

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE
MESURES RELATIVES À L'ACHAT ET LA VENTE
DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE

DOSSIER : R-4008-2017

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

HUIS CLOS
AUDIENCE DU 16 JANVIER 2020

VOLUME 12

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE
avocat de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me PHILIP THIBODEAU
avocat accompagné de
M. MATHIEU JOHNSON,
Mme CAROLINE DALLAIRE,
Mme CATHERINE SIMARD,
Mme NATHALIE LONGVAL,
Mme SOPHIE MARTEL,
représentants d'Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)

INTERVENANTS :

Me HÉLÈNE SICARD
avocate accompagnée de
M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN
représentant de l'Association coopérative
d'économie familiale de Québec (ACEFQ);

Me PAULE HAMELIN
avocate accompagné de
M. NAZIM SEBAA
représentant de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
avocat accompagné de
M. ANTOINE GOSSELIN
représentant de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me MARC BISHAI
avocat accompagné de
Mme NICOLE MOREAU et
M. JONATHAN THÉORÊT
représentants du Groupe de recommandations et
d'actions pour un meilleur environnement (GRAME);

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat accompagné de
M. JEAN-PIERRE FINET
représentant du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'ACEFQ	
JEAN-FRANÇOIS BLAIN	
INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD	10
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	50
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	72
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	91
PREUVE DU ROÉÉ	
JEAN-PIERRE FINET	
INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	99
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD	110
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	111
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	115
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	117
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	123

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce seizième (16e)
2 jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience à huis clos du
8 seize (16) janvier deux mille vingt (2020), dossier
9 R-4008-2017. Demande concernant la mise en place de
10 mesures relatives à l'achat et la vente de gaz
11 naturel renouvelable. Poursuite de l'audience.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, bonjour. Maître Sicard, avant qu'on
14 commence, j'aurais deux messages à faire ou, enfin,
15 deux questions à poser à Énergir. Une question à
16 poser, un message à passer.

17 Alors, la première question, on vous avait
18 demandé l'étape C... Oui, Maître Neuman. C'est
19 parce que je vais vous demander... parce qu'on est
20 à huis clos. Alors, soit vous rentrer ou soit vous
21 sortez. On va fermer la porte. Je ne veux pas vous
22 empêcher de prendre votre café à l'extérieur là,
23 mais...

24 Alors, la première question, c'est
25 concernant l'étape C. Ce qu'on avait indiqué dans

1 la décision, la D-2019-120 je crois, celle du trois
2 (3) septembre avec l'établissement du tarif
3 provisoire, c'est qu'on avait dit qu'on pourrait
4 revoir le tarif GNR provisoire à la suite de
5 l'étape B et donc des caractéristiques qui seraient
6 données pour le plan d'approx GNR pour le un pour
7 cent (1 %).

8 Maintenant, vous nous avez dit « bien, on
9 va attendre la fin de l'étape B avant de déposer
10 l'étape C. » Voulez-vous qu'on change, à la suite
11 de l'étape B, selon les caractéristiques qui seront
12 à la fin de cette étape, le tarif provisoire?

13 Par exemple, si on acceptait votre
14 proposition à un prix moyen de quinze dollars
15 (15 \$), voulez-vous qu'on change le tarif GNR de
16 manière provisoire toujours, mais qu'on le change à
17 quinze dollars (15 \$) si ça devait être le cas? Je
18 vais vous laisser y réfléchir.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est ce que j'allais dire, je vais en discuter
21 avec les gens derrière moi.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui. Mais, c'est parce que sinon, l'étape C, hein,
24 si vous attendez notre décision, bien...

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... être longtemps sans un ajustement du tarif GNR
5 provisoire, alors...

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Exact.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Ça, c'est la première question. L'autre est un
10 message d'intérêt public, mais pour notre dossier.
11 Si vous... parce que là ce qu'on se rend compte,
12 hein, ça fait quand même... Hier, madame Dallaire
13 nous a expliqué qu'il y avait une évolution dans la
14 pensée et la stratégie d'Énergir. Et on l'a vu dans
15 le dossier là, entre avril, juillet, septembre et
16 maintenant où on en est rendu, il y a une
17 évolution.

18 Et ça fait en sorte que réglementairement
19 parlant quand on attend les pièces, on est toujours
20 une marche en retard sur l'évolution de la pensée
21 d'Énergir. Alors, on pensait que ça pourrait peut-
22 être aider si jamais il y avait d'autres évolutions
23 qui s'en venaient.

24 Et, dans le dossier, c'est possible de
25 tenir, comme je vous disais hier, des séances

1 d'informations et/ou des audiences, mais qu'il n'y
2 ait pas nécessairement contre-interrogatoire, mais
3 des... ou de l'information serait donnée, et
4 caetera, pour nous tenir au courant de l'évolution
5 de la stratégie corporative d'Énergir afin qu'on...

6 Parce qu'on va être... j'espère qu'on ne
7 sera pas jusqu'en vingt vingt-trois (2023)
8 ensemble. Pas qu'on ne vous aime pas, mais on
9 espère que le dossier va se terminer avant ça.
10 Mais, on va en avoir encore pour quelques mois.

11 Alors, si jamais il devait y avoir d'autres
12 évolutions, plutôt que d'être en retard, générer
13 beaucoup de DDR de demandes ou de réponses, bien ce
14 serait peut-être plus constructif de se faire
15 informer au fur et à mesure de façon verbale. Et
16 puis ça permet aussi de donner beaucoup
17 d'informations en même temps.

18 Alors, c'est une offre qu'on vous fait là.
19 Si vous avez des informations importantes à
20 communiquer sur ou même moins importante là, mais
21 vous déciderez ce qui est important. Mais, sur
22 l'évolution, bien, envoyez-nous une lettre et puis
23 on organisera une séance dans laquelle vous pourrez
24 nous informer de la situation.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 C'est bien entend.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Voilà! Alors, c'étaient les messages de ce matin.

5 Maître Sicard, c'est à vous.

6

7 PREUVE DE L'ACEFQ

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Alors, bonjour. Hélène Sicard pour l'ACEF de
10 Québec. Monsieur Blain est dans la boîte, il est
11 prêt à témoigner, si madame la greffière voulait
12 l'assermenter.

13

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce seizième (16e)
2 jour du mois de janvier, A COMPARU :

3

4 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste - Secteur de
5 l'énergie, ayant une place d'affaires au 2267,
6 boulevard Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot
7 (Québec);

8

9 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
10 solennelle, dépose et dit :

11

12 INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

13 Q. **[1]** Bonjour Monsieur Blain. Dans un premier temps,
14 nous avons les pièces C-0035 qui est la preuve
15 déposée pour l'ACEF de Québec et les pièces... Non,
16 pas... C-ACEFQ-0035 et C-ACEFQ-0043 et C-ACEFQ-0044
17 qui sont toutes déposées confidentiellement. Est-ce
18 que vous avez préparé ces pièces, Monsieur Blain?

19 (9 H 07)

20 R. Oui.

21 Q. **[2]** Avez-vous des modifications à y apporter?

22 R. À la preuve C-ACEFQ-0035, en-tête, vous avez une
23 année erronée. C'est marqué preuve du onze (11)
24 (sic) novembre deux mille dix-huit (2018) plutôt
25 que deux mille dix-neuf (2019). Bien que vous ayez

1 la bonne date sur la page frontispice.

2 Q. **[3]** O.K. Est-ce que vous adoptez ces documents
3 comme étant la preuve de l'ACEF de Québec?

4 R. Oui.

5 Q. **[4]** Merci. Alors, je vous invite à nous donner
6 votre témoignage.

7 R. Merci. Bonjour à tout le monde. Bonjour aux membres
8 de la formation. En introduction, je vais
9 rapidement vous dire pourquoi ce dossier-ci est
10 particulièrement difficile pour les témoins de
11 faits. Et ça va m'obliger aussi à tasser toutes les
12 considérations qui sont relatives à des questions
13 juridiques pendantes dont on n'a pas encore
14 disposées. C'est la première raison, en fait c'est
15 la deuxième de deux raisons pour lesquelles ce
16 dossier est si difficile en termes de témoignage
17 sur le fond.

18 La première raison en fait, c'est que ce
19 dossier-là soulève des enjeux majeurs quant aux
20 coûts échoués qui pourraient résulter des unités de
21 GNR invendus. Ces coûts-là nécessairement devront
22 être récupérés, on dit « socialisés », peu importe
23 leur importance, qui risque d'être significative.
24 Et donc, il y a des enjeux quant à l'importance,
25 l'ampleur des coûts échoués qui pourraient résulter

1 de l'introduction graduelle d'une proportion de
2 cinq pour cent (5 %) des volumes totaux de
3 fourniture en GNR à un coût envisagé qui est de
4 l'ordre de quatre à cinq fois au moins plus élevé
5 que la fourniture conventionnelle par unité, et
6 aussi quant à la modalité de récupération.

7 Alors, non seulement ces coûts seront
8 nécessairement importants, mais la question
9 suivante, et c'est cette question-là, l'éléphant
10 dans la pièce : Qui paiera? S'il devait advenir,
11 par exemple, que les grands clients ou l'essentiel
12 des clients qui sont en achats directs qui
13 acquièrent à peu près soixante pour cent (60 %) des
14 volumes totaux de fourniture distribuée par Énergir
15 choisissent de se désolidariser ou n'acceptent pas
16 de participer à la socialisation des coûts, s'y
17 opposent, là l'impact tarifaire de l'acquisition de
18 GNR est multiplié par deux fois et demi pour les
19 clients qui paient, eux, leur fourniture du
20 distributeur, c'est-à-dire les quarante pour cent
21 (40 %) qu'il reste.

22 Et si, a fortiori, une telle situation
23 devait entraîner des migrations additionnelles vers
24 l'achat direct, bien, la part de la fourniture, les
25 volumes en fourniture du distributeur diminueraient

1 encore davantage que quarante pour cent (40 %). À
2 ce moment-là, les clients restants, les clients
3 super captifs de la fourniture du distributeur
4 paieraient non plus deux fois, deux fois et demi,
5 mais trois fois l'impact tarifaire s'ils devaient
6 être seuls à l'assumer.

7 Et, ça, malheureusement, ça fait partie des
8 considérations juridiques qu'on n'a pas encore
9 examinés, dont la formation n'a pas encore disposé,
10 et c'est parmi d'autres une balise essentielle,
11 déterminante dans le débat qui fait défaut à ce
12 moment-ci. Parmi ces paramètres-là, il y en a
13 plusieurs. Je n'énumérerai pas toutes les questions
14 juridiques sur lesquelles nos procureurs auront à
15 débattre.

16 Mais parmi les principales questions qui
17 font défaut à titre de paramètres aujourd'hui pour
18 mon témoignage comme celui de mes collègues
19 analystes qui suivront, j'en note trois en
20 particulier : Quelle est la nature de la
21 juridiction de la Régie par rapport au prix de la
22 fourniture? Les compétences de la Régie sont
23 décrites à la loi. Nos procureurs les feront
24 valoir. Mais sommairement, à tout le moins en ce
25 qui concerne les approvisionnements, qu'il s'agisse

1 de fournitures conventionnelles ou de gaz naturel
2 renouvelable, la Régie doit, un, s'assurer que les
3 consommateurs aient les approvisionnements
4 suffisants.

