les Régisseurs de voir est-ce que ça suffit comme
16 information de dire : ça y est, on la satisfait? Ou
17 est-ce que le chiffre exact devrait être public
18 comme il l'est pour Énergir? Mais je comprends
19 qu'Énergir a beaucoup plus de fournisseurs de GSR
20 que EGQ.

21 Il me semblait aussi, mais je suis
22 peut-être dans l'erreur, qu'il y avait à quelque
23 part une information publique selon laquelle les
24 besoins nécessaires en GSR étaient déjà satisfaits,
25 même jusqu'à l'année [REDACTED]

1 Nous croyions avoir vu cette information et c'est
2 pour ça que nous avions prévu, dans notre preuve,
3 écrire cela que les besoins sont déjà satisfaits
4 jusqu'à l'année [REDACTED] Mais
5 EGQ nous a demandé de caviarder ça, au moins de, si
6 je comprends bien, caviarder... bien, caviarder...
7 Attendez, je vais voir qu'est-ce qu'ils nous
8 demandent de caviarder.

9 Me ROXANE NADEAU :

10 En lien avec ce qui est demandé d'être caviardé,
11 là, je vois le document à l'écran, il y a peut-être
12 des ajustements à faire. Moi, j'ai fait ça tard
13 hier soir. Mon collègue peut en attester. Je l'ai
14 envoyé tard hier soir, mon courriel. Et je m'en
15 excuse, là, on fait ce qu'on peut dans les temps
16 qui sont impartis, puis il y a eu aussi plusieurs
17 dans les éléments qui se sont passés dans les
18 derniers jours. Donc, on va revalider ça, mais
19 cette question-là pourrait être traitée en fin de
20 journée, comme je disais, puis dans les pauses on
21 pourra également s'en parler.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Oui, c'est ça. Donc, nous avons indiqué dans notre
24 mémoire, notre preuve que les besoins sont déjà
25 comblés jusqu'en [REDACTED] par

1 ces contrats existants. C'est l'ensemble du segment
2 que EGQ souhaite caviarder. Donc, il me semble
3 que... au moins, je viens de le montrer, au moins
4 on sait qu'ils sont déjà comblés jusqu'en deux
5 mille vingt-six (2026).

6 Je n'ai pas réussi à trouver l'information
7 publique sur laquelle EGQ aurait révélé qu'ils le
8 sont jusqu'en [REDACTED] Donc,
9 comme je vous dis, ce n'est pas... peut-être que
10 c'est dans une information publique, peut-être que
11 non. Donc, si ça ne l'est pas, je m'en excuse et
12 évidemment, l'année [REDACTED]
13 serait caviardable, mais peut-être que ça a déjà
14 été publié et ça, je n'ai pas eu le temps dans le
15 court délai de vérifier si c'était déjà une
16 information publique.

17 Et donc, pour ce qui est du reste. O.K. Le
18 nom du fournisseur a été révélé et l'éventail des
19 cibles possibles de ce fournisseur, ce qui
20 m'amène... Nous avons par précaution - donc, je
21 suis au paragraphe 32 de notre rapport - caviardé
22 un document, enfin, déposé de façon confidentielle
23 un document qui indiquait que le nom du
24 fournisseur, mais ce n'était pas exactement le même
25 nom, il y avait... le nom corporatif était une

1 compagnie inactive et nous n'avions pas dévoilé ça
2 parce que ça aurait pu avoir pour effet de dévoiler
3 le nom exact du fournisseur que l'on croyait à
4 l'époque confidentiel. Mais depuis ce temps-là EGQ
5 a confirmé le nom exact du fournisseur. Donc, si je
6 comprends bien, le document sur l'inactivité de
7 l'autre compagnie qui possédait un nom presque
8 identique, il n'y a pas de raison de le garder
9 confidentiel, et EGQ lorsqu'il nous a fourni une
10 réponse à notre demande de renseignements - que je
11 suis en train de projeter en ce moment - avait dit
12 que le document peut être rendu public. Donc, c'est
13 dans notre intention de rendre public, de redéposer
14 publiquement ce document qui est sur l'autre nom de
15 compagnie.

16 Donc, ça termine mes représentations sur
17 ces gens-là, mais comme il y a un aspect... il y a
18 tout l'aspect disposition qui vient d'être discuté,
19 donc je vais en traiter également puisque c'est
20 l'objet des caviardages qui sont demandés de notre
21 propre rapport. Et je vais vous montrer... Attendez
22 un instant.

23 Donc, dans notre propre rapport, un témoin
24 a mentionné que peut-être que nous envisagions de
25 dévoiler quelque chose, mais nous n'avons pas...

1 peut-être qu'EGQ est dans l'erreur. Je suis en
2 train de projeter le paragraphe 26. Parce que nous
3 ne cherchons pas à dévoiler que EGQ aurait
4 l'intention [REDACTED] qu'elle
5 aurait l'intention de revendre un quelconque nombre
6 de gigajoules. Nous étions au niveau conceptuel et
7 qui semble que EGQ semble d'accord de garder
8 public.

9 Ce que nous indiquions, c'est que dans les
10 directives, la Régie de l'énergie approuverait
11 aussi le volume et la durée du présent contrat,
12 avec StormFisher, il y aurait surplus de GSR par
13 rapport à l'obligation réglementaire d'EGQ. Donc,
14 ça, c'est public. À cet égard, nous notons que
15 donc, la troisième demande modifiée demande
16 d'autoriser EGQ à disposer d'un volume de GSR selon
17 les modalités des cahiers de pièces. Donc, le terme
18 employé par EGQ est générique. On parle de disposer
19 de volumes, [REDACTED]
20 [REDACTED], sans dire combien de volumes. Donc, c'est
21 de ça qu'on parle dans notre rapport.

22 Donc, on dit très clairement qu'on n'a pas
23 l'intention de dévoiler en quoi consiste ces
24 modalités proposées par EGQ et on a dit que
25 conceptuellement... Excusez-moi. Conceptuellement,

1 la Régie aura en total à choisir entre trois
2 modalités possibles de disposition du gaz, du GSR,
3 incluant toute combinaison de ces trois modalités
4 possibles. Donc, nous avons volontairement, nous
5 n'avons pas voulu dévoiler laquelle des trois
6 modalités possibles EGQ propose. Donc, n'importe
7 qui, même si nous n'écrivions rien, saurait que
8 s'il y a un surplus, il y a trois moyens possibles
9 d'en disposer. Soit on le socialise tout de suite,
10 soit on le garde en inventaire, jusqu'à ce qu'on en
11 ait besoin, soit qu'on le revende, n'importe qui
12 peut concevoir qu'il y a que ces trois modalités
13 possibles existent.

14 Donc, nous avons traité des trois
15 modalités, on a décrit celle que nous voulions, que
16 la Régie adopte, mais nous n'avons pas décrit celle
17 que EGQ propose. Donc, on a évalué les pour et les
18 contre de socialiser. On a évalué les pour et les
19 contre de maintenir en inventaire et on a évalué
20 les pour et les contre de revendre des volumes,
21 bon, et on a indiqué possiblement à prélever, parce
22 que ça n'aurait pas de sens de les revendre si
23 c'était à prix moins élevé. Donc, on a mentionné
24 les pour et les contre. Et EGQ nous propose de
25 faire ce qu'elle vient d'indiquer ne pas vouloir

1 faire il y a quelques instants. EGQ serait prêt à
2 ce qu'on garde publique l'information selon
3 laquelle une disposition possible s'est socialisée,
4 donc, elle est prête à garder ça public. Elle est
5 prête à garder publique, sauf la portion
6 essentiellement de l'année [REDACTED]
7 [REDACTED], de maintenir en inventaire, mais elle veut
8 caviarder la troisième option qui consiste à
9 revendre.

10 Donc, c'est comme dire à tous les lecteurs
11 qui sont capables de trouver par eux-mêmes que la
12 troisième modalité possible c'est la revente. Ça ne
13 prend pas beaucoup d'imagination pour savoir que
14 c'est ça la seule autre possibilité qui existe et
15 EGQ propose de le caviarder. Donc, c'est comme dire
16 à tout le monde qu'EGQ veut revendre, et nous, on
17 ne voulait pas que le public puisse découvrir
18 quelle est l'option recommandée par EGQ. Donc c'est
19 pour ça que nous avons gardé public, de façon
20 égale, l'ensemble des trois options.

21 Finalement, donc, une dernière chose qu'EGQ
22 nous demande, EGQ n'a pas mentionné dans
23 son témoignage d'aujourd'hui que l'année deux mille
24 vingt-six (2026) est confidentielle, mais pour une
25 raison qu'on ignore, EGQ souhaite que soit

1 confidentiel le fait que c'est un contrat de deux
2 mille vingt-six (2026). Et je suis très surpris
3 qu'EGQ demande cette confidentialité puisque
4 c'est clairement public, si vous voyez la
5 décision procédurale que la Régie a rendue, que le
6 sujet du contrat, c'est un contrat de GSR
7 pour l'année deux mille vingt-six (2026) et c'est
8 mentionné aussi au paragraphe 16 de la décision
9 procédurale que c'est un contrat GSR deux mille
10 vingt-six (2026) qui fait l'objet de la présente
11 audience.

12 Donc, je ne pense pas que EGQ ait raison de
13 vouloir radier le fait que nous répétions
14 exactement la même chose, à savoir que c'est un
15 contrat de deux mille vingt-six (2026) dans nos
16 représentations.

17 Donc, ça complète mes représentations. Je
18 vous remercie énormément et je remercie énormément
19 en demandant à la Régie si elle pourrait nous
20 accorder une très, très, très grande faveur, et je
21 vais arrêter le partage, c'est que, nous avons
22 quarante-cinq (45) minutes, il nous reste quarante-
23 cinq (45) minutes pour déposer nos commentaires sur
24 les représentations d'EGQ sur notre liste de sujets
25 et budget. Et nous étions un peu débordés à mesure

1 que nous devions traiter de ces différentes
2 questions, et nous nous demandons si la Régie
3 aurait la très grande gentillesse de nous laisser
4 jusqu'à demain, même jusqu'à demain neuf heures
5 (9 h) du matin pour répondre à ces commentaires, ce
6 serait très apprécié. Sinon, on a quarante-cinq
7 (45) minutes pour le faire.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Nous répondrons à votre demande après la pause,
10 mais on va finir l'enjeu de confidentialité. Donc,
11 est-ce qu'il y aurait des intervenants qui auraient
12 des précisions, des clarifications à poser à maître
13 Neuman? Non. EGQ, est-ce que...?

14 Me ROXANE NADEAU :

15 Bien, j'aurai des représentations à faire, mais si
16 on peut prendre une petite pause-santé très courte,
17 ça serait vraiment apprécié avant qu'on finalise,
18 là. Je sais qu'on voulait faire ça rapidement, mais
19 ça a débordé, puis les cafés font effet, comme on
20 dit. Donc, ça serait apprécié, une courte pause-
21 santé.

22 LE PRÉSIDENT :

23 C'est parfait, on va faire une pause et on reprend
24 dans dix (10) minutes.

25

1 Me ROXANE NADEAU :

2 Parfait, merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5 _____

6 LE PRÉSIDENT :

7 Bonjour. Maître Neuman, nous avons discuté de votre
8 demande, la formation. Et on est d'accord à ce que
9 le délai pour produire vos sujets et budgets puisse
10 être fait jusqu'à demain matin neuf heures (9 h).

11 Ça fait que ça s'applique. On essaiera de voir à ce
12 que l'information, s'il y en a qui ne sont pas ici
13 puissent également être au courant de cette
14 possibilité-là.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Merci beaucoup.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, l'autre élément aussi, c'est que, durant la
19 pause, la formation s'est entretenue. Compte tenu
20 que la... On a bien entendu les témoins ce matin
21 sur la question de la disposition, puis là ce qu'on
22 a compris de la demande d'EGQ, c'est la disposition
23 [REDACTED] et de sa revente. Mais malgré ces
24 explications-là, et pour pas qu'il y ait de
25 confusion sur la revente de l'inventaire, on va

1 s'amender et on va demander qu'il y ait un
2 affidavit précis en identifiant justement les
3 endroits dans les pièces où on veut que ces
4 endroits-là de disposition [REDACTED] ou de
5 revente [REDACTED] soient, les éléments
6 d'information que EGQ recherche à garder
7 confidentiels. Ça sera donc l'engagement numéro 2.
8 Me ROXANE NADEAU :
9 C'est bien noté.

10
11 E-2 (EGQ) : Produire un affidavit précis en
12 identifiant les endroits dans les
13 pièces où on veut que ces endroits-là
14 de disposition [REDACTED] ou de
15 revente [REDACTED] soient, les
16 éléments d'information que EGQ
17 recherche à garder confidentiels
18 (Demandé par la Régie)

19
20 LE PRÉSIDENT :
21 Donc, on irait avec vous, Maître Nadeau.
22 Me ROXANE NADEAU :
23 Oui.
24 LE PRÉSIDENT :
25 Avez-vous des questions par rapport à la

1 présentation de maître Neuman sur les enjeux de
2 confidentialité qu'il nous a exposés?

3 REPRÉSENTATIONS PAR Me ROXANE NADEAU :

4 Je voulais juste revenir brièvement sur certains
5 éléments. Puis je suis consciente de l'heure
6 annoncée puis on a dépassé. Donc, je vais être très
7 brève. Évidemment, je ne reviendrai pas sur le test
8 de la Cour suprême qui est bien connu. Mais vous
9 avez posé une question quant à l'intérêt public au
10 panel. Puis je pense que c'est important de revenir
11 sur cette question-là.

12 Évidemment, le panel n'a pas nécessairement
13 connaissance de la jurisprudence qui parle de
14 l'intérêt public. Mais du tac au tac, la première
15 réponse qu'on vous a donnée, c'est « c'est à
16 l'avantage de la clientèle », c'est faire baisser
17 les coûts pour la clientèle.

18 On sait, Enbridge Gaz Québec est soumis à
19 l'autorisation de la Régie pour une panoplie
20 d'éléments, incluant son taux de rendement annuel
21 pour l'actionnaire.

22 Donc, c'est évident que s'il y a des
23 profits qui sont générés, ce n'est pas dans les
24 poches d'Enbridge Gaz Québec que ça se ramasse,
25 dans la diminution des coûts qui est à davantage à

1 la clientèle. Je vous soumets que c'est dans
2 l'intérêt du public que les consommateurs au Québec
3 aient accès à une source d'énergie au plus bas coût
4 possible. Et c'est vraiment ça l'intérêt qui est
5 visé en l'espèce, autant par la question des
6 caractéristiques d'approvisionnement dont on
7 demande l'approbation, mais également par la
8 question de la disposition qui permet de faire une
9 optimisation de l'inventaire.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Et si je fais du pouce avec ce que vous venez tout
12 juste de dire, qu'en est-il de l'inventaire total?
13 Parce que maître Neuman tantôt nous a présenté que,
14 en disant qu'il avait une compréhension de la
15 formation que c'était public. Mais de toute
16 évidence avec ce qu'il a montré tout à l'heure,
17 c'est une information qu'EGQ cherche à garder
18 confidentiel. Est-ce que, ça, c'est un élément
19 additionnel qui doit être couvert par la
20 confidentialité?

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Ce que j'ai compris de... Et, là, évidemment, les
23 calculs de croisement, ça dépasse un petit peu mes
24 compétences de procureur, mais ce que j'ai compris
25 de mes clients, c'est que cette information-là, si

1 elle n'était pas caviardée, suite à l'ajout des
2 volumes, on voyait directement c'était quoi le
3 volume ajouté par le nouveau contrat et on était
4 capable de déterminer le prix qui découle de ce
5 contrat-là.

6 Donc, est-ce qu'il y a d'autres pièces
7 éventuellement qui vont être déposées dans le
8 dossier tarifaire qui vont requérir également ce
9 caviardage? À l'heure actuelle, je ne suis pas en
10 mesure de vous l'indiquer. Mais ce qui est certain,
11 c'est qu'en ce qui a trait à la pièce spécifique
12 qui a été présentée par maître Neuman tout à
13 l'heure, c'était vraiment ça l'enjeu, c'est
14 qu'en... en la produisant, on s'est rendu compte
15 que, finalement, c'était très, très facile de
16 faire... de croiser de l'information et en déceler
17 le prix au contrat. Ce sur quoi tout le monde
18 s'entend pour dire que c'est hautement confidentiel
19 et que ce serait préjudiciable au fournisseur, mais
20 également à la clientèle parce qu'ensuite Enbridge
21 Gaz Québec se trouverait dans une position
22 désavantageuse pour aller faire... mener des
23 négociations, là, en vue de nouveaux contrats.

24 Donc, je ne sais pas si ça répond, mais
25 évidemment s'il y avait des questions plus

1 techniques le panel va être... va demeurer là. Puis
2 je m'excuse, je ne peux pas élaborer sur les
3 calculs, mais... mais si vous avez d'autres
4 questions, je pense que le panel pourra répondre
5 par la suite si... si ça demeure un enjeu.

6 Brièvement, je reprendrais aussi... je
7 voulais mentionner que les éléments de volume, de
8 prix et de durée, c'est des éléments qu'on demande
9 à chaque dossier... à chaque fois qu'on vient faire
10 la demande d'approuver des caractéristiques
11 contractuelles. Et la Régie, dans le passé, a
12 chaque fois octroyé la confidentialité de ces
13 éléments. Je ne veux pas nommer toutes les
14 décisions, là, parce que le temps nous manque, mais
15 je pense que vous les connaissez, puis notamment
16 dans la dernière décision, là, qui visait ce même
17 fournisseur, la décision D-2024-110 rendue dans le
18 dossier 4268-2024. Et je référerais la formation
19 plus particulièrement aux paragraphes 53 et 54, où
20 est-ce qu'on réitérait finalement les mêmes
21 explications qu'on vous donne aujourd'hui quant à
22 les raisons qui justifient la confidentialité des
23 volumes et de la durée du contrat. Donc, c'est
24 une... Enbridge Gaz Québec est constante et
25 cohérente dans chacun de ses dossiers et elle

1 maintient ces informations comme étant
2 confidentielles, ce que la jurisprudence reconnaît
3 comme un critère également. Donc, que le traitement
4 soit confidentiel par la partie elle-même, qui en
5 demande la confidentialité.

6 Pour ce qui est de la disposition, j'ai
7 bien noté votre demande, donc peut-être que s'il y
8 a des... des clarifications à apporter ça va être
9 dans le cadre de cet affidavit-là pour... pour
10 préciser les informations précises à chaque pièce
11 qui sont demandées. Mais, vous comprendrez, de par
12 les explications du panel, que ce n'est pas le fait
13 disposer ou d'optimiser le portefeuille, mais bien
14 de l'associer à un contrat précis ou à un
15 fournisseur, ce qui était par ailleurs la
16 problématique dans l'extrait qui a été mis à
17 l'écran, là, par... par mon confrère, où est-ce que
18 dans les modalités, le type de la modalité, on
19 venait préciser que c'était les volumes prévus au
20 présent contrat. Donc, est-ce qu'on peut limiter le
21 caviardage? Peut-être, là. Comme je vous ai dit,
22 j'ai fait ça très tard hier soir, puis je m'en
23 excuse, mais... mais c'est ça qui était
24 problématique, là, dans cet extrait-là. Donc, ça,
25 c'était pour ça.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Et à ce moment-là, vous allez aussi préciser la
3 durée.

4 Me ROXANE NADEAU :

5 Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 De cinq ans. Parce qu'en audience un peu plus tôt
8 aujourd'hui, vous avez parlé de 1.1.12 pour la
9 durée qui avait été répondue dans le cadre d'une
10 DDR sur la durée de la confidentialité qui était
11 recherchée de cinq ans?

12 Me ROXANE NADEAU :

13 Non, cette réponse-là c'était en lien à la
14 justification quant à la durée du contrat.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Ah. O.K.

17 Me ROXANE NADEAU :

18 Pour ce qui est du cinq ans, bien le panel en a
19 touché, là, monsieur Kadiri Diaz en a touché un mot
20 tout à l'heure. En fait, premièrement, c'est la
21 durée qu'on reprend également à chaque dossier,
22 donc c'est standard. Mais aussi, cinq ans ça donne
23 suffisamment de temps pour permettre qu'il n'y ait
24 pas d'impact dans les négociations qui pourraient
25 se faire entre-temps, puis pour les fournisseurs

1 également, les cocontractants. Donc, cinq ans plus
2 tard c'est moins grave que les prix soient
3 divulgués, il y a peut-être un changement dans le
4 marché. Je rappelle que le plan
5 d'approvisionnement, maintenant il va être sur dix
6 ans, donc on ne demande pas pour la durée totale du
7 plan d'approvisionnement. Cinq ans, ça m'apparaît
8 une durée raisonnable, qui est également la durée
9 qu'on toujours demandée par le passé, là.

10 LE PRÉSIDENT :

11 La formation? Ça va? L'équipe?

12 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

13 Non, pas de question.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Ça mettrait un terme à l'enjeu de confidentialité.

16 Me ROXANE NADEAU :

17 Oui, excusez, je faisais juste réviser mes notes
18 pour voir si j'avais pas oublié quelque chose, mais
19 oui, effectivement, ça mettrait fin à mes
20 représentations.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Parfait. Donc, on enchaînerait maintenant sur la
23 preuve d'EGQ.

24

25

1 PREUVE D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC

2 INTERROGÉS PAR ME ROXANE NADEAU :

3 Parfait, merci. Donc, je n'aurai pas de questions
4 d'emblée pour le panel.

5 Q. [56] Je vais simplement les inviter à commencer
6 leurs présentations.

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 R. Parfait, merci beaucoup. Peut-être juste pour
9 revenir sur la confidentialité, quelques minutes
10 avant de poursuivre. Je pense que souvent, on
11 travaille un peu comme sur le pilote automatique.

12 Évidemment, il y a des éléments de
13 confidentialité qui reviennent année après année,
14 puis bon, on signe les affidavits, puis on y va
15 avec l'historique. Donc, je vais quand même
16 m'assurer, avec mes équipes, qu'on s'assure...
17 Parce que d'avoir un débat comme ce matin, de deux
18 heures (2 h), deux heures et demie (2 h 30), je
19 pense que ce n'est pas très utile, en autant à tous
20 qui sommes très occupés avant la période des fêtes.
21 Ça fait que je vais m'assurer quand même qu'on
22 révise le tout de notre côté pour s'assurer qu'on
23 caviarde des informations vraiment essentielles.

24 Évidemment, en tenant compte du contexte.
25 Comme je vous le dis, des fois, on peut être obligé

1 de caviarder un petit peu plus large, pour les
2 raisons que je vous ai déjà mentionnées, pour ne
3 pas être en mesure de dévoiler de façon indirecte
4 de l'information.

5 Ça fait que je vais quand même, je vous
6 rassure, m'assurer pour les prochains dossiers
7 qu'on soit un petit peu plus centré sur
8 l'information qui doit vraiment être
9 confidentielle. De même, il y a la petite
10 particularité de la revente, de la disposition qui
11 est nouvelle, qui n'est pas sur le pilote
12 automatique, donc qui a aussi évolué à travers les
13 demandes de renseignement. Je vais aussi m'assurer
14 pour l'avenir que ça soit un petit peu plus
15 efficace comme processus réglementaire là-dessus
16 avec mes équipes. Puis on va répondre évidemment à
17 vos engagements en lien avec les affidavits puis la
18 pièce principale au niveau de la confidentialité.
19 Je vous remercie là-dessus. Puis je voulais juste
20 quand même prendre quelques minutes pour revenir
21 sur le sujet.

22 De façon plus globale, si on revient
23 vraiment à l'essence de notre demande, évidemment,
24 je vais prendre quand même quelques minutes. Peut-
25 être un petit peu plus que ce qu'on avait annoncé.

1 Il y a quand même eu, à notre surprise, quand même
2 beaucoup de demandes de renseignement. On a vu,
3 quand même, les positions de certains intervenants
4 sur le contrat lui-même. Donc, je vais revenir sur
5 nos demandes, puis je vais aussi adresser certains
6 éléments qui ont été apportés par les différents
7 intervenants en espérant que ça permette
8 d'optimiser aussi le reste des échanges durant
9 l'audience.

10 Donc, évidemment, le coeur de la demande,
11 c'est l'approbation d'un contrat
12 d'approvisionnement. Il y a eu tantôt des
13 questionnements sur la requête, évidemment, quand
14 on a déposé le contrat on avait mis comme date, la
15 même date que les tarifs provisoires qui est le
16 cinq (5) décembre. Par la suite, il y a eu des
17 échanges.

18 On s'est rendu compte qu'on n'a pas révisé
19 la requête. Donc, le cinq (5) décembre est resté.
20 Donc, ce qui est vraiment important pour le
21 contrat, c'est d'avoir une décision pour le vingt-
22 deux (22) décembre, tel qu'on l'a mentionné dans
23 notre communication, le treize (13) novembre
24 dernier.

25 Et pour ce qui est évidemment des tarifs

1 provisoires qu'on vous demande d'approuver pour le
2 cinq (5) décembre, on vous a aussi fourni des
3 pièces révisées sur le prix, les tarifs de GSR, où
4 est-ce que le prix passe de vingt-huit dollars et
5 quatre-vingt (28,80 \$) et quelques sous, à vingt-
6 cinq dollars et quarante et un (25,41 \$). Et on
7 vous demande d'approuver aussi le tarif provisoire,
8 mais en tenant compte de ce contrat pour le cinq
9 (5) décembre.

10 Ensuite, l'autre volet, c'est la
11 flexibilité au niveau de la disposition [REDACTED].
12 Donc, [REDACTED]
13 [REDACTED]. Peut-être juste une précision. Ça n'a
14 pas d'impact sur les prix. Donc, cette
15 optimisation-là, cette revente, c'est une
16 possibilité dans le courant de l'année deux mille
17 vingt-six (2026).

18 Donc, évidemment, pour établir le prix, les
19 tarifs de GSR pour l'année deux mille vingt-six
20 (2026), c'est uniquement en considérant le contrat,
21 la demande qui est devant vous et non une possible
22 revente, une optimisation possible en cours
23 d'année.

24 Évidemment, ça aura un impact sur les coûts
25 réels d'approvisionnement si jamais on va de

1 l'avant avec une revente puis des rachats dans le
2 courant de l'année deux mille vingt-six (2026),
3 mais il y a tous les mécanismes réglementaires qui
4 sont en place pour qu'on puisse récupérer ou
5 remettre, en fait, les sommes à la clientèle. Et ça
6 aura évidemment un impact sur les tarifs des années
7 subséquentes deux mille vingt-sept (2027) et
8 suivantes.

9 Le contrat, donc le premier grand volet, je
10 vous dirais que son principal avantage, c'est son
11 prix. Donc, un prix qui est quand même très bas,
12 très compétitif, qui nous permet évidemment de
13 réduire notre coût moyen d'approvisionnement de
14 façon substantielle, et ce, au bénéfice de la
15 clientèle. Puis baisser le coût pour notre
16 clientèle, je pense que c'est vraiment l'élément
17 fondamental, puis c'est ce qui est le plus
18 important ici.

19 C'est que, oui, on veut effectivement
20 réduire les gaz à effet de serre, on veut injecter,
21 distribuer du gaz de source renouvelable, mais on
22 veut quand même rester compétitif, autant au niveau
23 de l'impact sur la facture des clients, compétitifs
24 au niveau de nos entreprises, l'économie. Donc,
25 c'est sûr que quand on est en mesure d'avoir des

1 opportunités pour avoir des contrats à très bons
2 prix pour être d'être en mesure de, oui : réduire
3 nos gaz à effet de serre, mais de le faire d'une
4 façon raisonnable au niveau de l'impact tarifaire
5 pour nos clients, pour nos entreprises et nous
6 permettre de, effectivement, tous rester
7 compétitifs.

8 C'est quand même quelque chose qui doit
9 être au coeur du débat, puis qui doit faire partie
10 du débat, puis qui doit faire partie de votre
11 environnement lorsque vous allez prendre votre
12 décision. En tout cas, de notre côté, ça a été au
13 coeur de nos discussions, puis c'est au coeur de
14 nos discussions de dire : bien, parfait. La société
15 a des attentes très grandes pour la réduction des
16 gaz à effet de serre. On fait partie évidemment des
17 joueurs dans l'économie du Québec, et on doit
18 évidemment aussi faire notre contribution. On doit
19 réduire nos gaz à effet de serre. Il y a
20 différentes politiques des règlements, des lois en
21 ce sens.

22 Donc, Enbridge Gaz Québec est vraiment à la
23 recherche des meilleures opportunités possibles
24 dans le marché et on a effectivement eu une
25 opportunité, un prix très compétitif : [REDACTED]

1 [REDACTED]. Je ne peux pas me
2 prononcer pour Énergir, puisque nous même on ne
3 voit pas leur contrat et leur prix. Mais en tout
4 cas, dans ce que nous on a comme environnement,
5 avec les discussions qu'on peut avoir entre
6 distributeurs sans se dévoiler des prix, c'est
7 très, très compétitif.

8 Comme je vous ai mentionné tantôt, il
9 n'existe pas de... il n'y a pas de marché, il n'y a
10 pas de prévision trois ans. Certains intervenants,
11 notamment le RTIEÉ, amènent des éléments en ce
12 sens, de mémoire. Mais il n'y a pas de hub de GSR,
13 il n'y a pas de bourse. C'est un marché comme je
14 vous disais tantôt de gré à gré. Donc, ce qui est
15 important ici, on a été vraiment à la recherche de
16 trouver les meilleures opportunités. On est
17 toujours à la recherche de trouver les meilleures
18 opportunités dans le marché.

19 Ici, ce que vous avez, c'est vraiment un
20 contrat qui est concret. Il est devant vous. Il a
21 une quantité, il a un prix très compétitif et en
22 plus de ça, bien, c'est un fournisseur avec qui on
23 fait déjà affaire. Je vais faire attention à mes
24 choix de mots - solide - on a eu quelques questions
25 là-dessus au niveau de la qualité des

1 communications et autres. Je vais essayer de ne pas
2 trop utiliser du superlatif, mais évidemment il
3 faut quand même être conscient que c'est un
4 fournisseur avec qui on fait déjà affaire depuis
5 plusieurs années. Les livraisons sont au rendez-
6 vous, les échanges sont constants, de bons
7 échanges, de bons procédés. Donc, pour nous c'est
8 un élément quand même qui est important d'avoir ou
9 un bon contrat avec un fournisseur avec qui on fait
10 déjà affaire avec un prix. Je vais dire le terme
11 « peddler », mais t'sais, on a quand même de quoi
12 qui est solide, qu'on connaît, puis on connaît les
13 sites, puis on devrait être en mesure de... on
14 considère que... on minimise beaucoup notre risque
15 au niveau de nos approvisionnements en gaz de
16 source renouvelable. Il y a peu de risque ou il n'y
17 a pas de risque supplémentaire avec StormFisher
18 versus le contrat qu'on a déjà... que la Régie a
19 déjà approuvé à deux reprises avec ce
20 fournisseur-là.

21 Je disais tantôt, l'impact c'est quand même
22 important. On parle quand même, puis vous l'avez vu
23 dans la première pièce révisée.

24 Me ROXANE NADEAU :

25 Je m'excuse, je vais juste vite observer que vu

1 qu'on est à huis clos, je veux juste aller la
2 fermer, si ça ne vous dérange pas.

3 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

4 R. Merci, bon point. Donc, je reviens sur les prix.
5 Donc, je vous ai mentionné tantôt, on parle quand
6 même d'un bon prix, vingt-huit et quatre-vingt-neuf
7 (28,89). Vous le voyez, parce qu'on avait une pièce
8 déposée initialement. Dans le dossier, on baisse à
9 vingt-cinq quarante et un (25,41), donc on parle
10 quand même d'une baisse de plus de trois dollars et
11 cinquante du gigajoule (3,50 \$/GJ).

12 Peut-être juste pour vous donner une idée,
13 une perspective. Quand on parle de décarbonation,
14 puis d'impact sur la facture des clients, bien
15 c'est sûr que si on prend un prix à vingt-huit
16 quatre-vingt-neuf (28,89) et un client soit
17 volontaire ou parce qu'on met dans sa facturation
18 un certain pourcentage, je reste compétitif par
19 rapport à l'électricité à peu près jusqu'à peu
20 près, on va arrondir, onze (11) à douze pour cent
21 (12 %).

22 Donc, le client peut... on peut mettre dans
23 sa facture entre à peu près onze (11) à douze pour
24 cent (12 %) et on demeure compétitif par rapport à
25 l'électricité. Ça, c'est avec un prix à vingt-huit

1 quatre-vingt-neuf (28,89). Avec un prix à vingt-
2 cinq quarante et un (25,41), là on parle de plus
3 que quatorze pour cent (14 %) qu'on peut mettre
4 dans la facturation du client et demeurer
5 compétitif dans le marché résidentiel par rapport à
6 l'électricité. Puis juste peut-être vous donner une
7 idée, parce que bon, évidemment, vingt-cinq dollars
8 (25 \$), notre prix moyen, c'est ce qu'on vise chez
9 Enbridge Gaz Québec depuis plusieurs années. Bon,
10 on a été un petit peu au-dessus avec les contrats
11 qu'on a signés, mais on est content de pouvoir se
12 ramener un prix un peu plus en ligne avec notre
13 type de vingt-cinq dollars (25 \$). Mais évidemment,
14 si on a d'autres possibilités dans le futur puis on
15 peut baisser le prix encore plus, on va prendre les
16 opportunités.