5 (9 h 12)

6 Est-ce qu'il s'agit de besoins? Est-ce que cette
7 notion doit être emmenée à des approvisionnements
8 voulus?

9 Et deuxièmement, surtout, la Régie doit,
10 dans tous les cas, s'assurer que les consommateurs
11 paient selon un prix juste et raisonnable. Alors,
12 du moment que la Régie aura, de toute façon, à
13 établir un tarif GNR pour les utilisateurs finaux,
14 le prix d'acquisition au détail pour le GNR, bien,
15 il faut trouver un mécanisme en amont sans excéder
16 votre compétence, sans entraver les principes de
17 concurrence qui prévalent dans les fournitures pour
18 que, d'une manière ou d'une autre, le prix
19 d'acquisition se reflète dans le tarif de vente aux
20 acheteurs volontaires.

21 L'autre question parmi trois, la deuxième
22 de trois, c'est : « Le GNR doit-il être acheté
23 prioritairement ou principalement au Québec? » On
24 pourrait ajouter : « Et consommé au Québec? »

25 Q. [5] Hum, hum.

1 R. C'est une question qui sera débattue, ce n'est pas
2 réglé. Et la troisième parmi celles qui
3 m'apparaissent les plus importantes, sur lesquelles
4 je n'ai pas à me prononcer comme témoin de fait,
5 mais qui conditionne nécessairement mon témoignage.
6 L'obligation d'Énergir en vertu du règlement est-
7 elle absolue? Doit-elle acquérir un, puis deux,
8 puis jusqu'à cinq pour cent (5 %) de GNR, quelque
9 soit la demande en GNR des acheteurs volontaires?
10 Et/ou même en absence de demandes?

11 Je n'ai pas les réponses à ces questions-là
12 parce que, malheureusement, elles ont été soumises
13 tardivement. En tout cas, on n'en a pas disposé,
14 mais il m'apparaissait important de les mentionner
15 en introduction parce que je dois marcher dans les
16 limites des plate-bandes excluant ces paramètres-
17 là.

18 Malgré ces considérations préliminaires là,
19 bien, on a une demande sur la table qui est celle
20 d'Énergir, pour un modèle visant à établir les
21 caractéristiques quant à la durée, les volumes, le
22 prix des contrats d'approvisionnement en GNR dont
23 découleront, nécessairement, toutes sortes de
24 considérations quant au reflet de ce prix
25 d'acquisition-là, dépendant du modèle qu'on

1 retiendra, dans le tarif GNR, incluant les
2 questions précédemment mentionnées et d'autres qui,
3 malheureusement, ne seront discutés qu'à l'Étape C.

4 Donc, j'entre dans la partie principale de
5 ma présentation et je vais... je vais commenter...
6 c'est-à-dire je vais soumettre des commentaires
7 additionnels, complémentaires, à nos conclusions et
8 recommandations de preuves écrites en fonction des
9 mises à jour de la preuve d'Énergir, en fonction
10 des informations additionnelles qui ont été versées
11 au dossier depuis le mois de novembre. Ça fait déjà
12 presque plus de deux mois, en fait, qu'on a écrit
13 nos preuves écrites.

14 Alors, la recommandation 1 de l'ACEF de
15 l'Outaouais... Ah... attendez, avant de procéder,
16 je vais quand même... pour aider madame la
17 greffière, mentionner d'avance les quelques pièces
18 que je vais lui demander d'afficher, un peu plus
19 tard.

20 Donc, outre les trois pièces de l'ACEF de
21 Québec, déjà mentionnées, c'est-à-dire la preuve
22 écrite C-ACEFQ-0035, qui était publique. Il va y
23 avoir aussi la pièce C-ACEFQ-0043 qui a été déposée
24 sous pli confidentiel, bien qu'elle aurait pu être
25 publique. Et la pièce C-ACEFQ-0044, également

1 déposée sous pli confidentiel, qui, elle, est
2 vraiment confidentielle.

3 Parmi les pièces d'Énergir, je vous les
4 donne d'avance là, il va y avoir des références à
5 la pièce B-0199, 200, dans sa version
6 confidentielle. À la pièce B-0279 et à trois des
7 pièces déposées hier, ou avant-hier, c'est-à-dire
8 la pièce B-0292 et son annexe, la pièce B-0294, et
9 la pièce B-0295.

10 (9 h 17)

11 Mais je vais donc procéder en repassant, une par
12 une, les recommandations finales de notre preuve
13 écrite, à la pièce C-ACEFQ-0035, page 16. La
14 première recommandation concernait justement la
15 confirmation de la demande de GNR provenant des
16 acheteurs volontaires, l'ACEFQ disait qu'elle
17 réservait ses droits de soumettre un complément de
18 preuve. Ça va être fait verbalement tout de suite,
19 suite à l'officialisation de la liste d'attente par
20 Énergir.

21 Énergir a rendu cette liste d'attente... En
22 fait, a mis à jour cette liste d'attente-là.
23 Notamment, en réponse à la DDR numéro 6 de la
24 Régie, à la pièce B-0265, Annexe 1.

25 On a appris plus récemment, donc depuis le

1 dépôt des preuves écrites, qu'il y avait en fait
2 non pas six cent dix-neuf (619) clients, mais six
3 cent dix-neuf (619) comptes répartis entre dix-neuf
4 (19) organisations ou regroupements de clients dont
5 environ deux cents (200) comptes relatifs à la
6 Ville de Montréal elle-même.

7 Donc, le tier (1/3) de tous ces comptes-là
8 à peu près qui constitue en fait une signification
9 d'intérêts pour l'achat de GNR de l'ordre de près
10 de soixante et un millions de mètres cubes (61 Mm3)
11 au total en fonction du...

12 Bien, en fait, on m'indique que les clients
13 qui ont signifié leur intérêt sur la liste
14 d'attente étaient quand même bien informés à la
15 fois du tarif provisoire de GNR déjà approuvé et du
16 prix cible de quinze dollars par gigajoule
17 (15 \$/GJ) qui était disons sur l'écran radar.

18 Donc, on peut au moins constater que les
19 organisations ou regroupements qui détiennent ces
20 six cent dix-neuf (619), maintenant six cent neuf
21 (609) comptes clients... Il en a une dizaine qui
22 sont devenus acheteurs depuis. Ils se sont mis sur
23 la liste d'attente en connaissance de cause du
24 contexte de prix vraisemblable.

25 Il reste qu'on peut toujours se demander

1 est-ce que tous ces clients concrétiseront leurs
2 intentions d'achats à un prix de quinze dollars
3 (15 \$/GJ) à un prix de dix-huit dollars par
4 gigajoule (18 \$/GJ)? Est-ce que certains d'entre
5 eux choisiront d'aller en achats directs? On peut
6 pas répondre à ces questions-là d'une façon
7 certaine à ce moment-ci, mais il faut les garder en
8 tête.

9 De toute façon, la démonstration de la
10 demande réelle en GNR se fera à l'étape C. Je
11 trouve ça regrettable, mais... Et par rapport à
12 cette question-là, en plus, Énergir affirme que son
13 obligation en vertu du règlement doit être
14 respectée nonobstant la demande de GNR. Comprendre
15 quelle que soit la demande de GNR.

16 C'est une position qui a été réitérée en
17 réponse aux demandes de renseignements numéro 8 de
18 la Régie, à la pièce B-0292, réponse 3.1, page 7,
19 premier paragraphe.

20 L'ACEFQ est en désaccord avec cette
21 position-là d'Énergir. La demande des clients...
22 Des acheteurs volontaires peut quand même être
23 estimée en fonction des données disponibles au
24 dossier. Je dis « estimée » avec la réserve qui
25 s'impose. Et là, je demanderais à, Madame la

1 Greffière, d'afficher la pièce B-0279, en page 5.

2 Il s'agit de la présentation d'Énergir qui
3 avait été faite à une étape précédente du dossier
4 concernant le potentiel d'achats de GNR et les
5 résultats d'un sondage qui avait été mené auprès
6 d'à peu près deux mille six cents (2600) répondants
7 si je me rappelle bien quant à l'intérêt pour
8 l'acquisition de GNR en fonction de différentes
9 hypothèses de prix.

10 Bon. Là, je ne veux pas qualifier la
11 validité scientifique du sondage. On peut
12 présumer... On espère que le nombre de répondants
13 est statistiquement significatif quand même, deux
14 mille six cents (2600), mais on espère surtout que
15 cet échantillonnage-là de répondants représente
16 bien l'éventail de la clientèle d'Énergir.
17 Évidemment, il suffirait qu'il y ait parmi ces deux
18 mille six cents (2600) répondants, dix (10), quinze
19 (15) ou vingt (20) très gros consommateurs qui, en
20 fait, signifie une intention ou une portion
21 importante de ces volumes-là. Ça viendrait
22 complètement distorsionner les résultats. Mais
23 prenons pour acquis qu'ils sont à tout le moins une
24 indication valable de l'intérêt pour l'acquisition
25 du GNR.

1 Alors, on voit qu'à un prix de quinze
2 dollars par gigajoule (15 \$/GJ) on a une demande
3 qui est estimée à peu près équivalente à la cible
4 de cinq pour cent (5 %), c'est-à-dire même un petit
5 peu plus, trois cent six millions de mètres cubes
6 (306 Mm3), mais que, à un prix de dix-huit dollars
7 le gigajoule (18 \$/GJ), on n'a plus qu'un intérêt
8 pour cent soixante-seize millions de mètres cubes
9 (176 Mm3).
10 (9 h 22)

11 Si les indications fournies par ce sondage-
12 là sont valables, ça nous indiquerait que dès que
13 le prix approche ou tourne autour de dix-huit
14 dollars le gigajoule (18 \$/GJ), l'intérêt ou la
15 sensibilité-prix des clients ne permettrait plus
16 que d'assurer la vente de [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED] qui correspondent à la cible de cinq pour
19 cent (5 %) des approvisionnements totaux.

20 Il y aurait donc, selon ce sondage-là, à
21 peu près [REDACTED]
22 [REDACTED]
23 [REDACTED] qui feraient partie des
24 unités invendues. Alors, je vous demande de garder
25 ça en tête, parce que plus loin dans la

1 recommandation, puis je disais encore hier à la
2 blague à mon propre procureur: « Est-ce qu'on peut
3 faire une contre-preuve de notre propre preuve? »
4 Elle m'a dit: « Non, non, ça, tu ne peux pas, tu
5 peux amender ta preuve, tes conclusions, faire de
6 la preuve additionnelle, mais bon... », puis elle a
7 même rajouté, très gentiment: « Tu sais aussi que
8 je peux te contre-interroger », avec un regard de
9 serpent.

10 Et donc, je dois quand même ouvertement,
11 comme analyste, mettre à l'épreuve ma propre
12 recommandation: est-ce qu'elle est faisable, en
13 pratique? Théoriquement, c'est bien beau dire: oui,
14 ça serait préférable d'avoir un portefeuille
15 d'approvisionnement diversifié mais qu'est-ce que
16 ça donne, en pratique, si on en avait un et puis
17 deuxième question, en pratique, est-ce qu'il y en a
18 des approvisionnements de court terme à des prix
19 avantageux qui sont disponibles dans le marché?
20 Donc, deux (2) questions.

21 Alors, la première des deux (2) questions:
22 qu'est-ce que ça donne en pratique? J'ai fait une
23 simulation basée sur un portefeuille
24 d'approvisionnements assez simple. Madame la
25 greffière si vous pouvez mettre à l'écran la pièce

1 ACEFQ-0043. Merci.

2 Alors, ce qui est simulé ici, c'est toutes
3 des valeurs théoriques, là, aux seules fins d'une
4 mise à l'épreuve de la recommandation. Ce qui est
5 simulé ici, ça serait un portefeuille
6 d'approvisionnements totalisant soixante millions
7 de mètres cubes (60 Mm3) répartis entre quatre (4)
8 producteurs, fournissant respectivement six (6),
9 douze (12), dix-huit (18) puis vingt-quatre
10 millions de mètres cubes par année (24 Mm3). Le
11 plus petit des quatre (4) fournisseurs en volume
12 fournirait à partir de deux mille vingt, vingt et
13 un (2020-21) jusqu'à pleine capacité, en deux mille
14 vingt-deux, vingt-trois (2022-23), deux (2), puis
15 quatre (4), puis six millions de mètres cubes par
16 année (6 Mm3/a) à un prix de vingt-deux dollars par
17 gigajoule (22 \$/GJ) ce qui correspond, on est à
18 huis clos, à peu près au prix de Agri-Énergie
19 Warwick, là, on est dans l'ordre de quatre-vingt
20 quelques cents par mètre cube (0,80 \$/m3). Je vous
21 répète d'ailleurs en passant que le taux de
22 conversion utilisé en principe est de vingt-six
23 virgule trois neuf deux mètres cubes par gigajoule
24 (26,392 m3/GJ). C'est celui qui est officiel sur le
25 site d'Énergir.

1 (9 h 27)

2 Et je comprends, d'après les vérifications que j'ai
3 faites des données d'Énergir, que c'est à peu près
4 celui-là qui est utilisé tout le temps, bien que le
5 taux de conversion variait entre trois huit neuf
6 (389) et trois neuf quatre (394), mais en tout cas.
7 Vingt-six virgule trois neuf deux mètres cubes par
8 gigajoule (26,392 m³/GJ), c'est le taux auquel on
9 peut se fier.

10 Le producteur numéro 2 donc, lui,
11 fournirait douze millions de mètres cubes (12 Mm³)
12 par année. Sa production serait à pleine capacité
13 dès la deuxième année. Et lui, c'est un contrat de
14 cinq ans. Le petit producteur numéro un, c'est un
15 contrat de vingt (20) ans. Donc, dans le tableau
16 ici, on a les producteurs 1 et 4 qui sont des
17 contrats de long terme de vingt (20) ans. Et les
18 producteurs 2 et 3, qui sont des producteurs qui
19 fournissent en vertu d'ententes à court terme, de
20 trois et cinq ans respectivement.

21 Donc, le producteur numéro 2, pour cinq
22 ans, à un prix très avantageux monte en charge tout
23 de suite à la deuxième année à sa pleine capacité
24 de douze millions de mètres cubes (12 Mm³) par
25 année. Le producteur numéro 3, lui, fournit dès la

1 première année, on peut présumer que c'est une
2 installation existante, dix-huit millions de mètres
3 cubes (18 Mm3), aussi à un prix avantageux.

4 Et le producteur numéro 4, lui, fournit la
5 plus grosse part, c'est-à-dire vingt-quatre
6 millions de mètres cubes (12 Mm3), mais monte en
7 charge sur un horizon de trois ans, en passant de
8 six (6) à douze (12) puis à vingt-quatre (24), à un
9 prix de seize dollars par mètre cube, c'est-à-
10 dire... pardon, par gigajoule (16 \$/GJ), c'est-à-
11 dire dans les soixante et quelque cents par mètre
12 cube.

13 Et donc, on voit en bas de tableau que,
14 d'année en année, bien, on a d'abord en deux mille
15 vingt, vingt et un (2020-2021) trente-quatre
16 millions de mètres cubes (34 Mm3) qui sont
17 disponibles tout de suite sur les soixante (60)
18 contractés; deux mille vingt et un, vingt-deux
19 (2021-2022), quarante-six millions (46 Mm3); deux
20 mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023), soixante
21 millions (60 Mm3).

22 Par la suite, bien, on a déjà un des quatre
23 contrats qui est arrivé à échéance. On perd dix-
24 huit millions de mètres cubes (18 Mm3) dès la
25 quatrième année. On retourne à quarante-deux

1 (42 Mm3). Puis on verra dans le tableau du bas qu'à
2 partir de la sixième année, on perd aussi le
3 producteur numéro 2.

4 Et donc, on a pour les premières années un
5 coût moyen pondéré colonne dollars par gigajoule,
6 intéressant, c'est-à-dire treize virgule zéro six
7 dollars par gigajoule (13,06 \$/GJ), puis un peu
8 moins de quatorze (14), puis à peu près quinze (15)
9 pour les trois premières années. C'est un coût qui
10 monte progressivement parce que, notamment, la part
11 du contrat le plus coûteux augmente, passant de
12 deux millions (2 Mm3) à six millions de mètres
13 cubes (6 Mm3); de même que la part du deuxième
14 contrat, le plus coûteux, qui était à seize dollars
15 (16 \$) au départ mais qui passe de six (6) à vingt-
16 quatre millions de mètres cubes (24 Mm3) en trois
17 ans. Et par la suite ce qui arrive, bien, c'est
18 qu'à la quatrième année, bien, on perd le
19 producteur numéro 3. Donc, que ça a une incidence
20 haussière un peu plus forte sur le coût moyen
21 pondéré des approvisionnements qui passe d'un coup
22 sec à seize virgule trente-neuf dollars par
23 gigajoule (16,39 \$/GJ).

24 Et puis si vous pouviez descendre, le
25 deuxième tableau qui est un peu plus bas, Madame la

1 Greffière. Alors, là, on a perdu le deuxième
2 producteur qui avait une entente de cinq ans. Et
3 puis, là, bien, le prix, le coût moyen pondéré
4 s'envole parce qu'il nous reste juste les deux
5 contrats à long terme qui s'adonnaient à être plus
6 coûteux. C'est un peu le contraire de ce qu'on
7 verra en pratique. Mais peu importe, c'est
8 strictement à titre démonstratif.

9 Bref, ce que cette simulation-là démontre,
10 c'est que c'est bien d'avoir un portefeuille
11 diversifié avec des durées variables en autant
12 qu'on est capable d'aller chercher des prix
13 intéressants sur du plus court terme, ce qui est en
14 soi pas évident. Puis deuxièmement ce que ça
15 démontre surtout, c'est que si on s'engage dans une
16 approche d'approvisionnement qui comporte une
17 diversification des durées de contrats, bien, il
18 faut être prêt à les remplacer à échéance, les
19 contrats de court ou de moyen terme. Parce que
20 sinon il va y avoir des variations soudaines dans
21 le coût moyen pondéré de notre portefeuille
22 d'approvisionnement qui va se refléter
23 nécessairement dans l'ajustement subséquent du
24 tarif GNR qu'il va falloir facturer avec des
25 incidences sur l'enthousiasme ou le refroidissement

1 des acheteurs volontaires et des répercussions
2 indirectes sur le nombre d'unités invendus, les
3 coûts échoués associés à les récupérer.

4 (9 h 32)

5 Donc, tout ça est lié. Alors, la mise à l'épreuve
6 de ma propre recommandation, et d'autant plus qu'on
7 voit maintenant dans le portefeuille des
8 approvisionnements qui est sur la table -je vais y
9 arriver à l'étape suivante de ma démonstration- il
10 n'y a plus aucun contrat d'approvisionnement de
11 court terme. Hamilton qui a été signé en deux mille
12 dix-sept (2017), qui était le seul contrat de court
13 terme, de trois ans, arrive à échéance cette année
14 là. Il ne reste plus que des contrats de vingt (20)
15 ans dans le portefeuille, actuellement, présenté.

16 Alors, je parle des contrats déjà signés et
17 approuvés. Je parle des contrats déjà signés, pas
18 encore approuvés et je parle des [REDACTED]
19 [REDACTED] là, qui sont
20 encore en négociation là, les numéros [REDACTED].
21 [REDACTED].

22 Est-ce que ça veut dire qu'il n'y a aucun
23 approvisionnement de court terme disponible?
24 Probablement pas. Il y en a, certainement, quelques
25 uns, au moins, mais ça il faut que ça soit des

1 installations existantes en général, avec des
2 capacités résiduelles marginales qu'on peut aller
3 chercher pour une durée limitée.

4 Si c'est de la production invendue, peut-
5 être qu'on peut avoir un bon prix. Ce qui est plus
6 probable, c'est que c'est attirant, ce genre
7 d'approvisionnement-là parce qu'il y a beaucoup de
8 distributeurs, qui sont confrontés à des
9 obligations, qui sont susceptibles de rechercher ce
10 genre de produits-là, de façon complémentaire aux
11 éléments principaux de leurs portefeuilles
12 d'approvisionnement.

13 Donc, on se retrouve dans une situation où,
14 en réalité, il y en a peut-être pas tant que ça de
15 disponibles. Et puis, parmi tous ces portefeuilles-
16 là où on a, maintenant, que des contrats de vingt
17 (20) ans, bien, on a presque juste des contrats qui
18 sont des installations à construire, si elles ne
19 sont pas en construction déjà, mais la plupart à
20 construire, et qui vont avoir une montée en charge,
21 donc une livraison volumétrique croissante au cours
22 de premières années du contrat, ce qui aura aussi
23 une incidence qui va vous surprendre, sur le coût
24 moyen des approvisionnements.

25 Alors, la conclusion quant à ma propre

1 recommandation, c'est qu'en pratique, iiiiyiichh...
2 Saint-Hyacinthe... Pour les fins de la
3 sténographie, ça serait petit et minuscule,
4 « iiiiyiichh... » iiiiyiichh... Ce n'est pas si
5 certain que ça qu'elle est applicable, mais il faut
6 toujours faire les réserves.

7 En théorie, elle est bonne. En pratique, je
8 ne suis pas sûr qu'elle est praticable. Bon, je
9 passe tout de suite, avec l'insistance de ma
10 procureure, à la recommandation numéro 3 de l'ACEF
11 de Québec qui concernait, justement, la question de
12 coût moyen de l'ensemble des contrats proposés par
13 Énergir.

14 Puis, là, il y a toute la question, là, du
15 contracté/livré. Évidemment, l'approche mise de
16 l'avant par Énergir consiste à dire : « On ne va
17 contracter, dans l'immédiat, sous les
18 caractéristiques à être approuvées par la Régie,
19 qu'un pour cent (1 %) des volumes totaux là,
20 livrés, qu'on doit livrer.