17 Mais pour vous donner une idée, à vingt
18 dollars du gigajoule (20 \$/GJ) équivalent au prix
19 de l'ensemble de notre portefeuille, le client, on
20 pourrait y mettre, dans sa facture, jusqu'à vingt
21 pour cent (20 %) de gaz de source renouvelable,
22 puis on serait encore, évidemment, compétitif par
23 rapport à un client qui voudrait être vert en se
24 convertissant vers l'électricité. Donc, c'est juste
25 pour donner un petit peu l'impact quand même que ça

1 a qui est quand même très... qui n'est pas
2 marginal, qui est quand même important pour nous.

3 Éléments hors Québec qui ont été soulevés,
4 nous, ce qu'on vous dit, c'est que le contrat
5 s'inscrit pleinement dans la vision énergétique,
6 vision de décarbonation qui est promue, bon,
7 évidemment autant par le ministère de l'Énergie et
8 ministère de l'Environnement. Il y a deux grands
9 règlements qui existent, c'est les règlements
10 concernant la quantité de gaz de source
11 renouvelable qui doit être livrée et distribuée
12 dans le réseau, puis aussi les règlements sur la
13 déclaration obligatoire de certaines émissions des
14 contaminants dans l'atmosphère.

15 Et sur justement le deuxième règlement sur
16 la déclaration obligatoire de certaines émissions,
17 qui est l'article 38.2, il y a trois éléments
18 fondamentaux. Le premier, c'est que le biométhane
19 doit être exempt de carbone fossile pour être
20 reconnu dans les règlements. Il doit être injecté
21 dans un réseau gazier nord-américain de gaz
22 naturel. Et les quantités, évidemment, déclarées ne
23 doivent pas être substituées ou utilisées plus
24 d'une fois. Donc, il doit avoir un seul utilisateur
25 final de l'attribut environnemental des bénéfices

1 du gaz de source renouvelable.

2 Je ferais remarquer que dans les
3 réglementations qui existent actuellement, il n'y a
4 pas de cible minimale de distribution de gaz de
5 source renouvelable provenant du Québec.
6 Évidemment, on est très conscient que le
7 gouvernement encourage la production de gaz de
8 source renouvelable au Québec, l'approvisionnement
9 de fournisseurs québécois.

10 On a fait référence, certains intervenants
11 ont fait référence au décret du gouvernement qui a
12 été publié le huit (8) octobre dernier, on vous
13 soumet que le décret n'interdit pas de contracter
14 des contrats de gaz de source renouvelable à
15 l'extérieur du Québec, surtout dans le contexte où
16 que le gouvernement a clairement exprimé sa
17 volonté, évidemment, de décarboner le bâtiment à
18 l'horizon deux mille quarante, deux mille cinquante
19 (2040-2050). Il y a beaucoup de débats actuellement
20 qui ont lieu, mais on le sait que les grandes
21 orientations, c'est de décarboner le secteur du
22 bâtiment aux horizons, je vais dire deux mille
23 quarante-cinq (2045), si on peut arrondir. Et
24 évidemment, en conséquence, les obligations
25 minimales qui vont être prévues, on attend la

1 publication d'un règlement qui va augmenter les
2 obligations minimales de distribution de gaz de
3 source renouvelable, elles vont être à la hausse
4 dans les prochaines années.

5 Donc, pour atteindre les différents
6 objectifs, bien, il faudra augmenter le pourcentage
7 de GSR qui va être distribué. Mathématiquement, on
8 peut faire un calcul rapide, autour de cinq pour
9 cent (5 %), si on veut être à cent pour cent
10 (100 %) gaz de source renouvelable à l'horizon deux
11 mille quarante-cinq (2045). On parle quand même de
12 hausses qui seront d'à peu près quatre (4) à six
13 pour cent (6 %) d'augmentation du gaz de source
14 renouvelable qu'on devra livrer, injecter dans le
15 système.

16 Donc, tout ça pour vous dire qu'il n'y a
17 pas d'enjeu au niveau de l'approvisionnement
18 québécois, ou dans notre cas ici, évidemment, nous,
19 on parle plus de la région de l'Outaouais. Le
20 contrat en question que vous avez devant vous d'une
21 quantité de [REDACTED]
22 pour une durée d'un an ne viendra pas affecter
23 notre capacité chez Enbridge Gaz Québec de pouvoir
24 vous présenter des projets, puis on y travaille
25 actuellement, à travailler des projets de

1 valorisation de biogaz et aussi d'hydrogène pour
2 être en mesure, évidemment, d'encourager puis de
3 respecter ces orientations du gouvernement pour
4 favoriser, et évidemment, l'approvisionnement
5 local, dans notre cas local Outaouais, dans notre
6 portefeuille. Donc, on va avoir amplement d'espace
7 pour venir valoriser ce qui va pouvoir être
8 valorisé dans la région de l'Outaouais au niveau de
9 la production de gaz de source renouvelable, au
10 sens un plus large, qui inclut maintenant
11 l'hydrogène.

12 L'UC, donc, les unités de conformité en
13 lien avec le RCP, le Registre canadien des
14 carburants propres, ça aussi ça a été amené. Donc,
15 évidemment, dans la nouvelle Loi de la Régie de
16 l'énergie, il y a l'article 52.5 qui dit que la
17 Régie peut également tenir compte des revenus qui
18 sont générés par la participation des Distributeurs
19 à un marché d'échange d'instruments établi pour
20 favoriser la réduction de gaz à effet de serre. Ça,
21 c'est effectif depuis le sept (7) juin. Puis je
22 dirais qu'ici, ce n'est pas un élément que vous
23 devez considérer dans le sens que [REDACTED]
24 [REDACTED] les unités de
25 conformité dans le registre, le système RCP. Donc,

1 c'est vraiment [REDACTED]

2 Donc, ce que vous avez à approuver
3 évidemment, c'est un contrat avec un prix et dans
4 ce prix, [REDACTED]

5 [REDACTED]
6 [REDACTED] Évidemment, dans la négociation
7 du prix, pour qu'on ait le meilleur prix possible,
8 on en a évidemment discuté [REDACTED]

9 [REDACTED]

10 Donc, évidemment, dans ce système-là, il
11 peut y avoir deux types de contrat. Donc, il peut y
12 avoir un contrat comme on a aujourd'hui, où le prix
13 tient déjà compte des revenus qui peuvent être
14 générés, [REDACTED]. Donc, [REDACTED]
15 [REDACTED], nous, étant
16 Enbridge Gaz Québec, [REDACTED],
17 et là, effectivement, on se présente devant vous et
18 on dit : bien, on a réussi [REDACTED],
19 voici ce qu'on compte faire avec et maintenant vous
20 pouvez en tenir compte pour fixer le tarif de gaz
21 de source renouvelable.

22 Dans le cadre du dossier tarifaire devant
23 vous, on vous a demandé un compte de frais reporté
24 pour porter les sommes qui pourraient être générées
25 par le distributeur dans d'autres contrats. On a un

1 autre contrat avec un autre fournisseur qui a une
2 structure différente. Donc, ça, on aura la chance,
3 là, d'en rediscuter dans la suite du dossier, mais
4 ici, c'est vraiment un prix et c'est le prix que
5 vous devez approuver et qui est très compétitif. Et
6 tout ce qui est la valorisation que le producteur
7 peut faire à l'intérieur des différents systèmes,
8 dont le système des unités de conformité du
9 programme fédéral, bien, [REDACTED]

10 [REDACTED]
11 Au niveau de la disposition pour optimiser
12 les coûts d'approvisionnement, je vous dirais que
13 pour nous ça prenait tout son sens de venir dire,
14 bien, à partir du moment où on a une certaine
15 quantité, oui, évidemment, bon, on a une
16 possibilité d'avoir un contrat à très bon prix, qui
17 n'a pas un impact trop important sur notre
18 inventaire en fonction, évidemment, des règles, des
19 règlements qui existent aujourd'hui. Comme je vous
20 ai dit, les règlements sont appelés à augmenter les
21 pourcentages de gaz de source renouvelable qu'on va
22 devoir distribuer. On a nous-mêmes une stratégie de
23 décarbonation, qui est devant vous, là, dans un
24 autre dossier, pour effectivement augmenter les
25 pourcentages qui vont devoir être livrés dans le

1 réseau gazier pour décarboner, réduire notre
2 empreinte, réduire nos gaz à effet de serre.

3 C'est sûr que dans le contexte où on a déjà
4 signé des contrats, on a accès à des contrats, on a
5 accès à un contrat avec un meilleur prix, on
6 regarde le marché aller - puis on pourra en rejaser
7 un petit peu tantôt - avec les nouveaux systèmes
8 qui existent, notamment, le système fédéral et
9 autres. Bien, on se dit, bien pourquoi qu'on ne
10 serait pas en mesure d'optimiser nos coûts
11 d'approvisionnement?

12 Bon, évidemment, avant d'être chez Enbridge
13 Gaz Québec, j'étais chez Énergir, puis c'est un peu
14 pour ça qu'on a fait le parallèle avec des
15 transactions d'optimisation, là, dans le cadre des
16 dossiers d'Énergir, mais c'est sûr que la Régie
17 fixe les tarifs en fonction du coût de service en
18 mode prévisionnel, au meilleur de l'information que
19 vous avez devant vous, qu'on vous propose, puis
20 qu'on échange, puis que vous preniez la décision la
21 plus éclairée avec l'information possible. Puis
22 ensuite de ça, bien, évidemment, le distributeur
23 doit s'assurer de bien gérer ses coûts, tout
24 dépendant du service, il y a des mécanismes
25 réglementaires qui existent.

1 Donc, en distribution, bien, si les coûts
2 sont bien gérés, il peut se dégager des
3 trop-perçus en fin d'année. Les trop-perçus sont
4 partagés entre l'actionnaire et le client, selon
5 les pourcentages qui sont établis au niveau des
6 structures d'approvisionnement, exemple, chez
7 Énergir le portefeuille d'approvisionnement gazier,
8 bien c'est sûr que s'ils réussissent à faire des
9 transactions d'optimisation en cours d'année puis
10 que ça réduit le coût, évidemment revenus moins
11 coûts, s'il y a des... effectivement, des trop-
12 perçus, c'est au bénéfice de la clientèle. Dans
13 notre cas, tout ce qui est autre que la
14 distribution c'est remis à la clientèle.

15 Donc, c'est vraiment dans cet intérêt-là
16 que, nous, on le voit, c'est de dire : bien si on a
17 des possibilités de faire des transactions
18 d'optimisation, je vais l'appeler comme ça de façon
19 plus large, et que ça nous permet de réduire nos
20 coûts, nos coûts réels en cours d'année, bien
21 évidemment c'est au bénéfice des clients, parce
22 qu'évidemment les écarts vont être remis dans les
23 prochaines années, ça va avoir un impact sur les
24 coûts. Puis tout dépendant des transactions qu'on
25 fait, bien vous l'avez vu dans les simulations

1 qu'on vous a faites, ça a aussi pas juste un impact
2 sur le coût réel deux mille vingt-six (2026), mais
3 ça a un impact sur les coûts des années
4 subséquentes, évidemment des tarifs, là, qui... qui
5 en découlent.

6 Donc, nous avons vraiment besoin de cette
7 flexibilité-là, cette agilité, puis surtout la
8 rapidité qu'on a besoin dans cette option-là de
9 revente. C'est un peu le parallèle qu'on fait,
10 encore là, avec les transactions d'optimisation,
11 mais Énergir ne vient pas voir la Régie en cours
12 d'année pour dire : bien j'ai des outils
13 excédentaires, il y a quelqu'un qui est prêt à
14 m'offrir cinquante sous (50 ¢) sur la piastre, donc
15 ça me permet, effectivement, d'optimiser, de
16 réduire mes coûts. Donc, il y a cette latitude-là,
17 cette flexibilité qui est donnée en cours d'année
18 pour être en mesure de bien gérer les coûts
19 d'approvisionnement. Donc, c'est ce qu'on vous
20 demande.

21 On va prendre les décisions, on est
22 gestionnaires, évidemment. On va prendre des
23 risques calculés. C'est ce qu'on vous a aussi
24 expliqué dans la demande de renseignements, soit la
25 Régie ou des intervenants. Si on fait une revente,

1 c'est qu'on va avoir quand même une bonne assurance
2 de faire un rachat équivalent, qui va nous
3 permettre de maximiser. C'est sûr que si on est
4 capable de revendre une quantité au-dessus de notre
5 prix, le prix moyen, qui est autour on va dire de
6 vingt-cinq dollars (25 \$) pour les fins de la
7 cause, si on est capable de revendre une quantité à
8 vingt-six (26 \$), vingt-sept dollars (27 \$), vous
9 comprenez que là l'effet net est une baisse des
10 coûts, parce qu'on vend au-delà de notre coût
11 moyen, donc ça fait baisser automatiquement notre
12 coût.

13 Vous l'avez vu, par contre, aussi dans les
14 demandes de renseignements que vous avez demandées,
15 qu'on a produites. C'est sûr que si on revend une
16 quantité en bas du coût moyen, exemple, vingt
17 dollars (20 \$), si on ne fait pas un rachat d'une
18 quantité équivalente à bon prix, ça va faire un peu
19 remonter le coût par rapport à ce que vous avez
20 devant vous à vingt-cinq quarante et un (25,41).
21 C'est ce que vous voyez. Mais, si on est capable de
22 refaire une transaction à bon prix par la suite,
23 évidemment on rabaisse le coût, puis en bas du
24 vingt-cinq et quarante et un (25,41).

25 Donc, c'est vraiment ici... là, on a eu

1 deux intervenants, la FCEI puis l'ACEFO qui
2 disent : bien vous allez quand même revenir
3 éventuellement à la Régie pour faire approuver un
4 contrat. Avec le système qu'on a chez Enbridge Gaz
5 Québec, oui, on va revenir faire approuver un
6 nouveau contrat. Donc, on pourrait faire la revente
7 ou la Régie pourrait décider de la revendre en même
8 temps.

9 Évidemment, nous, on n'est pas favorables à
10 cette option-là, je vous dirais pour deux grandes
11 raisons, là. La première, c'est que si on est en
12 mesure de vraiment faire une revente, il va falloir
13 qu'on soit très, très rapide. Évidemment, quand on
14 achète, le fournisseur est prêt à nous vendre, on
15 dit : parfait, on va aller à la Régie, on a besoin
16 de trente (30) jours ou soixante (60) jours, peu
17 importe. Ils acceptent certains délais. Si on est
18 vraiment dans une optique de revente puis
19 d'optimisation, il va falloir bouger très
20 rapidement.

21 Évidemment, on va vous revenir avec une
22 demande éventuelle pour le côté achat, mais la
23 transaction de vente, ça, il va falloir bouger
24 très, très rapidement. Et on considère que le
25 processus réglementaire, je ne pense pas qu'il va

1 nous permettre de profiter de cette optimisation-
2 là. Puis c'est... ce n'est pas une critique contre
3 le processus réglementaire, au contraire, là, ça
4 fait plus de vingt-cinq (25) ans que je travaille
5 dans le milieu, là, puis je le sais qu'on peut être
6 très efficaces, mais ça peut être quand même
7 difficile d'avoir des décisions en deux-trois
8 jours, à partir du moment où est-ce qu'on vous
9 demande une autorisation. On le sait, ça prend
10 quand même un certain délai. Ça fait que là, on ne
11 voudrait pas perdre des opportunités dans le marché
12 parce qu'on doit avoir une autorisation préalable.

13 Un autre élément qui est peut-être un peu
14 particulier, puis là j'avais de la misère à essayer
15 de vous l'imager, mais... Si on est capable de
16 trouver une opportunité pour revendre une quantité
17 à vingt dollars (20 \$), par exemple, puis racheter
18 à quinze dollars (15 \$), il y a une forme
19 d'asymétrie d'informations dans le marché. Il faut
20 en profiter.

21 Parce que si, nous, on est capable de
22 revendre à vingt (20 \$), puis qu'on est capable
23 d'avoir quelqu'un qui nous vend à quinze dollars
24 (15 \$), vous comprenez que cette asymétrie
25 d'informations-là, il faut que je puisse en

1 profiter.

2 De déposer un dossier devant vous qui
3 dirait : Bien, on a une possibilité d'acheter cent
4 mille (100 000) unités à un prix de quinze dollars
5 (15 \$), puis en même temps, on a une opportunité de
6 vendre cent mille gigajoules (100 000 GJ) à un prix
7 de vingt dollars (20 \$)...

8 J'ai-tu dis... Cent mille (100 000 GJ) à
9 quinze dollars (15 \$) pour acheter, puis vendre
10 cent mille (100 000) unités à vingt dollars (20 \$),
11 je ne sais pas comment on gérerait la
12 confidentialité puis le processus réglementaire.
13 Mais ça serait quand même assez particulier dans un
14 même dossier d'avoir un achat puis une vente avec
15 cette espèce d'asymétrie d'informations là. Est-ce
16 qu'un d'un côté, on en profite? Puis de l'autre
17 côté, bien, évidemment, il y a quelqu'un qui ne
18 profite pas de l'avantage. C'est nous qui l'avons.

19 Au niveau de l'inventaire puis de l'âge
20 limite... Puis j'ai presque terminé, pour vous
21 rassurer. Donc, la FCEI amène ce qu'ils appellent,
22 je crois, l'âge limite ou la limite d'âge du gaz de
23 source renouvelable.

24 J'ai eu connaissance qu'effectivement, il y
25 a des décisions qui ont été rendues chez Énergir au

1 niveau de la péremption ou de l'âge limite de
2 l'inventaire de gaz de source renouvelable. Mais
3 chez Enbridge Gaz Québec, les décisions qui ont été
4 rendues par la Régie n'imposent pas de limites ou
5 de péremption ou de limite d'âge de l'inventaire.

6 Donc, pour nous, c'est important. On a
7 besoin de cette flexibilité-là au niveau de notre
8 inventaire. On le sait, ce qui va être difficile
9 dans les prochaines années, c'est de faire
10 l'appariement entre, évidemment, l'offre et la
11 demande.

12 Les obligations réglementaires, j'en ai
13 parlé tantôt, elles vont augmenter. Mais il ne faut
14 pas juste regarder non plus statistiquement
15 l'inventaire avec le règlement qui existe
16 aujourd'hui, mais on l'attend toujours. Ça fait des
17 mois que c'est supposé de sortir, le règlement.

18 Mais on sait que les obligations vont
19 augmenter, puis elles augmentent comme assez
20 rapidement. Comme je vous le disais tantôt : Si on
21 s'en va vers une décarbonation complète du
22 bâtiment, je comprends qu'il n'y a pas juste le gaz
23 de source renouvelable comme solution, mais au
24 final, si on s'en va vers un cent pour cent (100 %)
25 de gaz de source renouvelable en deux mille

1 quarante-cinq (2045), bien, on parle de quatre
2 (4 %) à six pour cent (6 %) d'augmentations des
3 obligations année après année.

4 Donc, pour nous, c'est important d'avoir
5 cette flexibilité-là parce qu'en même temps, bien,
6 il faut acheter. Il faut faire l'appariement entre
7 ce qu'on achète, puis évidemment les obligations
8 qui augmentent. Ça fait que c'est sûr qu'il y a un
9 coût.

10 Vous avez posé une question pour voir un
11 peu la mécanique des frais financiers. Mais il y a
12 un coût, évidemment, à bâtir un inventaire qui
13 serait un inventaire pour les dix (10) prochaines
14 années. Présumons que les obligations ne changent
15 pas. Mais c'est sûr qu'il y a un coût à bâtir un
16 inventaire qu'on va mettre dans un compte de frais
17 reportés qui porte à intérêts pendant cinq, dix
18 (10) ans. On en est conscient, puis ça a un impact
19 sur le prix. Ça fait que c'est des éléments qu'il
20 faut prendre en considération.

21 Cela dit, pour ce qui est vraiment de
22 l'inventaire, actuellement, je vous dirais que
23 c'est un peu un faux débat. Si vous regardez
24 l'ensemble des tableaux qu'on vous a déposés avec
25 les obligations réglementaires actuelles jusqu'en

1 deux mille trente (2030), on dépasse un petit peu,
2 là, un an, un an et quelques mois d'inventaire. On
3 n'est même pas à l'intérieur du deux ans.

4 Et ça, c'est ce qu'on a comme contrat avec
5 le contrat qu'on vous demande avec les obligations
6 actuelles, en sachant très bien que ces
7 obligations-là vont augmenter quand même assez
8 rapidement dans les prochaines années. En tout cas,
9 c'est le signal qu'on a eu dans nos diverses
10 discussions avec le ministère de l'Environnement et
11 le ministère de l'Énergie.

12 Et aussi, bien, évidemment, on a cette
13 ambition-là aussi de... Pas juste nous, mais tous,
14 comme société, de réduire nos gaz à effet de serre.
15 Donc, ces pourcentages-là vont augmenter dans le
16 futur.

17 Donc, pour nous, évidemment, c'est un
18 élément qu'il faut considérer l'inventaire, mais
19 actuellement, ce n'est pas vraiment une
20 problématique. Comme je vous le dis, on est à un
21 petit peu plus qu'un an d'inventaire avec les
22 cibles actuelles qui sont appelées à augmenter.

23 Donc, on risque assez rapidement, quand le
24 règlement va sortir, de se retrouver avec un
25 inventaire qui va être à encore moins d'un an de

1 gaz de source renouvelable pour répondre à nos
2 obligations. Merci.

3 Q. [57] J'aurais peut-être deux petites questions
4 additionnelles. Est-ce que le panel pourrait
5 expliquer... Bon, là, on a mentionné le prix de
6 [REDACTED] Ça a été soulevé par
7 les intervenants qu'il y avait un grand écart avec
8 le coût moyen actuel. Est-ce qu'on pourrait
9 expliquer brièvement qu'est-ce qui fait en sorte
10 que le contrat d'aujourd'hui est à un prix aussi
11 bas?

12 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

13 R. Oui, tout à fait. Le marché du GNR,
14 particulièrement, est un marché qui est peu
15 transparent, il n'y a pas un hub où on publicise le
16 prix du GNR comme ce serait le cas du gaz naturel,
17 Henry Hub, Dawn vous pouvez voir les sources de
18 prix à chaque jour, même presque à l'heure près.

19 Donc, c'est souvent des contrats qui se
20 signent de gré à gré et ces contrats sont
21 confidentiels. Donc, c'est un marché où la
22 négociation est essentielle pour pouvoir avoir des
23 intrants de prix, puis on travaille très fort pour
24 devenir experts dans ce marché avec des sources
25 d'information comme des brokers, nos fournisseurs.

1 On est toujours à l'affût d'essayer de trouver la
2 meilleure opportunité possible, parce que comme
3 disait mon collègue : « Flexibilité, agilité et
4 rapidité sont essentiels dans un marché qui tient à
5 évoluer » et très rapidement on est en train de le
6 subir et dans notre cas, on a pu être capable de
7 négocier ce prix grâce à l'intervention d'un marché
8 qui s'appelle le Règlement, le Règlement sur les
9 combustibles propres, le RCP où ça permet de
10 monétiser des unités de conformité pour les
11 producteurs, pour les importateurs ou pour les
12 acteurs du marché du carbone.

13 Ceci étant dit, il y a un risque associé à
14 participer à ce marché. Donc, c'est un marché
15 volatil, donc nous on ne contrôle pas le prix.
16 C'est un marché qui lui-même détermine ses propres
17 prix, selon l'offre et la demande. Donc, dans ce
18 cas présent, dans le cas que nous présentons ici,
19 on a réussi à [REDACTED]

20 [REDACTED]
21 [REDACTED] pour
22 essayer de rentabiliser les attributs réglementaux
23 relatifs au RCP, on vient [REDACTED]
24 [REDACTED], nous
25 on voulait s'assurer d'avoir un prix extrêmement

1 compétitif, extrêmement bas [REDACTED]

2 [REDACTED]

3 [REDACTED]

4 Q. [58] Et juste très brièvement, parce que vous avez
5 mentionné quelques éléments, mais je veux juste
6 être certaine de bien comprendre : de quelle façon
7 est-ce que Enbridge Gaz Québec que... j'ai juste le
8 terme en anglais... surveille les opportunités ou
9 entend surveiller les prochaines opportunités sur
10 le marché?

11 R. Comme j'ai dit, on essaie de trouver les meilleures
12 solutions, étant donné qu'on est une compagnie qui
13 est réglementée. Donc, on est très adverse à
14 augmenter notre risque que ce soit par l'entremise
15 de nouvelles dispositions contractuelles. On veut
16 assurer que notre clientèle n'est jamais à risque,
17 mais on veut aussi s'assurer qu'on réussisse à
18 faire cette décarbonation au moindre prix possible,
19 tout en respectant les obligations réglementaires
20 des dispositions des différents programmes.

21 Donc, il y a comme des éléments qui nous
22 forcent à toujours être à l'affût de négocier avec
23 nos fournisseurs, parce que comme j'ai dit, c'est
24 un contrat... c'est un marché qui est peu
25 transparent. Donc, on... les producteurs ne

1 dévoilent pas leurs prix de façon transparente
2 envers un marché qui publiquement fait des
3 échanges. Donc, forcément, il faut être très
4 proches des différents producteurs, voir les
5 opportunités qui apparaissent comme notamment ça a
6 été le cas avec le marché d'IRCP, un marché qui est
7 relativement nouveau. On parle de qui a été mis en
8 oeuvre par le gouvernement fédéral en deux mille
9 vingt-trois (2023) et dans lequel il y a différents
10 éléments qui viennent en cours de route et il y a
11 dans notre cas un fournisseur qui, pour lui, [REDACTED]
12 [REDACTED] et qui est
13 disposé à [REDACTED].

14 Il y aura d'autres producteurs qui peut-
15 être [REDACTED]
16 [REDACTED] dans ce cas-ci qui
17 nous précèdent, bien qui nous concerne, [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED] Ce qui fait en sorte que comme
20 nous on l'est aussi, ça fait un bon match pour
21 pouvoir négocier. Est-ce qu'il va y avoir d'autres
22 opportunités qui s'en viennent? On est optimiste,
23 on pense que oui. On pense qu'il y a une nouvelle
24 tendance qui est en train de se structurer dans le
25 marché et qu'il y a définitivement des nouvelles

1 opportunités qui peuvent surgir pour tant les
2 utilités, comme les producteurs qui vont faire en
3 sorte que, finalement, ce qu'on veut, c'est qu'on
4 puisse transmettre des prix le plus bas possible
5 pour réussir à décarboner notre réseau en faveur de
6 notre clientèle.

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 R. Peut-être, si je peux ajouter en complément, je
9 reviens un petit peu sur mon appariement
10 offre/demande, mais actuellement, on le sait que
11 les obligations vont augmenter, on sait que le
12 marché est en train de bouger, donc on pourrait
13 effectivement avoir d'autres contrats à bon prix.
14 Mais évidemment, comme je disais tantôt, on veut
15 quand même avoir un inventaire, je vous dirais, qui
16 est raisonnable dans le sens qui ne fait pas trop
17 de frais financiers, puis qui a un impact sur le
18 prix. Donc, c'est vraiment cet équilibre-là. Puis
19 évidemment, le règlement de notre plan de
20 décarbonisation, stratégie de décarbonisation, tout
21 va être décalé.

22 Donc, là c'est de dire, bien,
23 éventuellement, on le sait que les obligations vont
24 augmenter, les besoins d'approvisionnement vont
25 augmenter. Donc, là ce qu'on veut, c'est de

1 s'assurer de ne pas manquer d'opportunités quand
2 même à court terme sans nécessairement se créer un
3 inventaire que je vous dirais deviendrait très,
4 très grand. Donc, c'est vraiment dans cette
5 optique-là, c'est pour ça qu'on amène aussi cette
6 notion-là à court terme... pardon, pas « à court
7 terme », mais on ramène cette notion-là,
8 maintenant, de disposition de revente
9 d'optimisation.

10 Parce qu'évidemment, on a des contrats qui
11 ont été approuvés avec des prix qui sont
12 effectivement plus élevés. Donc, on espère
13 qu'effectivement, les obligations vont aller en
14 augmentant, on va être en mesure d'avoir des
15 nouveaux contrats à bon prix, puis qu'on va être
16 capable de réduire ou maintenir, c'est un minimum,
17 autour de vingt-cinq dollars (25 \$), mais encore
18 mieux si on est capable de réduire ce prix-là puis
19 l'amener dans des horizons de vingt dollars (20 \$).
20 On va effectivement être en mesure de réduire notre
21 empreinte, réduire nos gaz à effet de serre encore
22 plus rapidement en restant, évidemment, compétitif
23 du point de vue du consommateur qui, évidemment,
24 paie la facture énergétique.

25

1 Me ROXANE NADEAU :

2 Je n'ai pas d'autres questions pour le panel.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Je vois le temps filer. Il est midi vingt-deux

5 (12 h 22). Maître Cadrin, est-ce que vous aviez un

6 contre-interrogatoire pour le panel? Est-ce que

7 vous voulez procéder avant la pause du lunch ou

8 après? O.K. Ça, ça serait une excellente nouvelle

9 parce qu'on a, selon l'agenda que j'ai aujourd'hui,

10 on a près de deux heures de retard en ce moment.

11 Me STEVE CADRIN :

12 Je vais me concentrer sur l'essentiel.

13 LE PRÉSIDENT :

14 O.K. Et j'allais soumettre comme proposition

15 également si on pouvait peut-être raccourcir

16 l'heure du lunch, quarante-cinq (45) minutes plutôt

17 qu'une heure pour qu'on puisse reprendre à une

18 heure et quart (1 h 15), si ça convient à tout le

19 monde. Donc, on sauverait un quinze (15) minutes

20 là, puis...

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Ça convient pour nous.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Bon, bien, c'est parfait. On reprend à une heure et

25 quart (1 h 15). Merci.

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3 _____

4 LE PRÉSIDENT :

5 Bonjour, Maître Cadrin. J'espère que personne qui
6 fera une indigestion parce que j'ai écourté l'heure
7 du lunch. Mais on est prêt à recommencer.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

9 Absolument. Merci beaucoup. Bonjour aux membres de
10 la Régie, au panel de la Régie et à nos amis d'EGQ.

11 Q. [59] En fait, je vais commencer en vous disant, on
12 veut vous dire oui, là. Alors, il n'y a pas de
13 piège dans mes questions. On est d'accord avec
14 l'idée. On est d'accord avec le contrat. Il semble
15 y avoir plein de belles choses. Mais on n'arrive
16 pas à capter ou à le saisir peut-être pour le
17 traduire de façon vulgarisée, disons-le simplement.
18 Peut-être qu'on a manqué quelque chose dans la
19 preuve, là, puis vous pourrez nous le dire en temps
20 et lieu. Mais la première question que je me pose
21 ou qu'on se pose, c'est la suivante. On se comprend
22 qu'on va acheter plus de GSR. Il y a un coût
23 associé à acheter plus de GSR. Il ne se produit pas
24 nécessairement l'année 1. J'aimerais ça comprendre
25 un petit peu comment ça fonctionne, peut-être vous

1 pouvez nous l'expliquer, quant à l'impact
2 tarifaire. On va le regarder de cette façon-là.
3 J'ai compris... Tout à l'heure, vous avez parlé de
4 l'impact tarifaire pour le calcul des années
5 passées. Le prix moyen de la molécule changeait.
6 Donc, il y avait un impact à ce niveau-là.

7 Mais si je regarde donc, dans le fond, pour
8 deux mille seize (2016), est-ce que la signature du
9 contrat dont on parle en ce moment a un impact
10 tarifaire à la hausse ou à la baisse ou il n'y en a
11 pas?

12 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

13 R. Bien, au niveau des coûts d'approvisionnement pour
14 deux mille seize (2016), éventuellement - j'ai
15 peut-être mangé un petit vite - Bien, évidemment,
16 en signant le nouveau contrat, si la Régie autorise
17 le nouveau contrat, ça a effectivement un impact à
18 la baisse sur notre coût moyen d'approvisionnement
19 pour deux vingt-six (2026). Donc, ce qu'on vous
20 propose, c'est que vous en tenez compte dans la
21 fixation des prix, du prix du GSR pour deux mille
22 vingt-six (2026). Donc, le prix devant vous, avec
23 le contrat, c'est vingt-cinq dollars et quarante et
24 un (25,41 \$) au lieu du prix que vous avez vu dans
25 une pièce précédente, qui était de vingt-huit et

1 quatre-vingt-neuf (28,89 \$). Donc, on voit l'impact
2 sur le prix pour deux mille vingt-six (2026) de
3 réduction de trois dollars et cinquante du
4 gigajoule (3,50 \$/GJ).

5 Q. [60] Et au final, toute chose étant égale par
6 ailleurs, cette acquisition-là, ce nouveau contrat-
7 là, les coûts associés au niveau tarifaire, est-ce
8 que ça a un impact tarifaire après? Est-ce qu'il y
9 a d'autres lignes parfois à considérer? Puis c'est
10 là où le mécanisme devient un peu plus particulier,
11 là. Lorsqu'on a un inventaire, on a parlé également
12 d'intérêt, ces choses-là. Mais la question bête et
13 méchante, là, je vais y aller année par année
14 après, je vous le dis tout de suite, là. En deux
15 mille vingt-six (2026), donc, j'ai une baisse de ce
16 que vous aviez demandé pour les tarifs. Est-ce que
17 c'est ça que vous voulez dire ou vous dites non, ça
18 ne se traduit pas en une baisse tarifaire? Mais si
19 oui, peut-être vous pouvez la quantifier.