21 Mais ça va nous emmener, nécessairement, vu
22 qu'il y a une portion de ces volumes-là qui vont
23 n'être livrés qu'à la deuxième, la troisième puis
24 la quatrième année, à devoir contracter d'autres
25 volumes pour atteindre notre obligation

1 réglementaire dans les prochains mois et à revenir
2 vous voir s'il s'agit de contrats additionnels qui
3 ne respectent pas les caractéristiques approuvées
4 et donc, qui doivent faire l'objet d'une
5 approbation à la pièce. Ça, je pense que c'est
6 clair pour tout le monde.

7 L'autre élément, qui est quand même aussi
8 important, c'est que le prix de quinze dollars par
9 gigajoule (15 \$/GJ), qui est la cible d'un coût
10 moyen pondéré initial là, qui ne devrait pas être
11 dépassé... qui ne devrait pas être dépassé en terme
12 d'incidence de nouveaux contrats. Si on comprend
13 bien, c'est quinze dollars par gigajoule (15 \$/GJ)
14 en valeur deux mille dix-neuf (2019). Ça fait qu'on
15 va l'ajuster en fonction d'un taux d'indexation
16 puis on va appliquer le même taux d'indexation aux
17 approvisionnement prévus pour regarder ce que ça
18 donne comme résultats.

19 Alors, là, Madame la Greffière, aux fins
20 d'examiner cette question-là, je vous demanderais
21 d'afficher la pièce C-ACEFQ-0044. Là, on n'est plus
22 dans des simulations hypothétiques, on est dans les
23 valeurs réelles et évidemment confidentielles. Les
24 durées réelles, les contrats réels, leurs prix
25 réels, année par année, avec les volumes livrés

1 prévus.

2 LA GREFFIÈRE :

3 La pièce?

4 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

5 R. C-ACEFQ-0044, sous pli confidentiel. Bon. Là, je
6 vois que ça a été un petit déformé par la
7 conversion, mais c'est quand même lisible.

8 (9 h 37)

9 Alors on a deux tableaux, mais on va commencer par
10 regarder les cinq premières années. Le tableau est
11 structuré de façon assez simple. Dans la colonne de
12 gauche, vous avez l'identification des producteurs
13 qui font partie du portefeuille
14 d'approvisionnements actuellement identifié
15 totalisant pour deux mille vingt deux mille vingt
16 et un (2020-2021), près de [REDACTED]
17 [REDACTED]. Vous le voyez dans la...

18 Et pour chacune des années, deux mille
19 vingt deux mille vingt et un (2020-2021) à deux
20 mille vingt-quatre deux mille vingt-cinq (2024-
21 2025), vous avez trois colonnes dans chacune des
22 années. Le nombre de mètres cubes livrés en
23 fonction de chacun des contrats pour chacune des
24 années. Le coût par mètre cube à la signature,
25 indexé de deux pour cent (2 %) par année.

1 actuellement détaillé et on a le coût total par
2 année, troisième colonne dans chaque année en
3 millions de dollars de chacun des contrats.

4 Évidemment, on fait la somme des coûts
5 totaux de chaque contrat multiple des volumes et du
6 coût unitaire applicable. On a une somme en bas de
7 colonne pour l'année deux mille vingt deux mille
8 vingt et un (2020-2021), on aurait des
9 approvisionnements d'une valeur de [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 arrondis aux dizaines de milliers pour des volumes
12 totaux de [REDACTED]
13 [REDACTED] avec un coût
14 moyen pondéré de [REDACTED]
15 [REDACTED].

16 Et ce qui est étonnant dans le résultat de
17 l'analyse, c'est qu'à partir de la deuxième, puis
18 de la troisième et de la quatrième année, le coût
19 moyen pondéré par mètre cube du portefeuille
20 d'approvisionnements actuellement sur la table
21 diminue.

22 Les coûts moyens par mètre cube sont aussi
23 convertis en dollars par gigajoule et on les
24 compare à la cible de quinze dollars (15 \$/GJ)
25 indexée annuellement de deux pour cent (2 %)

1 également qui est celle mise de l'avant par
2 Énergir.

3 Et ce qu'on constate, c'est que pour les
4 années deux mille vingt deux mille vingt et un
5 (2020-2021), deux mille vingt et un deux mille
6 vingt deux (2022) et suivantes, le coût exprimé en
7 dollars par gigajoule initial est de [REDACTED]
8 [REDACTED] en deux
9 mille vingt deux mille vingt et un (2020-2021).

10 Je vous rappelle, c'est exactement la même
11 valeur que le [REDACTED]
12 [REDACTED] qui est à la pièce B-0295, coût moyen
13 pondéré de la somme des approvisionnements excluant
14 les [REDACTED] à
15 aller chercher en « spot » ou additionnels.

16 Et donc, la première année, on a un
17 résultat de [REDACTED]... Ça c'est des résultats
18 réels. [REDACTED]

19 [REDACTED]
20 [REDACTED]. Quinze dollars
21 gigajoule (15 \$/GJ) deux mille dix-neuf (2019)
22 indexés de deux pour cent.

23 Mais les années suivantes, notre coût moyen
24 pondéré des contrats... Du portefeuille de contrats
25 diminue, puis il plafonne et se rapproche en fait

1 de la cible de quinze dollars (15 \$/GJ) qui elle
2 augmente. Elle est indexée de deux pour cent (2 %)
3 par année.

4 99 h 42)

5 Donc, en fait, on n'est pas très loin de la cible
6 au point qu'à partir de deux mille vingt-quatre
7 deux mille vingt-cinq (2024-2025), on rejoint même
8 la cible de quinze dollars par gigajoule (15\$/GJ),
9 hein, valeur deux mille dix-neuf (2019) indexée en
10 vertu du portefeuille de contrats qui est sur la
11 table.

12 Pourquoi ce coût moyen pondéré là diminue
13 puis plafonne? Bien, c'est parce qu'on a certain
14 des approvisionnements dont le coût unitaire est le
15 plus avantageux, le plus bas, qui monte en charge,
16 les première, deuxième, troisième, quatrième année
17 et donc, leur effet baissier sur le coût moyen
18 pondéré est de plus en plus important.

19 Et puis on a aussi, si on peut remonter,
20 madame la greffière, à la partie supérieure du
21 tableau, on a aussi effet des contrats [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 [REDACTED]

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]. Et donc, ce contrat-là crée
14 une pression à la baisse, contraint l'augmentation
15 du coût moyen pondéré, parmi d'autres facteurs, là.
16 Mais je pourrais attirer votre attention à la pièce
17 sur tous les contrats les moins coûteux et aussi
18 [REDACTED].
19 Petit élément à considérer, [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED].
23 [REDACTED]
24 [REDACTED]
25 [REDACTED]

1 [REDACTED]
2 [REDACTED].
3 [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED].

11 Madame la greffière, on peut aller à la
12 partie inférieure, le deuxième tableau, là, juste
13 pour jeter un coup d'oeil à la suite, plus loin
14 encore plus bas, il y a un deuxième tableau
15 complet, pour les années deux mille vingt-cinq
16 (2025), vingt-six (2026) et suivantes. Voilà.

17 Alors, là, je vous passe toute
18 l'explication. Rapidement, ce qu'on voit, c'est que
19 le coût moyen pondéré en cents puis en mètres cubes
20 (m3) en deux mille vingt-cinq, vingt-six (2025-26)
21 est rendu à [REDACTED]

22 [REDACTED]. Il a plafonné pendant deux
23 (2), trois (3) ans, puis après ça, il repart mais à
24 la hausse, mais très lentement, là, passant à

25 [REDACTED]

1 [REDACTED], et

2 cetera, les années suivantes.

3 Et si vous voulez aller encore un peu plus
4 bas, madame la greffière, juste pour qu'on conclue,
5 voilà. Sur l'évolution du coût moyen pondérée
6 exprimé en dollars par gigajoule (\$/GJ), bien, on
7 est rendu en deux mille vingt-cinq, vingt-six
8 (2025-26) jusqu'en deux mille vingt-neuf (2029),
9 deux mille trente (2030), et puis selon le
10 portefeuille d'approvisionnements sur la table, le
11 coût moyen pondéré va passer de [REDACTED]

12 [REDACTED]
13 [REDACTED] en deux mille vingt-
14 neuf, deux mille trente (2029-2030), alors que
15 notre prix de référence initial de quinze dollars
16 par gigajoule (15 \$/GJ) indexé de deux pour cent
17 (2 %) par année. J'ai indexé, je vous rappelle, les
18 prix unitaires de tous les contrats de deux pour
19 cent (2 %) pour avoir une comparaison valable, en
20 fait, quel que soit le taux d'indexation réel, là,
21 que ça soit un point cinq (1.5) ou deux (2), tant
22 qu'on indexe dans les mêmes proportions, bien notre
23 prix cible de quinze dollars (15 \$), lui, il est
24 rendu à dix-huit et vingt-huit (18,28) en deux
25 mille vingt-neuf, trente (2029-30).

1 Donc, notre coût moyen pondéré est même
2 passé, à partir de deux mille vingt-cinq, vingt-six
3 (2025-26) en-dessous de notre prix cible original
4 de quinze dollars par gigajoule (15 \$/GJ) indexé
5 annuellement.

6 Et donc, on a là une démonstration à
7 l'effet que le portefeuille d'approvisionnements,
8 ça m'étonne d'ailleurs qu'Énergir ne l'a pas fait
9 elle-même, mais les questions de prix ne sont pas
10 posées de façon concrète. Je me suis dit : on va le
11 regarder, parce que c'est au coeur de la décision
12 que vous aurez à rendre. Vous posez aussi les
13 questions : « Combien de fois allez-vous revenir
14 devant nous? Allègements réglementaires? » À huis
15 clos, nous seront tous en maillots de bain bientôt,
16 mais et donc, ça m'apparaissait être au coeur de la
17 réflexion qu'il faut faire.

18 (9 h47)

19 À partir de là, on va pouvoir conclure la
20 présentation parce qu'on arrive finalement à un
21 élément évidemment. Les approvisionnements qui sont
22 sur la table à terme...- Madame la Greffière,
23 remontez juste un tout petit peu au bas du tableau,
24 du même tableau là. Bon. Merci. - nous fourniraient
25 au total [REDACTED]

1 [REDACTED]. Et
2 donc il reste pour la cible de cinq pour cent (5 %)
3 là, [REDACTED].
4 Je vous rappelle c'est à la page 6 de la
5 présentation de monsieur Johnson, [REDACTED]
6 [REDACTED].
7 [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED]. O.K. C'est important.

16 Donc, qu'est-ce que cet examen-là des coûts
17 réels de l'évolution du coût moyen pondéré des
18 contrats actuellement sur le tableau de bord, nous
19 indique, par rapport à l'éléphant dans la pièce qui
20 me préoccupait et que j'ai mentionné initialement,
21 bien je vous ramène à l'hypothèse de l'intérêt des
22 acheteurs, des acheteurs volontaires là quant au...
23 en fonction du prix du GNR.