20 R. Bien, pour ce qui est des tarifs, oui,
21 effectivement, le contrat a une baisse tarifaire
22 pour notre tarif qu'on affiche pour nos clients
23 qu'on appelle « volontaires ». Donc, on a des
24 clients actuellement dans notre stratégie qu'on
25 appelle « notre stratégie de commercialisation » où

1 on a des clients effectivement qui font le choix de
2 prendre un certain pourcentage de gaz naturel de
3 source renouvelable dans leur facturation.

4 Q. **[61]** Parfait.

5 R. Donc, évidemment, pour un même pourcentage, exemple
6 un client qui prend dix pour cent (10 %) de gaz de
7 source renouvelable, bien, évidemment, si le prix
8 que la Régie approuve de façon provisoire puis,
9 éventuellement, de façon finale est de vingt-cinq
10 dollars et quarante et un (25,41 \$) au lieu de
11 vingt-huit et quatre-vingt-neuf (28,89 \$), bien,
12 pour un même pourcentage, pour le client, ça va
13 être un impact moins grand sur sa facture de gaz
14 naturel. Donc, c'est dans le bon sens.

15 Q. **[62]** Et?

16 R. Et, évidemment, on ne parle pas... pour
17 l'instant...

18 Q. **[63]** Moi, je ne suis pas dans ceux-là.

19 R. Évidemment, bien là, on a une obligation
20 actuellement qui est de cinq pour cent (5 %)
21 réglementaire. Donc, on n'est pas capable d'écouler
22 cent pour cent de notre obligation réglementaire
23 par des achats volontaires. Donc, en fin d'année,
24 il y a un coût qui doit être récupéré de la
25 clientèle.

1 Actuellement, la mécanique c'est qu'on a un
2 taux de socialisation qu'on récupère deux ans plus
3 tard dans les tarifs. Donc, pour deux mille vingt-
4 six (2026) et deux mille vingt-quatre (2024). Donc,
5 deux mille vingt-six (2026), évidemment on va
6 récupérer l'écart de coût en deux mille vingt-huit
7 (2028). Toutes choses étant égales, évidemment,
8 moins mon coût d'approvisionnement est élevé, moins
9 mon coût échoué ou mon coût non récupéré en deux
10 mille vingt-huit (2028) va être important. Donc,
11 c'est sûr que si la Régie accepte le contrat
12 aujourd'hui, le taux de socialisation - là, je dis
13 toutes choses étant égales par ailleurs.

14 Q. **[64]** Oui.

15 R. Va être moins élevé en deux mille vingt-huit (2028)
16 pour l'ensemble de la clientèle qui n'ont pas pris
17 le pourcentage minimal de cinq pour cent (5 %) en
18 achat volontaire.

19 Q. **[65]** Mais c'est pour ça que je vous amène toujours
20 à l'impact tarifaire à la fin, là, parce qu'il y a
21 aussi d'autres considérants, d'avoir acheté plus de
22 molécules qu'on en avait besoin d'avance, il y a un
23 coût à ça. Il y a des intérêts générés à ça, alors
24 si on oublie la question de taux de socialisation,
25 là, qui est peut-être un sujet similaire, mais pas

1 le même.

2 Je reviens à ma question. En deux mille
3 vingt-six (2026), dans le fond, si je regarde votre
4 demande tarifaire A versus B, là, avant contrat
5 puis après contrat StormFischer qu'on veut faire
6 approuver aujourd'hui, est-ce que je comprends que,
7 du simple fait qu'on a ce beau contrat là qui est
8 signé, on va avoir une réduction tarifaire? Peut-
9 être qu'elle n'est pas importante, mais peut-être
10 qu'elle est importante ou il n'y en a pas. En deux
11 mille vingt-six (2026).

12 R. Pour deux mille vingt-six (2026), c'est uniquement
13 les clients volontaires qui vont avoir
14 effectivement un prix de GSR qui va effectivement
15 être plus bas que si la Régie n'approuve pas le
16 contrat. Pour l'ensemble de la clientèle, pour deux
17 mille vingt-six (2026), ça n'aura pas d'impact
18 parce que l'effet de cette réduction de coût, on va
19 la cristalliser pour la clientèle uniquement en
20 deux mille vingt-huit (2028), mais oui, en deux
21 mille vingt-huit (2028), le taux de socialisation
22 va être plus bas.

23 Vous avez fait référence, évidemment, au
24 fait qu'on a de l'inventaire. Évidemment, on en a
25 mentionné à quelques reprises, il y a un coût qui

1 vient avec cet inventaire-là, la Régie en ouverture
2 nous a demandé de faire un exemple chiffré, là...

3 Q. [66] Oui.

4 R. ... de montrer la mécanique. Ça devrait être déposé
5 dans les prochaines minutes, là, on est allé
6 procéder et on a finalisé ça sur l'heure du midi,
7 donc ça devrait montrer un peu la mécanique. Mais
8 c'est sûr que quand je mets du gaz en inventaire
9 au-delà de mes obligations, bien il y a un trait
10 financier et, effectivement, toutes choses étant
11 égales, ça fait augmenter un petit peu le prix de
12 mon contrat. Donc, le [REDACTED]
13 on y ajoute des frais d'intérêt, puis vous allez le
14 voir dans l'exemple chiffré. Mais c'est quand même
15 à l'avantage de la clientèle parce que,
16 globalement, je vais quand même baisser de façon
17 importante mon coût moyen d'approvisionnement, puis
18 c'est ce qui est important pour nous.

19 Q. [67] Toutes choses étant égales par ailleurs. Je
20 m'excuse, je vous ai peut-être coupé.

21 R. Non, c'est bon, vas-y, allez-y.

22 Q. [68] Toutes choses étant... oui, excusez. Alors,
23 toutes choses étant égales par ailleurs, dans le
24 fond, ce que vous nous dites, c'est que même en
25 deux mille vingt-huit (2028) quand on va se trouver

1 à avoir un peu l'impact, là, dans le fond, de ce
2 qu'on fait en ce moment, vous dites : bien là, ça
3 va être à l'avantage de la clientèle, donc ça va
4 faire baisser, ça ferait baisser les tarifs par
5 rapport à ce qui auraient été les tarifs n'eut été
6 du contrat StormFisher, c'est ce que vous me dites,
7 c'est ça?

8 Avec toute la mécanique, le taux de
9 socialisation, l'acquisition de quantités
10 additionnelles. Avant même de parler de revente,
11 là, c'est ça mon idée, là, vous voyez peut-être où
12 je m'en vais, avant même de parler de revente est-
13 ce qu'on est « rentable », entre guillemets, ou
14 est-ce qu'on quelque chose de positif pour la
15 clientèle? Puis là, on est obligé de se placer à
16 l'horizon deux mille vingt-huit (2028) maintenant
17 pour pouvoir attraper l'impact du contrat
18 StormFisher aujourd'hui. Alors, vous ne revendez
19 rien, vous avez ce contrat-là, en deux mille vingt-
20 huit (2028), oui, il y a une baisse tarifaire par
21 rapport à ce que ça aurait été, n'eut été de ce
22 contrat-là?

23 R. Bien pour répondre à la question, évidemment,
24 l'impact le plus important du contrat est en deux
25 mille vingt-six (2026). Là, on parle d'un prix de

1 trois dollars et cinquante (3,50 \$) de moins pour
2 la clientèle en achat volontaire. Puis je le
3 rappelle aussi, c'est important, évidemment les
4 clients volontaires, meilleur est le prix du GSR,
5 moins grand est l'impact sur leur facture. Elle va
6 nous aider, évidemment, à vendre plus de gaz
7 naturel par des achats volontaires. C'est sûr que
8 si on a un prix à trente-deux (32 \$), trente-trois
9 dollars (33 \$), tantôt je donnais des exemples sur
10 les pourcentages, là, que le client pouvait mettre
11 dans sa facturation en étant compétitif par rapport
12 à l'électricité, bien plus le prix est élevé, moins
13 ce pourcentage-là ou la volonté du client de
14 contribuer à la réduction des gaz à effet de serre
15 va être importante. Ça fait que, d'avoir un bon
16 prix, pour nos clients volontaires ça nous aide à
17 avoir plus de gaz vendu volontairement.

18 Pour ce qui est du contrat, il y a un
19 effet, oui, en deux mille vingt-six (2026) sur le
20 prix. Puis il y a un effet aussi sur nos coûts les
21 prochaines années. On a déposé, évidemment, en
22 demande de renseignements, suite à des questions de
23 la Régie, l'impact du contrat, pas juste pour en
24 deux mille vingt-six (2026), mais pour toutes les
25 années jusqu'en deux mille trente (2030).

1 Évidemment, cet écart s'amenuise, se
2 réduit, mais il est toujours positif parce que le
3 contrat, c'est [REDACTED]

4 [REDACTED]. C'est un contrat de [REDACTED]
5 [REDACTED]

6 Q. [69] Hum, hum.

7 R. ... au prix, pendant quatre, cinq ans. Bien, là,
8 évidemment, il y aura un effet aussi important sur
9 mon coût moyen sur toutes les années jusqu'en deux
10 mille trente (2030). Là, évidemment, c'est un
11 contrat [REDACTED]

12 Q. [70] Oui.

13 R. Donc, il y a un effet important en deux mille
14 vingt-six (2026). Mais cet effet-là se poursuit
15 jusqu'en deux mille trente (2030), puis on voit
16 vraiment l'effet que ça a dans mon coût moyen.

17 Puis quand on est rendu en deux mille
18 trente (2030), t'sais, on a un prix qui serait...
19 Évidemment, avec ce qu'on connaît aujourd'hui, de
20 [REDACTED] avec
21 intérêts, au lieu de [REDACTED]
22 [REDACTED]. Ça fait qu'il y a encore un avantage,
23 mais il n'est plus de trois dollars et cinquante
24 (3,50 \$/GJ), évidemment.

25 Q. [71] Ça, c'est toujours dans le prix que vous

1 pouvez vendre? Bien, que vous allez acquérir, de
2 façon moyenne, le GSR?

3 R. Oui, mais...

4 Q. [72] C'est ça.

5 R. ... en fonction des contrats qu'on a actuellement,
6 plus le nouveau contrat. Donc, évidemment, quand on
7 regarde ce qui a été présenté, admettons, en
8 demande de renseignements, bon, on a un tableau qui
9 présente le prix sans le nouveau contrat. Pour deux
10 mille vingt-six (2026), on a un prix de vingt-huit
11 et quatre-vingt-neuf (28,89). Puis quand on
12 regarde, admettons, le prix en deux mille trente
13 (2030), on est à [REDACTED]
14 du gigajoule [REDACTED]

15 Quand on regarde avec le nouveau contrat,
16 évidemment on a une baisse importante des coûts
17 puis du prix pour deux mille vingt-six (2026). On
18 est à vingt-cinq et quarante et un (25,41), puis on
19 est encore à [REDACTED]
20 qui est quand même plus bas que le [REDACTED]
21 [REDACTED] en deux mille trente (2030).
22 Donc, on a vraiment un effet sur l'ensemble de la
23 période uniquement par la signature de ce contrat-
24 là.

25 Q. [73] Parce qu'effectivement, le prix moyen va

1 demeurer plus bas, là, au global, ce qui nous est
2 finalement facturé?

3 R. Exact. Dans un autre dossier tarifaire, la Régie
4 nous avait demandé d'expliquer la façon dont on
5 calculait nos coûts puis nos tarifs au niveau du
6 GSR. Puis on l'avait appelé, je me rappelle, comme
7 la méthode de la moyenne.

8 Donc, ce qu'on vient faire, c'est qu'on
9 prend tous les achats dans une année avec des
10 quantités, évidemment des prix, puis on calcule un
11 coût moyen. S'il n'y a pas d'inventaire, bien,
12 c'est uniquement les achats de l'année, le prix.
13 Puis là, tu arrives avec un coût moyen.

14 Là, évidemment, ce qui arrive, c'est qu'en
15 fin d'année, on a des achats volontaires. On a
16 notre obligation réglementaire. Et là, si on a
17 acheté plus que l'obligation minimale, là, on prend
18 l'inventaire avec son coût moyen de l'année,
19 admettons deux mille vingt-six (2026).

20 Q. **[74]** Oui.

21 R. Puis on la transfère à l'anne deux mille vingt-sept
22 (2027). Ça fait que c'est sûr que si mon coût
23 moyen, parce que j'ai un nouveau contrat de GSR est
24 plus bas en deux mille vingt-six (2026), étant
25 donné qu'il me reste de l'inventaire que je

1 transfère en deux mille vingt-sept (2027),
2 évidemment, le coût moyen étant plus bas plus mes
3 contrats qu'on a actuellement, bien, ça a quand
4 même un impact aussi à la baisse sur mon coût moyen
5 d'approvisionnement en deux mille vingt-sept
6 (2027).

7 Puis là, la même chose. J'ai de
8 l'inventaire, en deux mille vingt-sept (2027), que
9 je transfère toujours au coût moyen de deux mille
10 vingt-sept (2027). Ça fait qu'on a cet effet-là qui
11 est récurrent, mais qui s'amenuise avec les années.

12 Q. [75] Juste pour compléter sur la socialisation. Là,
13 vous parliez... Bon, on parlait de la socialisation
14 deux mille vingt-quatre (2024) qui se fait en deux
15 mille vingt-six (2026), deux ans plus tard. Est-ce
16 que ça a un impact la socialisation deux mille
17 vingt-quatre (2024) sur le contrat StormFisher?

18 R. Non. Donc, pour deux mille vingt-quatre (2024)
19 qu'on récupère en deux mille vingt-six (2026),
20 c'était juste pour vous donner un exemple. Mais
21 évidemment, si la Régie approuve le contrat, c'est
22 que mon coût moyen est plus bas en deux mille
23 vingt-six (2026). Quand je vais avoir à récupérer
24 mon taux de socialisation, toute chose étant égale
25 en deux vingt-huit (2028), va être effectivement

1 plus bas que si la Régie n'approuve pas le contrat
2 parce que mon coût moyen va être plus élevé. Ça
3 fait que je vais avoir plus de coûts à récupérer de
4 la clientèle en lien avec mon obligation que je
5 n'ai pas réussi à écouler avec mes clients en
6 achats volontaires.

7 Q. [76] Et alors, à ma question qui avait l'air, peut-
8 être, fort simple et bête au début... Parce que
9 vous voyez comment il faut que j'explique ça.
10 Admettons, à un ménage à faible revenu, pour qu'il
11 comprenne que c'est un bon « deal » ce que vous
12 avez fait aujourd'hui. Excusez-moi l'expression.
13 J'en profite parce qu'on est huis clos.

14 Alors, pour lui dire que c'est une bonne
15 affaire, je le prendrai puis on se reverra
16 annuellement ou le cas échéant, pas annuellement
17 mais au moment où on va se revoir parce que je ne
18 sais plus quand est-ce qu'on se revoit selon la
19 loi.

20 Mais maintenant que j'ai dit ça, on va se
21 revoir, puis on va se parler, mais on va se
22 dire : StormFisher, dans le fond, nous a fait
23 baisser les tarifs... Les tarifs dans les mains des
24 clients parce qu'on l'a signé en deux mille vingt-
25 cinq (2025), comme la Régie nous a permis de le

1 faire, avant le vingt-deux (22) décembre deux mille
2 vingt-cinq (2025). Et ça, ça a un impact... Bon,
3 utile... Inexistant en deux mille vingt-six (2026),
4 à la baisse en deux mille vingt-sept (2027), puis à
5 la baisse en deux mille vingt-huit (2028). Est-ce
6 que je peux dire ça à mes clients? C'est la
7 question du début. Je reviens, j'ai résumé toute
8 l'explication que vous venez de me donner, puis je
9 vais l'avoir dans les tarifs.

10 R. Bien, si vos clients sont en achat volontaire, ils
11 vont avoir...

12 Q. **[77]** Présumez qu'ils ne le sont pas, mais...

13 R. On présume qu'ils ne le sont pas.

14 Q. **[78]** Non.

15 R. Donc, eux, c'est sûr que l'effet de nos obligations
16 réglementaires évidemment, ça vient avec un coût.
17 Ce coût-là va être moins élevé dans la récupération
18 du taux de socialisation en deux mille vingt-huit
19 (2028).

20 Q. **[79]** Donc...

21 R. La réponse c'est : oui, il y a une baisse.

22 Q. **[80]** ... oui, les tarifs vont être plus bas qu'ils
23 n'eussent été s'ils n'avaient pas signé
24 StormFisher?

25 R. Oui. Oui.

1 Q. [81] Après ça, je ne veux pas vous demander de
2 faire le calcul. Je vous le garantis, mais vous
3 m'avez expliqué la mécanique, puis je l'apprécie.
4 Maintenant, ceci étant dit, donc c'est bénéfique
5 pour l'ensemble de la clientèle, celle qui est
6 volontaire ou celle qui ne l'est pas, à titre
7 d'exemple.

8 Alors, là, vous nous parlez de revente
9 maintenant, dans le cadre de votre exposé. Bon, on
10 n'est pas contre, parce qu'on a compris l'objectif
11 derrière la revente qui est encore d'améliorer la
12 situation qu'on vient de décrire qui est à
13 l'avantage de la clientèle. Ça va? Parce que je
14 vous regarde lire, puis je me suis dit : est-ce que
15 vous êtes encore avec moi. Ça fait que donc, la
16 revente, elle s'inscrit, dans le fond c'est comme
17 un bonus? On n'en a pas besoin, mais on nous
18 demande, on demande à la Régie aujourd'hui : est-ce
19 qu'on pourrait avoir la possibilité de faire ça,
20 parce que ce serait encore meilleur. On essaie
21 d'optimiser, dans le fond [REDACTED]
22 [REDACTED] et je comprends l'inventaire qui est
23 au-delà de nos obligations réglementaires. C'est
24 exact?

25 R. Bien, c'est sûr que ce qui nous permet d'optimiser,

1 c'est que j'ai un peu plus de capacités que nos
2 obligations réglementaires. Parce que si j'avais
3 uniquement pour deux mille vingt-six (2026) des
4 contrats incluant StormFisher devant vous pour...

5 Q. **[82]** Oui.

6 R. ... l'obligation réglementaire, je pourrais quand
7 même l'évaluer, mais il faudrait effectivement que
8 je revende, puis je rachète dans la même année pour
9 m'assurer que je respecte l'obligation
10 réglementaire. Ça fait que ce qui nous permet de
11 pouvoir optimiser mon portefeuille
12 d'approvisionnements...

13 Q. **[83]** Oui.

14 R. ... c'est effectivement d'avoir un petit coussin.
15 Donc, un peu plus d'inventaire que l'obligation
16 minimale qui est prévue dans le règlement, puis
17 qu'on a effectivement un contrat à très bon prix
18 versus nos contrats déjà signés et approuvés qui
19 ont effectivement un prix un peu plus élevé,
20 beaucoup plus élevé si on regarde [REDACTED]

21 [REDACTED]

22 Q. **[84]** Oui, j'ai tendance à parler de Black
23 Friday....

24 R. On va mettre un superlatif.

25 Q. **[85]** ... pour ceux qui ont magasiné en fin de

1 semaine. Non, mais c'est l'autre fin de semaine, en
2 fait. Je ne sais plus trop. Alors, bref, longue
3 histoire courte pour revenir à la question. Donc,
4 vous nous parlez, oui, effectivement la revente ça
5 nous permet... parce qu'on a un... on en a plus, on
6 en a en banque ou en a dans le portefeuille, si
7 vous préférez. Parce qu'on était déjà correct
8 jusqu'en [REDACTED] si j'ai bien
9 compris avant de signer StormFisher, si j'ai bien
10 suivi l'explication que vous avez donnée, vous
11 n'avez pas besoin du contrat actuel dont on parle
12 aujourd'hui pour rencontrer nos obligations à
13 l'horizon [REDACTED] Commençons
14 par ça. Est-ce que je me trompe, c'est ça?

15 R. Bien, si on y va vraiment sur uniquement
16 l'obligation.....

17 Q. **[86]** Oui, l'obligation.

18 R. ... avec les contrats qu'on a actuellement avec les
19 règlements applicables, oui. Effectivement, on
20 avait, on a effectivement des contrats et de
21 l'inventaire, plus les contrats, puis on est
22 capable, effectivement, de répondre à nos
23 obligations jusqu'en [REDACTED].

24 Q. **[87]** Juste une question pour moi, pour être sûr de
25 bien suivre, est-ce qu'il y a une marge de sécurité

1 ou une marge qui est prise de réserve, qui est
2 prise pour au cas où des contrats feraient défaut
3 ou ça n'arriverait pas comme prévu? Est-ce que vous
4 en avez pris déjà plus pour tenir compte de cette
5 réserve-là? Est-ce qu'il y a un taux de réserve
6 quelconque applicable à ça?

7 R. Je vous répondrais non. On ne se bâtit pas de
8 l'inventaire...

9 Q. [88] De réserve?

10 R. ... pour se sécuriser d'un fournisseur qui ne nous
11 livrerait pas les unités. Là, évidemment, si vous
12 regardez les autres contrats, il y a quand même
13 [REDACTED] gigajoules [REDACTED] pour un
14 autre contrat. Si ce fournisseur-là ne nous livre
15 pas [REDACTED] une année, c'est sûr
16 qu'on aurait des enjeux, mais en même temps, tous
17 nos contrats sont bâtis pour qu'ils soient en
18 mesure de nous livrer les quantités prévues au
19 contrat. Ça fait que pour l'instant, nous on
20 n'achète pas des contrats additionnels dans
21 l'optique que certains fournisseurs ne pourraient
22 pas livrer le gaz naturel prévu du contrat, le gaz
23 naturel de source renouvelable, pardon.

24 Q. [89] Ce que je vais appeler une espèce de réserve
25 ou limite de sécurité quelconque pour vous assurez

1 pour rencontrer votre obligation obligatoire,
2 t'sais, vraiment, double fait, mais l'obligation
3 obligatoire, vous avez compris, dans le fond, le
4 gouvernement vous le demande, vous n'avez pas le
5 choix, mais il n'y a pas nécessairement de plus qui
6 est acheté pour tenir compte de ça, du moins, on va
7 en avoir plus si on autorise le contrat de
8 StormFisher, mais ce n'est pas pour cette raison-là
9 qu'on va le contracter. Et aucun autre contrat ne
10 tient compte d'un taux de réserve de toute façon ou
11 d'une limite de sécurité qu'on ajoute?

12 R. On ne le fait pas pour une question de sécuriser
13 l'approvisionnement d'autres contrats au niveau de
14 la sécurité. Mais là, c'est sûr qu'actuellement,
15 oui, on avait un petit peu d'inventaire, là ça va
16 faire en sorte qu'effectivement, avec le contrat,
17 on va augmenter l'inventaire. Mais on est quand
18 même dans une zone relativement raisonnable, un
19 petit peu plus qu'un an d'inventaire. Ce n'est
20 quand même pas énorme. Mais c'est surtout pour une
21 raison de prix qu'on le fait, parce qu'on le sait
22 on va être en mesure d'utiliser l'inventaire,
23 évidemment, avec les contrats qu'on a on le sait
24 qu'on va être en mesure d'utiliser l'ensemble des
25 livraisons pour répondre aux obligations

1 réglementaires.

2 Évidemment, on a à peu près un petit peu
3 plus qu'un an, on aurait un petit peu plus qu'un an
4 d'inventaire par rapport, admettons, à deux mille
5 vingt-sept (2027). Cet inventaire-là, quand même,
6 se réduit quand même beaucoup parce que les
7 obligations augmentent. On passe de cinq pour cent
8 (5 %) à sept pour cent (7 %) entre deux mille
9 vingt-sept (2027) puis deux mille vingt-huit
10 (2028). Après ça, on passe en vingt-neuf (29), deux
11 mille trente (2030), on passe de sept à dix.

12 Ça fait que c'est sûr qu'il y a des, quand
13 même des bonds importants. Là, on a des contrats,
14 certains contrats long terme où est-ce que la
15 quantité est fixée [REDACTED]
16 par année pendant X années, [REDACTED]
17 [REDACTED] fixés par année. Mais moi, il faut que je
18 sois capable d'avoir une structure
19 d'approvisionnement qui nous permet de passer de
20 cinq à sept, puis de sept à dix, là. Donc, le fait
21 d'avoir un peu d'inventaire nous permet
22 effectivement d'être en mesure de bien gérer
23 l'offre et la demande.

24 Là, comme je vous ai dit, aussi, on profite
25 d'une belle opportunité de faire baisser notre

1 prix, mais les obligations réglementaires qu'on
2 voit pour deux mille vingt-six (2026) devraient
3 rester les mêmes. Mais avec ce qui s'en vient comme
4 règlement, ça a été annoncé par le gouvernement, le
5 sept pour cent (7 %) en deux mille vingt-huit
6 (2028) puis peut-être même en deux mille vingt-sept
7 (2027), le cinq pour cent (5 %), le sept, dix, ils
8 vont monter.

9 Q. [90] Donc, je comprends...

10 R. Donc, c'est sûr que...

11 Q. [91] Moi, je veux juste, parce que je vous écoute,
12 puis vous m'avez répondu déjà qu'on était correct
13 pour traverser la vague connue, admettons,
14 d'augmentations qui s'en vient devant nous jusqu'en
15 [REDACTED]. C'est pour ça que je
16 vous ai posé la question. Là, vous m'expliquez
17 « bien, C'est sûr qu'on veut se créer de la
18 marge ». J'ai compris ça. Mais ce que je voulais
19 savoir, c'est : est-ce que déjà, dans votre
20 portefeuille ou dans votre façon d'acquérir le
21 portefeuille, vous vous créez un taux de réserve ou
22 une limite de sécurité? J'ai cru comprendre que la
23 réponse, c'était non. Mais vous en avez eu une par
24 la signature des contrats qui sont plus élevés,
25 finalement, que les obligations. Puis ça, on est

1 bon jusqu'en [REDACTED] sous
2 réserve d'une augmentation évidemment réglementaire
3 qui pourrait changer la donne, puis qui vous
4 mettrait dans une situation où vous auriez à courir
5 après des approvisionnements, excusez-moi
6 l'expression, est-ce qu'on peut résumer la
7 situation correctement comme ça?

8 R. On le fait vraiment pour une raison de prix,
9 actuellement. Donc, on a une opportunité, un bon
10 contrat avec un bon prix, un fournisseur qu'on
11 connaît bien. Donc, effectivement, ça a un impact à
12 la baisse sur notre coût d'approvisionnement. Puis
13 oui, il faut tenir compte de l'inventaire, mais si
14 demain matin on était capable d'avoir un contrat de
15 cinq cent mille gigajoules (500 000 GJ) à dix
16 dollars (10 \$) on viendrait quand même peut-être en
17 discuter avec vous. Il faudrait tenir compte,
18 effectivement, de l'impact sur l'inventaire, parce
19 que comme on a mentionné notamment à la FCEI en
20 demande de renseignements, elle a un impact quand
21 même de le mettre en inventaire des dollars, là,
22 avec des frais financiers.

23 Q. **[92]** Exact.

24 R. Mais ce n'est pas nécessairement mauvais d'avoir un
25 certain nombre d'années d'inventaire. Il faut juste

1 s'assurer qu'on a un équilibre financier. Puis que
2 quand on fait un contrat, puis qu'on regarde avec
3 ses frais financiers, que c'est toujours au
4 bénéfice de la clientèle, plus que ça fait baisser
5 notre coût moyen d'approvisionnement.

6 Q. [93] D'accord. Alors, je ferme ce chapitre-là. Je
7 reviens sur la question de la revente, dans le
8 fond, pourquoi, aujourd'hui, on a besoin de parler
9 de la revente? Est-ce qu'il y a une urgence à ça?
10 Est-ce qu'on ne peut pas en reparler de façon plus
11 calme, j'aurais tendance à dire, dans le dossier
12 qui nous occupe, ici, mais dans un... je ne dirais
13 une deuxième phase, mais la phase normale du
14 dossier plutôt, plutôt que d'avoir à statuer
15 maintenant sur les conditions entourant vos
16 capacités de revente? Je comprends qu'une des
17 conditions, ce n'est pas plus que [REDACTED]
18 [REDACTED], vous avez le droit de
19 vendre sans nécessairement revenir à la Régie, par
20 exemple pour poser la question. On vous avait
21 suggéré peut-être venir nous voir avant de vendre,
22 mais vous dites « Non, ce n'est pas agile. Ça ne
23 nous permettra pas de saisir les opportunités
24 d'affaires ». Est-ce qu'il y a une urgence à gérer
25 ce point-là, en résumé, sachant que notre contrat

1 est déjà rentable, qu'on pourrait déjà vous dire :
2 oui, avec la rentabilité, pas qu'on ne veut pas que
3 vous fassiez la revente, mais qu'on le regarde de
4 façon plus posée dans la phase normale du dossier.

5 R. Bien, un, ce n'est pas nous qui avons suggéré que
6 la Régie approuve la vente, là, je réfèrais à deux
7 preuves, là, qui avaient été mises au dossier, qui
8 suggéraient que la revente soit aussi autorisée par
9 la Régie, là, peut-être une précision par rapport à
10 ce que vous avez dit, là.

11 Q. [94] Vous avez raison. Oui.

12 R. O.K. Non, c'est comme, j'avais comme entendu que
13 c'était nous qui avons amené ça tantôt. Bien, c'est
14 sûr que la priorité c'est d'approuver le contrat,
15 là. Donc, on a une belle opportunité, une bonne
16 quantité à bon prix. Ça, évidemment, c'est ce qu'on
17 veut avoir comme décision avant le vingt-deux (22)
18 décembre. Nous on considère que notre demande était
19 claire au niveau de la possibilité de faire de la
20 revente. La disposition de contrat, nous, on
21 considère qu'on a fourni l'ensemble de
22 l'information à la Régie. Il y a effectivement eu
23 un échange de demandes de renseignements, on a
24 quand même bonifié beaucoup, on a expliqué beaucoup
25 l'intention derrière la mécanique.

1 Si la Régie a besoin de plus
2 d'informations, plus de questionnement de sa part
3 afin de rendre une décision éclairée, il n'y a pas
4 urgence. Maintenant, est-ce que... On a une
5 décision plus tard dans l'année deux mille vingt-
6 six (2026), quelque part au mois d'avril-mai. Est-
7 ce qu'on pourrait avoir perdu des opportunités dans
8 les premiers mois de deux mille vingt-six (2026)?
9 Toujours possible, mais là, on est dans des
10 hypothèses, là.

11 Q. [95] Mais vous en avez pas en ce moment, là, qui
12 vous oblige à...

13 R. Actuellement, il n'y a pas ...

14 Q. [96] ... regarder ça, là? Il n'y a pas un
15 StormFisher 2, là, qui nous attend...

16 R. On ne s'attend pas à recevoir décision de la Régie
17 dans deux semaines, trois semaines, pour faire une
18 revente, là. Je n'ai pas... Comme je dis, on l'a
19 écrit aux demandes de renseignements, là, t'sais,
20 on n'a pas entrepris de démarche, on n'est pas en
21 discussion avec des acheteurs potentiels pour
22 l'instant, là, c'était uniquement une option qu'on
23 voulait avoir dans notre... j'ai de la misère à
24 utiliser le « jeu de cartes », là, parce que Trump
25 a un petit peu dénaturé...

1 Q. [97] Oui, il y a plusieurs expressions, faut faire
2 attention maintenant.

3 R. Jeux de cartes, là. Oui.

4 Q. [98] Il y en a qui ont mêlé les cartes, c'est ça
5 que vous alliez dire. C'est bon pour nous. Je vous
6 remercie de la générosité de vos réponses, ça
7 complète.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHARLES TURMEL :

9 Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour aux
10 Régisseurs.

11 Q. [99] Bonjour, Monsieur Tremblay, bonjour Monsieur
12 Kadiiri. Merci pour votre témoignage, Monsieur
13 Tremblay, très intéressant. J'aurais seulement
14 quelques questions, ça ne sera pas trop long.
15 Monsieur Tremblay, vous avez expliqué que le prix
16 du GSR obtenu dans le présent contrat est bas et
17 compétitif. Ma question serait... bien, c'est une
18 question un peu d'entrée de contexte. D'où provient
19 la production de ce GSR, là, est-ce qu'il provient
20 de l'Ontario, est-ce qu'il provient des États-Unis,
21 juste pour être certain de savoir?

22 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

23 R. StormFisher a quatre centres de production, dont le
24 principal est situé en Ontario, tel qu'on a
25 répondu, les DDR de notre intervenant, les trois

1 autres sites secondaires, qui sont situés dans
2 l'État de New York. Pour mettre ça en chiffres,
3 soixante-quinze pour cent (75%) de leur production
4 de GNR provient de l'ontario, puis ils ont une
5 volonté de nous livrer principalement de l'Ontario.

6 Q. [100] O.K., merci beaucoup. Ma prochaine question,
7 comme on sait, là, pour tout le monde qui suit
8 l'actualité en ce moment, dans le contexte des
9 tarifs douaniers nord-américains, la dernière
10 année, au fédéral il a été beaucoup mention de
11 réduire les objectifs de GES pour un peu apaiser
12 les tarifs douaniers de notre voisin du sud. Est-ce
13 que cette réduction de nos objectifs de GES
14 pourrait affecter ou pourrait impacter le prix du
15 GSR ou des GSR futurs contractés par EGQ?