24 Vous vous rappelez que, à un prix de [REDACTED]
25 [REDACTED], on avait à

1 peu près cinquante-sept pour cent seulement des
2 volumes totaux, supposons qu'on veuille atteindre
3 les cibles de cinq pour cent (5 %) qui serait
4 vendu. Et donc quarante-trois pour cent (43 %) de
5 volume qui resterait invendu. C'est bien parce que,
6 aux termes de l'analyse ont arrive autour de ça là.
7 Un prix de [REDACTED]
8 à l'horizon deux mille vingt-huit (2028) deux mille
9 trente (2030). Et même, on est en dessous d'un prix
10 de [REDACTED] [REDACTED]
11 là, mais quand même, on est dans ces eaux-là.

12 Q. [6] Alors, s'il reste quarante-trois pour cent
13 (43 %) des unités de GNR invendues, en supposant
14 que le sondage sensibilité prix soit valable, bien
15 quarante-trois pour cent (43 %) de [REDACTED]
16 [REDACTED] qui correspond à
17 la cible de cinq pour cent (5 %), c'est [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED]
23 [REDACTED].

24 Ça nous donnerait des coûts échoués ou des
25 coups à socialiser annuellement de [REDACTED]

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]. Autrement dit, si on
3 vise à respecter intégralement l'obligation
4 réglementaire complète pour cinq pour cent (5 %)
5 des volumes totaux distribués, c'est-à-dire [REDACTED]
6 [REDACTED] et que, à dix-
7 huit dollars par gigajoule (18 \$/GJ) selon le
8 sondage Sensibilité prix, il nous reste quarante-
9 trois pour cent (43 %) d'unités de GNR invendues ou
10 [REDACTED]
11 [REDACTED] à un prix de dix-huit dollars
12 par gigajoule (18 \$/GJ) plus ou moins.

13 Ça veut dire [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED] de coûts échoués, de coûts associés aux
16 unités invendues à socialiser, à récupérer.

17 [REDACTED],
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED].

22 Autrement dit, si tout le monde contribue,
23 s'il n'y a personne qui est exemptée des coûts de
24 la socialisation du GNR, si on va chercher [REDACTED]
25 [REDACTED] pour

1 directs, pour une raison ou une autre, ne soient
2 pas tenus solidairement responsable des coûts
3 échoués, je vous laisse imaginer l'incidence
4 tarifaire sur les clients qui s'approvisionnent en
5 service de fourniture du distributeur pour quarante
6 pour cent (40 %) des volumes totaux.

7 Et si en plus il fallait qu'une telle
8 revendication des clients en achats directs se
9 concrétise et occasionne des désistements
10 additionnels vers l'achat direct parmi ceux qui
11 sont en service de fourniture du distributeur, je
12 vous laisse imaginer ce qu'Énergir aurait à gérer
13 comme situation et ce que, vous, comme régulateur,
14 vous auriez à gérer comme situation tarifaire. Je
15 pense que ça conclut ma présentation.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Merci, Monsieur Blain. Madame la Présidente, j'ai
18 réalisé, en voyant la pièce confidentielle que nous
19 avons déposée et affichée qu'elle a été comme
20 modifiée. Parce que, imprimé, on a deux beaux
21 tableaux faciles à lire. Alors, j'ai demandé à mon
22 collègue d'Énergir s'il me permettait, pour le banc
23 et puis pour Énergir, qu'il puisse suivre la pièce.
24 Je vais faire des copies de ce document que vous...
25 Puis je vais en faire une copie pour le greffe pour

1 qu'elle soit la pièce confidentielle au greffe.
2 Parce que c'est beau plus facile à lire un beau
3 tableau sur deux pages qu'un tableau sur quatre
4 pages, que vous voyez la progression des prix avec
5 les contrats et les coûts tout à l'heure. Mais
6 autrement, à part ça, que je vais faire tout à
7 l'heure avec le greffe, ça complète le témoignage
8 de monsieur Blain qui est disponible pour contre-
9 interrogatoire.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 On s'attendait presque à un réinterrogatoire de
12 votre part.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Non. Mais vous avez quand même des balises qui ont
15 été posées pour ce qu'on va devoir regarder pour la
16 prochaine étape importante.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui. Je vous remercie. Maître Hamelin, avez-vous
19 des questions?

20 Me PAULE HAMELIN :

21 C'est peut-être plus de la nature d'un commentaire.
22 Donc, Paule Hamelin pour l'ACIG. Il y a une bonne
23 partie de la preuve que monsieur Blain a faite ce
24 matin qui, selon nous, concerne l'Étape C. Et je
25 pense que vous l'avez dit vous-même à la fin de

1 votre commentaire. Or, c'était juste pour s'assurer
2 que c'est versé dans le cadre de l'Étape B. Mais
3 quant à nous, toute la question de qu'est-ce qui
4 arrive des coûts échoués, bien, on en discutera à
5 l'Étape C. Alors, je n'aurai pas de contre-
6 interrogatoire parce qu'on n'est pas nécessairement
7 prêt à cette étape-ci, à l'Étape B. Alors, je
8 voulais juste faire le commentaire.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Pas de problème. J'ai pris le témoignage. Et,
11 effectivement, il y a des bouts de l'Étape C, mais
12 il y a des bouts du témoignage...

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Oui, effectivement.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... qui sont sur la caractéristique de prix et de
17 l'influence sur la caractéristique de prix.

18 Me PAULE HAMELIN :

19 Effectivement.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 En fait juste pour répondre à ma consœur. Je pense
22 que vous avez bien compris. C'est que, en fait, ce
23 que monsieur Blain a fait, et c'est difficile de
24 regarder en vase clos cette étape B. Alors, moi, je
25 regarde les conséquences. Puis là où on va... on

1 devrait s'en aller à l'Étape C, pour vous dire,
2 bien, finalement, pris dans un vase clos, on veut
3 des contrats à différentes durées. Mais, là, en
4 regardant les conséquences puis en regardant le
5 contexte réglementaire puis la situation achat
6 direct, non direct, clientèle... conséquences pour
7 la clientèle, bien, on se dit, c'est une industrie
8 émergente, bien, vingt (20) ans, on est finalement
9 d'accord avec ce que vous propose le...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Le distributeur.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Le distributeur. Voilà!

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Merci. Maître Therriault, avez-vous des
16 questions pour la FCEI? Pas de questions.

17 (9 h 57)

18 Maître Bishai... est-ce que... Il n'est pas là.

19 Maître Gertler, avez-vous des questions? Pas de
20 questions? Maître Neuman?

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame,
23 Messieurs les régisseurs, Dominique Neuman pour SÉ-
24 AQLPA-GIRAM. J'ai posé la question au représentant
25 du GRAME pour voir s'il avait des questions à me

1 passer puis il n'en avait pas.

2 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Q. **[7]** Alors, bonjour, Monsieur Blain. Aux fins de mes
4 questions, d'abord, je souhaiterais garder ce
5 tableau projeté, mais avant ça, projetez également
6 la pièce B-0295, Gaz-Métro 3, document 3, pages 3
7 et 4.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 On ne peut pas, les deux, projeter en même temps.
10 Vous voulez 0295 avant?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 O.K. Non, mais je veux dire, le garder en
13 réserve...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K. Oui, pas de problème.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 ... pour qu'un simple clic permet de le faire
18 soudainement réapparaître, pages 3 et 4. J'espère
19 que j'ai... oui, c'est bien ça. O.K... oui.

20 Q. **[8]** Alors, Monsieur Blain, dans votre preuve qu'il
21 n'est pas nécessaire de projeter, dans votre preuve
22 écrite... Mais j'ai noté, notamment à la page 14,
23 au paragraphe 1, que vous interprétez qu'Énergir
24 propose ou anticipe, ou prévoit, un coût moyen de
25 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) pour les

1 approvisionnements de GNR, au moins en vingt-vingt,
2 vingt-vingt et un (2020-2021). Je vous contre-
3 interroge de la manière suivante :

4 Si on regarde la preuve... la présentation
5 qui est maintenant projetée, c'est-à-dire B-0295,
6 Gaz-Métro 3, document 3, page 3, n'est-il pas
7 exact, plutôt, de dire que ce qu'Énergir propose,
8 c'est que lorsqu'il y aura des contrats dont le
9 coût spécifique est supérieur à quinze dollars le
10 gigajoule (15 \$/GJ), non pas ces contrats
11 n'existeront pas, mais ils existeront et devront
12 être soumis pour approbation spécifique au cas par
13 cas par la Régie.

14 Et, donc, si on regarde ce tableau, ce
15 qu'Énergir prévoit, c'est que le total des
16 approvisionnements de deux mille vingt, deux mille
17 vingt-vingt et un (2020-2021), pour répondre à la
18 cible d'un pour cent (1 %) qui est de soixante
19 millions de mètres cubes (60 Mm3), sera, [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED], que c'est ça ce qu'Énergir
23 propose et qu'elle anticipe, qu'elle prévoit, pour
24 l'année deux mille vingt, deux mille vingt et un
25 vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021).

1 R. Euh... oui et non. D'abord, ce qu'Énergir propose,
2 ce sont des caractéristiques...

3 Q. [9] Oui.

4 R. ... en fonction d'un prix-cible de quinze dollars
5 par gigajoule (15 \$/GJ), valeur deux mille dix-neuf
6 (2019), comme critère d'un coût moyen pondéré de
7 l'ensemble des contrats qui, s'il était respecté,
8 si l'ajout de nouveaux contrats à son portefeuille,
9 permet de respecter ce coût moyen là, il n'y a pas
10 de demande spécifique d'approbation qui est requis.
11 Ça, c'est le sens du critère qui est proposé.

12 Q. [10] O.K.

13 R. Ce qui est ici, c'est le coût moyen pondéré réel de
14 [REDACTED]
15 [REDACTED] de l'ensemble des approvisionnements
16 actuellement faisant partie du portefeuille
17 d'approvisionnements, pour à peu près [REDACTED]
18 [REDACTED]. Et si Énergir
19 devait satisfaire la cible d'un pour cent (1 %) à
20 hauteur de soixante millions de mètres cubes
21 (60 Mm3) et aller chercher le [REDACTED]
22 [REDACTED] qu'il reste en
23 vertu de contrats additionnels dans le marché,
24 court ou moyen terme, quel qu'il soit. Bien, si on
25 suppose que ces contrats-là devaient coûter autour

1 de près de [REDACTED]
2 [REDACTED], ça porterait le coût moyen pondéré des
3 contrats engagés, contractés, pour deux mille
4 vingt, vingt et un vingt-vingt, vingt-vingt et un
5 (2020-2021), à [REDACTED]
6 [REDACTED].

7 Q. [11] Oui.

8 R. C'est comme ça qu'il faut interpréter...

9 Q. [12] Oui.

10 (10 h 02)

11 R. ... ce qui est proposé comme critères. Les
12 approvisionnements envisagés, le coût incrémental
13 des [REDACTED]
14 additionnels qui seraient requis pour respecter le
15 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3) en deux
16 mille vingt, vingt-vingt et un (2020-2021), un pour
17 cent (1 %) si ces approvisionnements... si ces
18 [REDACTED]
19 additionnels-là devaient être acquis au prix de
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED]
23 [REDACTED]
24 [REDACTED].