16 R. Comme j'ai dit auparavant, le marché du GSR ou du
17 biométane est un marché très peu transparent.
18 Vouloir associer un impact direct sur une telle ou
19 telle autre politique est très difficile. Donc, à
20 mon avis, on n'est pas en train de voir, d'après ce
21 que je comprends de ma lecture, ce n'est pas ces
22 éléments-là qui sont en train d'influencer le prix,
23 c'est plutôt l'impact du programme fédéral RCP, qui
24 donne la possibilité aux parties prenantes
25 d'ajouter une valeur au produit final.

1 Q. **[101]** Merci beaucoup. Ma prochaine question,
2 toujours par rapport à la revente, quel est le
3 niveau de certitude qu'EGQ souhaite avoir avant
4 d'effectuer une revente après un achat? Puis peut-
5 être ma deuxième question liée à cette première
6 question serait : est-ce qu'il faut que l'offre
7 d'achat qui est à un prix inférieur... en fait,
8 est-ce qu'il est possible que l'offre d'achat à un
9 prix... soit à un prix inférieur au prix de revente
10 et est-ce que ça doit déjà être disponible et
11 confirmé?

12 R. Juste répéter la deuxième partie de la question...

13 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

14 Q. **[102]** Oui.

15 R. ... au niveau du prix de revente.

16 Q. **[103]** En fait, je pourrais peut-être le dire
17 autrement. Faut-il qu'une offre d'achat à un prix
18 inférieur au prix de revente, doit-elle être déjà
19 disponible et confirmée lorsque vient le temps de
20 contracter, par exemple, une offre d'achat comme
21 Fisher, par exemple, StormFisher? Est-ce qu'on doit
22 déjà savoir qu'il y a un autre contrat à bas prix
23 qui nous attend pas loin derrière? Ou est-ce que ça
24 doit déjà être disponible et confirmé en fait?

25 R. C'est rendu que j'ai peur de mes mots, là. Si je

1 dis « bonne », il va falloir qu'on définisse
2 « bonne ». Si le prix de la revente est plus élevé
3 que notre prix moyen actuel, mettons autour de
4 vingt-six dollars (26 \$), c'est sûr qu'il y a un
5 effet bénéfique net. Ça fait que ça, il n'y a
6 pas... même si on ne rachète pas, il y a quand même
7 un effet à la baisse sur nos coûts
8 d'approvisionnement.

9 Comme je mentionnais ce matin, si on revend
10 un contrat, mais qu'on revend à quinze dollars
11 (15 \$) ou vingt dollars (20 \$) une capacité, par
12 rapport au vingt-huit quatre-vingt-neuf (28,89)
13 qu'on avait comme prix avant ce contrat-là,
14 évidemment, je vais être encore plus bas, mais je
15 vais être un petit peu plus élevé que le nouveau
16 prix de vingt-cinq quarante et un (25,41), si la
17 Régie accepte le contrat puis qu'elle en tient
18 compte dans la fixation des tarifs.

19 Maintenant, comme on a mentionné, si on va
20 vers une disposition de revendre, il faut quand
21 même que j'aie une bonne assurance que je suis
22 capable, effectivement, d'accéder à une capacité à
23 très bon prix aussi, parce que ce que je veux au
24 final, c'est que j'aie une réduction de mon coût
25 moyen.

1 Maintenant, c'est sûr que si les équipes me
2 reviennent en disant qu'il y a peut-être un contrat
3 à vingt-cinq (25 \$), trente dollars (30 \$) qu'on
4 pourrait racheter, ce n'est pas bon, là, ça fait
5 augmenter le prix. S'ils me disent qu'il y a une
6 possibilité de racheter un contrat à quinze dollars
7 (15 \$) ou douze dollars (12 \$), ça va être
8 d'évaluer le sérieux de l'offre. Je veux une bonne
9 assurance, je ne veux pas quelque chose qui est
10 juste une possibilité, là.

11 Donc là, vraiment, est-ce que c'est un
12 fournisseur sérieux, on va regarder l'ensemble de
13 la qualité du fournisseur, de la production, les
14 sites, est-ce que son site est en production depuis
15 plusieurs années? Je vais vraiment regarder la
16 capacité de cet éventuel fournisseur là à répondre
17 à différents critères. Puis évidemment, dans un
18 monde idéal, j'ai attaché les deux. J'ai une vente
19 puis j'ai déjà un contrat.

20 Mais même dans un monde idéal, le risque
21 existe quand même parce que même si j'avais
22 attaché... j'ai un « terme sheet », j'ai un
23 « settlement », puis qu'on arrive devant la Régie,
24 la Régie dit « non », bien il y a un risque, là.
25 T'sais, le risque existe. Évidemment, on va prendre

1 des risques calculés, donc il faut que j'aie une
2 bonne assurance que je vais être capable,
3 effectivement, de remplacer la... d'avoir un
4 nouveau contrat avec un prix qui permet de réduire
5 mon coût d'approvisionnement.

6 Mais ça se pourrait effectivement qu'on
7 doit prendre à un moment donné un risque puis
8 dire : bien on a une bonne assurance, on y va, on
9 vend une capacité à tel prix. Puis après ça, bien
10 on finalise le rachat dans les semaines ou les mois
11 qui suivent la transaction, mais il y a un risque
12 qui existe, mais le risque on... comme
13 gestionnaire, je vais m'assurer qu'il soit mitigé.
14 Mon rôle, c'est de prendre des risques, donc
15 j'essaie de prendre des risques calculés dans un
16 monde réglementaire où est-ce qu'on est peut-être,
17 effectivement, un peu plus conservateurs.

18 Q. [104] Parfait, merci. Ma dernière question, c'est
19 un peu... je suis un peu en lien avec la revente.
20 Est-ce que vous voyez un peu qu'il y ait une
21 certaine possibilité que la Régie vous autorise à
22 revendre uniquement si vous avez déjà conclu un
23 contrat d'achat à un prix inférieur au prix de
24 revente? Donc, ça revient un peu à... Ma dernière
25 question : est-ce que ça serait possible que du

1 jour au lendemain, bon, la Régie vous dit : vous
2 pouvez revendre, mais vous devez avoir une preuve
3 qu'il y ait un certain contrat d'achat ou que
4 certaines négociations pour un contrat d'achat s'en
5 viennent dans un avenir à court ou moyen terme?

6 R. Peut-être juste pour bien comprendre. C'est un
7 petit peu différent de votre preuve. C'est-à-dire,
8 dans votre preuve, c'était qu'on venait devant la
9 Régie avec un contrat d'achat et un contrat de
10 vente. Est-ce que c'est exactement la même affaire
11 ou vous semblez comme proposer quelque chose d'un
12 peu... moins contraignant au niveau réglementaire?

13 Q. **[105]** En fait, ce que je veux dire plus, c'est :
14 est-ce que... On vient juste de parler qu'il faut
15 qu'il y ait un certain... il faut que le risque, il
16 soit calculé lorsqu'on conclut une revente, sachant
17 que, bon, il va y avoir de bonnes chances qu'on
18 puisse trouver un prix inférieur par après. Mais ma
19 question, c'est : est-ce que vous pensez que la
20 Régie pourrait être amenée, lorsque vient le temps
21 d'approuver le contrat, par exemple StormFisher,
22 est-ce qu'elle pourrait être amenée à devoir se
23 baser avec les bons... Avez-vous certaines preuves
24 à me montrer qui pourraient me permettre de croire
25 que le risque est bien calculé par rapport à

1 l'achat d'un nouveau... ee l'achat, en fait, de
2 l'achat d'un nouveau contrat de GSR dont le prix
3 est quand même assez inférieur?

4 Donc, est-ce que vous pensez que vous
5 auriez certaines preuves à faire éventuellement par
6 rapport à ça? Par rapport où vous en êtes dans
7 votre calcul de risques un peu si on veut?

8 R. Bien, pour nous... puis je l'ai mentionné dans mon
9 mot d'ouverture, c'est sûr, la condition de venir
10 devant la Régie avec un nouvel achat et une
11 revente, pour différentes raisons que j'ai déjà
12 mentionnées, ce n'est pas quelque chose que nous on
13 trouve qui est favorable, qui est pertinent pour
14 être en mesure d'optimiser notre structure
15 d'approvisionnement.

16 Cela dit, c'est sûr que si on prend une
17 décision de faire une disposition, une revente, je
18 vais avoir quand même avoir pris cette décision-là
19 avec une série d'informations. Je n'ai aucun
20 problème à faire une reddition de comptes au
21 rapport annuel parce qu'évidemment, on va présenter
22 nos coûts réels, puis s'il y a eu une disposition,
23 à la limite sans rachat, bien, évidemment, on va
24 devoir quand même expliquer qu'est-ce qu'on a fait
25 comme transactions au rapport annuel. On va devoir

1 fournir, de façon vraiment circonstancielle,
2 quelles étaient les informations qu'on avait quand
3 on a pris cette décision-là de faire la revente.

4 Il est possible que je dise que j'avais une
5 entente écrite, même verbale, avec un fournisseur.
6 Pour différentes raisons, la transaction ne s'est
7 pas faite ou ne s'est pas encore faite parce que ça
8 pourrait être sur deux années financières. Donc, je
9 pourrais faire une revente fin deux mille vingt-six
10 (2026), puis un rachat en deux mille vingt-sept
11 (2027).

12 Donc, c'est sûr qu'au rapport annuel, je
13 n'ai aucun enjeu. On n'a pas de réticence à fournir
14 le maximum d'informations. Puis c'est un peu ce
15 qu'on fait déjà devant la Régie. Dans un rapport
16 annuel, on a une reddition de comptes, puis on doit
17 quand même démontrer qu'on a été prudent dans nos
18 décisions puis dans l'exercice de nos fonctions,
19 puis qu'on a pris les meilleures décisions avec
20 l'information qu'on avait au moment où est-ce qu'on
21 a pris la décision, ce que j'appelle le « test de
22 la prudence ». On pourrait peut-être un peu faire
23 la référence à ça.

24 Donc là, ça va effectivement nous
25 démontrer... que si la transaction vente et rachat

1 se fait, ça va être plus facile à démontrer que ça
2 a fonctionné. Si ça n'a pas fonctionné ou pas
3 encore fonctionné, on fournira l'information
4 qu'on avait en main pour effectivement prendre
5 cette décision-là avec un risque calculé.

6 Q. **[106]** Merci beaucoup. Pas d'autres questions.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Je vous remercie, Maître Turmel. Donc, est-ce qu'il
9 y a d'autres questions de la part des intervenants?
10 Oui, Maître Neuman? C'est sûr que quand on...

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Oui.

13 LE PRÉSIDENT :

14 ... cherche.... Mes yeux se portaient sur la salle,
15 alors que je devais regarder mon écran. Excusez-
16 moi. Donc, allez-y, Maître Neuman.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Q. **[107]** Oui, alors rebonjour Monsieur le Président,
19 Madame, Messieurs les Régisseurs. D'abord, je... Et
20 bonjour aux témoins. D'abord, je voudrais... Est-ce
21 que vous pourriez me confirmer que dans le
22 portefeuille des contrats d'approvisionnement de
23 GSR que vous avez, il est arrivé parfois que vous
24 acquériez en même temps le droit aux unités de
25 conformité et qu'il est aussi arrivé parfois que

1 vous ne les acquériez pas. Est-ce que c'est bel et
2 bien le cas?

3 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

4 R. Oui.

5 Q. **[108]** Je n'ai pas entendu.

6 R. Oui.

7 Q. **[109]** Est-ce qu'il est exact de dire que dans le
8 contrat antérieur avec StormFisher que EGQ, enfin
9 Gazifère, [REDACTED] unités de
10 conformité qui étaient associées à ce gaz? Est-ce
11 que je me trompe?

12 R. Effectivement, dans le deuxième contrat, [REDACTED]
13 [REDACTED]

14 Q. **[110]** Le deuxième, c'est celui de l'an dernier?
15 C'est de celui-là que vous parlez?

16 R. Oui.

17 Q. **[111]** Celui avant et le tout premier, le premier de
18 tous les contrats, c'était deux mille vingt-trois
19 (2023), si je ne me trompe?

20 R. Correct.

21 Q. **[112]** Donc, dans les deux cas, [REDACTED]
22 [REDACTED]

23 R. En deux mille vingt-trois (2023) le contrat il n'y
24 avait pas de CFR quand on négociait...

25 Q. **[113]** Ni le deuxième?

1 R. ... en deux mille vingt-deux (2022), le CFR
2 n'existait pas. Ça a été dans l'extension de
3 contrat en deux mille vingt-trois (2023)...

4 Q. **[114]** O.K.

5 R. ... qu'on a acquis... qu'on a négocié les CFR comme
6 concept avec le producteur.

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 R. Excusez-moi. Peut-être juste pour les fins de CFR,
9 c'est l'équivalent du RCP que je mentionnais
10 tantôt.

11 Q. **[115]** Oui, oui.

12 R. C'est la version abrégée anglaise, donc le
13 registre, c'est...

14 Q. **[116]** Le règlement, RCP, c'est Règlement sur les
15 combustibles propres.

16 R. Oui.

17 Q. **[117]** Oui. Je vais partager avec vous le Term Sheet
18 actuel. Est-ce qu'il est bel et bien projeté sur
19 l'écran en ce moment?

20 R. Non, mais il va l'être.

21 Q. **[118]** Il va l'être. Je suis en train de le... J'ai
22 fait un partage d'écran.

23 R. O.K. Non, il n'est pas encore projeté, je vous le
24 confirme.

25 Q. **[119]** Il n'est pas encore là, O.K. Un instant. Est-

1 ce qu'il est là?

2 R. Oui, je vous le confirme.

3 Q. [120] Oui, alors à l'article 2, paragraphe IV en
4 chiffres romains, c'est écrit que les attributs
5 environnementaux tels qu'ils sont définis dans le
6 nouveau RNG Supply Agreement, donc qui n'existe pas
7 encore, would be transfered together with the
8 energy molecules. Ce que j'ai cru comprendre quand
9 je lisais ça, ce texte, c'est que ça veut dire
10 qu'Enbridge Gaz Québec [REDACTED]

11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED] peut-être que j'ai très mal compris
14 et peut-être que le son n'était pas très bon, [REDACTED]
15 [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]

20 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

21 R. Je pense que c'est une question qui a déjà été
22 adressée dans un dossier d'Énergir. Le RCP, c'est
23 une partie des attributs environnementaux qui peut
24 être monétisable.

25 Q. [121] Oui.

1 R. Cette partie qui est monétisable ne soustrait en
2 rien les attributs environnementaux propres au
3 biométhane. Donc, quand, dans le contrat avec
4 StormFisher préalable, le contrat qu'on vous
5 présente ici, [REDACTED]

6 [REDACTED]. En rien, on ne
7 mettait en contre-opposition avec l'article IV sur
8 les attributs environnementaux à la reconnaissance
9 du biométhane comme source d'énergie non fossile.

10 Q. [122] O.K. Alors, donc si je vous comprends bien,
11 maintenant, ce que je dois comprendre, c'est que

12 [REDACTED]
13 [REDACTED], est-ce que c'est bien ça?

14 R. Oui.

15 Q. [123] Ou j'ai mal compris?

16 R. Non, vous êtes dans la compréhension correcte.

17 Q. [124] O.K. Lorsque vous parlez du coût moyen du GSR
18 de votre portefeuille, comme on m'avait dit il y a
19 quelques instants, il arrive parfois que vous
20 acquérez les unités de conformité et il arrive
21 parfois que vous ne les acquerrez pas. Est-ce que
22 quand vous calculez la moyenne du coût du GSR de
23 votre portefeuille, est-ce que vous - je ne sais
24 pas comment dire - est-ce que vous soustrayez, vous
25 retirez du calcul les unités de conformité afin que

1 vous ayez vraiment une moyenne du coût du gaz, du
2 GSR sans la valeur des unités de conformité? Ou,
3 est-ce qu'au contraire, vous mélangez dans la
4 moyenne il y a certains cas de GSR qui incluent les
5 unités de conformité, puis il y en a qui ne les
6 incluent pas, mais vous mélangez tout ça dans la
7 même moyenne? Comment est-ce que vous procédez?

8 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

9 R. Donc, beaucoup de choses dans votre question.

10 Q. **[125]** Oui.

11 R. Si c'est Enbridge Gaz Québec qui crée les unités et
12 qui en génère, ça génère des revenus...

13 Q. **[126]** Oui.

14 R. ... ça, ce n'est pas pris en considération pour
15 l'instant dans nos coûts moyens
16 d'approvisionnement. Là, je le regarde, mais bon,
17 on est à l'écran. Ce n'est pas pris en compte dans
18 notre coût moyen d'approvisionnement. Jusqu'au sept
19 (7) juin dernier, la Régie avait, dans des
20 décisions chez Énergir, mentionné qu'elle n'avait
21 pas juridiction pour venir encadrer le marché et
22 les revenus générés par la revente des RCP. Donc,
23 actuellement, effectivement on a un contrat où
24 est-ce que la valeur créée, on va générer des
25 revenus, puis on va revenir évidemment devant vous

1 pour les intégrer dans nos coûts
2 d'approvisionnement pour faire baisser notre prix.

3 Donc, la première étape, ce qu'on a fait,
4 c'est que dans le cadre du dossier présent qu'on va
5 discuter après les Fêtes, on a demandé un compte de
6 frais reportés pour y porter les sommes en lien
7 avec le contrat qu'on a, effectivement, qu'on va
8 générer de la valeur par la revente sur le marché
9 du RCP. On vous a dit qu'on reviendrait aussi avec
10 une preuve complémentaire qu'on travaille. Est-ce
11 que ça va être dans le dossier tarifaire, dans la
12 stratégie de décarbonatation, on n'a pas fait
13 encore notre choix sur dans quelle tribune qu'on va
14 déposer, comment on va utiliser, puis comment qu'on
15 va... mais évidemment utiliser, en gros, là, je ne
16 ferai pas de... il n'y a pas grand suspense, si on
17 génère des revenus en lien avec un contrat où
18 est-ce qu'on crée de la valeur avec des RCP, on va
19 demander de le mettre en réduction de nos coûts
20 d'approvisionnement ou nos taux de socialisation
21 pour baisser nos coûts d'approvisionnement de GSR.

22 Pour les contrats, le contrat que vous avez
23 devant vous, qui est le contrat de StormFisher,
24 [REDACTED], effectivement, [REDACTED]
25 [REDACTED] comme mon collègue vous a mentionné -

1 puis [REDACTED], c'est

2 [REDACTED] dans le prix [REDACTED]

3 [REDACTED]. Donc, oui, le prix [REDACTED]

4 [REDACTED], si vous voulez, [REDACTED]

5 [REDACTED]

6 [REDACTED], il nous a fait un prix,

7 puis avec ce prix, là, nous, on est confortable.

8 Q. [127] Donc, ça se peut que, le prix moyen du GSR de
9 votre portefeuille avec lequel vous comparez le
10 présent contrat, pour le juger, que ce prix moyen,
11 lorsqu'on aura fait tout le bilan de la valeur des
12 unités de conformité, qui vont être revendues,
13 quand on aura fait le bilan, que ce prix moyen du
14 GSR de votre portefeuille va déjà diminuer par le
15 simple fait de votre revenu tiré de ces unités de
16 conformité, est-ce que je me trompe?

17 R. Oui, dans l'hypothèse, effectivement, pour un de
18 nos contrats, que la Régie a déjà accepté,
19 qu'effectivement, on va créer sur le marché des RCP
20 des unités, puis qu'on va les revendre. Il va y
21 avoir des revenus qui vont être générés. Je ne peux
22 pas présumer des décisions futures de la Régie,
23 mais si elle accepte, effectivement, c'est des
24 revenus qui peuvent être appliqués en réduction des
25 coûts d'approvisionnement, donc, réduire nos tarifs

1 GSR. Oui, il va y avoir un effet.

2 Maintenant, est-ce qu'il y a une
3 incertitude, à savoir, quelle va être la valeur des
4 revenus, quelle va être la valeur des unités de
5 conformité qu'on va pouvoir générer, quels seront
6 les revenus qui vont pouvoir être générés en
7 fonction du marché qui est volatile, là, qui est un
8 jeune marché au niveau des RCP. Est-ce qu'il va y
9 avoir un impact, on pense que oui. On devrait être
10 en mesure de générer des revenus, puis si la Régie
11 accepte que ces revenus-là soient appliqués en
12 réduction de notre tarif de GSR ou nos taux de
13 socialisation, évidemment, oui, ça va avoir un
14 effet à la baisse, mais il ne sera pas aussi
15 important que le trois et cinquante dollars
16 (3,50 \$) du gigajoule qu'on a devant vous,
17 évidemment, avec le contrat de StormFisher.

18 Q. **[128]** Est-ce que vous avez une idée malgré tout de
19 la valeur, en fait, du coût moyen du GSR qui
20 pourrait résulter, après application ou après
21 soustraction, de ces revenus provenant de la vente
22 des unités de conformités?

23 R. Je considère actuellement qu'on sort du dossier,
24 là. On a fait une demande d'un véhicule
25 réglementaire, là, uniquement à la Régie, un compte

1 de frais reporté pour y porter les sommes. On est
2 en train de développer une preuve qui va être
3 déposée à la Régie. Dans cette preuve-là,
4 évidemment, on va venir présenter différents
5 scénarios possibles, en fonction de différents prix
6 sur le marché des RCP, cent dollars (100 \$) la
7 tonne, deux cents dollars (200 \$), trois cents
8 dollars (300 \$) à la tonne.

9 Donc, effectivement, cette information-là
10 va être rendue disponible dans le cadre d'un
11 dossier à venir. Mais actuellement, bien un, j'ai
12 pas de chiffre avec moi cet après-midi et je me
13 questionne à savoir quelle est l'utilité, là, pour
14 que la Régie prenne une décision dans la cadre du
15 dossier du contrat qui est devant eux, qui est
16 devant vous pour être en mesure de profiter d'une
17 baisse quand même importante de notre coût moyen
18 d'approvisionnement. Puis, tant mieux...

19 Q. [129] Oui

20 R. ... effectivement, si on a des revenus
21 additionnels, puis qu'on peut encore baisser plus
22 notre coût, moi, vingt-cinq dollars (25 \$), ce
23 n'est pas un minimum, là. Si je peux être à vingt
24 dollars (20 \$), quinze dollars (15 \$) du gigajoule,
25 c'est encore bien mieux.

1 Q. **[130]** Exactement. Bien écoutez, on va revenir peut-
2 être là-dessus un peu plus tard dans le témoignage
3 du RTIEÉ aussi, mais en tout cas, bon... Donc pour
4 l'instant, vous vous êtes basé sur le coût moyen
5 que vous avez actuellement, sans tenir compte d'une
6 éventuelle réduction de ce coût moyen, par
7 l'application, par la soustraction des revenus de
8 vente des unités de conformité.

9 Mais j'aimerais aussi vous demander la
10 chose suivante : est-ce que vous avez dans votre
11 étude de l'opportunité de ce contrat, est-ce que
12 vous avez fait une estimation, une projection du
13 coût à venir, pendant l'année deux mille vingt-six
14 (2026) du GSR sur le marché? Ce qu'on essaie de
15 voir, c'est : est-ce que vous vous êtes demandé si
16 ce contrat est supérieur ou inférieur au coût moyen
17 attendu des approvisionnements additionnels, des
18 approvisionnements marginaux en GSR durant l'année
19 deux mille vingt-six (2026)? Parce qu'on sait que
20 le marché baisse. Vous l'avez mentionné.

21 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

22 R. Ce qu'on vous confirme, c'est qu'on considère que
23 le prix qu'on vous présente aujourd'hui ici avec ce
24 contrat est un prix qui reflète une bonne
25 opportunité pour notre clientèle pour décarboner le

1 marché.

2 Q. **[131]** Non, mais ma question c'est : est-ce que vous
3 avez un estimé, une prévision du coût de deux mille
4 vingt-six (2026) pour l'acquisition de GSR
5 supplémentaire? Ce que le marché nous réserve pour
6 deux mille vingt-six (2026), est-ce que vous
7 avez... Il y a des projections qui existent
8 là-dessus. Est-ce que vous avez utilisé une telle
9 projection?

10 R. Est-ce que vous parlez du GNR ou du RCP?

11 Q. **[132]** Non, du GSR, du gaz de source renouvelable.

12 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

13 R. Bien, comme on vous a mentionné ce matin puis en
14 début d'après-midi, là, il n'y a pas de marché
15 liquide, gaz de source renouvelable. Il n'y a pas
16 d'indice des prix. Je n'ai pas une boule de cristal
17 qui dit qu'on va être capable d'avoir certains prix
18 à dix dollars (10 \$), douze dollars (12 \$), puis de
19 certaines quantités dans six mois. Non, ce n'est
20 pas une affirmation qu'on a.

21 Évidemment, ce qu'on a comme information,
22 c'est que - puis mon collègue vous l'a mentionné -
23 on est toujours en discussion avec une série de
24 fournisseurs. On est dans le marché. On travaille
25 pour avoir des contrats de gré à gré avec

1 différents fournisseurs. Donc, c'est ce qu'on
2 travaille. Là, on a un contrat devant vous qui est
3 concret à [REDACTED] ce
4 qui fait baisser le prix.

5 Est-ce qu'il pourrait y avoir d'autres
6 opportunités dans les prochains mois avec des
7 contrats à bon prix? On pense que oui. Maintenant,
8 est-ce qu'on va être capable d'avoir des ententes?
9 Est-ce que c'est Énergir qui va mettre la main sur
10 le contrat au lieu de nous? C'est possible. Mais on
11 pense effectivement qu'on va être capable dans les
12 prochains mois d'être capable d'avoir d'autres
13 contrats à bon prix. Mais tout ce que je connais,
14 c'est ce qui est concret. Là, il y a un contrat
15 devant vous.

16 C'est pour ça aussi qu'on se dit, bien, si
17 on est capable puis qu'on pense qu'il pourrait y
18 avoir effectivement d'autres contrats à bon prix
19 dans les prochains mois, bien, il faut que je sois
20 capable peut-être, effectivement, de faire de la
21 revente si je suis en mesure de le faire pour venir
22 m'assurer d'avoir un équilibre dans l'adéquation
23 entre mon offre puis la demande. On n'a pas
24 malheureusement de boule de cristal. Puis si vous
25 avez de l'information, ça va me faire un plaisir,

1 si vous voulez la partager, de la regarder puis de
2 mettre ça dans notre... comme information pour
3 prendre la meilleure décision dans les prochaines
4 semaines, prochains mois.

5 Q. [133] Vous venez de confirmer juste maintenant, et
6 ce qui est déjà dans votre preuve, que vous pensez
7 qu'il pourrait y avoir d'autres bonnes opportunités
8 d'affaires qui s'en viennent au cours des
9 prochains, je ne sais pas, prochaines semaines,
10 prochains mois, en GSR à bas prix. C'est
11 effectivement ce que vous voyez dans le marché, que
12 ces opportunités d'affaires sont en train
13 d'apparaître?

14 R. Bien, comme mon collègue vous a mentionné, il y a
15 effectivement tout le nouveau système des RCP avec
16 son lot d'incertitude, mais effectivement qui
17 permet actuellement, avec un contrat devant vous,
18 d'avoir un prix vraiment très compétitif.
19 Maintenant, c'est une nouvelle réalité dans le
20 marché. Est-ce que cette réalité-là va perdurer
21 dans les prochains mois? Est-ce qu'on va être
22 capable, nous, de mettre la main puis de faire des
23 ententes de gré à gré avec des contrats avec des
24 bons prix? On pense que oui.

25 C'est pour ça qu'on demande la flexibilité

1 à la Régie pour être en mesure de réoptimiser notre
2 portefeuille pour pouvoir profiter de ces
3 occasions-là si elles se présentent. Mais ce que je
4 connais aujourd'hui, c'est ce que j'ai devant nous.
5 On a effectivement un [REDACTED] à
6 [REDACTED]. Si je peux avoir un
7 autre contrat de [REDACTED] à [REDACTED]
8 [REDACTED], on va revenir vous voir,
9 assurément.

10 Q. [134] Et dans un contexte où il y a, effectivement,
11 ce genre de bonnes opportunités d'affaires qui
12 circulent dans le marché, qu'est-ce qui vous amène
13 à croire que si vous réussissez à les trouver, que
14 vos acheteurs potentiels en cas de revente, qu'eux-
15 mêmes ne réussiront pas à trouver ces mêmes belles
16 opportunités d'affaires et qu'au contraire, ils
17 n'en profiteront pas, mais plutôt ils rachèteront
18 de vous à un prix plus élevé ce que vous venez
19 d'acheter?

20 Me ROXANE NADEAU :

21 Je vais m'objecter, là, c'est très hypothétique
22 comme question. Les témoins ont répété à plusieurs
23 reprises c'était quoi la stratégie en lien avec la
24 revente. Là, on vient demander : oui, mais dans
25 l'hypothèse X, Y, Z, que c'est ça, est-ce que ce

1 n'est pas vos compétiteurs qui vont directement
2 faire la passe-passe que vous essayez de faire?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Ce n'est pas ma question, ce n'est pas ma question.
5 Ce n'est pas ma question.

6 Me ROXANE NADEAU :

7 Bien reformulez-la peut-être parce que c'est un peu
8 ça que j'ai compris de votre question.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Q. **[135]** Qu'est-ce qui vous laisse penser que ce que
11 vous avez trouvé, c'est-à-dire du GSR à bas prix,
12 que le reste du marché ne le trouvera pas, ce qui
13 fait que vous pourrez, vous, revendre à prix élevé,
14 plus élevé?

15 Me ROXANE NADEAU :

16 Bien, je ne suis pas sûre encore une fois de
17 comprendre la pertinence de cette question, dans la
18 mesure où, nous, on achète. Est-ce que la question
19 c'est en lien avec le contrat potentiel de revente,
20 pourquoi ils voudraient nous acheter? Mais à ce
21 moment-là, on ne va simplement pas vendre. S'ils ne
22 veulent pas acheter à un prix plus élevé, on ne va
23 pas vendre, tout simplement. J'essaie de
24 comprendre.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Excusez-moi. C'est au témoin que j'ai posé la
3 question, ce n'est pas au procureur.

4 Me ROXANE NADEAU :

5 Bien, je...

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 C'est au témoin que j'ai posé la question. La
8 question, à savoir il y a une demande d'approuver
9 une stratégie de disposition. Donc, c'est sur ce
10 sujet que porte ma question. La stratégie, c'est
11 d'acheter parce qu'il y a des bonnes possibilités
12 de revendre plus cher. La question c'est : qu'est-
13 ce qui vous laisse croire qu'il existe des
14 possibilités de revendre plus cher? Parce que si
15 vous trouvez des bonnes affaires, qu'est-ce qui
16 vous laisse penser que d'autres vont vous préférer,
17 vous, plutôt que de trouver les mêmes bonnes
18 opportunités d'affaires?

19 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

20 R. On parle vraiment dans un monde de... beaucoup de
21 « if », c'est très hypothétique. Mais monsieur
22 Tremblay vous a expliqué aujourd'hui qu'il y avait
23 une certaine asymétrie de l'information. Moi, je
24 dirais qu'il y a aussi une asymétrie de réalité.
25 Donc, chaque province, chaque acteur, ils ont des

1 besoins différents, ils ont des réalités
2 réglementaires différentes et ils ont des
3 conceptions de risque différentes aussi. Alors, ça
4 se peut très bien qu'il y ait quelqu'un qui décide
5 que le prix qu'on peut offrir est intéressant pour
6 lui étant donné leur réalité qui leur est propre.

7 Q. **[136]** Alors écoutez, je vous remercie beaucoup, ça
8 complète mes questions et je remercie beaucoup la
9 Régie.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Parfait, merci. Est-ce qu'il y a des questions de
12 la part de l'équipe?

13 R. Merci.

14 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

15 Q. **[137]** Oui, j'aurais quelques questions. Pour la
16 première question, je vais référer à la pièce
17 B-0059, mais ce n'est pas nécessaire de l'afficher.
18 C'est juste pour mieux comprendre les livraisons
19 des volumes attendus de StormFisher, notamment en
20 deux mille vingt-six (2026). Là, on parle bien d'un
21 total de [REDACTED]
22 en incluant le contrat deux mille vingt-six (2026).
23 Est-ce que vous pourriez expliquer le
24 fonctionnement du processus de nomination et de
25 livraison de GSR et élaborer sur la gestion de

1 l'inventaire de GSR à partir du point de livraison
2 à Dawn? Si c'était possible de nous expliquer.

3 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

4 R. Pour commencer, pour la livraison physique, donc
5 les nominations que StormFisher réalise pour nous
6 livrer à Dawn, on se base en premier lieu sur un...
7 on a un contrat qui est sur une livraison annuelle.
8 Dans ce cas, ça va être [REDACTED] gigajoules
9 [REDACTED] Et on établit une nomination
10 mensuelle, journalière qui est par la suite, à la
11 fin du mois, vérifiée pour faire un « rebalance »
12 pour établir un équilibre, si jamais il y a eu un
13 déséquilibre par rapport aux nominations qu'ils
14 font et ce qui est livré.

15 À date, avec ce fournisseur, l'exactitude a
16 presque été de quatre-vingt-dix-neuf pour cent
17 point neuf (99,9 %) sur les livraisons
18 journalières. Ça, c'est pour le bout physique. Pour
19 la partie plus comptable, je vais laisser monsieur
20 Tremblay répondre.