25 Q. [13] Oui. c'est ça. Donc c'est ce que je viens de

1 vous dire. Donc, votre affirmation à la page 14,
2 paragraphe 1, de votre preuve écrite, est
3 différente de ce que vous venez de me dire. Donc,
4 vous êtes... Je suis d'accord avec ce que vous
5 venez de me dire là.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Je vais m'objecter pour deux raisons. Un, si on va
8 référer le client à sa preuve et en déduire des
9 choses et utiliser des mots différents que ce qui
10 est écrit dans le paragraphe, ce n'est pas correct.

11 Qu'il lise le paragraphe auquel il fait
12 référence. Qu'il pointe directement où il y a une
13 contradiction, plutôt que d'interpréter ce qui est
14 écrit alors que ce n'est pas écrit et deuxièmement,
15 le témoin a déjà répondu à la question. Le témoin
16 témoigne pour l'ACEFQ pas pour Énergir.

17 Alors, si mon confrère a besoin de la
18 preuve, je peux la lui montrer. Je vais demander de
19 ne pas la toucher.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Non. Elle va être projetée.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 L'ACEFQ. Voilà.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 D'accord. Je vous sou mets que j'ai tout à fait le

1 droit de demander à monsieur Blain s'il est en
2 train de modifier ce qu'il a écrit dans sa preuve
3 écrite et que je vais demander de projeter dans un
4 instant.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Il faut...

7 R. Il n'y a aucun problème, Maître Neuman, j'ai déjà
8 le paragraphe sous les yeux.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Q. **[14]** Oui, mais est-ce qu'on peut le mettre pour que
11 tout le monde... Le projeter pour que tout le monde
12 l'ait sous les yeux. C'est la preuve de l'ACEFQ,
13 page 14.

14 R. Vous parliez du premier paragraphe de la page?

15 Q. **[15]** Premier paragraphe.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Monsieur Blain. Juste attendre que, Madame la
18 Greffière. C'est C-ACEFQ-035.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. **[16]** Alors, je lis le texte :

21 Énergir propose que les
22 caractéristiques d'un nouveau contrat
23 permettent de respecter, pour les
24 volumes engagés jusqu'à la cible
25 initiale de 1% de GNR, un coût moyen

1 de l'ensemble des contrats visés qui
2 serait égal ou inférieur à 15 \$/GJ
3 (56,84 ¢/m³) et que ce coût moyen soit
4 indexé annuellement.

5 Donc, le coût moyen, au deuxième paragraphe... La
6 phrase qui se trouve à la cinquième ligne dit... On
7 parle du coût moyen de quinze dollars (15 \$/GJ)
8 proposé par Énergir étant considéré raisonnable par
9 l'ACEFQ.

10 Donc, je repose ma question. Suite à vos
11 propos oraux il y a quelques instants, êtes-vous
12 d'accord que ces propos écrits ne sont plus... Sont
13 modifiés par vous. Ne sont plus appropriés,
14 puisqu'Énergir, contrairement à ce qui est écrit
15 dans ce texte que je viens de lire, ne propose pas
16 que le coût moyen soit de quinze dollars le
17 gigajoule (15 \$/GJ). Elle propose au contraire que
18 ce soit le coût moyen au-delà duquel les contrats
19 supplémentaires doivent être approuvés
20 spécifiquement par la Régie.

21 R. Bien, je pense, Maître Neuman, que vous comprenez
22 mal la preuve écrite telle que je l'ai formulée. La
23 proposition dont je parle ici c'est le critère de
24 prix qui était mis de l'avant par Énergir. Je pense
25 que c'est formulé conformément à la proposition

1 d'Énergir et Énergir ne propose pas comme critère
2 le résultat réel des approvisionnements
3 actuellement sur la table.

4 C'est à titre démonstratif factuel de ce
5 qui est envisagé comme portefeuille
6 d'approvisionnements que j'ai fait le calcul
7 détaillé du coût moyen pondéré des
8 approvisionnements actuellement envisagés par
9 Énergir, dont une bonne partie sont signés, mais
10 non approuvés. Même pas signés. Encore en
11 négociation.

12 Ce qui est dit ici dans la preuve écrite de
13 l'ACEFQ et je ne pense pas avoir contredit quoi que
14 ce soit à ça. D'abord je commente la nature de la
15 proposition, du critère de proposition mis de
16 l'avant par Énergir et je rajoute que ce prix de
17 référence de quinze dollars par gigajoule (15 \$/GJ)
18 valeur deux mille dix-neuf (2019) initiale, nous
19 apparaît être une cible raisonnable compte tenu de
20 l'éventail des prix de contrats qu'on a déjà vu
21 lors de l'examen du projet Warwick et à des étapes
22 précédentes du dossier. Il n'y a rien qui est
23 changé à ça.

24 (10 h 07)

25 Q. **[17]** D'accord. Je reviens à la pièce B-0295, Gaz

1 Métro 3, document 3, page 3, s'il vous plaît,
2 Madame la Greffière. J'ai compris que vous avez dit
3 il y a quelques instants, mais je vous demanderais
4 si j'ai bien compris. Donc, si j'ai mal compris,
5 vous me direz ce que j'aurais dû comprendre. J'ai
6 cru comprendre que vous avez dit que Gaz Métro ne
7 propose que des contrats à long terme? Il me
8 semble, en regardant ce tableau qui se trouve à la
9 page 3, qu'il y a effectivement des contrats au
10 long terme, qui existent déjà, c'est la catégorie
11 « contrats approuvés par la Régie », Saint-
12 Hyacinthe et Warwick. Il y a aussi des contrats
13 signés présentement, non approuvés par la Régie, il
14 y en a des long terme, il y en a d'un peu plus
15 court terme. Il y a des volumes de l'appel d'offres
16 en négociation également qui sont, pour la plupart,
17 du long terme mais aussi du court terme et il y a
18 le manque à gagner qui, si je comprends bien,
19 serait de court terme ou principalement de court
20 terme.

21 Donc, est-ce que vous êtes d'accord avec ce
22 que je viens de vous décrire? Et est-ce que vous
23 avez affirmé tout à l'heure qu'Énergir ne propose
24 que des contrats de long terme ou vous désirez
25 nuancer ce propos?

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Je m'objecte, là, parce qu'il y a beaucoup
3 d'interprétation qui est faite de la part de maître
4 Neuman sur, d'abord une preuve qui n'est pas la
5 nôtre. Et ensuite, monsieur Blain a été clair : ce
6 qu'il discutait, ce sont les caractéristiques
7 proposées par Énergir et on pourrait donc s'en
8 tenir, on n'a pas parlé d'approuver ou de ne pas
9 approuver, là, des contrats existants. On parle
10 d'une caractéristique d'un maximum de vingt (20)
11 ans qui était dans le contrat. On avait dit dans
12 notre preuve, et c'est clair, qu'on voulait des
13 contrats à durées différentes. Monsieur Blain vient
14 de nous dire et c'est clair que, là, bien avoir
15 cette limite de vingt (20) ans, là, ce n'est pas
16 nécessairement une mauvaise chose.

17 Alors, je demanderais à mon collègue,
18 maître Neuman, puis je m'objecte à la formulation
19 de sa question, telle qu'elle est là, qu'il s'en
20 tienne à ce qui est en témoignage, à ce qui est en
21 fait pour l'ACEF de Québec et on ne témoignera pas,
22 puis on ne modifiera pas la preuve d'Énergir dans
23 le dossier.

24 Il n'était pas là, malheureusement, pour
25 contre-interroger les témoins d'Énergir puis

1 établir sa compréhension de ça. Ce n'est pas à
2 l'ACEF de Québec de lui donner cette compréhension-
3 là.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Bon, ma question était simple. D'abord, est-ce que
6 j'ai bien compris monsieur Blain quand il a dit
7 qu'Énergir ne propose que des contrats à long
8 terme? J'ai cru que c'est ça qu'il a dit, mais
9 peut-être qu'il n'a pas dit ça ou qu'il y avait une
10 nuance et aussi, est-ce qu'il interprète, ce que je
11 dis, est-ce qu'il interprète ce que... donc, vu
12 qu'il a parlé de ce qu'Énergir propose, c'est lui
13 qui en a parlé, est-ce qu'il interprète, au
14 contraire, que ce qu'Énergir propose, c'est ce que
15 je viens de décrire en rapport avec ce graphique.
16 Peut-être qu'il l'interprète comme ça ou peut-être
17 qu'il ne l'interprète pas comme ça. J'aimerais
18 savoir comment est-ce qu'il l'interprète?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ça serait préférable si vous vous en teniez à des
21 questions sur la... nouvelle preuve, je ne le sais
22 pas, mais les tableaux qui ont été déposés hier et
23 qui ont, qui font part de sa compréhension,
24 effectivement de ce qui a été dit et de sa
25 compréhension là, mais d'interpréter la preuve

1 d'Énergir, ça va être difficile.

2 Alors, si vous voulez l'interroger par
3 rapport à sa preuve et pourquoi qu'il a modifié sa
4 preuve, ça ne serait moins difficile sous cet
5 angle-là.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Bien écoutez, j'ai cru comprendre, et on aura les
8 notes sténographiques, est-ce...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bien demandez-lui si... de répéter peut-être son
11 témoignage de ce matin.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Mais à ce moment-là, si vous n'avez pas bien
16 compris son témoignage, mais de lui faire
17 interpréter une pièce qui n'est pas la sienne, ça
18 va être difficile.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Bon, alors, je vous demande : est-ce que vous
21 pouvez répéter la partie de votre témoignage où
22 j'ai cru comprendre que vous avez dit qu'Énergir ne
23 propose que des contrats à long terme?

24 R. Bon. Merci, maître Neuman pour la question à
25 laquelle je ne vois aucun problème. Je n'ai pas dit

1 qu'Énergir ne proposait que des contrats à court
2 terme.

3 [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED].

16 Je n'ai pas dit : Énergir ne propose que...
17 d'ailleurs, ce ne sont pas des contrats qu'Énergir
18 propose, ce sont des contrats pour lesquels Énergir
19 suggère un traitement procédural basé sur certaines
20 caractéristiques à respecter, auquel cas elle ne le
21 serait pas, devrait faire l'objet d'une demande
22 spécifique.

23 C'est ça, l'objet de la proposition, ce
24 n'est pas des propositions de contrats, d'un ou de
25 plusieurs contrats approuvés comme tels. Ce sont

1 des caractéristiques pour établir un processus
2 d'approbation de ces approvisionnements dont la
3 portion GNR. Je n'ai pas dit Énergir ne propose que
4 des contrats de court terme. Énergir peut bien
5 proposer tous les contrats de tous les termes
6 qu'elle veut puis rajouter ce qu'elle jugera le
7 mieux à sa portée dans le marché pour le reste de
8 ses obligations à satisfaire.

9 (10 h 12)

10 Q. **[18]** D'accord. Je vous remercie. Je vais vous
11 interroger dans un instant, mais avant je veux
12 qu'on garde cette page projetée, je vais vous
13 interroger dans un instant sur le dernier tableau
14 que vous avez présenté vous-même tout à l'heure.
15 Mais avant d'y aller, j'attire votre attention sur
16 le bas de la présente page 3 où il y a non
17 seulement le prix moyen de [REDACTED]
18 [REDACTED] pour
19 l'ensemble des soixante millions de mètres cubes
20 (60 Mm3) d'approvisionnements de deux mille vingt,
21 deux mille vingt et un (2020-2021). Mais si on se
22 limite juste la ligne au-dessus au total des trois
23 colonnes qui correspondent aux contrats approuvés
24 par la Régie, contrats signés présentement non
25 approuvés par la Régie et volume d'appels d'offres

1 en négociation, ce total donne une moyenne de [REDACTED]

2 [REDACTED]

3 [REDACTED]. C'est l'introduction avant que je
4 vous interroge sur votre propre tableau.

5 Donc, maintenant si on peut projeter le
6 propre tableau de monsieur Blain qui a été...
7 C-ACEFQ-0044. Donc, dans ce tableau où vous avez
8 effectivement constaté des chiffres similaires
9 quant au [REDACTED] que je vous ai
10 mentionné il y a un instant sur la présentation
11 d'Énergir, je constate -et corrigez-moi si
12 j'interprète mal- que vous n'avez retenu que les
13 contrats justement à long terme qui sont à la fois
14 déjà existants, il y a celui de court terme
15 d'Hamilton, oui, mais les autres, c'est des
16 contrats de long terme, et les contrats en cours de
17 négociation également, ils n'ont pas le volume qui
18 a été appelé « manque à gagner » dans la
19 présentation d'Énergir?

20 R. J'ai retenu tous les contrats actuellement
21 identifiés avec tous leurs coûts unitaires à la
22 signature indexés de deux pour cent (2 %) par année
23 à partir de l'année de la signature dans tous les
24 cas.

25 Pour les volumes prévus à être livrés par

1 chacun des contrats en deux mille vingt, vingt et
2 un (2020-2021). J'ai fait la somme des coûts en
3 millions de dollars de tous ces contrats-là que
4 j'ai divisé par les volumes livrés en deux mille
5 vingt, vingt et un (2020-2021). Puis d'ailleurs, il
6 faudrait remonter à la partie supérieure du
7 tableau, Madame la Greffière, s'il vous plaît, en
8 haut du document pour parler de l'année deux mille
9 vingt, vingt et un (2020-2021).

10 Et donc, j'ai converti le coût moyen
11 pondéré pour l'année deux mille vingt, vingt et un
12 (2020-2021) en dollars par gigajoule et j'arrive
13 très exactement à un centième de cent près au même
14 coût moyen pondéré que celui de [REDACTED]
15 [REDACTED] qui est à la pièce GM-3,
16 Document 3. Moi, j'arrive à [REDACTED]
17 [REDACTED]. Par rapport à une cible de
18 prix de quinze dollars (15 \$), deux mille dix-neuf
19 (2019); indexé une fois, qui est rendu quinze
20 dollars trente (15,30 \$) en deux mille vingt, vingt
21 et un (2020-2021). C'est ça l'exercice que j'ai
22 fait.

23 Alors, la valeur de [REDACTED]
24 [REDACTED], moi j'arrive à [REDACTED]
25 [REDACTED] dans mon calcul

1 du coût moyen pondéré, correspond à tous les
2 contrats identifiables actuellement identifiés par
3 Énergir, excluant, effectivement, le [REDACTED]
4 [REDACTED] d'approvisionnements
5 additionnels qu'il devraient aller chercher dans le
6 marché pour satisfaire la cible de un pour cent
7 (1 %), vu qu'on ne connaît pas quels seront ces
8 contrats-là et à quel prix, effectivement, ils les
9 obtiendront. Le prix de [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED].

13 Q. [19] D'accord.

14 R. C'est tout. Alors, je ne peux pas en tenir compte
15 de contrats qui ne sont même pas encore identifiés
16 ou en négociations dans le calcul du coût moyen de
17 ce qu'on a factuellement sur la table comme
18 portefeuille d'approvisionnements. On verra quand
19 ça se concrétisera.

20 Q. [20] Je vous remercie. Je passe à un autre sujet un
21 peu pour voir votre réflexion sur la durée des
22 contrats. Donc, vous venez de préciser dans votre
23 témoignage oral que, en fin de compte -et corrigez-
24 moi si je vous ai mal interprété- que des contrats
25 de long terme finalement ne sont pas une si

1 mauvaise chose. Est-ce que c'est bien ça que vous
2 avez dit ou j'ai mal compris?

3 (11 h 17)

4 R. Les contrats de long terme ne sont pas
5 nécessairement une mauvaise chose. Ça peut être une
6 bonne chose en autant qu'on est capable d'aller
7 chercher des prix qui sont proches de notre cible
8 de coût moyen, autour de cinquante-huit, soixante-
9 cinq cents par mètre cube (65¢/m³), donc de l'ordre
10 de quinze dollars par gigajoule (15 \$/GJ), indexés
11 là en valeurs deux mille dix-neuf (2019) et surtout
12 s'il s'agit de contrats qui respectent à la fois
13 notre cible de prix de quinze dollars par gigajoule
14 (15 \$/GJ) pour des volumes importants qui se trouve
15 à avoir un effet de pression ou de confinement de
16 la hausse du coût moyen qui est significatif. Et je
17 dirais même, encore, davantage s'il s'agit de
18 contrats avec un prix uniforme.

19 Un contrat de long terme avec un prix
20 uniforme parce qu'au fur et à mesure où le prix à
21 payer annuellement, le prix unitaire par mètre cube
22 à être payé annuellement pour nos autres contrats,
23 augmentera, lui. [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 [REDACTED]

1 Q. **[21]** Oui.

2 R. ... le Distributeur à contenir la progression du
3 coût moyen pondéré...

4 Q. **[22]** Je comprends, oui.

5 R. ... de son portefeuille...

6 Q. **[23]** Oui, oui.

7 R. ... dans le temps.

8 Q. **[24]** Oui. Effectivement, et je vais vous avouer, un
9 peu, parce que je vois... je sais que vous avez
10 réfléchi à la question : Comment est-ce que vous
11 voyez la problématique de la comparaison entre la
12 durée de contrats qui, éventuellement, serait de
13 long terme, serait de vingt (20) ans, et la durée
14 des engagements... des engagements des clients
15 volontaires qui est une problématique? Vous voyez
16 ou vous soumettez qu'il y a une interrelation entre
17 cette problématique et la décision qui doit être
18 prise là?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 J'ai juste un... Puis je ne veux pas... ce n'est
21 pas mon témoin là...

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Je demande...

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 ... mais on embarque dans l'Étape C, puis dans...

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 ... la question de... Donc, j'ai une objection,
5 ici, à formuler.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 O.K., mais en fait, je pose cette question, et je
8 ne l'aurais pas posée autrement parce que le témoin
9 présente une certaine... je ne sais pas comment
10 dire... euh... euh... une gêne quant au fait qu'on
11 approuve sans regarder aussi ce que ça a comme
12 effet. Je sais qu'il y a certaines...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je sais qu'il le déplore là...

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Hum.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... mais c'est une mise en contexte.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Alors, je... juste pour la détermination...

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui... oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :
2 ... des caractéristiques de l'Étape B.
3 Me DOMINIQUE NEUMAN :
4 Oui.
5 LA PRÉSIDENTE :
6 Comment ça peut avoir des impacts...
7 Me DOMINIQUE NEUMAN :
8 Oui.
9 LA PRÉSIDENTE :
10 ... sur les caractéristiques de l'Étape B? Posez
11 vos questions.
12 Me DOMINIQUE NEUMAN :
13 Oui.
14 LA PRÉSIDENTE :
15 Mais on ne passera pas à l'Étape C...
16 Me DOMINIQUE NEUMAN :
17 O.K.
18 LA PRÉSIDENTE :
19 ... tout de suite...
20 Me DOMINIQUE NEUMAN :
21 O.K.
22 LA PRÉSIDENTE :
23 ... parce que...
24 Me DOMINIQUE NEUMAN :
25 O.K., alors...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... il va nous manquer des morceaux.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Parfait. Moi, je n'ai pas de problème avec ça parce
5 que nous plaidons dans le même sens, mais si on
6 ferme cette porte à la discussion, bien, ça nous
7 convient tout à fait. Ça fait que ça termine mes
8 questions, merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie, Maître Neuman. Maître Thibodeau?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Donc, je n'ai pas de questions pour le témoin.

13 Donc...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 ... il est libéré.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bon. On a nos questions, nous, alors...

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Je m'essaie... je m'essaie...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci.

24 R. Merci, bye.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Vous avez pu comprendre qu'il était de votre côté,
3 que c'était votre témoin, mais ça reste encore
4 celui de l'ACEFQ.

5 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

6 Alexandre Bellemare pour la Régie.

7 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

8 Alexandre Bellemare pour la Régie.

9 Q. [25] On a parlé, hier, de la possibilité d'avoir
10 comme caractéristiques des contrats, une proportion
11 selon l'origine de production du GNR Québec, hors
12 Québec. Quelle serait votre position là-dessus?

13 R. Débats juridiques préalables. Bien, la position de
14 fait, comme analyste qui...

15 Pour avoir pris connaissance de la
16 Politique énergétique, de l'étude d'impact
17 ministérielle, du communiqué de presse accompagnant
18 la publication du décret, factuellement, il semble
19 y avoir, c'est le plus que je puisse dire, une
20 intention politique de supporter le développement
21 de la filière de production de GNR au Québec.

22 Bon, maintenant, comment ça se traduit en
23 terme de qualification de l'obligation du
24 Distributeur d'acquiescer ces approvisionnements-là
25 au Québec? Bien, je pense que là, c'est une

1 question parmi celles que j'ai mentionnées
2 initialement, parmi les plus importantes qu'on
3 aurait dû débattre il y a longtemps, qui devraient
4 déjà... dont on aurait déjà dû disposer et qui a
5 une balise dont les témoins de faits, sur le fond,
6 auraient bien aimé pouvoir connaître parce qu'au-
7 delà de ça... euh...

8 Ou est-ce que la question porte sur
9 l'opérationnalisation de ça? Ou la nature de
10 l'obligation, en fait.?

11 Q. **[26]** L'opérationnalisation... Ça peut être
12 l'opérationnalisation, ça peut être dans l'absolu.
13 Ça peut être... tout est sur la table.

14 R. Bien, en effet, Maître Bellemare, tout est sur la
15 table. Est-ce qu'Énergir... euh...

16 (10 h 22)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Si ça peut vous aider, c'est que... Bon,
19 évidemment, c'est une nouvelle proposition sur
20 laquelle on n'a pas eu de preuve encore, et
21 caetera, et caetera, mais les propos de monsieur
22 Johnson étaient à l'effet que ça pouvait peut-être
23 avoir un effet sur les prix et qu'il pourrait être
24 compensé autrement avec des achats hors Québec
25 etc., mais c'est dans ce sens-là notamment. Parmi

1 les propos de monsieur Johnson.