21 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

22 R. Ça fait que, ça, c'est les nominations physiques.
23 Puis évidemment, si le fournisseur nous livre la
24 molécule à Dawn, nous, avec Enbridge, on contracte
25 la capacité Dawn Ontario-T. Et ensuite, évidemment,

1 comme le reste de nos approvisionnements en gaz
2 naturel, on est assujetti au tarif 200 d'Enbridge.
3 Donc, il n'y a pas de différence par rapport à la
4 molécule de gaz naturel traditionnelle au niveau
5 des coûts du tarif 200 d'Enbridge.

6 Donc, c'est pour ça que quand on prend le
7 contrat, évidemment, ici, StormFisher, [REDACTED]
8 [REDACTED] est livré à Dawn. Donc, on
9 rajoute un peu moins de zéro point deux dollar du
10 gigajoule (0,2 \$/GJ) quatre-vingt et quelques
11 cennes du mètre cube qu'on doit ajouter au coût,
12 donc qui est [REDACTED] plus
13 un coût de transport de Dawn jusqu'à Ontario-T pour
14 être en mesure évidemment de comparer les contrats.
15 Parce qu'on avait un autre fournisseur qui amenait
16 le gaz, puis on l'a déjà fait dans le passé avec un
17 autre fournisseur, il a livré à Ontario-T. Donc,
18 c'est sûr qu'évidemment, en fonction des points de
19 livraison, il faut se ramener à une même point pour
20 comparer différents contrats au niveau du prix.

21 Ça fait que ça, c'est au niveau physique.
22 Là, je comprends que vous aviez un autre volet de
23 votre question qui était plus peut-être inventaire,
24 comptable?

25 Q. [138] Oui, c'est la gestion de l'inventaire.

1 R. O.K. Donc, c'est sûr que, physiquement, le gaz
2 naturel est livré, ce qu'on vient de vous
3 mentionner, et qu'il est injecté et consommé dans
4 le réseau.

5 Évidemment, on a des obligations
6 réglementaires. Si j'ai physiquement fait entrer
7 plus de gaz naturel de source renouvelable dans le
8 réseau que mon obligation, il a été consommé
9 physiquement par mes clients durant l'année...
10 donc, là, on tombe vraiment dans une mécanique
11 qu'on a appelée de l'« inventaire virtuel », mais
12 c'est comptable. Donc, à partir de ce moment-là,
13 évidemment, on vient faire une comptabilisation
14 pour être en mesure de venir mettre cet inventaire
15 virtuel qu'on appelle, pour être capable
16 effectivement de pouvoir répondre à nos obligations
17 les années subséquentes, pouvoir récupérer nos
18 coûts. Donc, il n'y a pas d'inventaire physique. On
19 ne va pas mettre du gaz naturel de source
20 renouvelable en inventaire dans les sites
21 d'entreposage à Dawn, et caetera. C'est vraiment un
22 inventaire qui est virtuel.

23 Donc, je ne sais pas, je peux peut-être
24 donner un exemple, mais si on prend un exemple très
25 simple qu'on vend cent (100) unités, on distribue

1 cent (100) unités de gaz. On achète pour dix (10)
2 unités de gaz de source renouvelable avec un
3 contrat comme StormFisher. Nous, ce qu'on va faire,
4 c'est qu'on va nommer le dix (10) unités avec
5 StormFisher. Il va nous livrer dix (10) unités
6 durant l'année. On va acheter quatre-vingt-dix (90)
7 unités de gaz naturel à Enbridge avec toute la
8 fourniture de gaz fossile.

9 Notre obligation réglementaire est de cinq
10 unités. Bien, c'est sûr qu'en fin d'année, je vais
11 venir mettre cinq unités dans l'inventaire parce
12 que je vais avoir juste utilisé cinq unités de gaz
13 naturel GSR aux fins de mes obligations
14 réglementaires.

15 Et là, la mécanique, c'est une mécanique au
16 niveau des coûts qui est uniquement de la
17 fonctionnalisation puis d'allocation des coûts
18 parce qu'évidemment, quand j'achète de la molécule
19 de gaz de source renouvelable, bien, le cinq unités
20 de plus que mes obligations, je n'ai pas de revenu
21 qui vient avec. Donc là, je m'en vais faire une
22 fonctionnalisation, j'enlève les coûts de la
23 molécule traditionnelle, parce que mes clients ont
24 consommé de la molécule GSR physiquement, mais ils
25 ont payé de la molécule fossile à cinq dollars du

1 gigajoule (5 \$/GJ) et non pas à vingt-cinq dollars
2 (25 \$/GJ). Donc, je viens réduire mon achat de
3 vingt-cinq (25 \$). J'enlève cinq dollars (5 \$/GJ).
4 J'enlève le transport. Et là, le résiduel, c'est
5 mon coût non récupéré que je vais venir mettre en
6 inventaire pour être en mesure, éventuellement, de
7 pouvoir récupérer ces coûts-là dans mon tarif de
8 GSR dans les années suivantes.

9 Q. **[139]** Merci.

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Madame Lefrançois, si vous permettez, là, le temps
12 qu'on est dans cette mécanique-là.

13 Q. **[140]** L'année 1, l'année que vous venez de
14 mentionner, on met cinq (5 \$/GJ) dans l'inventaire.
15 Admettons que ce cinq (5 \$/GJ) là, on l'a payé à
16 vingt dollars du gigajoule (20 \$/GJ). L'année 2, on
17 remet un autre cinq (5 \$/GJ), puis on l'a payé,
18 lui, à trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ).
19 Alors, l'année trois, admettons que je n'achète pas
20 assez de GSR, puis je suis obligé de prendre celui
21 que j'ai dans l'inventaire, est-ce qu'on prend le
22 first in, first out ou l'inventaire c'est une
23 grosse moyenne, puis qu'on y va en fonction de la
24 moyenne?

25 R. On fonctionne vraiment avec la méthode de la

1 moyenne. Donc, effectivement, ce n'est pas... On ne
2 fait pas, on ne choisit pas le contrat qu'on a
3 décidé d'utiliser ou de couler. Donc, on y va
4 vraiment avec une moyenne. Donc, on a un inventaire
5 de cinq unités, s'il évidemment il vient de cinq
6 contrats avec des prix différents, bien je vais
7 transférer cinq unités au prix moyen de mes dix
8 unités achetées, puis là, après ça l'année
9 suivante, bien là, j'utilise l'inventaire en
10 premier dans mes obligations réglementaires, mais
11 je rachète aussi dans l'année. Là, je refais un
12 prix moyen qui est mon prix moyen de l'inventaire
13 de l'année d'avant que j'ai transféré, plus mes
14 achats de l'année en cours.

15 Q. **[141]** O.K.

16 R. Donc, j'ai vraiment une approche en coûts moyens.

17 Q. **[142]** O.K. Donc, l'année mettons on va dire T+2
18 vous prenez ce que vous achetez, puis le plus ou le
19 moins, bien c'est là, c'est ça qui va jouer dans
20 l'inventaire, parce que vous prenez d'abord dans
21 l'année T, ce que vous achetez à l'année T, puis en
22 fin d'année, vous faites un calcul pour savoir si
23 on en met dans l'inventaire ou si on en retire,
24 puis ça, c'est basé sur les coûts moyens.

25 R. Exact. Ça fait que là, dans mon exemple, tantôt,

1 j'avais le dix unités qui a été livré, mon
2 obligation est juste cinq. Donc, c'est sûr que tout
3 le surcoût que je n'ai pas pu récupérer de mes
4 clients, puisque je ne n'ai...

5 Dans mon exemple simpliste, je n'ai pas mis
6 d'achats volontaires, mais bon. J'ai un petit peu
7 d'achats volontaires, mais là, mettons dans mon
8 cinq unités réglementaires, évidemment, j'ai un
9 coût qui n'est pas récupéré de mes clients, donc un
10 vingt dollars (20 \$) fois cinq unités. Ça, je vais
11 l'envoyer dans le compte de CAR qu'on appelle, qui
12 est mon compte que je vais récupérer par la
13 socialisation deux ans plus tard.

14 Le cinq unités, évidemment qui n'est pas en
15 lien avec mes obligations réglementaires, mais j'ai
16 aussi un coût à récupérer éventuellement, mais là,
17 je n'ai pas utilisé des unités pour les fins de mes
18 différentes obligations, autant le SPEDE, les
19 règlements de distribution, mais je vais prendre le
20 cinq unités comme vous avez dit, mettons à vingt
21 (20)... avec un coût moyen de cinq dollars (5 \$),
22 puis là, je vais le transférer. Au premier (1er)
23 janvier ce qu'on fait, c'est qu'on prend vraiment
24 l'inventaire qui est dans le CRI, le compte long
25 terme. Je prends l'inventaire, là avec mon exemple,

1 cinq unités. Donc, dès le premier (1er) janvier je
2 vais prendre mon cinq unités, je vais le transférer
3 du CRI vers le CAR. Cinq unités fois vingt dollars
4 (20 \$).

5 Si mon obligation réglementaire c'est
6 encore cinq unités dans mon exemple,
7 automatiquement, ça veut dire que tous les nouveaux
8 achats que je vais faire dans les semaines qui
9 suivent vont aller automatiquement dans
10 l'inventaire pour le CRI de l'année suivante, mais
11 c'est vraiment le prix moyen de cet inventaire-là
12 va être autant le cinq unités que j'ai transférées
13 au premier (1er) janvier à vingt dollars (20 \$).

14 Là, si évidemment là j'ai d'autres contrats
15 qui arrivent, un autre cinq unités ou dix unités
16 qui arrivent avec des prix à vingt-cinq (25),
17 trente dollars (30 \$), ça va faire un nouveau coût
18 moyen de l'inventaire que je vais retransférer
19 l'année suivante, parce qu'on l'avait regardé cette
20 option-là, puis je vous dirais que ça a été une
21 discussion qu'on a eue dans le passé, dans un autre
22 dossier tarifaire.

23 Parce que la Régie nous avait demandé
24 d'expliquer la mécanique. On aurait pu regarder une
25 autre mécanique de faire la sélection de contrats.

1 Dire : ah, bien j'ai un très bon contrat avec
2 StormFisher à [REDACTED] ça va
3 fait que je vais prendre comptablement parlant ce
4 contrat-là pour fixer mon tarif cette année puis le
5 contrait qui est à vingt ou trente dollars (20-30\$)
6 lui je vais l'envoyer l'année prochaine.

7 Ça aurait pu être une autre méthode, mais
8 nous on trouvait que c'était quand même sujet à
9 beaucoup de discussion ou de comment vous avez fixé
10 votre prix, pourquoi vous choisissiez tel contrat
11 versus un autre contrat. Donc, c'est l'approche
12 qu'on a prise depuis quelques années avec... depuis
13 qu'on a de l'inventaire. Évidemment, quand je
14 n'avais pas d'inventaire la question ne se posait
15 pas.

16 Q. **[143]** O.K. Merci. Donc, ma prochaine question
17 c'était : ce n'est pas nécessaire de l'afficher, je
18 vais juste vous lire le passage. C'est à la pièce
19 B-0068, page 6 pour référence. C'était la réponse
20 1.3. Donc, on lit :

21 Il est souvent difficile de
22 synchroniser les transactions d'achat
23 et de revente en simultané. La
24 présente demande vise à offrir une
25 avenue stratégique au distributeur et

1 une capacité de réagir en temps réel
2 aux opportunités qui pourraient se
3 présenter.

4 Est-ce que vous pourriez nous expliquer la gestion
5 des inventaires de GSR qui seraient prévus dans le
6 cadre de telles transactions? Un peu dans la même
7 veine que votre réponse précédente, là, s'il y a ce
8 genre de transaction là. La gestion des inventaires
9 va se dérouler comment?

10 R. Donc, au niveau de ce qui se produit, puis là on
11 avait effectivement répondu à des demandes de
12 renseignements, on avait fait des hypothèses de
13 revente, d'achat, de revente et d'achat, mais si on
14 parle de la revente, admettons à un prix de
15 vingt-cinq dollars (25 \$), on avait fait des
16 exemples. Donc, ce qui se produit, c'est
17 qu'effectivement, je vais réduire mon achat,
18 admettons que j'ai fait une vente de cent mille
19 gigajoules (100 000 GJ), je vais réduire
20 effectivement mon inventaire de cent mille
21 gigajoules (100 000 GJ) avec le prix vendu.

22 Donc ça, je vais vraiment enlever le
23 contrat ou je vais enlever les quantités dans le
24 calcul du prix, des coûts puis du prix du GSR. Donc
25 là, je vais venir retirer un contrat, admettons de

1 cent mille dollars (100 000 \$) à un prix de deux
2 cent mille dollars (200 000 \$) à un prix de vingt
3 (20 \$), non, deux cents, excusez-moi, cent mille
4 gigajoules (100 000 GJ) ou deux cent mille
5 gigajoules (200 000 GJ) à un prix admettons de
6 vingt dollars (20 \$). Donc ça, on va venir retirer
7 ça de notre inventaire. Puis physiquement, je ne
8 l'aurai pas reçu, parce que ce que je vais avoir
9 vendu, physiquement, s'il a déjà été livré, je vais
10 juste détourner physiquement d'autres gaz naturels.
11 Parce que moi, il va falloir quand même que je
12 redonne du gaz naturel de source renouvelable à
13 l'acheteur.

14 Donc, d'une façon ou d'une autre, je
15 l'enlève de mon inventaire, j'enlève, exemple, cent
16 mille gigajoules (100 000 GJ) vendus à vingt
17 dollars (20 \$). En contrepartie, c'est sûr que j'ai
18 des revenus qui ont été générés, parce que là, ou
19 des pertes, tout dépendant si on décide qu'on a
20 revendu un contrat à [REDACTED] ou
21 un contrat à [REDACTED] dollars [REDACTED] Mais dans
22 tous les cas, peu importe si c'est un contrat où
23 est-ce que j'ai une perte ou un gain, on arrive au
24 même impact sur les prix moyens des coûts
25 d'approvisionnement gazier.

1 Q. **[144]** Merci.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 Vous permettez, Madame Lefrançois, encore, le temps
4 qu'on est dans cette mécanique-là.

5 Q. **[145]** De la discussion qu'on vient d'avoir, je
6 comprends que quand le gaz est dans l'inventaire,
7 toutes les molécules ont le même coût moyen, hein?
8 Un coup que tu rentres dans l'inventaire, on
9 rebrasse la soupe, puis on détermine un nouveau
10 coup moyen. Est-ce que ma compréhension est bonne
11 de ce que vous avez dit précédemment? Oui?

12 R. Une fois qu'il est dans l'inventaire, oui, c'est
13 ça, j'ai transféré, il y a un coût moyen qui vient
14 avec.

15 Q. **[146]** Il y a un coût moyen, on réévalue avec
16 l'année en cours, puis on détermine un nouveau coût
17 moyen. Là, ce que je comprends, c'est que si vous
18 faites une revente, puis c'est là que j'ai de la
19 misère, vous dites : ça dépend de quel contrat je
20 vais utiliser. Mais là, moi j'ai compris que dans
21 l'année en cours, bien, il y a un coût moyen des
22 contrats de l'année en cours, on ne va pas
23 chercher, on ne va pas peindre les contrats. Puis
24 quand ils sont dans l'inventaire, on ne peinture
25 pas les contrats non plus, hein, c'est comme un

1 coût moyen. Et là, la réponse à maître Lefrançois,
2 vous dites qu'on va réduire l'inventaire avec le
3 prix vendu puis ça dépend de quel contrat on a
4 utilisé. Parce que vous avez beaucoup utilisé ce
5 matin : bien, si on prend le contrat à [REDACTED]
6 [REDACTED] puis qu'on le revend à quinze
7 dollars (15 \$). Ça fait que là, il y a comme une
8 espèce d'opération, comme on dit, de peindre la
9 molécule dans la gestion d'inventaire. Est-ce que
10 je comprends bien?

11 R. Oui. Puis mon sourire, c'est que la discussion que
12 j'avais avec mon collègue avant de répondre,
13 c'était justement là-dessus, parce que je disais
14 effectivement ils vont ramener l'inventaire. Je
15 vais essayer de vous répondre le plus simplement
16 possible. Donc, c'est vraiment, si on fait une
17 revente, je n'irai pas dans l'inventaire.

18 Si, admettons, on est en deux mille
19 vingt-six (2026), j'ai transféré de l'inventaire
20 virtuel avec un prix moyen, ça, ça va. Mais en deux
21 mille vingt-six (2026), vous comprenez que j'ai un
22 contrat de [REDACTED] que
23 possiblement vous allez approuver, j'ai un contrat
24 de [REDACTED] de [REDACTED]
25 [REDACTED] avec un autre, bien, avec

1 StormFisher, mais j'ai un autre [REDACTED]
2 [REDACTED] exacts, puis ils ont des prix différents.
3 Mais quand on va venir pour faire la revente, c'est
4 important la traçabilité. Donc, ce qu'on va venir
5 faire, c'est qu'on va venir dire : O.K, parfait, si
6 je vends [REDACTED] gigajoules, je
7 vais soit dire que c'est [REDACTED] que j'ai
8 acquis à [REDACTED] pour l'année
9 [REDACTED] ou un contrat que j'ai
10 avec [REDACTED] qui
11 lui j'ai payé, je paye [REDACTED], là
12 [REDACTED] excusez-moi pour le chiffre exact, là.

13 Parce que moi, il va falloir que quand que
14 je vais vendre du gaz naturel de source
15 renouvelable, vendre du biométhane, il va falloir
16 que je dise à lui qui achète, il vient de qui, de
17 quel site, là, parce que lui aussi, il va falloir
18 s'assurer que ça vient de quel site. Est-ce que ça
19 répond à ses critères à lui, d'achat, de qualité ou
20 peu importe, là. Comme on a nous, de notre côté.
21 Fait que si à la limite je vends à Énergir, il va
22 vouloir savoir la provenance. Donc ce que je vais
23 faire, c'est que, je vais venir effectivement en
24 cours d'année, je vais dire : O.K., parfait, c'est
25 ce contrat-là qui n'est pas encore en inventaire,

1 là, il est dans l'année.

2 Donc, là, le [REDACTED] je
3 vais venir dire : O.K., c'est ce [REDACTED],
4 là [REDACTED] que je t'ai vendu. Donc ce qu'on va
5 voir, c'est qu'on aura plus le contrat de [REDACTED]
6 [REDACTED] là.

7 Je vais l'enlever, là, ça va faire augmenter mon
8 prix, mais en même temps, si j'ai vendu à vingt
9 (20) ou vingt-cinq dollars (25 \$), j'ai généré un
10 revenu aussi, que je vais venir ajouter pour être
11 en mesure de calculer mon coût moyen.

12 Fait que, c'est sûr que si je vends, si je
13 vends, si je décide que je vends le contrat [REDACTED]

14 [REDACTED]

15 ce que je fais c'est que je fais un gain. En
16 contrepartie, si on dit que c'est le contrat de
17 [REDACTED] l'autre contrat

18 [REDACTED] qui est à [REDACTED]
19 puis je vends à vingt dollars (20 \$), je fais une
20 [REDACTED] Mais en même temps, je
21 retire [REDACTED] de mon inventaire
22 à [REDACTED]

23 Donc, l'effet, que vous le preniez, c'est
24 mathématique, là, autant en mettant un « tag » d'un
25 contrat à [REDACTED] qu'on vend

1 avant ou d'un contrat à [REDACTED]
2 que je vends avant, que je revends à vingt dollars
3 (20 \$), j'ai le même impact sur mon coût moyen.
4 Mais c'est sûr qu'au niveau physique, là,
5 opérationnel, il va falloir que je vienne quand
6 même dire le gaz vient de tel contrat de tel site
7 ou de tel site s'il y en a plusieurs.

8 Q. [147] C'est mathématique, là.

9 R. Oui.

10 Q. [148] Il faudrait que je me fasse un petit exemple
11 pour le voir, mais, finalement, là, ce que je
12 comprends, de ce que vous dites, c'est que peu
13 importe que je choisisse le contrat à [REDACTED]
14 [REDACTED] ou que, en fait, si on cède le
15 contrat à [REDACTED] ou on cède
16 celui à [REDACTED]...

17 R. Oui.

18 Q. [149] C'est le gaz qui va se retrouver en
19 inventaire, parce que vous avez mis le revenu de
20 vente, ça revient au même.

21 R. Exactement.

22 Q. [150] C'est mathématique, donc, je me ferais un
23 exemple.

24 R. Oui, bien, je me suis moi-même convaincu en faisant
25 l'exemple, là. Mais si vous reprenez les tableaux

1 qu'on vous a fournis avec une vente à cent mille
2 (100 000) gigajoules, [REDACTED]
3 gigajoules avec un prix de vingt dollars (20 \$) ou
4 vingt-cinq dollars (25 \$), là, vous êtes capable à
5 partir de là, d'être capable de refaire la
6 mathématique, puis vous allez voir, là. Fait que,
7 l'important c'est vraiment, évidemment, si je
8 décide que c'est [REDACTED]
9 gigajoules, puis c'est mon contrat à [REDACTED]
10 [REDACTED] puis je le vends à vingt (20), vous
11 comprenez que j'ai [REDACTED] dollars, là
12 [REDACTED] T'sais, [REDACTED], je l'ai payé
13 [REDACTED] puis je le revend vingt dollars
14 (20 \$).

15 Mais en même temps, je m'enlève quand même,
16 dans mon approvisionnement, un contrat de cent
17 mille (100 000) ou [REDACTED]
18 gigajoules à [REDACTED] fait que ça
19 fait baisser mon coût. Fait que oui, j'ai une
20 baisse de mon coût parce que j'enlève un contrat à
21 [REDACTED] Fait que ça, ça a un
22 effet positif, [REDACTED] dollars
23 [REDACTED] fois le nombre d'unités vendues.

24 Q. [151] Mais vous ajoutez un gros contrat à [REDACTED]
25 [REDACTED], c'est beaucoup plus bas que la

1 moyenne.

2 R. Oui, mais, là, à l'inverse, exactement. Là, j'ai
3 mon contrat à [REDACTED] puis à
4 l'inverse, bien, là, si on décide que c'est le
5 contrat à [REDACTED] que je vends
6 vingt dollars (20 \$), bien, là, vous comprenez que,
7 je fais [REDACTED]
8 [REDACTED] pour toutes les unités vendues. Mais en
9 même temps, je retire un contrat de cent mille
10 (100 000) à [REDACTED]
11 [REDACTED]. L'effet combiné des deux ça va
12 donner exactement, mettons, un coût moyen de vingt-
13 cinq quarante et un (25,41), ça va, ça va faire la
14 même chose.

15 Q. [152] Bon, ma prochaine question, je vais, ce n'est
16 pas nécessaire de l'afficher, je veux juste vous
17 lire le passage, là, je réfère à B-0081, à la page
18 3, c'était la réponse 1.4.

19 Ainsi EGQ ne procéderait à une revente
20 de volume que si elle dispose d'une
21 possibilité réelle de rachat, à un
22 prix avantageux. Dans un tel contexte,
23 le distributeur sera en mesure de
24 présenter à la Régie les impacts de
25 cette décision, le cas échéant, et ce,

1 en temps opportun.

2 On comprend de la lettre déposée hier, là, qui
3 était la pièce B-0086, que ce serait traité dans le
4 cadre du rapport annuel et que la remise de cet
5 écart au client serait traitée au dossier tarifaire
6 suivant. Est-ce que vous pourriez expliquer ou
7 donner des détails par rapport à comment EGO
8 entrevoit cette présentation des impacts, dans le
9 cadre de ses dossiers?

10 R. Effectivement, ce qu'on avait en tête c'est...
11 c'était le rapport annuel. Normalement, ce serait
12 la tribune à propos, là, pour regarder nos
13 courriels en fin d'année. Évidemment, si on fait de
14 la revente puis même du rachat en cours d'année,
15 c'est reflété uniquement dans notre coût réel
16 d'acquisition, qu'on peut constater au rapport
17 annuel.

18 Évidemment, tout dépendant des transactions
19 qu'on a faites, on va venir expliquer qu'est-ce
20 qu'on a fait puis quels sont les impacts sur le
21 coût réel de nos approvisionnements en deux mille
22 vingt-six (2026), par exemple, au rapport annuel.
23 Puis à partir du moment où est-ce qu'au rapport
24 annuel on constate évidemment nos revenus générés
25 par nos achats volontaires, par exemple, nos coûts

1 réels d'approvisionnement, bien là tout dépendant,
2 comme on l'expliquait un peu tantôt, là, dans une
3 autre ligne de questions d'un confrère, là on
4 arrive en fin d'année puis là tout dépendant si
5 c'est un écart de prix entre le coût moyen, le prix
6 facturé à nos clients en achat volontaire, si c'est
7 des coûts qui sont à récupérer via le taux de
8 socialisation parce que c'est en lien avec nos
9 obligations réglementaires ou c'est des coûts qui
10 devront être récupérés plus tard, qu'on envoie dans
11 un inventaire, bien là évidemment il y a
12 différentes mécaniques, là, qui sont actuellement
13 déjà prévues pour tous ces différents scénarios,
14 que la Régie a déjà rendu des décisions.

15 Puis c'est là qu'on va effectivement voir
16 les impacts. Puis évidemment, bien si on a pris des
17 actions pour faire baisser le coût moyen, bien là
18 ça va avoir soit des impacts sur mon prix futur,
19 parce que je vais transférer un coût d'inventaire
20 moins grand. Ça peut avoir aussi un impact à la
21 baisse sur mon taux de socialisation deux ans plus
22 tard pour récupérer mon obligation réglementaire.
23 Donc, c'est ce qu'on voulait dire par les
24 différentes mécaniques ou le cadre réglementaire,
25 les mécanismes applicables, là, au niveau du cadre

1 réglementaire.

2 Q. **[153]** Merci. Est-ce que vous pourriez commenter la
3 possibilité pour EGQ d'y présenter également le
4 caractère avantageux pour la clientèle du point de
5 vue économique, de ces transactions-là en
6 particulier et de leur impact?

7 R. C'est sûr, sûr, sûr, pour nous, c'est... si on
8 vend, on va expliquer quel était le contexte, la
9 vente, les prix, tout va être fourni au rapport
10 annuel.

11 Q. **[154]** Merci, juste un instant. Merci. Je vais
12 passer à ma dernière question. Juste si ce serait
13 possible de commenter : est-ce qu'il serait
14 possible ou envisageable que la détermination, la
15 récupération de l'écart de coût puisse se faire
16 plus tôt, soit dans le cadre du rapport annuel et
17 non à la récupération ou la disposition de l'écart
18 au dossier tarifaire subséquent? Par exemple, pour
19 réduire l'impact des intérêts.

20 R. Quel écart, pardon, vous... votre référence? Juste
21 peut-être reposer la question.

22 Q. **[155]** L'écart de coût. Juste un instant, je vais
23 valider. Peut-être que ce n'était pas clair quand
24 j'ai lu ma question, là, c'est juste que c'est
25 l'écart de coût qui résulte de cette revente. Donc,

1 s'il y a une revente de GSR, au lieu que ce soit
2 traité, comme vous venez de le dire, là, dans le
3 cadre du dossier tarifaire, est-ce que ce serait
4 quelque chose d'imaginable, pour vous, que ce soit
5 à la place traité dans le cadre du rapport annuel?

6 R. Bien, je vous dirais pour la fixation des tarifs,
7 on n'attend pas le rapport annuel, dans le sens que
8 si j'ai de l'inventaire en fin d'année, je
9 l'estime... attendez. Tout dépendant, je reprends,
10 là, mais tout dépendant quand est-ce qu'on ferait
11 la revente, ça pourrait avoir un effet dès l'année
12 suivante dans la fixation des tarifs. Je
13 m'explique, c'est que... c'est sûr qu'on est en
14 mode fixation de tarifs, on regarde nos différents
15 contrats pour l'année, exemple, deux mille vingt-
16 six (2026), puis on vient faire une hypothèse de
17 l'inventaire qu'on va avoir à la fin de l'année
18 deux mille vingt-cinq (2025), puis on fait une
19 hypothèse du coût moyen aussi de notre inventaire
20 en deux mille vingt-cinq (2025), qu'on transfère en
21 deux mille vingt-six (2026). Ça fait que, c'est sûr
22 que là, si vous regardez la pièce qu'on vous
23 demande d'approuver le tarif de GSR à vingt
24 quarante et un (25,41), avec ce contrat-ci, ça
25 demeure un exercice de fixation de tarifs avec une

1 estimation de notre coût de service, dans ce cas-ci
2 les coûts des différents contrats
3 d'approvisionnement. C'est sûr que, pour ce qui est
4 des contrats connus, comme StormFisher, [REDACTED]
5 [REDACTED] bon,
6 peu importe, avec des prix, c'est assez facile de
7 faire le calcul.

8 Pour l'inventaire, on vous a déposé la
9 pièce la première fois au mois de septembre. Là, on
10 vous l'a redéposée. Vous comprenez que je n'ai pas
11 encore mon inventaire. Mon calcul d'inventaire
12 final, c'est un estimé que j'ai pour le trente et
13 un (31) décembre deux mille vingt-cinq (2025). Puis
14 j'ai une estimation du prix. C'est avec ça qu'on
15 fixe le tarif. Ça fait que c'est sûr que si on se
16 remet en deux mille vingt-six (2026) puis on est
17 dans un exercice de fixation de tarif pour deux
18 mille vingt-sept (2027), puis j'ai fait des
19 transactions d'optimisation en mars, avril, mai,
20 juin, bien, je vais être capable de le refléter
21 dans mon prix deux mille vingt-sept (2027) parce
22 que je vais déjà avoir fait des transactions.

23 Ça va déjà être reflété dans mon estimation
24 de mon coût d'inventaire que je vais transférer en
25 deux mille vingt-sept (2027), qui sert au calcul de

1 mon prix, plus les autres contrats. Ça fait que
2 j'aurais de la misère à voir comment on pourrait
3 être plus rapide. Donc, l'idée c'est si on dépose
4 un dossier tarifaire en août, septembre, puis que
5 j'ai déjà fait des transactions, ça devrait être
6 reflété. Si je fais des transactions après le
7 dépôt, on pourrait toujours mettre à jour le
8 dossier. Comme on a fait, on a mis à jour la pièce
9 devant vous. Ça fait que, ça, ça pourrait être
10 fait.

11 Pour ce qui est de la socialisation, ça, ce
12 serait difficile. Il faudrait voir la mécanique de
13 socialisation. Ça fait que c'est sûr, si je fais
14 des transactions en cours d'année, je vais baisser
15 mon coût réel d'approvisionnement. Mais ça va avoir
16 un impact à la baisse sur mon taux de
17 socialisation. Mais lui, effectivement, pour
18 l'instant, on le constate au report annuel. Puis,
19 là, après ça, on redépose la demande comme vous
20 avez devant vous, là, à fixer un taux de
21 socialisation, mais qui... de l'année deux mille
22 vingt-quatre (2024). Ça, ce serait difficile de
23 faire plus vite si on ne change pas la mécanique.

24 Cela dit, on a un autre dossier devant
25 vous, la stratégie de décarbonation. Où est-ce que,

1 là, ce qu'on propose, c'est, au lieu de faire juste
2 des achats volontaires, de constater qu'il y a un
3 écart avec l'obligation puis de récupérer le coût
4 deux ans plus tard, qui engendre effectivement des
5 frais d'intérêt aussi. Ce qu'on propose dans ce
6 dossier-là, c'est de mettre dans la facturation des
7 clients déjà mettons un cinq pour cent (5 %). Ce
8 qui ferait en sorte qu'on n'aurait plus, ou en tout
9 cas si on a besoin du taux de socialisation, il
10 serait très, très faible, parce qu'on serait
11 capable de récupérer nos obligations réglementaires
12 en mode tarifaire dans l'année en question.

13 Puis évidemment il y aura toujours des
14 écarts, parce que, bon, les tarifs ne sont jamais
15 exactement comme les coûts. Mais là, finalement, il
16 faut changer la mécanique. C'est ce qu'on propose
17 dans un autre dossier pour être en mesure de
18 récupérer plus rapidement nos obligations
19 réglementaires pour ne pas être obligé de passer
20 par un taux de socialisation deux ans plus tard
21 avec des frais d'intérêt.

22 Q. [156] Merci. Ça met fin à mes questions. Merci.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Est-ce que la formation a des questions?

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Q. [157] Bonjour messieurs. Il y a plusieurs des
4 questions que j'avais qui ont déjà été répondues.
5 Merci pour les explications que vous avez données
6 tout au long de la journée et dans les réponses aux
7 DDR. J'ai compris, puis pour revenir sur l'échange
8 que vous avez eu avec ma collègue madame Durand,
9 n'importe quelle revente que vous feriez à un taux
10 supérieur au coût moyen, ou tout rachat de volume
11 supplémentaire à un taux inférieur au coût moyen,
12 ça a pour effet de réduire le nouveau taux moyen
13 qui serait calculé. À l'inverse, puis, ça, vous
14 avez répondu à la question 1.3 de nos DDR :

15 Une revente à un coût inférieur au
16 taux moyen causerait un coût moyen
17 légèrement supérieur par rapport au
18 scénario dans lequel EGQ conserve ses
19 volumes dans son inventaire et que la
20 vente permettrait de réduire la taille
21 de l'inventaire et créer de l'espace
22 nécessaire pour procéder à de nouveaux
23 achats qui feraient diminuer le coût
24 moyen par une plus grande amplitude.

25 Je citais votre réponse.

1 Dans ce cas, votre clientèle, après
2 avoir bénéficié d'une réduction de
3 taux, serait par la suite pénalisée
4 par rapport au scénario sans revente à
5 moi que la vente s'accompagne d'un
6 nouvel achat à moindre coût.

7 Si j'ai bien compris. Donc, j'aimerais savoir, puis
8 maître Turmel a abordé la question un peu plus tôt,
9 dans l'éventualité où les conditions de revente
10 sont défavorables et qu'il n'y aurait pas de rachat
11 favorable pour compenser, donc qui entraîneraient
12 une hausse du coût moyen, est-ce que vous pourriez
13 commenter sur l'éventualité où la Régie ne vous
14 autoriserait pas à revendre des volumes à un taux
15 inférieur au taux moyen pour éviter un impact à la
16 hausse sur le tarif ou ne vous autoriserait pas à
17 transférer à la clientèle l'impact à la hausse sur
18 le tarif, advenant des tarifs de vente?

19 R. Ça dépend un peu de la perspective dans laquelle on
20 se place. Donc, premier élément, si c'est
21 uniquement une revente possible à un prix supérieur
22 au coût moyen, il peut y avoir soit deux coûts
23 moyens. Soit qu'on prend lui qui était avant que
24 vous approuviez le contrat, donc vingt-huit et
25 quatre-vingt-neuf (28,89 \$/GJ) ou vingt-cinq et

1 quarante et un (25,41 \$/GJ), si on prend le nouveau
2 coût moyen avec le contrat.

3 Si c'est uniquement pour faire de la
4 revente à plus de vingt-cinq dollars (25 \$/GJ),
5 vingt-cinq et quarante et un (25,41 \$/GJ), dans le
6 marché actuel, si on est capable de le faire, on va
7 le faire, mais on considère que les chances sont
8 relativement faibles. Je connais mon coût moyen.
9 Vous le connaissez.

10 Q. [158] Bien, ma question n'est pas si...

11 R. Je connais le coût moyen d'Énergir aussi. Ça fait
12 que c'est sûr que ça ne sera pas eux.

13 Q. [159] Bien, ma question est plus vers revendre à
14 vingt dollars (20 \$/GJ), puis il n'y a pas de
15 rachat pour ramener à la baisse l'impact à la
16 hausse qui serait causé par une revente à vingt
17 dollars (20 \$/GJ)?

18 R. Exact. Là, si effectivement on revend [REDACTED]
19 [REDACTED] à vingt dollars (20 \$/GJ), puis qu'on ne
20 fait pas de rachat. Si vous le regarder par rapport
21 au vingt-huit et quatre-vingt-neuf (28,89 \$/GJ), on
22 est toujours gagnant. Mais si vous le regardez à
23 partir du prix moyen qu'on a mis à jour à vingt-
24 cinq et quarante et un (25,41 \$/GJ). Les exemples
25 qu'on a montrés...

1 Q. **[160]** Oui.

2 R. ... font en sorte, admettons, que ça va être
3 remonté à vingt-six dollars du gigajoule (26 \$/GJ)
4 par exemple. Ça fait que, là, si effectivement on
5 ne fait pas de rachat, bien, si vous considérez par
6 rapport au fait qu'on a un prix avec ce contrat-là
7 à vingt-cinq et quarante et un (25,41 \$/GJ), on va
8 être un petit peu plus élevé.

9 Là, c'est pour ça que nous autres on
10 dit : Bien, l'idée de faire ça, c'est qu'on est
11 capable de racheter un contrat équivalent qui fait
12 que, oui, je remonte en faisant la vente, mais
13 quand je rachète, je réussis à optimiser mon prix
14 en étant plus bas encore que mon coût moyen de
15 vingt-cinq et quarante et un (25,41 \$/GJ) si vous
16 regardez le coût moyen qu'on a actuellement avec le
17 contrat.

18 Comme je le mentionnais tantôt, c'est un
19 risque calculé. Dans le meilleur des mondes, je
20 fais les deux transactions relativement rapidement
21 pour être en mesure de maximiser les chances de
22 succès. Ça se pourrait que je ne sois pas capable
23 de faire les deux transactions exactement en même
24 temps, puis qu'effectivement, il puisse y avoir un
25 certain délai entre les deux. Donc là, il va

1 falloir que j'aie quand même une assurance
2 relativement forte que je vais être capable
3 effectivement de revendre, puis de racheter pour
4 effectivement optimiser le prix de mes achats.

5 Ça se pourrait aussi, comme je le disais
6 tantôt, que je ne suis pas capable de le faire dans
7 la même année. Si je fais la revente au mois
8 d'octobre-novembre, puis après ça, je reviens
9 devant vous avec un contrat, puis qu'il commence à
10 couler en février, bien, là, vous pourriez
11 constater qu'au rapport annuel deux mille vingt-six
12 (2026), par exemple, j'ai fait une transaction qui
13 a fait augmenter mon coût moyen.

14 Mais il faut le regarder aussi multi-années
15 parce qu'effectivement, si j'ai créé de l'espace
16 puis que quelques mois après, je fais une nouvelle
17 transaction, puis effectivement qu'on le regarde
18 sur un deux, trois ans, quatre ans, j'ai une baisse
19 au global de mon coût d'approvisionnement, mais il
20 faut avoir une vue un peu plus multi-années, je
21 vous dirais.

22 À votre question à savoir... Puis là, je ne
23 suis pas sûr de... Bien, l'autre question,
24 c'est : « Est-ce que je pourrais être pénalisé
25 comme distributeur? »

1 Q. [161] Non, mais là, vous parlez de risque calculé?

2 R. Oui.

3 Q. [162] Donc, c'est un risque calculé que vous
4 prenez. Bien, là, si dans un scénario où vous êtes
5 capable de revendre, en supposant que vous allez
6 être capable de racheter pour ramener le tarif à la
7 baisse par rapport au taux qui serait approuvé
8 advenant qu'on autorise le contrat, est-ce que ce
9 risque-là, par des mécanismes de traitement
10 d'écarts, devient transféré à la clientèle, puis
11 c'est ça qu'ils vont essayer d'avoir comme réponse
12 si...

13 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

14 R. Bien, l'impact, oui. Si on regarde effectivement au
15 niveau des coûts, autant les gains que les pertes.
16 Je ne sais pas si on peut les appeler comme ça,
17 mais en tout cas. Les impacts positif ou négatif,
18 effectivement sont transférés à la clientèle au
19 niveau de la fourniture, transport. On ne fait pas
20 de profits au niveau du distributeur, c'est
21 uniquement sur la distribution.

22 Donc, c'est sûr que notre objectif, nous,
23 c'est de s'assurer qu'on ait le tarif de GSR, les
24 coûts d'approvisionnements les plus bas possible.
25 Au niveau, vraiment, de l'impact que ça pourrait

1 avoir sur le distributeur, je vous dirais que le
2 test de la prudence, tantôt j'ai amené cet élément-
3 là, mais le test de la prudence serait l'exercice.
4 C'est-à-dire j'arrive au rapport annuel, on a pris
5 des décisions pour différentes raisons on a
6 uniquement vendu, on n'a pas racheté, on n'a pas
7 encore cristallisé un gain.

8 Bien, là, vous êtes en mesure avec les
9 informations qu'on vous fournit au moment qu'on a
10 pris notre décision avec l'information qu'on avait
11 est-ce qu'on a été prudent dans la prise de
12 décision. Là, évidemment le test de la prudence
13 vous l'appliquez, puis vous avez cette possibilité-
14 là. Bon, je sais qu'on n'aime pas le dire « comme
15 distributeur », mais la possibilité de la Régie ou
16 en tout cas, dans les pouvoirs de la Régie, elle
17 peut désallouer des coûts si elle juge que le
18 distributeur n'a pas été prudent dans l'exercice de
19 ses fonctions.

20 Q. [163] Merci. Je voudrais maintenant revenir sur la
21 question de maître Neuman par rapport aux
22 transactions d'achat et de revente qui seraient
23 assez synchronisées, même si ça ne peut pas être
24 parfaitement synchronisé. Vous avez mentionné dans
25 vos explications l'opacité du marché qui vous

1 permettrait... puis je ne sais pas, Monsieur...
2 Votre nom de famille? Kadirî Diaz, désolé. La
3 différence de réalité est entre les différents
4 territoires, différences entre contexte
5 réglementaire.

6 Mais j'aimerais ça revenir à la question de
7 maître Neuman à savoir si vous êtes capable
8 d'expliquer et puis sans divulguer vos stratégies
9 de négociations ou de donner trop de détail,
10 qu'est-ce qui ferait en sorte que vous soyez
11 capables de revendre à un tiers, on peut comprendre
12 un autre distributeur sur un autre territoire, par
13 exemple, un certain volume de GSR pour reprendre
14 votre exemple de plus tôt à vingt dollars du
15 gigajoule (20 \$/GJ) et à peu près en même temps
16 vous tournez de bord vers un producteur, puis
17 acheter un volume semblable ou équivalent à quinze
18 dollars du gigajoule (15 \$/GJ). Donc, qu'est-ce qui
19 vous empêcherait... qu'est-ce qui empêcherait votre
20 acheteur potentiel d'aller lui-même vers le
21 fournisseur potentiel, puis qu'il s'entende à dix-
22 sept (17), dix-huit (18), dix-neuf dollars (19 \$) à
23 l'avantage des deux? Sans entrer dans les détails
24 de votre stratégie de négociation. Je suis un peu
25 perplexe par rapport à vos explications.

1 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

2 R. Il ne faudrait pas les avoir ensemble beaucoup de
3 temps, mais la réalité c'est que transiger dans le
4 marché du GNR implique plusieurs volets d'expertise
5 qui ne sont pas toujours dans le domaine de tout le
6 monde en même temps. Donc, il y a une certaine
7 émergence de la monétisation de certains programmes
8 environnementaux, que ce soit ici ou ailleurs, que
9 ce soit par province et ça exige un certain niveau
10 de connaissances, transférence de risque, puis
11 certaines assomptions de prix. Chacun a le sien et
12 ça se peut très bien qu'il y ait des acteurs dans
13 le marché qui décident qu'un prix d'environ vingt
14 dollars par gigajoule (20 \$/GJ) sans aucun autre
15 tracas, c'est déjà un excellent gain.

16 Pour nous, dans notre modèle, on pousse
17 beaucoup, beaucoup pour transférer vraiment le
18 meilleur prix pour accélérer la décarbonation au
19 moindre coût, ce qui fait en sorte qu'en trouvant,
20 en cherchant beaucoup et en assimilant une
21 connaissance de certains marchés, on essaie de
22 trouver la meilleure possibilité. Certainement dans
23 le futur, cette asymétrie devrait se réduire. C'est
24 ce que dit la théorie économique. Pour l'instant,
25 avec des programmes qui sortent, qui apparaissent,

1 qui se modifient, ça crée beaucoup de bruit, ça
2 crée beaucoup d'incertitude, ça crée beaucoup
3 d'asymétrie.

4 On pense qu'on est en mesure
5 d'effectivement trouver moyen de réaliser ces
6 transactions et de continuer à chercher des
7 meilleurs prix. Ce qu'on veut, c'est que la Régie
8 nous accompagne dans ce processus. Ça se peut qu'on
9 me viennent pas. Qu'effectivement, il n'y ait pas
10 cette option, puisqu'on veut avoir l'option que
11 tant la Régie comme les intervenants nous
12 permettent de profiter de cette situation-là pour
13 la clientèle québécoise.

14 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

15 R. Oui, puis l'écart est grand, t'sais, vingt dollars
16 (20 \$), quinze dollars (15 \$). Bon, on a fait des
17 simulations. La réponse à vos questions, bon,
18 peut-être qu'effectivement l'asymétrie de
19 l'information ne sera peut-être pas aussi grande
20 qu'un cinq dollars (5 \$) du gigajoule. Mais t'sais,
21 si on est capable d'aller chercher un, deux dollars
22 (2 \$) sur un [REDACTED] ça va quand
23 même être évalué. Puis c'est pour ça que je vous
24 disais aussi, c'est quand même particulier si on
25 vient combiner une autorisation de la Régie avec

1 une vente puis un rachat dans un même dossier où
2 est-ce que là on vient parler du prix de vente, du
3 prix d'achat. Il faudrait vraiment, vraiment faire
4 attention de ne pas justement communiquer cette
5 information-là, parce qu'effectivement si on a
6 réussi à faire, comme vous dites, un « deal » à
7 quinze (15) puis à vingt dollars (20 \$), c'est
8 qu'il y a une bonne asymétrie d'information dans le
9 marché qu'on a réussi à profiter qu'on ne devrait
10 pas perdre.

11 Q. [164] J'ai une dernière question qui devrait être
12 rapide. De manière générale, vous demandez d'avoir
13 une autorisation pour être capable de revendre
14 [REDACTED] de
15 capacité, de volume. Est-ce qu'il y a une raison
16 pourquoi vous limitez à [REDACTED]
17 sachant que vous avez, vous voulez le dissocier des
18 contrats, [REDACTED] et que vous
19 dépassez déjà vos cibles de cinq (5) ou sept pour
20 cent (7 %), puis que vous avez suffisamment
21 d'inventaire, pourquoi, si vous êtes capable de
22 bénéficier du marché ou de l'asymétrie du marché
23 vers une recherche active de nouvelles
24 opportunités, pourquoi vous limitez à [REDACTED]
25 [REDACTED] et pas plus tant que

1 vous restez au-dessus des cibles?

2 R. C'est une très bonne question, puis c'est
3 d'ailleurs un des points dans le mémoire, bien, le
4 mémoire, je ne sais pas si on peut appeler ça en
5 mémoire, mais en tout cas, les points qui ont été
6 apportés par la FCEI, effectivement, pourquoi se
7 limiter. Je vous dirais, on l'a vraiment mis

8 [REDACTED]
9 [REDACTED], donc on a dit :

10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 Puis on s'est dit : [REDACTED]

13 [REDACTED]
14 Puis tantôt, on a eu un échange à savoir,
15 t'sais, si ça avait été dans une cause tarifaire
16 détachée, ultimement, peut-être qu'on n'aurait pas
17 mis cette barrière-là de [REDACTED]
18 on aurait juste parlé d'optimisation de l'ensemble
19 de nos outils d'approvisionnement en GSR. Je vous
20 dirais que je n'ai pas plus d'explications. C'est
21 vraiment, ça s'est fait relativement vite dans un
22 contexte qu'on a écrit ça à peu près deux jours,
23 parce qu'on a eu une opportunité dans le marché
24 d'un contrat. On a aussi eu des échanges de façon
25 administrative avec la Régie pour voir est-ce qu'on

1 était capable d'avoir une décision rapide. On
2 parlait du cinq (5) décembre, c'est d'ailleurs
3 pourquoi qu'on avait le cinq (5) décembre dans
4 notre requête, une coquille, qui était en même
5 temps qu'elle a décision provisoire.

6 Ça fait qu'on a fait ça super rapidement
7 pour déposer un dossier vendredi. Ce n'est pas plus
8 intelligent que ça. Puis on s'est mis cette
9 contrainte-là à [REDACTED]
10 [REDACTED]. Puis c'est pour ça
11 qu'on a un petit peu évolué dans les DDR en disant
12 [REDACTED], t'sais, on peut
13 vendre, mais on a gardé pour l'instant la limite si
14 vous voulez l'enlever, je n'ai aucun problème. Je
15 veux dire, si je peux effectivement optimiser plus
16 que [REDACTED] je ne me mettrai pas
17 cette contrainte-là.

18 Q. [165] Je ne vous demande pas d'amender votre
19 demande. Je veux juste demander la clarification.

20 R. Mais t'sais, c'est sûr que plus le montant est
21 gros, je veux dire, si on revendait cinq cent mille
22 gigajoules (500 000 GJ), il faudrait que je regarde
23 un petit peu mes inventaires. Puis là, évidemment,
24 l'assurance d'un nouveau contrat, il va falloir
25 qu'elle soit quand même assez « binding », parce

1 qu'à un moment donné, ce n'est plus juste une
2 question de prix, aussi, ça devient une question de
3 répondre à mes obligations qu'il y ait un juste
4 équilibre là-dedans.

5 Q. [166] Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 Q. [167] Rebonjour. J'ai quelques lignes de questions.
8 Mais je vais commencer par faire du pouce un peu
9 sur ce dont on a parlé. La première chose, je me
10 demandais, si la Régie ne vous autorisait pas la
11 revente, est-ce que vous voudriez quand même signer
12 ce contrat-là?

13 R. Je pensais qu'il y avait une opinion inverse. Oui.

14 Q. [168] Oui?

15 R. Oui, oui.

16 Q. [169] O.K., la réponse, c'est oui.

17 R. C'est la priorité.

18 Q. [170] C'est ce que je comprenais, mais je voulais
19 juste être sûre. L'autre chose aussi, c'est que là,
20 vous m'excuserez, mais je ne suis pas encore
21 beaucoup familière avec les RCP et les UC, mais,
22 Monsieur Kadiri, vous avez expliqué le processus du
23 [REDACTED], je n'ai pas trop compris,
24 à un marché des RCP puis qui a décidé [REDACTED]
25 [REDACTED]. Puis je comprends que [REDACTED]

1 [REDACTED] mettre en valeur
2 cette valeur-là. Et puis est-ce que l'écart,
3 admettons, entre [REDACTED]
4 puis [REDACTED] t'sais,
5 c'est juste les chiffres qu'on a, ça donne une idée
6 de la valeur que [REDACTED]
7 [REDACTED] Puis là je ne sais pas si « RCP », c'est
8 équivalent de « UC »?

9 R. Oui, bien, le RCP, c'est le système fédéral. Les
10 UC, c'est des unités de conformité, donc c'est ce
11 qui est créé, c'est des unités de conformité puis
12 c'est ça qui a de la valeur dans le système
13 fédéral.

14 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

15 R. Donc, le système du RCP, il y a plusieurs étapes.
16 Quelqu'un s'enregistre. Il doit envoyer toute
17 l'information à ECCC. Puis il doit fournir ce qu'on
18 appelle une intensité carbone de son modèle de
19 production. Par la suite, cette intensité carbone
20 considérée comme temporaire doit être autorisée ou
21 acceptée par l'autorité. C'est un processus qui va
22 et vient. Ça peut prendre des mois, ça peut prendre
23 des années. Donc, tant que tu n'as pas une
24 autorisation préalable pour avoir un IC établi, tu
25 ne peux pas vendre, tu ne peux pas créer absolument

1 rien. Le marché en tant que tel, donc plus tu as un
2 IC négatif, plus tu vas créer des unités dans ce
3 marché.

4 Maintenant, le marché est volatile.
5 Aujourd'hui, il transige à un prix. Demain, on ne
6 sait pas. Puis il y a quelques mois, c'était un
7 marché assez atone. Personne s'attendait à une
8 évolution comme elle a eu dans les derniers mois.
9 Qu'est-ce qu'il en est pour le futur, on ne le sait
10 pas. Il y a un risque de présumer que quelqu'un va
11 pouvoir transiger les unités qu'il va créer à X
12 prix. C'est quelque chose que certains producteurs
13 veulent assumer. Certains ne veulent pas assumer.
14 Certains ne sont même pas au courant qu'ils peuvent
15 le faire. Et certains n'ont même pas le droit,
16 parce qu'ils ont vendu ça à d'autres acteurs.

17 Donc, la création des UC, oui,
18 effectivement, lui il assume une valeur. Nous, on a
19 de notre côté évalué la valeur que [REDACTED]
20 [REDACTED]. Et on a estimé qu'un
21 prix de [REDACTED] était vraiment
22 en notre faveur par rapport à... bien, c'était une
23 solution qui était gagnante-gagnante pour les deux
24 parties dans ce cas.

25 Étant donné qu'on assume, on présume, de

1 notre côté, on a fait notre analyse en présumant
2 que le prix déjà très élevé aujourd'hui, environ
3 trois cent cinquante dollars (350 \$) la tonne, se
4 maintiendrait pour le reste de l'année. Alors, ■
5 ■ si jamais
6 cette valeur de prix, qui est maintenant maximale,
7 varie dans un sens ou un autre.

8 Q. [171] Mais quand même c'est beaucoup, ça a une
9 grande... Admettons que les hypothèses sont bonnes,
10 que le coût moyen, ■
11 puis que le coût du GSR ■
12 ■ Donc, l'écart entre ces deux
13 montants-là, ça serait le prix des UC. C'est quand
14 même beaucoup.

15 R. En fait, on ne mesure pas par rapport à ■
16 ■ on mesure par rapport au contrat
17 StormFisher. C'est lui-même qu'il faut mesurer par
18 rapport à son propre prix. ■
19 ■
20 ■ qu'on avait dans le contrat.

21 Q. [172] O.K. Donc c'est encore plus?

22 R. ■

23 Q. [173] Je comprends.

24 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

25 R. Exact. Parce que le... Effectivement, son coût de

1 production autour de [REDACTED]
2 [REDACTED] Bon. Coût de production. Son
3 prix [REDACTED]
4 [REDACTED] À trois cent
5 cinquante dollars (350 \$) la tonne dans le système
6 RCP, ça vaut à peu près dix-neuf (19 \$), vingt
7 dollars le gigajoule (20 \$/GJ) équivalent. Ça fait
8 que si vous prenez un prix [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 Q. [174] Donc, ça vaut plus cher que le GSR lui-même?
13 R. Bien, actuellement, effectivement, le marché autour
14 de trois cent cinquante dollars (350 \$), on s'est
15 dit, O.K., le marché est quand même très haut. [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 bien, peut-être qu'effectivement en dollars par
22 gigajoule, [REDACTED]
23 [REDACTED]
24 [REDACTED]
25 [REDACTED]

1 parce que le marché s'effondre, bien, là,
2 [REDACTED]
3 [REDACTED], il
4 va y avoir des pertes [REDACTED]. Ça fait que,
5 c'est pour ça qu'on dit que [REDACTED]
6 [REDACTED]
7 Nous, on considérait qu'on a... [REDACTED]
8 [REDACTED] du
9 système RCP, [REDACTED] d'environ
10 dix-neuf dollars du gigajoule (19 \$/GJ), c'était
11 déjà beaucoup pour nous, [REDACTED]
12 [REDACTED]

13 Q. [175] O.K. Je comprends mieux. J'aurais une ligne
14 de questions sur la revente. Parce que, bon,
15 tantôt... je veux juste revenir là-dessus. J'ai
16 compris, là, qu'on pourrait, d'ici le vingt-deux
17 (22) décembre, juste approuver le contrat, si
18 jamais on avait des questions additionnelles sur la
19 revente, tout ça, on pourrait traiter ça dans le
20 cadre du dossier tarifaire, globalement du dossier
21 tarifaire, vous, vous êtes confortable avec cette
22 option-là?

23 R. Évidemment, ce n'est pas notre préférence, notre
24 demande, mais si évidemment vous considérez que
25 l'information que vous avez devant vous ne vous

1 permet pas de prendre une décision éclairée dans
2 les délais, je veux dire, moi, ce qui est important
3 c'est que vous approuviez le contrat. Je tiens
4 aussi à ma demande de la revente, mais je vous dis
5 que ce n'est pas aussi prioritaire. Pour le vingt-
6 deux (22) décembre, ce qui est important c'est
7 vraiment le contrat. Je vous laisse juger, à savoir
8 si l'information que vous avez entre les mains est
9 suffisante ou si vous voulez effectivement qu'on
10 poursuive la discussion. Pour nous, il n'y a pas
11 d'enjeu à court terme, là.

12 Q. **[176]** O.K. Je me demandais, la revente, êtes-vous
13 en mesure de dire à qui ça pourrait être destiné?
14 Donner des exemples, c'est-tu des clients aux
15 États-Unis, dans le reste du Canada? Ça peut-tu
16 être des clients en achat direct d'Énergir? Ça
17 peut-tu être Énergir?

18 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

19 R. Ce qu'on est sûr, c'est que ça ne pourra pas être
20 une revente aux États-Unis parce qu'une fois que
21 les unités du RCP ont été utilisées et créées, on
22 ne peut pas revendre ces volumes, qui ont été
23 détachés des unités, aux États-Unis. Ça, le
24 programme l'interdit. Parce que t'as déjà fait un
25 gain monétisable dans le programme, il t'interdit

1 d'exporter ces unités-là. Donc, ce sera au Canada.

2 Q. [177] Avez-vous un peu plus de précisions? Au
3 Canada, est-ce que tous les exemples que je vous ai
4 donnés sont possibles?

5 R. Des clients en achat direct, c'est possible, on est
6 en train de parler avec certains.

7 Q. [178] En achat direct d'Énergir?

8 R. Des clients qui sont présentement en train
9 d'acheter déjà, oui, ce serait une possibilité. Des
10 utilités qui font en sorte que ces volumes, bien
11 ils seraient un petit peu légèrement inférieurs à
12 leur coût moyen, c'est déjà quelque chose. Pour
13 eux, ce serait intéressant. Donc, oui, il y a des
14 possibilités.

15 Q. [179] O.K. Bon, je comprends, on en a beaucoup
16 parlé, là. En fait, il y a des hypothèses
17 importantes sous-jacentes à la revente pour que ça
18 fonctionne. C'est que, bien, il faut faire la
19 revente, idéalement, en haut du coût moyen, ce qui
20 est peu probable. Entre le coût d'achat puis le
21 coût moyen, ce qui est plus probable. Puis il faut
22 que vous soyez, bon, c'est un peu comme maître
23 Neuman puis monsieur Gennaoui a dit, il faut que
24 vous soyez moins cher que le marché, donc que vous
25 profitiez de l'asymétrie d'information, puis que

1 vous revendiez à quelqu'un qui n'est pas... qui n'a
2 pas cette information-là que vous avez. C'est ça la
3 prémisse de base, je dirais, les hypothèses
4 gagnantes, pour que cette disposition-là
5 fonctionne.

6 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

7 R. Votre lecture est juste.

8 Q. **[180]** Ma lecture est juste. Parce que, bon, si ce
9 n'est pas ça, ça ne marchera pas. O.K. Donc, pour
10 que ça fonctionne, puis encore, là, plus si vous
11 vendez puis vous rachetez, puis vous vendez puis
12 vous rachetez, bien là, c'est les conditions
13 gagnantes, même si l'écart de prix n'est pas gros
14 parce que vous faites rouler l'inventaire, puis
15 vous baissez le coût. Mais ce faisant, est-ce que
16 ma compréhension est bonne aussi que le volume de
17 GSR qui va être acheté, vendu, racheté et vendu, va
18 être plus grand que les cibles réglementaires du
19 gouvernement, fixés par le règlement? Je prends un
20 exemple. Si d'ici...

21 R. Bien, ça serait surprenant, là, parce qu'on parle
22 quand même de trois cent cinquante mille gigajoules
23 (350 000 GJ), ça doit prendre... quand même assez
24 rapidement, cinq pour cent (5 %), sept pour cent
25 (7 %). L'objectif, ce n'est pas de commencer à

1 créer un marché du carbone avec nos ventes,
2 rachats.

3 Q. [181] Mais j'ai peut-être mal formulé ma question.
4 Je veux dire, pour une année donnée. Admettons,
5 vous, vous vendez... Donc, vous avez acheté [REDACTED]
6 [REDACTED] Vous le
7 revendez et vous le rachetez. Donc, cette année-là,
8 il y a [REDACTED] qui
9 n'ira pas dans l'inventaire parce qu'il a été
10 acheté, il a été vendu. Donc, les achats de cette
11 année-là vont couvrir les besoins habituels de [REDACTED]
12 [REDACTED] de plus que prévu parce
13 que vous l'avez vendu. Donc, c'est ça que je veux
14 dire. Que le volume pour cette année-là, étant
15 donné que vous avez revendu [REDACTED]
16 [REDACTED] va couvrir [REDACTED]
17 de plus que ce que vous auriez eu besoin cette
18 année-là?

19 R. Bien, en fait... Puis on le voit un peu dans les
20 exemples. On avait une projection d'inventaire...
21 Je vais arrondir les chiffres, de trois cent
22 cinquante mille gigajoules (350 000 GJ). On ajoute
23 le contrat de [REDACTED] Donc,
24 l'inventaire, à la fin de deux mille vingt-six
25 (2026), pourrait être effectivement de [REDACTED]

1 [REDACTED] de plus. Donc, [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 Là, évidemment, si on fait une revente de
4 [REDACTED] puis qu'on rachète
5 [REDACTED] on vous l'a aussi
6 présenté dans des scénarios, on va encore avoir un
7 inventaire de [REDACTED]
8 [REDACTED] à la fin de deux mille vingt-six
9 (2026). Mais évidemment, si on a fait une revente
10 puis un rachat, on va avoir un prix qui pourrait
11 effectivement être plus bas que le prix
12 actuellement que vous avez devant vous de vingt-
13 cinq et quarante et un (25,41 \$/GJ).

14 Q. [182] Oui, mais je regarde juste, juste les
15 volumes, là. C'est que pour faire ça, pour avoir
16 baissé le prix, là, si on prend l'exemple que vous
17 avez donné, vous allez avoir [REDACTED]
18 [REDACTED]. Vous allez
19 l'avoir vendu, puis vous allez avoir racheté un
20 autre [REDACTED]

21 Ça fait qu'en termes de volume acheté cette
22 année-là, ce qui va aller dans l'inventaire, ça va
23 être [REDACTED] mais ce que vous
24 allez vraiment acheter, ça va être [REDACTED]
25 [REDACTED] parce que vous allez avoir vendu... Bien,

1 ça ne va pas dans l'inventaire, mais le volume
2 acheté de GSR pour cette année-là serait de [REDACTED]

3 [REDACTED]

4 R. Oui. Si on regarde les achats purs, oui. Vous avez
5 raison.

6 Q. [183] C'est juste ça que je veux dire.

7 R. Exact.

8 Q. [184] Vous allez acheter plus que nécessaire parce
9 que vous le revendez?

10 R. Exact, mais il n'aura pas été livré ou mis en
11 inventaire.

12 Q. [185] Il n'aura pas été mis en inventaire, oui,
13 O.K. Je continue. Là, vous faites la comparaison
14 avec Énergir que c'est comme un peu le système
15 d'optimisation des outils d'approvisionnement chez
16 Énergir. Est-ce que... Parce que vous, en fait,
17 avec la revente et l'achat, pour pourriez acheter
18 pour revendre? Tandis qu'Énergir, quand il fait ses
19 transactions d'optimisation, c'est pour vendre des
20 surplus ou des capacités inutilisées parce que les
21 aléas climatiques, les aléas de la demande génèrent
22 des surplus. Il y a des cycles économiques.

23 Tandis que vous, vous allez vraiment dans
24 un marché... Ah oui, aussi, en plus, vous l'avez
25 dit tantôt, souvent Énergir, il va acheter à une

1 piastre (1 \$), puis il va revendre à cinquante sous
2 (0,50 \$) pour minimiser les pertes.

3 Mais cette optimisation-là qu'Énergir fait
4 principalement avec son transport, son équilibrage,
5 ce n'est pas ça que vous proposez de faire? Vous,
6 dans le but de réduire le coût de GSR, ce que vous
7 souhaitez, c'est acheter pas cher, vendre un peu
8 plus cher et racheter. Ça fait que... Comment dire?
9 L'intention, la mécanique ce n'est pas la même.
10 Dans un cas, on utilise des surplus pour minimiser
11 les coûts. Mais vous, vous générez si on veut des
12 surplus afin de générer des bénéfices pour venir
13 réduire le prix du GSR.

14 R. Bien, c'est sûr que la... On ne peut pas
15 effectivement prendre un, puis comparer cent pour
16 cent (100 %), dire : « C'est la même chose. » C'est
17 pour ça qu'on vous a dit que c'est une forme de
18 transaction d'optimisation, mais le principe est
19 quand même à la base le même. C'est un objectif
20 quand même de réduire les coûts d'approvisionnement
21 en cours d'année.

22 Donc ça, sur la base de l'objectif de
23 mettre en place une restructuration ou faire des
24 transactions qui permettent effectivement de
25 réduire le coût d'approvisionnement, c'est le

1 parallèle qu'on faisait. Donc, c'est encouragé,
2 puisque vous avez posé une question à savoir... Je
3 n'ai pas les mots juridiques, mais t'sais, quelle
4 était un peu votre assise. Ça fait que là, c'est
5 sûr que votre assise est très fixation de tarifs,
6 pouvoir de surveillance, distributeur. Donc, c'est
7 un coût de service, vous fixez le tarif en fonction
8 des contrats, des coûts, mais là, après ça en cours
9 d'année, je veux dire il n'y a pas vraiment
10 d'article, en tout cas au moins il ne semble pas
11 avoir d'article de loi qui disait précisément que
12 vous aviez un pouvoir.

13 Vous avez un pouvoir quand même de
14 surveillance, s'assurer de faire une reddition de
15 comptes, les tests de prudence, ça fait que c'est
16 sûr qu'on a quand même nous comme distributeur
17 l'obligation de bien gérer nos coûts avec des
18 mécanismes réglementaires qui peuvent soit nous
19 récompenser ou des fois non, dépendant des
20 services. Il peut y avoir des bonifications, des
21 fois, c'est remis à la clientèle et on a quand même
22 cette optique-là de bien gérer nos...

23 Maintenant, si on revient vraiment, puis on
24 essaie de vraiment de trop faire de parallèles,
25 effectivement, je vous suis, puis l'objectif ici ce

1 n'est pas d'acheter plus de contrats que nécessaire
2 pour être justement en mesure de venir faire de
3 l'arbitrage de marché pour baisser nos prix ou
4 profiter, faire des profits. Certains intervenants
5 ont dit ça. Ce n'est pas ça l'objectif.

6 Puis je ne sais pas, si vous faites
7 référence à Énergir aussi, il y a eu un long débat.
8 Ce que vous dites dans les outils qu'ils en ont
9 besoin, puis ils font juste revendre l'excédent
10 d'outils, parce qu'il fait plus froid où les
11 clients industriels... plus chauds, pardon, où les
12 clients industriels ont consommé moins que prévu,
13 mais il y a aussi un long débat chez Énergir à
14 savoir est-ce qu'en bon français, ils se
15 « paddaient » avec une pointe super élevée avec
16 bien des outils pour être en mesure après
17 d'optimiser le plan d'appro, puis ils se ramassait
18 un petit dix pour cent (10 %) de profit sur le
19 side.

20 Q. **[186]** Oui, quand il y avait de la bonification...

21 R. Non, mais c'est exactement ça. Ça fait que t'sais,
22 c'était-tu vraiment de la revente? Je le sais qu'il
23 y a eu le débat. Ça fait que là, t'sais, c'est un
24 peu ça. Ça fait que nous, bien là, on n'est
25 vraiment pas dans cette optique-là. On n'essaie pas

1 d'acheter plus pour faire de l'arbitrage de marché.

2 Q. [187] Non, bien je ne suis pas là non plus. Je ne
3 vous prête pas du tout ces intentions-là. Ce n'est
4 pas ça du tout. C'est juste que, dans le fond, je
5 comprends très bien que vous voulez réduire le prix
6 du GSR. On n'est pas dans le système de
7 bonification.

8 Mais en fait, c'est que vous voulez
9 achet... Mais la revente, parce que c'est de ça
10 qu'on parle maintenant, si vous revendez, en fait
11 c'est de revendre plus cher que le coût d'achat.
12 Vous allez prendre un contrat à [REDACTED]
13 [REDACTED], vous le revendez à quinze dollars (15 \$),
14 bien là, je viens de faire un bénéfice de [REDACTED]
15 [REDACTED] mais est-ce que cette
16 activité-là de revente à un prix plus élevé que le
17 coût d'achat ça ne s'apparente pas à une activité
18 d'un courtier de courtage de gaz naturel?

19 R. Je ne sais pas si on peut faire cette analogie.
20 Moi, je ne la fais pas dans le sens que, nous, de
21 notre côté ce qu'on veut, c'est optimiser nos
22 coûts, puis là, on essaie d'avoir un ensemble
23 d'outils. C'est un marché qui est quand même très
24 compétitif. Comme je vous dis, on a une pression
25 importante pour réduire nos gaz à effet de serre,

1 essayer de minimiser l'impact de la décarbonation.

2 Je parle de « nous », mais c'est la société
3 sur le consommateur. Donc, évidemment, si on est
4 capable de réoptimiser notre portefeuille, moi,
5 c'est plus comme ça que je le vois. C'est
6 réoptimiser notre portefeuille d'approvisionnement.
7 Si j'ai un contrat aujourd'hui à vingt-huit dollars
8 (28 \$), quelqu'un est intéressé à l'acheter à
9 trente-deux dollars (32 \$), j'ai d'autres
10 possibilités. Je veux dire, pourquoi je ne le
11 ferais pas? Est-ce que je joue un rôle de courtier?
12 Moi, je ne le considère pas comme ça, parce que
13 j'ai un portefeuille d'approvisionnement, je suis
14 effectivement, je dois considérer mes contrats que
15 j'ai actuellement. J'ai peut-être des... bien, j'en
16 ai une assurément, peut-être d'autres opportunités
17 dans les prochains mois. Comment je peux bien gérer
18 mon inventaire ou faire le meilleur rapatriement
19 possible entre l'offre, puis la demande.

20 Donc, c'est vraiment dans une optique
21 vraiment d'optimisation du portefeuille, pour
22 réduire les coûts pour la clientèle. Ça fait que
23 c'est sûr que de se priver de cette optimisation du
24 portefeuille, puis d'être capable, si on était
25 capable de se libérer de certains contrats qu'on a

1 actuellement à fort prix pour les remplacer par des
2 contrats à plus faible prix, bien, je ne vois pas
3 pourquoi on ne le ferait pas. C'est vraiment dans
4 cette optique-là.

5 Q. **[188]** Je comprends très bien votre objectif, je...
6 C'est beau. Bon, je continue, j'ai encore quelques
7 questions dans cette ligne-là. Bon, vous l'avez
8 dit, le marché du GSR, c'est un marché
9 déréglementé. Là, je comprends qu'il y a une
10 asymétrie d'informations qui est encore assez
11 opaque, mais c'est quand même un marché où chacun y
12 va avec ses connaissances malgré les imperfections.
13 Ce que je me demande aussi, c'est la revente de GSR
14 telle que vous la concevez, est-ce que ça pourrait
15 créer de l'interférence dans le marché
16 concurrentiel bien qu'imparfait qu'est le GSR?

17 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

18 R. Avec les volumes qu'on est en train de mettre sur
19 le marché, on ne créerait aucune interférence dans
20 le marché.

21 Q. **[189]** Oui, je comprends que vous êtes tout petit et
22 qu'il n'y a pas beaucoup de volume, mais je
23 pensais, tantôt, là, vous m'avez dit : Oui, on
24 pourrait vendre nos achats direct aux clients
25 d'Énergir. Déjà, juste ça, même si c'est à petite

1 échelle, ça vient un peu changer la donne du
2 marché, parce que vous, vous allez chercher, d'une
3 certaine façon, le gaz pas cher, vous pouvez le
4 revendre à des gens qui sont peut-être moins au
5 courant ou à un prix moins cher que le GSR qui ont
6 accès. Est-ce que ça...

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 R. Bien, vous l'avez dit dès le début, c'est un marché
9 déréglementé, on achète, on vend. Si je gagne, il y
10 en a peut-être un qui perd. Mais pour moi, je n'ai
11 pas utilisé mon pouvoir ou mon monopole
12 réglementaire pour réussir à optimiser le prix dans
13 le marché.

14 Q. [190] Mais j'ai noté tantôt que vous avez dit que
15 si vous arriviez à faire de la revente, c'est à
16 cause de l'inventaire qui est possible, en fait,
17 t'sais, parce que tu peux acheter, mettre en
18 inventaire. Tu as comme un inventaire virtuel.
19 Donc, c'est sûr que la position de monopole,
20 c'était une de mes questions. Est-ce que ça ne lui
21 permet pas, justement, de pouvoir faire ces
22 reventes-là, ce qu'un courtier ne peut pas
23 nécessairement faire?

24 R. Bien, je ne pourrais pas prétendre pour le
25 courtier. Moi, ce n'est pas le fait que j'aie de

1 l'inventaire que je suis capable de faire des
2 transactions. Ce que je vous ai dit, c'est que si
3 on avait juste le gaz nécessaire pour répondre à
4 nos obligations réglementaires, on serait beaucoup
5 plus prudent, puis on n'aurait peut-être même pas
6 proposé à la Régie, parce qu'évidemment, j'aurais
7 acheté pour mes obligations réglementaires.

8 Donc, là, évidemment, si je fais une
9 optimisation de mon portefeuille, il faut vraiment
10 que je fasse une vente puis un rachat pour être en
11 mesure de respecter mes obligations réglementaires.
12 Maintenant, comme je vous ai mentionné aussi, ce
13 que je vends, ce n'est pas dans l'inventaire, c'est
14 que je vends des contrats très précis qui existent.
15 Je vais vendre tel contrat [REDACTED]
16 [REDACTED] à tel fournisseur, puis je vais être
17 capable d'assurer la traçabilité. Donc, ici, c'est
18 vraiment, je ne viens pas utiliser l'inventaire
19 pour faire les transactions.

20 Q. **[191]** Mais l'inventaire vous permet de faire ces
21 transactions-là, ce que je comprends, avec un
22 niveau de risque peut-être un peu plus élevé, non?

23 R. Je ne le conçois pas comme ça, non.

24 Q. **[192]** O.K. Je regarde mes notes. L'autre chose,
25 c'est que cette revente-là à des tiers en dehors de

1 la franchise, en fait, ça pourrait être, là je
2 comprends que vous, t'sais, je comprends très bien,
3 vous voulez utiliser les bénéfices pour réduire le
4 GSR. Mais normalement, ce genre d'activité là,
5 c'est une activité non réglementée plutôt que
6 réglementée. Seriez-vous d'accord avec moi pour
7 dire ça?

8 R. Bien, le marché du gaz naturel de source
9 renouvelable est un marché non réglementé, par
10 contre on doit faire approuver notre plan
11 d'approvisionnement, les caractéristiques des
12 contrats. Donc, évidemment, les prix sont, les
13 coûts puis les prix sont déterminés par la Régie,
14 fait qu'à partir du moment, puis c'est pour ça
15 qu'on vous a fait la demande, à partir du moment où
16 vous avez approuvé un plan d'approvisionnement,
17 vous approuverez des contrats, des caractéristiques
18 de certains contrats. Évidemment, si on procède à
19 de la revente, de l'optimisation, on considérerait
20 qu'on devait quand même avoir l'autorisation de la
21 Régie pour pouvoir mettre en place cette structure-
22 là.

23 Mais est-ce que la marché est déréglementé,
24 évidemment, puis on l'a mentionné qu'on vendrait
25 pas pour vendre à nos clients, là, on fait de la

1 revente sur un marché canadien, donc, d'achat de
2 gaz naturel de source renouvelable. Puis
3 évidemment, bien, nous, ça devient en partie
4 réglementé parce qu'on est un monopole distributeur
5 de gaz naturel, puis la Régie doit approuver
6 certaines caractéristiques des prix. Mais c'est sûr
7 que ce gaz-là, est vendu à un industriel
8 quelconque, une centrale de cogénération, bien,
9 c'est un marché libre, là.

10 Q. [193] C'est ça, parce que, en tout cas, moi, ce que
11 je comprends, c'est que la Régie approuve les
12 caractéristiques des contrats dans le cadre du plan
13 d'approvisionnement, là. Je sais que dans la
14 réponse sur les assises juridiques et Maître
15 Nadeau, là, je compléterai mes questions avec votre
16 argumentation, mais normalement, ces contrats-là
17 sont là pour satisfaire les besoins des clients,
18 là. C'est sûr que vous nous demandez d'approuver
19 des contrats qui pourraient faire l'objet de
20 revente. Donc, c'est sûr que si on approuve
21 l'aspect de la revente, qui est plus un aspect non
22 réglementé, mais là, c'est comme si on intègre dans
23 l'activité réglementée, on les réglemente des
24 activités qui seraient, qui devraient être non
25 réglementées. J'aimerais vous entendre là-dessus.

1 R. Bien, moi, je le vois un peu différemment, puis là,
2 je vais peut-être me répéter, mais c'est sûr que
3 votre pouvoir est dans l'approbation des
4 caractéristiques, évidemment, qui viennent avec des
5 prix, des coûts, puis fixer un tarif de GSR. Là, on
6 vient pas vous demander de venir fixer des prix de
7 revente qui viendraient influencer le marché, là,
8 dans le marché libre, là, ce n'est pas ça qu'on
9 vous demande, là.

10 Donc, c'est pour ça que, t'sais, ça nous
11 prend une certaine latitude, nous ce qu'on vous
12 demande c'est de dire : on peut-tu mettre en place
13 une optimisation de nos différents outils pour
14 réduire le coût d'approvisionnement puis le tarif
15 du GSR qui est réglementé par votre pouvoir.
16 Maintenant, c'est sûr que si la Régie rend des
17 décisions qu'elle a des quantités avec des prix
18 très fixes puis que ça devient très, très directif,
19 là peut-être qu'effectivement il y aurait une forme
20 indirecte de venir influencer le marché libre, là,
21 mais ce n'est pas ce qu'on demande non plus, là.

22 Évidemment, c'est sûr que je mets des
23 balises, il faut que je vende plus que [REDACTED]
24 [REDACTED] parce que, vous
25 comprenez que si je vends à dix dollars (10 \$),

1 bien, là, on perd, là. On atteint pas l'objectif,
2 mais je ne viens pas vous demander de fixer des
3 prix très précis qui vont m'amener dans un marché.
4 Si vous le faites, est-ce qu'on va vraiment
5 influencer le marché pendant que les chances sont
6 faibles, là. Énergir, ses besoins c'est quoi, onze
7 (11), douze millions (12 M) de gigajoules, là,
8 t'sais, nous, trois cent cinquante mille (350 000)
9 gigajoules, t'sais, c'est des quantités qui sont
10 très faibles, là.

11 Q. [194] Mais, on est dans les principes, là. C'est
12 sûr, on s'entend, mais, parce que la Régie fixe le
13 tarif de GSR en fonction des caractéristiques, puis
14 c'est ce tarif-là qui est appliqué aux ventes
15 volontaires, puis aussi à la socialisation, là,
16 deux années plus tard. Alors, je ne sais pas moi,
17 si j'étais un client industriel d'EGQ, puis que je
18 paie mon GFR à vingt-cinq dollars (25 \$), puis que
19 j'entends par les branches, parce que j'ai un
20 affilié aussi parce que les clients ils se parlent
21 entre eux, que, oups, EGQ, il a vendu du GSR à
22 vingt dollars (20 \$), EGQ réglementé, on s'entend,
23 là. Ce n'est pas le même tarif, est-ce que le
24 client il va dire : bien, comment ça se fait, moi
25 je paie vingt-cinq dollars (25 \$) puis lui, il paie

1 vingt dollars (20 \$)?

2 R. Bien, moi, personnellement, je ne vois pas de
3 différence avec les autres services, là. À partir
4 du moment où la Régie fixe des tarifs, comme le
5 tarif de fourniture de gaz naturel dans un marché
6 déréglementé, bien c'est sûr qu'elle veut fixer le
7 tarif, puis c'est ce qu'on a toujours essayé de
8 faire, surtout chez Énergir, là. On a toujours
9 essayé de fixer un tarif de fourniture de transport
10 qui reflétait le plus possible, oui, le coût du
11 distributeur, mais aussi le coût des
12 approvisionnements sur un marché qui est un marché
13 déréglementé.

14 Mais c'est sûr qu'à partir du moment où
15 est-ce que le fournisseur offre un service, par
16 exemple, un service de fourniture de gaz naturel,
17 il fixe un prix, bien si ce prix-là, effectivement,
18 est basé sur une structure d'approvisionnement qui
19 fait en sorte qu'ils ont un coût de gaz naturel de
20 cinq dollars (5 \$) puis qu'un client est capable,
21 directement avec un fournisseur ou sur le marché
22 libre de la molécule, d'acheter un prix à quatre
23 dollars (4 \$), bien effectivement, il peut sortir
24 du service du distributeur puis s'en aller acheter
25 sa propre molécule lui-même.

1 Donc, c'est sûr que la Régie, à partir du
2 moment où est-ce qu'elle fixe des tarifs dans des
3 secteurs déréglementés, puis c'est la même chose
4 avec un tarif de GSR, bien effectivement, il y en a
5 qui peuvent essayer de faire de l'arbitrage, puis
6 il y a des clients qui peuvent effectivement dire :
7 bien, moi, je suis capable d'avoir un meilleur prix
8 si je suis en achat direct de molécule de gaz
9 naturel. Ça fait que, t'sais, c'est pour ça qu'on a
10 eu des débats devant vous dans le passé sur,
11 notamment, là, tous les dérivés financiers sur la
12 fixation des prix de la molécule chez Énergir en
13 disant, qu'effectivement, le fait d'avoir des
14 dérivés financiers pouvait faire en sorte que le
15 prix du gaz naturel ne reflète pas le coût dans le
16 marché, exact.

17 Là, ici, en plus de ça, c'est qu'on n'est
18 pas dans un marché de gaz naturel où est-ce qu'il y
19 a une bourse, il y a des prix, t'sais, on est
20 capable d'avoir accès rapidement et facilement à la
21 valeur de la molécule sur le marché. On est
22 vraiment un marché qui est à ses débuts. Comme on
23 vous a mentionné, tout est fait de gré à gré, c'est
24 des contrats... il n'y a pas de... le marché, il
25 n'y a pas de bourse. Donc, est-ce que là,

1 effectivement, il y a une plus grande asymétrie
2 d'information? Oui. La réponse c'est oui.
3 Maintenant, si un client d'Énergir est capable
4 d'avoir un prix de gaz de GSR moins élevé que le
5 prix d'Énergir, parce qu'il a réussi à trouver un
6 fournisseur, est-ce qu'on l'empêche? Si on
7 l'empêche, il y a un enjeu, si on ne l'empêche pas
8 puis qu'il peut, effectivement, puis chez nous le
9 client... on n'en a pas, mais qu'il est en achat
10 direct puis qu'il voudrait acheter du GSR par lui-
11 même, il est libre de le faire.

12 Q. [195] Mais, il est libre de le faire, mais il va
13 voir un courtier, il va voir un producteur, mais il
14 ne va pas voir une entité réglementée, un
15 distributeur réglementé qui va lui vendre, à un
16 tarif pas approuvé par la Régie. C'est un peu ça
17 que je vois, là, c'est vrai ce que vous dites, mais
18 le client... bon, prenons d'exemple du client
19 d'Énergir, il va aller chercher un contrat, mais ce
20 ne sera pas un contrat qui va lui être offert par
21 une entité réglementée, dont la Régie aura approuvé
22 les caractéristiques des contrats et aura approuvé
23 la revente. C'est ça la nuance, c'est que, vous,
24 vous êtes une entité réglementée. Mais, en faisant
25 de la revente comme ça puis en allant vendre, bien

1 moi en tout cas c'est ma préoccupation puis je
2 voulais vous entendre là-dessus, là. C'est le fait
3 que vous...

4 R. Ça fait que, moi... moi, je ne le vois pas, t'sais,
5 à partir...

6 Q. [196] Non.

7 R. ... du moment... si je n'achète pas puis je ne
8 vends pas, le marché existe quand même.

9 Q. [197] Oui.

10 R. Maintenant, j'achète, vous approuvez les
11 caractéristiques des contrats, on revend, mais à
12 partir du moment où est-ce que j'achète puis je
13 revends, je suis dans un marché libre. Je comprends
14 que la Régie a quand même des... un pouvoir de
15 fixation de tarif, d'approbation de
16 caractéristiques des contrats. On doit... vous
17 devez vous assurer qu'on respecte nos obligations
18 réglementaires prévues au minimum.

19 Mais à partir de là, après ça si Enbridge
20 Gaz Québec, Enbridge, n'importe qui dans le marché
21 fait des transactions de vente ou d'achat de
22 contrat de GSR et des entités qui ne sont pas
23 réglementées, c'est un marché libre. C'est un...
24 t'sais, on ne vient pas interférer dans le marché.
25 La Régie n'a pas un pouvoir, puis elle ne vient pas

1 fixer des prix, à part le fait que tout ce que vous
2 fixez, c'est un tarif à vingt-cinq quarante et un
3 (25,41). Ça fait qu'à partir du moment où est-ce
4 que vous fixez un tarif de GSR à vingt-cinq virgule
5 quarante et un dollars du gigajoule (25,41 \$/GJ),
6 bien évidemment il y a un client qui peut regarder
7 ça puis dire : bien vous êtes cher, vous, Énergir,
8 vous m'imposez ça à vingt-cinq quarante et un
9 (25,41), moi, je suis capable de trouver mieux. Ça
10 fait qu'effectivement, il peut sortir, puis avoir
11 son propre approvisionnement. Puis, moi, je ne vois
12 pas de différence entre le tarif de GSR, le
13 transport ou la molécule, dans le cas du gaz
14 naturel.

15 Q. **[198]** Est-ce que vous... est-ce que vous considérez
16 que vous pourriez entrer en concurrence avec
17 d'autres revendeurs de... dans... de GSR, que vous
18 pourriez faire la concurrence avec ces... ces
19 courtiers ou ces producteurs-là?

20 R. Bien, je vais embarquer dans le marché compétitif
21 concurrentiel, puis je ne serai pas différent d'un
22 autre joueur.

23 Q. **[199]** Puis je vous pose des questions, là, c'est
24 vraiment juste pour entendre votre position, mais
25 je comprends très bien que EGQ ne fait pas ça pour

1 augmenter son rendement puis tout ça, on n'est pas
2 du tout dans ce registre-là, c'est vraiment pour
3 baisser le coût du GSR qui est très élevé. Mais il
4 y a comme le moyen, puis il y a l'objectif, mais...
5 Puis je vais vous faire un parallèle. Je ne veux
6 pas vous choquer, mais je me demande... Si par
7 exemple... J'ai déjà entendu dire qu'il y a des
8 municipalités qui ont fait des investissements dans
9 des actions, admettons la cryptomonnaie, dans
10 l'objectif très noble de vouloir descendre les
11 taxes pour les citoyens, puis, bien, ils se sont
12 plantés, puis ça n'a pas fonctionné.

13 Donc, vous, vous avez un objectif qui est
14 très noble de vouloir réduire le coût du GSR, mais
15 vous pourriez... vous voulez faire la revente de
16 GSR parce que vous avez des capacités à bien tirer
17 profit des imperfections du marché, mais vous
18 pourriez faire de la cryptomonnaie ou n'importe
19 quelle autre activité. Si on le regardait de cette
20 perspective-là, bien, vous me diriez : « Bien, non,
21 je ne peux pas, moi, commencer à investir, à
22 prendre dans la cryptomonnaie pour faire ça. » Puis
23 ce n'est pas un petit peu le même principe?

24 En fait, oui, c'est ça, vous utilisez le
25 GSR puis du gaz naturel, mais vous le vendez plus

1 cher que le prix. Il y a une activité de courtiers,
2 que j'appellerais, une activité non réglementée,
3 que vous souhaiteriez faire approuver par la Régie?
4 C'est un peu ça...

5 R. Bien, moi, je ne le vois pas comme ça. On a des
6 actifs, on peut les optimiser. Ce n'est pas le cas
7 chez Enbridge Gaz Québec, mais on pourrait avoir
8 des édifices qui sont sous-utilisés. On pourrait en
9 faire la location, la sous-location. Ça génère des
10 revenus, ça fait baisser les tarifs.

11 C'est sûr qu'on ne fait pas de la
12 cryptomonnaie. Ce n'est pas dans quelque chose
13 qu'on est, puis ça ne fait pas partie de notre
14 business. Mais c'est sûr que si j'ai des actifs qui
15 sont sous-utilisés, puis je suis capable de faire
16 de la location, admettons, d'immeubles puis que ça
17 me permet de générer certains revenus, par exemple,
18 bien, évidemment, ça, ça doit être pris en compte
19 dans la fixation des tarifs.

20 Ce n'est pas parce que la Régie a des
21 revenus additionnels venant de la location d'un
22 édifice réglementé que ça fait en sorte qu'elle est
23 en train indirectement de venir influencer le
24 marché locatif au Québec d'immeubles commerciaux.
25 Mais il faut vraiment le voir qu'il y a un

1 immeuble, il appartient au Distributeur. Il est
2 dans sa base de tarification. Il utilise juste
3 cinquante pour cent (50 %) de l'édifice, en refait
4 la location qui génère des revenus. Puis
5 évidemment, la Régie jette un regard. Si elle ne
6 jette pas un regard, ça s'en va dans le non
7 réglementé, puis c'est au bénéfice de l'actionnaire
8 cent pour cent (100 %) ?

9 Non, l'édifice est payé dans la base de
10 tarification par les clients réglementés. Donc,
11 s'il y a une sous-location, c'est eux qui doivent
12 en bénéficier. Donc, c'est un peu la même chose
13 ici. On est dans les structures
14 d'approvisionnement. On a fait des achats. On a des
15 contrats. Donc, c'est vraiment... l'optique que je
16 ne viens pas faire de la cryptomonnaie, je viens
17 travailler à l'intérieur des contrats, réaménager
18 nos contrats d'approvisionnement.

19 Là, si on pousse un peu plus loin, puis que
20 je reviens avec une... je pourrais me présenter
21 devant vous avec une demande concrète. J'ai signé
22 un contrat, il y a deux ans, à [REDACTED]
23 [REDACTED] [REDACTED]
24 [REDACTED] pour X années, [REDACTED] puis j'ai
25 trouvé un acheteur, puis je veux juste m'en libérer

1 au bénéfice de la clientèle parce que j'ai d'autres
2 contrats maintenant pour répondre à mes
3 obligations, moins chers, là, ce qu'on me dit,
4 c'est qu'on me dirait : bien, non, tu es pris avec
5 ton contrat. Peu importe l'impact que ça va avoir
6 sur le coût d'approvisionnement puis les clients au
7 niveau des tarifs. Ça fait que, moi, ce n'est pas
8 la vision que j'ai.

9 Dans cet exemple-là très concret, bien, on
10 viendrait dire : bien, on a pris une décision, il y
11 a X années. J'ai un acheteur qui veut reprendre mon
12 contrat. C'est au bénéfice de l'ensemble de la
13 clientèle. Donc, est-ce que ça a un impact à la
14 baisse sur le prix? Si la réponse est oui, bien, on
15 fait la transaction.

16 Puis évidemment, bien, on se présenterait
17 devant vous. Ça fait que c'est un peu la façon que
18 je le vois. Puis si je veux faire de la
19 cryptomonnaie, bien je peux le faire dans mes
20 activités non réglementées, ce qui n'affectera pas
21 mes clients réglementés assurément. Je n'en ferai
22 pas... Cela dit, je n'en ferai pas personnellement.

23 Q. [200] Je vous remercie. Je n'aurai pas d'autres
24 questions.

25

1 M. SAMY GENNAOUI :

2 Q. [201] J'aurais une question complémentaire aux
3 questions de ma collègue, madame Durand. Par
4 rapport aux acheteurs potentiels, vous avez
5 mentionné... vous avez exclu la possibilité que ce
6 soit revendu aux États-Unis. Vous avez mentionné la
7 possibilité d'achat... de clients en achat direct.
8 Donc, on comprend au Canada, à l'extérieur de votre
9 franchise et possiblement des utilités, est-ce
10 que... puis là, vous avez mentionné le nom Enbridge
11 qui est votre filiale ou une compagnie soeur. Je
12 veux faire attention à mon choix de mots, mais
13 est-ce qu'il y a quelque chose qui vous empêcherait
14 de vendre un client en achat direct dans une autre
15 province que le Québec?

16 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

17 R. À ma connaissance, non. Il y a aussi une troisième
18 possibilité, une troisième avenue, ce serait des
19 producteurs, des producteurs qui seraient à court
20 pour fournir leurs volumes et pour faire appel à
21 nos volumes pour effectivement compléter leur
22 offre.

23 Q. [202] Merci.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Parfait, donc j'ai également quelques questions.

1 Q. [203] Relativement à la cession [REDACTED] que vous
2 feriez, je regarde [REDACTED], la pièce
3 [REDACTED] Ça n'en fait pas mention. Est-ce que vous
4 considérez que la cession [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED] sur la cession
7 éventuelle [REDACTED]

8 R. Quand vous faites référence à la cession [REDACTED]
9 [REDACTED] est-ce que vous pouvez déterminer quelle
10 cession?

11 Q. [204] Bien, de la façon que j'ai compris vos
12 explications jusqu'à présent, c'est que dans le
13 fond, il devrait y avoir un rythme
14 d'approvisionnement de [REDACTED]
15 [REDACTED] Si on met [REDACTED]
16 [REDACTED], ça veut dire qu'après [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED] serait
19 entièrement consommée par les clients en franchise
20 d'EGQ et auquel cas il n'y aurait pas possibilité
21 qu'ils soit excédé, parce qu'il est consommé. Est-
22 ce que je fais erreur par rapport à ça? Je vois des
23 regards sceptiques. Parce qu'à ce moment-là, la
24 molécule elle est brûlée.

25 Parce que vous avez donné comme explication

1 ce matin ou cet après-midi l'exemple de dix unités,
2 cinq, puis j'ai fait du pouce avec ça. Ça fait que
3 là, moi, quand on parle aujourd'hui qu'on vous
4 entend sur l'approbation du contrat de GSR et des
5 modalités, je veux comprendre les modalités et
6 si... C'est ça, là, que je veux clarifier avec
7 vous.

8 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

9 R. Écoute, je m'essaie, mais c'est... Je pense qu'il
10 faut revenir à la notion de... Je sais que ça
11 suscite débat à plusieurs égards dans différentes
12 tribunes, là, mais c'est le gaz naturel, le GSR
13 qu'on achète, mettons d'un StormFisher, d'un site
14 ontarien n'est jamais physiquement consommé par les
15 clients d'Enbridge Gaz Québec. Ou en tout cas. S'il
16 est consommé, ce n'est pas nécessairement dans la
17 quantité exacte qu'on a acheté. On n'a pas un
18 système, on n'a pas une traçabilité de la molécule
19 physique. Par contre, c'est des... c'est
20 contractuel. Puis c'est là que c'est important.
21 C'est dire : bien, évidemment il y a un seul
22 acheteur, c'est nous. On a acheté... on connaît la
23 provenance, parce qu'évidemment, il faut acheter
24 d'un... il faut respecter les obligations, le
25 fossile il est haut. Donc, je ne peux pas acheter

1 de certains sites.

2 Maintenant, c'est sûr que le gaz qui sort
3 d'une usine en Ontario est consommé physiquement
4 par les clients autour de l'usine. Donc, c'est sûr
5 que nous, notre façon de penser, oui,
6 effectivement, il y a quelqu'un qui nous dit :
7 bien, ton dix unités, Jean-François, qui vient de
8 [REDACTED] peu importe, à Dawn, il y a quelqu'un
9 qui amène du gaz à Dawn pour le dix unités, mais il
10 amène... physiquement, il amène du gaz naturel qui
11 est un mix de fossile puis de biométhane, biogaz
12 qui est injecté dans le réseau.

13 Ça fait que là, sur un peu la même façon de
14 voir les choses, c'est que nous, c'est sûr qu'il y
15 a un acheteur pour le [REDACTED]
16 bien, on va lui redonner l'équivalent de [REDACTED]
17 [REDACTED] de molécules, [REDACTED]
18 [REDACTED] de molécules à Dawn. Mais
19 je vais juste prendre du gaz naturel que j'achète
20 d'Enbridge, puis je vais demander de le livrer à
21 Dawn, au fournisseur.

22 Puis nous, ce qui est important, c'est que
23 ça balance dans l'inventaire, puis que nous on ne
24 prend pas l'attribut du [REDACTED]
25 [REDACTED] pour dire qu'on a acheté du gaz de

1 source renouvelable, puis qu'on le revend, puis que
2 l'autre reprend aussi l'attribut. Il faut que la
3 molécule, au final, contractuelle soit uniquement
4 consommée par un joueur. Ça fait que dans une base
5 vraiment, oui, le gaz, techniquement, il a été
6 nommé, il a été livré.

7 Après ça, bien, nous, si on fait une vente
8 [REDACTED] puis que la personne
9 dit : bien, vous me le livrez à Dawn [REDACTED]
10 [REDACTED] en octobre, je vais voir à partir
11 de mon système gazier si je suis en mesure de le
12 faire. Sinon, je vais le faire sur plusieurs mois.
13 Mais ce que je vais livrer, c'est de la molécule à
14 Dawn. Je ne prendrai pas du gaz consommé ou, en
15 tout cas, qui est déjà dans mon réseau pour aller
16 le livrer à Dawn. C'est vraiment virtuel.

17 Q. [205] C'est parce que la cession, telle que je la
18 conçois, c'est qu'on met en lien le producteur avec
19 l'acheteur. Auquel cas, il faut forcément que la
20 production existe. La situation, quand je reviens à
21 la question qu'on doit réfléchir, aujourd'hui, sur
22 les modalités, [REDACTED] [REDACTED]

23 [REDACTED]
24 [REDACTED] si vous ne
25 trouvez pas d'acheteur, ça veut dire qu'il bascule

1 automatiquement dans l'inventaire virtuel. Puis à
2 ce moment-là, il ne sera plus possible de le
3 ressortir. On réfléchit.

4 R. Non, mais effectivement, c'est plus compliqué quand
5 on arrive dans l'inventaire. Si on arrive dans
6 votre exemple, en deux mille vingt-sept (2027), là,
7 mon inventaire, à la limite, je pourrais y aller au
8 prorata des contrats que j'ai reçus en deux mille
9 vingt-six (2026), puis dire : dans mon inventaire
10 de [REDACTED] unités,
11 c'est sûr que je pourrais y aller au prorata de
12 dire : bien, j'ai trois contrats, puis chacun
13 représente un pourcentage. Mais ça devient un peu
14 plus compliqué.

15 Ça fait que c'est pour ça aussi que
16 l'intention initiale, c'est de dire qu'on pouvait
17 faire de la revente, exemple, [REDACTED]
18 [REDACTED] ça peut être plus élevé. Mais
19 nous, la façon qu'on le voyait, c'était vraiment
20 soit en deux mille vingt-six, évidemment, j'aurais
21 la possibilité [REDACTED] dans la
22 même année [REDACTED] L'année
23 d'après, si on va plus loin, puis qu'on ne remet
24 pas, la revente n'est pas uniquement [REDACTED]
25 [REDACTED]

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED] Donc, je suis capable aussi de
4 faire une transaction sur ce contrat-là.

5 À partir du moment où est-ce qu'on rentre
6 comme dans l'inventaire qui a été pris d'une année
7 en deux mille vingt-six (2026) puis l'amener en
8 deux mille vingt-sept (2027), possiblement que ça
9 peut se faire, mais ça devient un petit peu plus
10 complexe. Notre intention, ce n'était pas d'aller
11 vers cette mécanique ou cette complexité-là.

12 [REDACTED]

13 [REDACTED]

14 Q. [206] O.K., donc si dans notre décision, si tant
15 est qu'on irait vers des modalités, vous n'exigez
16 pas d'aller plus loin que l'année en question?

17 R. Bien, ce serait déjà un premier pas, t'sais d'un

18 [REDACTED]

19 [REDACTED] Mais quand on regarde l'évolution aussi
20 ou l'ajustement qu'on a fait en réponse à nos
21 demandes de renseignements, on a gardé [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 [REDACTED] au contrat de
24 nos portefeuilles d'approvisionnement.

25 Donc, dans ce contexte-là, on ne serait pas

1 obligé de [REDACTED] en
2 tant que tel. C'est pour ça que j'ai mentionné à
3 quelques reprises, qu'effectivement, au début, on
4 était vraiment dans l'esprit [REDACTED] on écrit
5 [REDACTED] et tout, là, puis
6 j'ai été très honnête dans ma réponse, mais là,
7 évidemment, avec les demandes de renseignements et
8 tout, l'idée ce n'était pas de [REDACTED]

9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 Fait que là, évidemment, dans cette
13 optique-là, si on dit : bien, on vous permet de
14 l'optimisation [REDACTED] ou
15 à la limite, même, [REDACTED] si
16 vous voulez, mais qui n'est pas [REDACTED]
17 [REDACTED] en optimisation de l'ensemble
18 de nos contrats, on ne serait pas limité à une
19 année. Mais c'est quand même mieux que rien, là. Je
20 vous dirais que, je le prendrais, là.

21 Q. [207] Et est-ce que d'une certaine façon,
22 puisque... dans le fond, si j'étais un client en
23 franchise d'EGQ, je n'ai aucun moyen de savoir, en
24 quelque sorte, que vous avez également EGQ
25 l'étiquette de revendeur. À ce moment-là, ça veut

1 dire que, moi, si je suis un client EGQ en
2 franchise, que je veux consommer du GSR, ça va être
3 sur base volontaire, donc, ça va être le tarif GSR
4 qui va s'appliquer.

5 Par contre, si j'ai mon voisin qui est un
6 petit peu plus tenace, il va cogner à votre porte,
7 puis il va peut-être avoir une discussion, puis là,
8 vous allez ouvrir la porte puis dire : on pourrait
9 vous accommoder d'une certaine façon. Comment on
10 assure une transparence au sein de la clientèle en
11 franchise à ce moment-là?

12 R. Je dirais que ça ne nous est pas venu à l'esprit
13 qu'on pourrait revendre à un client en achat
14 direct, dans notre franchise, là, t'sais, on n'a
15 pas de très grand client consommateur de gaz
16 naturel, contrairement peut-être à Énergir avec des
17 grandes alumineries puis des papetières ou autres,
18 là. On a quelques clients industriels, mais t'sais,
19 ce n'est pas de la même trame que dans d'autres
20 régions du Québec avec Énergir.

21 Est-ce que ça pourrait être possible?
22 Techniquement, probablement, mais on va-tu vraiment
23 revendre des quantités de deux, trois mille
24 (2-3 000) gigajoules, là? Je veux dire, ce n'était
25 pas ça l'objectif, là, je ne voulais pas commencer

1 à nous-mêmes rentrer dans notre propre marché pour
2 faire de la revente à nos clients en achat direct,
3 là.

4 Q. [208] Bien...

5 R. Bien, non, mais t'sais, sérieusement, ça ne nous
6 est jamais venu à l'esprit, là, qu'on pourrait
7 aller écouler de faibles quantités comme ça dans
8 certains de nos clients en achat direct, là.

9 Q. [209] O.K. Et concernant les clients hors
10 franchise, il va certainement avoir une mise en
11 marché de... t'sais, pour approcher des clients,
12 donc vous allez être obligé de vous mettre à nu en
13 quelque part, ne serait-ce que dans vos discussions
14 avec des clients potentiels. Donc, est-ce que
15 l'information que vous avez des disponibilités de
16 revente est à ce point stratégique et confidentiel,
17 dans la perspective où vous recherchez la
18 possibilité de revendre des quantités en
19 inventaire? Parce qu'à ce moment-là, qui vont être
20 à un prix différent que le tarif GSR?

21 R. Bien, l'objectif ou l'élément de confidentialité,
22 c'était plus [REDACTED]
23 qui, par le fait, cette information est publique,
24 [REDACTED]
25 [REDACTED] là, plus que le

1 marché, évidemment. On vous a dit qu'on n'avait pas
2 d'enjeu à ce que ce soit connu, qu'on puisse faire
3 de la disposition de contrats de façon publique.
4 Donc, ça va être connu. Maintenant, nous, ce qu'on
5 voulait surtout, que ce ne se soit pas [REDACTED]

6 [REDACTED]
7 [REDACTED] Donc,
8 c'était vraiment plus dans cette optique-là.

9 Maintenant, au niveau des clients, que ce
10 soient les nôtres ou les clients d'Énergir, notre
11 intention, nous, c'était de revendre des grandes
12 capacités. Je pourrais peut-être utiliser le marché
13 de gros, là, ce n'était pas d'aller faire du
14 « retail », de la petite vente. Puis ce genre de
15 marché-là passe par des fournisseurs. Donc, je
16 serais quand même assez surpris qu'on aille cogner
17 à la porte d'Alcan, puis qu'il lève la main, qu'il
18 est prêt à acheter, puis qu'on y vende directement.
19 Ça va plus se faire dans une industrie où est-ce
20 qu'il y a des producteurs de GSR qui font,
21 effectivement, affaire avec des fournisseurs, des
22 courtiers. Il y a une industrie actuellement qui
23 est en train de se développer, comme dans le gaz
24 naturel. Il y a des intermédiaires. Ça fait que
25 c'est plus à travers ces différents joueurs-là

1 qu'on risque d'être en mesure de trouver des
2 opportunités.

3 Puis effectivement, il y a un producteur
4 qui a un bris avec sa production, lui, il doit
5 livrer du gaz naturel à Énergir en Ontario à
6 d'autres fournisseurs, il doit livrer, là. Ça fait
7 que là, il se revire de bord puis, effectivement,
8 il est prêt effectivement à faire une transaction,
9 peut-être payer un petit peu plus cher. Donc,
10 c'était vraiment plus dans cet esprit-là. Vous avez
11 vraiment des bonnes questions, mais t'sais, nous,
12 on n'avait jamais pensé de vendre à un petit client
13 en achat direct ou même à un grand client
14 directement. C'est vraiment de passer par les
15 fournisseurs, les intermédiaires, les courtiers qui
16 connaissent le marché, puis c'est là-dedans qu'on
17 risque effectivement de faire une transaction à
18 l'avantage de notre clientèle.

19 Q. **[210]** Il me reste deux petites questions. La
20 première, ça peut être aussi bien vous, le panel,
21 ou maître Nadeau qui répond. Concernant
22 l'optimisation des transactions, là, qui est votre
23 lettre que vous avez produite ... - attendez un
24 peu, je vais le reprendre - hier, la pièce B-0086,
25 il n'est nullement fait mention de l'article 52.5,

1 outre que le concept d'optimisation. Donc, je dois
2 comprendre qu'il n'y a rien de nouveau par rapport
3 à l'adoption de la loi 24 depuis le sept (7) juin
4 qui a changé la dynamique relativement à cette
5 possibilité-là, que vous recherchez, c'est-à-dire
6 d'avoir des modalités de disposition, est-ce que je
7 me trompe?

8 R. Peut-être juste, vous avez préciser quel article?

9 Q. **[211]** Bien on a attendu à un moment donné dans la
10 journée, là, quand vous avez... je ne sais pas si
11 c'est vous, là, en tout cas j'ai entendu 52.5. Je
12 pense que c'était plus pour les attributs ou des...
13 le paragraphe 3.

14 Me ROXANE NADEAU :

15 C'est pour tenir compte des revenus qui découlent
16 des échanges sur un marché d'instrument. Donc, à
17 52.5, on parle de différents... bien notamment un
18 tarif pour la fourniture de GSR et dans les
19 paragraphes de ce même article, on dit que la Régie
20 peut tenir compte, lorsqu'elle fixe ces tarifs-là,
21 des revenus qui découlent des marchés d'échange.
22 Donc, c'est dans ce contexte-là que ça avait été
23 soulevé, là, l'article 52.5. Donc, pour ce qui est
24 de l'optimisation, honnêtement, à brûle-pourpoint,
25 je vous dirais que non, mais laissez-moi juste y

1 réfléchir puis je vais revenir en argumentation,
2 là, à moins que le panel ait quelque chose à
3 ajouter avec ça, mais...

4 R. Bien, je l'ai mentionné dans mon mot, le 52.5.
5 C'est pour ça que j'avais demandé quel article, là,
6 mais effectivement c'était vraiment en lien avec
7 les revenus pouvant être générés par les items
8 comme le RCP, là, pour en tenir compte dans la
9 fixation des tarifs. Donc, ce n'était pas en
10 référence avec une éventuelle disposition d'actifs.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Q. **[212]** Je voulais juste être certain qu'il n'y avait
13 pas de confusion là-dessus, non.

14 R. Non, bien en tout cas pas...

15 Q. **[213]** Parfait.

16 R. ... à mon égard.

17 Q. **[214]** Mon dernier point. Le temps file, je voudrais
18 juste m'assurer pour la suite des choses. On a
19 quand même la preuve de l'ACEFO, de la FCEI, du
20 RTIEÉ. Est-ce qu'on continue? Est-ce que tout le
21 monde est disponible? Est-ce que Madame la
22 Sténographe est disponible? On va évaluer ça, là.

23 ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE

24 Me STEVE CADRIN :

25 Je peux présumer que ma consœur n'a pas d'autres

1 questions pour les témoins qui ont été amplement
2 épuisés aujourd'hui. C'est ce que je présume
3 qu'elle allait nous dire.

4 LE GREFFIER :

5 Pardonnez-moi. J'ai un rendez-vous médical très
6 important à dix-huit (18 h). Je dois être parti
7 d'ici à dix-sept heures vingt (17 h 20) quoi qu'il
8 advienne.

9 Me STEVE CADRIN :

10 O.K.

11 LE GREFFIER :

12 Je préviens. C'est important. J'ai un autre rendez-
13 vous par la suite, ce soir, ce qui fait que demain
14 matin, je ne serai pas nécessairement disponible.
15 Mais je dois vraiment vous en aviser parce que là,
16 ce soir, à dix-sept heures vingt (17 h 20) quoi
17 qu'il advienne, moi, je suis parti d'ici. Désolé,
18 mais je suis obligé de prévenir, oui.

19 Me STEVE CADRIN :

20 Bien, il n'y a pas de problème.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Maître Cadrin.

23 Me STEVE CADRIN :

24 Bon, vous avez beaucoup réfléchi aujourd'hui dans
25 les questions. On a beaucoup réfléchi aujourd'hui

1 dans les questions. J'aurais tendance à vous dire
2 qu'à ce stade-ci, il est tard pour tout le monde.
3 Mais ça serait peut-être impossible de commencer à
4 faire la preuve, plaider, puis tout lancer ça. Mais
5 je ne veux pas... Je sais qu'il y a une urgence à
6 rendre une décision pour le vingt-deux (22)
7 décembre, cette fois-ci. Donc, on a encore un petit
8 peu de temps devant nous.

9 Ma proposition, puis je la lance comme ça.
10 J'en parlais avec monsieur Raymond tout à l'heure,
11 avec monsieur Barry-Camu. Ça serait de dire, est-ce
12 qu'on ne pourrait pas faire des commentaires par
13 écrit à ce stade-ci au niveau des interventions
14 plutôt que de faire une preuve formelle, là? Puis
15 s'échanger ces commentaires-là. Je sais que du côté
16 de nos collègues, on a également, dans le fond, des
17 choses à regarder au niveau juridique également.
18 Mais là, au niveau de la preuve, on s'est promené
19 beaucoup, là, avec égards. Je ne le dis pas
20 méchamment. Et il y aurait peut-être des
21 commentaires à revoir, même dans notre preuve.

22 Vous aurez peut-être pu comprendre de mes
23 questions tout à l'heure, qu'on suggérerait que la
24 question de la revente, ça soit transféré... -
25 j'allais dire « pelleter », mais ce n'est pas le

1 bon mot - transférée dans le dossier que je dirais
2 qu'on a là complet. Mais là, je vois que si on doit
3 entrer dans ces sujets-là aujourd'hui, on est allé
4 à beaucoup trop d'endroits, honnêtement. Même sur
5 le plan juridique aussi. J'avais lu déjà des
6 choses. On est allé plus loin avec les questions
7 que vous avez amenées.

8 Alors, je me pose une question si on ne
9 peut pas faire, soit des commentaires, comme on
10 peut faire dans des dossiers sur dossiers. J'essaie
11 de chercher avec vous ou on aura un commentaire
12 juridique, un commentaire sur le fond, si je peux
13 dire, sur la preuve. Ça serait une option ou
14 prévoir des échanges à ce niveau-là, ou carrément
15 une autre journée, tout simplement, le cas échéant,
16 si vous voulez faire ça en oral. C'est des
17 suggestions.

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 Je peux-tu vous demander si dans vos options, est-
20 ce qu'il y a une option où ça pourrait être des
21 commentaires juste sur le contrat puis, je ne sais
22 pas, un autre traitement pour la revente?

23 Me STEVE CADRIN :

24 Oui. Bien, c'est sûr que je veux...

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Bien, en fait, les commentaires que vous suggérez,
3 c'est pour le contrat et la revente, mais est-ce
4 qu'il y a l'option que ça pourrait... je lance ça,
5 là. Je ne sais pas, on va discuter.

6 Me STEVE CADRIN :

7 Oui, oui.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Mais juste le contrat.

10 Me STEVE CADRIN :

11 Bien, mon opinion, moi, c'est que la question de la
12 revente, c'est un sujet qu'on devrait traiter
13 ailleurs. Ici, là, dans le même 4303 du truc, là,
14 mais de façon plus calme et posée. On avait des
15 conversations tout à l'heure, monsieur Tremblay et
16 moi, puis en début des questions, on pensait que
17 tout était clair. Il y en a eu beaucoup depuis ce
18 temps-là. Ça fait que ce n'était pas si clair.

19 Alors, ça serait mon sujet. Alors, oui, on
20 pourrait faire des commentaires sur le contrat pour
21 régler le contrat pour ne pas échapper le contrat.
22 Puis il y a des avantages au contrat, de ce que
23 j'en ai compris du moins, point. Puis d'avoir la
24 discussion de la revente dans un deuxième temps. Si
25 vous le voulez. Dans un deuxième temps, vous

1 pourrez déterminer où est-ce qu'il se trouvera le
2 deuxième temps. Moi, je n'ai pas de problème avec
3 ça. Alors, oui, ça serait des commentaires vraiment
4 contrat, contrat, là.

5 LE PRÉSIDENT :

6 O.K., mais si je comprends bien, cette option-là,
7 c'est que si on se limitait au contrat, il y aurait
8 quand même les éléments de preuve, ce qu'on devrait
9 terminer aujourd'hui, plus les argumentations. Mais
10 peut-être ça serait plus court si on se limitait à
11 ça. Est-ce que c'est l'option que j'entends?

12 Me STEVE CADRIN :

13 Bien, dans mon option, il n'y avait pas
14 d'aujourd'hui dans l'affaire, dans le sens qu'il
15 est rendu quatre heures et quinze (4 h 15) plus ou
16 moins. On est trois à avoir des choses peut-être à
17 dire sur le contrat, peut-être pas très longuement
18 qu'il faudrait également plaider. Alors, ça mène à
19 quoi? Six heures (6 h)? Sept heures (7 h)? Je ne le
20 sais pas. Je fais ça juste ça avec la base du
21 calendrier que je regardais, là. Puis la revente,
22 c'est un autre sujet aussi. Si on ne l'aborde pas,
23 on ne l'aborde pas, là. Mais ça va aller plus vite,
24 oui. Bien, moi, ma suggestion, ça serait de faire
25 des commentaires par écrit, quitte à parler des

1 deux sujets par écrit, s'échanger là-dessus pour
2 compléter le dossier ou carrément prévoir une autre
3 journée dans laquelle on peut se retrouver.

4 LE PRÉSIDENT :

5 O.K. Oui, Maître Turmel. Puis je vais vous laisser,
6 Maître Nadeau, à la fin.

7 Me ROXANE NADEAU :

8 Je devrai juste peut-être consulter mes clients
9 après, quelques secondes.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui, on va laisser maître Turmel s'exprimer.

12 Me ROXANE NADEAU :

13 Merci.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Monsieur le Président, est-ce que c'est à mon tour?

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui, allez-y, Maître Neuman.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui. Oui, alors bonjour, Monsieur le Président,
20 Madame, Messieurs les Régisseurs. J'ai consulté mon
21 témoin, monsieur Schiettekatte. D'abord, pour ce
22 qui est de continuer une autre journée avant le
23 vingt-deux (22), ce serait extrêmement difficile.
24 On a seulement trouvé trois jours où on pourrait
25 être tous les deux être présents, puisque je suis à

1 l'extérieur du Québec, monsieur Schiettekatte le
2 sera à partir de demain, donc très tôt et donc ce
3 serait très difficile de se coordonner et il y
4 aurait trois journées possibles, mais ce serait
5 vraiment un... ce n'est pas notre premier choix.

6 Notre premier choix serait de continuer
7 aujourd'hui, même si nous sommes tous très
8 fatigués. Si c'était possible pour la Régie. Et par
9 ailleurs, on souligne nous avons déposé quelque
10 chose qui est équivalent d'un mémoire. En plus, il
11 y a une présentation PowerPoint qui a été déposée
12 vers midi (12 h) et qui fait quelques ajustements
13 au texte du mémoire et donc ces éléments-là, vous
14 les avez déjà et c'est les textes du mémoire et de
15 la présentation comportent des aspects juridiques
16 auxquels j'ai contribué également. Donc, ces
17 aspects-là existent déjà par écrit pour aider la
18 Régie. Donc, il y a ces combinaisons entre tout
19 faire aujourd'hui...

20 LE PRÉSIDENT :

21 Et quelles seraient vos disponibilités?

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Tout faire aujourd'hui.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Et quelles seraient vos disponibilités?

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Les trois seules disponibilités qui seraient des
3 grands sacrifices pour tout le monde de notre côté,
4 ce serait uniquement neuf (9), dix (10) et quinze
5 (15) décembre.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 C'est ça et ce qui impliquerait dans chaque cas,
10 donc faire des arrangements spéciaux de notre côté,
11 puisque nous ne serions pas notre...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Et concernant la proposition de maître Cadrin de
14 faire des commentaires écrits, avez-vous de
15 l'ouverture à cet égard?

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Oui, absolument et ça consisterait peut-être...
18 Peut-être qu'on pourrait envoyer une lettre qui
19 référerait à nos textes déjà existants, peut-être
20 ajouter un ou deux éléments de plus et parce que
21 vous avez déjà nos commentaires écrits pour
22 l'essentiel.

23 Me ROXANE NADEAU :

24 Me donnez-vous quelques secondes, s'il vous
25 plaît?

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui.

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Merci.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Oui, excusez-moi, Monsieur le... Oui.

7 Me ROXANE NADEAU :

8 Alors, merci. Ah, il y a-tu une autre intervention?

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Oui. Excusez-moi, Monsieur le Président, Madame et
11 Monsieur le Régisseur, simplement pour rajouter
12 qu'il y aurait aussi un moment donné à trancher la
13 question de la confidentialité. Actuellement, nous
14 avons déposé toutes nos représentations cent pour
15 cent (100 %) confidentielles et notre présentation
16 PowerPoint cent pour cent (100 %) confidentiel sans
17 version caviardé en attendant que la Régie tranche.
18 Et d'après nous, les deux pourraient être
19 entièrement publiques sauf peut-être pour l'année
20 [REDACTED] qui a été mentionné
21 plus tôt.

22 LE PRÉSIDENT :

23 O.K.

24 Me ROXANE NADEAU :

25 Alors, nous n'avons pas d'objection à procéder par

1 écrit. Pour ce qui est de faire une autre audience,
2 moi, toutes les dates qu'on a mentionnées, soit je
3 suis au tribunal, soit je suis... ça va être très
4 difficile. Donc, je pense que par écrit, ça se
5 ferait tout aussi bien. Je suggérerais que la
6 preuve écrite soit déposée au plus tard demain à
7 seize heures (16 h) et que les argumentations
8 soient déposées au plus tard lundi en cours de
9 journée. Je ne sais pas si vous voulez mettre midi
10 (12 h) ou seize heures (16 h). Mais l'idée, ça
11 serait d'avoir juste un petit temps pour prendre
12 connaissance de la preuve qui va avoir été déposée
13 demain en fin de journée et répondre à toutes les
14 bonnes questions que vous avez soulevées en cours
15 d'audience au niveau juridique également.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Donc, demain seize heures (16 h) pour la preuve.

18 Me ROXANE NADEAU :

19 Pour la preuve.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Puis lundi pour...

22 Me ROXANE NADEAU :

23 L'argumentation.

24 LE PRÉSIDENT :

25 L'argumentation. Et pour les deux engagements que

1 vous avez souscrits aujourd'hui...

2 (Discussion hors dossier)

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Non, il y avait deux engagements.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Deux.

7 Me ROXANE NADEAU :

8 On l'a repris par la suite. Donc, le premier
9 engagement, c'était de redéposer une version
10 caviardée de EGQ-5, document 1. Je n'ai pas la cote
11 de la Régie, je m'excuse. Et l'engagement 2,
12 c'était de déposer un affidavit plus précis qui
13 réfère aux endroits spécifiques dans les pièces qui
14 seraient confidentielles en lien avec la
15 disposition, si j'ai bien compris. Là, par rapport
16 à ça, justement, j'avais une question. Normalement,
17 on dépose en parallèle une version caviardée, là
18 est-ce que ce que vous attendez, c'est qu'on dise
19 « À la page X, paragraphe 2, les mots X, Y, Z sont
20 confidentiels » ou, simplement, on explicite ce qui
21 a été mentionné tout à l'heure par le panel,
22 c'est-à-dire quelle association de termes on ne
23 peut pas retrouver ensemble et on redépose des
24 versions caviardées des pièces?

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 On aimerait mieux que ce soit plus précis pour ne
3 pas qu'il y ait de confusion comme telle. Ça fait
4 que vous détaillez précisément.

5 Me ROXANE NADEAU :

6 Ça fait qu'admettons « page X, paragraphe Y, les
7 mots X, Y, Z »? O.K. Donc ça, ça va être déposé
8 confidentiellement, évidemment, l'affidavit en
9 question.

10 LE PRÉSIDENT :

11 O.K.

12 Me ROXANE NADEAU :

13 Parce que si on doit référer aux termes qu'on...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Est-ce que l'équipe a des commentaires par rapport
16 à ça?

17 Me ROXANE NADEAU :

18 Puis ça, c'est en lien avec toutes les pièces...
19 c'est-à-dire toutes, toutes, toutes les pièces ou
20 vous avez une pièce en particulier que vous visiez
21 par cet engagement? Parce que là, EGQ-5, on a déjà
22 repris l'engagement numéro 1 de le redéposer
23 caviardé, donc est-ce que l'engagement 2 vise
24 également cette pièce-là, par exemple? Et est-ce
25 que ça doit viser également toute la preuve puis

1 l'argumentaire qui devraient être déposés par la
2 suite soit demain ou lundi par les intervenants?

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui. O.K., au niveau de la confidentialité, je vais
5 reprendre un élément avant, est-ce que - parce que
6 tantôt, maître Cadrin l'avait soulevé, là - est-ce
7 que, dans le fond, aussi bien la preuve puis
8 l'argumentation, on couvre les deux volets?

9 Me ROXANE NADEAU :

10 Oui, c'est ça qu'on propose, que ce soit fait par
11 écrit, les deux volets.

12 LE PRÉSIDENT :

13 O.K., fait que ça, c'est clair. Donc, au niveau du
14 caviardage puis de l'affidavit, ça serait bien
15 aussi que toutes les pièces qui sont en lien avec
16 ça soient revues pour s'assurer qu'on a au dossier
17 les bonnes pièces qui sont caviardées en fonction
18 de l'affidavit qui aura été précisé dans ce
19 contexte, là. Ensuite, j'aurais une autre précision
20 que j'aimerais clarifier, c'est concernant votre
21 pièce B-0077, à la page 12. Lorsqu'il est écrit :

22 DÉCLARER provisoires, à compter du 1er
23 janvier 2026, les tarifs de
24 distribution [...]

25 ce paragraphe, là :

1 [...] dont elle demande l'approbation
2 pour application à compter du 1er
3 janvier 2026 pour l'année tarifaire
4 2026, selon les modalités plus
5 amplement détaillées à la pièce
6 EGQ-12, document 1 révisée, afin de
7 limiter les sommes à être récupérées
8 des clients et ce, jusqu'à ce qu'une
9 décision sur les tarifs finaux de
10 distribution soit rendue.

11 La référence « EGQ-12, document » 1 concerne le
12 prix de la molécule GSR et non les tarifs de
13 distribution. Est-ce qu'il n'y aurait pas une
14 coquille, là?

15 Me ROXANE NADEAU :

16 Laissez-moi valider, juste un instant.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Excusez, on va s'absenter, on va prendre une pause
19 de dix (10) minutes, comme ça, on va revenir.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 _____

23 LE PRÉSIDENT :

24 Bon, compte tenu de l'heure avancée et toutes les
25 questions soulevées par rapport aux modalités de

1 disposition des volumes de GSR et qu'il reste quand
2 même des éléments de preuve qui devraient être
3 entendus, la formation propose, si vous êtes tous
4 d'accord, que dans le fond, la preuve écrite serait
5 pour uniquement l'approbation du contrat
6 d'approvisionnement du GSR.

7 Ensuite de ça, lundi, on aurait
8 l'argumentation d'EGQ sur l'approbation du contrat
9 de GSR, l'argumentation des intervenants et la
10 réplique, le cas échéant, d'EGQ, le mercredi. Oui,
11 c'est ça. Lundi, mardi, mercredi. O.K. Excusez.
12 Donc, lundi, ce serait l'argumentation d'EGQ,
13 mardi, les intervenants et la réplique. Et ça
14 concernerait strictement l'approbation du contrat
15 de GSR.

16 Pour les modalités de disposition des
17 volumes de GSR, on aura l'occasion, dans cette
18 cause tarifaire là, de pouvoir en reparler lors de
19 l'audience et je suggérerais qu'on reporte le sujet
20 à ce moment-là. De sorte qu'on pourrait avoir une
21 décision, parce qu'on a deux décisions à rendre,
22 une vendredi concernant les tarifs provisoires et
23 l'autre le vingt-deux (22). Et à ce moment-là, bien
24 vous auriez aussi du temps, le cas échéant, de
25 revoir toutes les modalités d'ici à l'audience sur

1 la cause tarifaire.

2 Me ROXANE NADEAU :

3 Je pense que nous, notre priorité, c'est
4 effectivement l'approbation du contrat, donc si ça
5 met en péril l'approbation du contrat, on est
6 d'accord à procéder de la sorte. Puis pour ce qui
7 est de lundi, mardi, mercredi, ça nous va
8 également. Pour ma gouverne, est-ce que l'audition
9 sur le fond du reste du dossier a été fixée?

10 LE PRÉSIDENT :

11 Ça va être en mars.

12 Me ROXANE NADEAU :

13 En mars. O.K. Parce que je n'avais pas mon agenda.
14 Parce qu'évidemment, maître Georgescu n'est pas là
15 également, donc je veux juste coordonner avec elle.
16 Est-ce que vous me donnez juste deux petites
17 secondes, que je consulte mon client? Ce ne sera
18 pas bien long.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui, puis en même temps, avez-vous oublié ma
21 question?

22 Me ROXANE NADEAU :

23 Oui. Non, je n'ai pas du tout oublié. C'est une
24 coquille, effectivement, donc pour ce qui est des
25 tarifs provisoires pour la distribution, on ne

1 devrait pas lire « selon les modalités », puis
2 c'était vraiment en lien avec le prix de la
3 molécule de GSR. Donc, on déposera une version
4 modifiée, mais effectivement, c'est une coquille
5 qui a été ajoutée dans la dernière modification,
6 qui ne devrait pas s'y retrouver.

7 Donc, on va procéder de cette façon.
8 Évidemment, on s'attend que lorsqu'il va y avoir le
9 débat sur le fond, les mêmes questions qui ont été
10 posées aujourd'hui vont avoir été tenues en compte,
11 là, pour pas qu'on reprenne exactement le même
12 débat, parce qu'on a quand même passé une bonne
13 partie de la journée sur la question de la revente.
14 Donc, il ne faudrait pas que ce temps-là soit
15 perdu. Mais je compte sur la collaboration puis la
16 diligence de mes collègues également pour faire un
17 excellent travail là-dessus.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Et juste pour préciser, c'est du vingt-quatre (24)
20 au vingt-sept (27) que c'est prévu l'audience.

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Parfait, merci.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Du vingt-trois (23) au vingt-sept (27), oui.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Monsieur le Président, est-ce que je comprends que
3 je dirais un dernier mot sur la confidentialité de
4 notre... ou sur, en fait, la non-confidentialité de
5 notre rapport et de notre présentation PowerPoint
6 pour que vous ayez nos représentations déjà en
7 main?

8 LE PRÉSIDENT :

9 Est-ce que vous avez des objections, Maître Nadeau?

10 Me ROXANE NADEAU :

11 Je ne suis pas sûre d'avoir compris la question de
12 maître Neuman. Dans le fond, il parle de son
13 argumentation qui est déjà déposée à savoir qu'il
14 tient compte déjà de la disposition...

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Non, non, je parlais de la confidentialité.
17 Simplement, nous avons déposé en version
18 confidentielle seulement nos représentations et
19 notre présentation PowerPoint et j'ajouterais un
20 dernier mot pour confirmer notre position que tous
21 ces éléments-là, d'après nous, ne sont pas
22 confidentiels, sauf peut-être l'année [REDACTED]
23 [REDACTED] Ça serait la seule chose qui
24 pourrait être confidentielle. Mais nous avons
25 enlevé l'année [REDACTED] de la

1 présentation PowerPoint. Elle n'est plus
2 mentionnée.

3 Me ROXANE NADEAU :

4 Dans la mesure où on... Pardon.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Vous faites référence précisément à la pièce
7 confidentielle 015 ou 013?

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Attendez, je vais vérifier que j'ai le bon numéro,
10 cette fois. 015, c'était les représentations. Oui,
11 les représentations qu'on a déposées de façon
12 confidentielle et qui est également inclus... c'est
13 le même document, mais avec surlignement en jaune,
14 qui est le 017... excusez, le 016. Le 016. Et on a
15 déposé notre présentation PowerPoint, qui est
16 sensée être le numéro 17 aussi. On a déposé notre
17 présentation PowerPoint, qui est le 0017, et où on
18 a enlevé tout ce qui pouvait être controversé et
19 sujet à demande de confidentialité de la
20 présentation PowerPoint. Donc, l'année [REDACTED]
21 [REDACTED] n'est pas là et on s'est assurés
22 de même reformuler les choses pour être sûr que...
23 Donc, ce que je vais plaider, c'est que la
24 présentation devrait être entièrement publique et
25 que les représentations confidentielles devraient

1 être entièrement publiques, sauf peut-être l'année
2 [REDACTED] où je n'ai pas pu
3 confirmer que c'était déjà public.

4 Me ROXANE NADEAU :

5 J'en prends note. Nous, on va regarder ça, puis on
6 va se prononcer dans le cadre de notre plan
7 d'argumentation. De toute façon, on a un exercice à
8 faire, un devoir. Par rapport à ça, dans la mesure
9 où il y a de la preuve qui a été déposée, puis
10 qu'on voudrait également qu'il y ait des éléments
11 confidentiels de la preuve qui est déposée, qui
12 soient obtenus confidentiels, je demanderais un
13 délai jusqu'à lundi pour déposer, redéposer les
14 documents caviardés avec l'affidavit qui est
15 demandé, en même temps que notre argumentation.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Est-ce que ça pose des enjeux au niveau des
18 intervenants, ça?

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Non, ça va.

21 LE PRÉSIDENT :

22 O.K. Donc, s'il n'y a pas d'autres questions,
23 commentaires, ça mettrait fin à l'audience. Je vous
24 remercie de votre collaboration. Ça a été plus long
25 que prévu, mais je pense que c'est peut-être

1 nécessaire qu'on tienne cette audience-là pour
2 clarifier certains éléments et je vous remercie
3 infiniment.

4 Me ROXANE NADEAU :

5 Est-ce qu'on pourrait libérer les témoins, s'il
6 vous plaît?

7 LE PRÉSIDENT :

8 On va libérer les témoins. Je vous remercie. Bonne
9 fin de journée.

10 Me ROXANE NADEAU :

11 Bonne fin de journée.

12

13 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

14

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
4 officielle, dûment assermentée comme telle,
5 certifie sous mon serment d'office que les pages
6 qui précèdent sont et contiennent la transcription
7 fidèle et exacte des notes recueillies au moyen de
8 l'enregistrement numérique, le tout hors de mon
9 contrôle et au meilleur de la qualité dudit
10 enregistrement, le tout, conformément à la Loi.
11 Et j'ai signé,

12

13

14



15

ROSA FANIZZI

16

RIOPEL GAGNON LAROSE