2 R. Acheter une plus grande proportion où la majeure
3 partie des approvisionnements au Québec ça aurait
4 une incidence sur le coût moyen d'achat en autant
5 que la nature des projets de production de GNR au
6 Québec soit différente de celle qui existe dans les
7 marchés limitrophes auxquels on peut accéder.

8 Autrement dit, s'il y a une plus grande
9 proportion de projets à coût unitaire élevé au
10 Québec ou une plus grande proportion de projets à
11 construire ou un plus grand appétit des vendeurs
12 qui, compte tenu de l'obligation réglementaire qui
13 est faite au Distributeur, puis de l'incidence de
14 cette obligation-là sur le rapport de force dans
15 les négociations, les prix au Québec pourraient
16 être plus élevés.

17 Si ce n'est pas le cas, les prix pourraient
18 être tout à fait comparables pour des produits de
19 même nature. À ce moment-là, ça n'aurait pas
20 d'incidence sur le coût moyen des
21 approvisionnements qu'on achète du court terme ou
22 du long terme, plutôt au Québec ou plutôt à
23 l'extérieur, plutôt à partir d'installations de
24 production GNR existantes ou d'installations de GNR
25 à construire.

1 Si c'est les mêmes conditions à peu près,
2 puis si le rapport de force dans la négociation
3 était le même, je ne dis pas qu'il l'est
4 nécessairement, mais s'il était le même, on devrait
5 avoir un éventail d'offres, puis de possibilités
6 d'achats comparables.

7 Là, il y a le premier volet de votre
8 question. Est-ce que ça serait souhaitable de
9 supporter le développement de la filière du GNR au
10 Québec? Bien, je vous dirais que l'ACEFQ a priori
11 en entrant dans le dossier était plutôt favorable à
12 l'intention gouvernementale. Maintenant, comment ça
13 va s'opérationnaliser en pratique. Il n'y a même
14 pas de critères de provenance géographique des
15 approvisionnements qui sont proposés par le
16 demandeur.

17 Est-ce que vous voulez que je suggère il
18 devrait y en avoir un et pourquoi? J'ai toutes les
19 difficultés du monde aujourd'hui comme témoin à me
20 prononcer sur ce qui est en preuve et pas sur les
21 questions nombreuses dont on aurait dû discuter il
22 y a six mois ou un an et demi dont nos procureurs
23 vont devoir débattre en fin d'audience
24 malheureusement de l'étape B avant qu'on ait
25 discuté de sujets relégués à l'étape C, qui

1 auraient dû également être discutés il y a
2 longtemps.

3 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

4 Q. **[27]** D'accord. Concernant le biogaz qui transite
5 par le réseau des...

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Maître Bellemare, juste pour aider là, cette
8 question-là, je vais en traiter en argumentation la
9 position de Québec et pour vous donner un
10 « preview », je vais probablement conclure cette
11 section-là en vous disant bien là vous avez géré
12 les caractéristiques d'un pour cent (1 %), va peut-
13 être falloir les gérer les caractéristiques pour
14 arriver à cinq pour cent (5 %) plus tard et à ce
15 moment-là, il serait peut-être bien d'avoir « X »
16 par rapport à Québec à ce moment-là. Juste pour
17 vous donner une idée juridiquement où on va essayer
18 de se situer.

19 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

20 Q. **[28]** D'accord. Concernant le biogaz qui transite
21 par le réseau dédié de Sainte-Sophie Saint-Jérôme,
22 si la Régie en venait à conclure que c'est du GNR
23 aux fins du règlement, est-ce que pour l'ACEFQ il
24 s'agirait d'écoblanchiment?

25 R. Bien là, c'est l'analyste externe de l'ACEFQ qui

1 répond.

2 Q. **[29]** Bien, c'est à lui que je m'adresse aussi.

3 R. Oui. L'ACEFQ a pas été saisie de cette question-là.
4 Je parle de l'organisation. Donc, je présume... Je
5 veux pas engager l'opinion de l'ACEFQ, mais disons,
6 son analyste externe serait porté à tout le moins à
7 conclure que oui, il pourrait y avoir
8 effectivement, comme en témoignait monsieur
9 Johnson, une présomption défavorable à l'effet que
10 ça ressemble à de l'écoblanchiment du fait que
11 c'était du biogaz qui se qualifie à titre de GNR
12 qui était déjà consommé de toute façon et que c'est
13 du fait d'un choix corporatif d'un client branché
14 sur un producteur existant que ce biogaz-là se
15 consommait déjà de toute façon. Il y a des groupes
16 d'intérêt dans la société qui pourraient dire :
17 bien, est-ce qu'on doit considérer ça comme un gain
18 ou une portion de GNR additionnelle qui devrait
19 être comptabilisée dans les résultats d'Énergir?
20 (10 h 27)

21 Oui, il y en a qui soulèveraient l'objection. Est-
22 ce que moi, je considérerais que ça serait du
23 blanchiment sur un grand terme, là; on pourrait
24 renverser la question : est-ce que ça aurait dû
25 être considéré de toute façon si une obligation

1 avait existé précédemment? Peut-être, là. Du fait
2 qu'il y a une nouvelle obligation réglementaire qui
3 est créée à Énergir, peut-être que du biogaz qui
4 était, de toute façon, déjà consommé dans sa
5 franchise ne devrait pas être considéré au sens des
6 objectifs poursuivis par le gouvernement, là. Je
7 ne peux pas aller beaucoup plus loin que ça sur
8 cette question-là.

9 Q. **[30]** Mais selon vous, la définition
10 d'écoblanchiment incorporerait tout GNR qui aurait
11 été déjà consommé avant l'adoption du règlement?

12 R. C'est un peu...

13 Q. **[31]** D'où la prochaine question : est-ce que Saint-
14 Hyacinthe serait de l'écoblanchiment pour la
15 première portion de production?

16 R. La consommation de la Ville de Saint-Hyacinthe,
17 elle-même?

18 Q. **[32]** Non.

19 R. Ou d'installations municipales à partir de la
20 production de...

21 Q. **[33]** L'injection de GNR par Saint-Hyacinthe.

22 R. Ah, bien ce n'est pas tout à fait la même chose,
23 là. On parle de GNR qui était déjà produit, qui
24 était déjà injecté en franchise. Maintenant, il y a
25 une obligation qui est faite au distributeur de...

1 qu'il y ait une certaine proportion, un (1), puis
2 deux (2), puis cinq pour cent (5 %) de ces volumes
3 distribués qui soient du GNR.

4 Le cas de Saint-Jérôme, Sainte-Sophie,
5 c'est un consommateur de biogaz qui existe déjà,
6 qui satisfait son intérêt pour la consommation de
7 biogaz à partir d'un fournisseur auquel il est
8 raccordé directement, mais qui peut aussi, parce
9 qu'il est raccordé au réseau, choisir de consommer
10 du gaz conventionnel.

11 Toutes ces considérations-là, je pense que
12 c'est vraiment un arbitrage juridique, là. Ça va
13 être débattu... maître Sicard ne s'en peut plus de
14 témoigner elle-même. On ne sait plus qui témoigne
15 de fait et de droit, là, puis je ne veux pas...
16 mais encore, là, ce n'est pas que je ne voudrais
17 pas aller plus loin, je ne peux pas répondre à des
18 dimensions de la question pour lesquelles il n'y a
19 pas encore de paramètre défini, comme témoin de
20 fait.

21 Q. [34] D'accord. Bien, j'imagine que maître Sicard
22 pourra nous parler de sa définition de
23 l'écoblanchiment, peut-être, en plaidoirie.

24 Enfin, on a parlé beaucoup de la
25 caractéristique de prix, de coût moyen de quinze

1 dollars le gigajoule (15 \$/GJ) et puis certains le
2 voient comme une balise qui permet, face à un
3 contrat pour le distributeur, à savoir s'il doit se
4 présenter à la régie pour une approbation
5 particulière ou pas.

6 Je comprenais que ce quinze dollars le
7 gigajoule (15 \$/GJ) n'était pas nécessairement
8 coulé dans le béton, mais était la caractéristique
9 proposée pour la stratégie de court terme, dans le
10 but d'efficience réglementaire, mais que ça aurait
11 pu être dix-sept dollars (17 \$) ou dix-huit dollars
12 (18 \$), si le distributeur avait apporté des
13 modifications à sa preuve pour la stratégie de
14 court terme. Mais ma compréhension, c'est que ce
15 coût moyen là va fort probablement être vu à
16 l'étape 2.

17 Quelle serait la position de l'ACEF de
18 Québec si la Régie déterminerait que ce coût moyen
19 de quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) devrait
20 être dix-huit dollars trente-cinq (18,35 \$) ou
21 vingt-quatre dollars (24 \$) ou trente dollars
22 (30 \$), dès maintenant?

23 R. Bon, d'abord je suis content...

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Je m'excuse, mais je veux juste, et je comprends

1 que c'est la Régie, là, et c'est très délicat,
2 maître Bellemare, mais c'est parce que la demande
3 qui est devant nous, à l'heure actuelle, là, c'est
4 quinze dollars (15 \$), je comprends. Puis, là, dans
5 votre question, là, vous dites donner un prix
6 différent dès maintenant alors que le témoin vous a
7 déjà dit qu'il avait... l'étape C, on ne l'a pas
8 couverte.

9 Moi, comme procureure, là, je vous dirais
10 que si vous modifiez votre question puis que vous
11 me dites, là : l'étape C est déterminée puis que
12 tout ce qui doit être décidé dans l'étape C est
13 fixé, mon témoin va être en mesure de répondre à
14 votre question.

15 (10 h 32)

16 Mais que dans le contexte actuel, il est très
17 difficile pour mon témoin de répondre à votre
18 question parce qu'on n'a pas la décision. Puis il
19 l'a bien expliqué là, sur l'Étape C.

20 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

21 Mais en fait, ce que je voudrais préciser... euh...
22 un instant...

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Sicard, ça serait le fun que ça soit votre
3 témoin qui nous dise...

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Oui... O.K.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... qu'il n'est pas capable plutôt que vous lui
8 disiez qu'il n'est pas capable.

9 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

10 Mais j'aimerais juste ajouter... C'est que si la
11 Régie venait à conclure que quinze dollars le
12 gigajoule (15 \$/GJ) n'est pas la bonne
13 caractéristique, la Régie pourrait difficilement ne
14 pas la remplacer par une autre, dans sa décision.

15 Alors, peut-être que je reformulerai ma
16 question. Si la Régie jugerait que quinze dollars
17 le gigajoule (15 \$/GJ) n'est pas la donnée
18 appropriée, euh... Je ne sais pas quelle serait
19 l'incidence ou la position de l'ACEF de Québec si
20 cette donnée-là était plus élevée.

21 R. Bon. Merci pour votre question, Maître Bellemare.

22 Je suis content que vous abordiez la question des
23 balises... de prix.

24 Euh... je vais la prendre, votre question,
25 de la façon la plus large pour arriver plus

1 précisément à la façon... à celle que vous
2 soumettez là.

3 J'ai entendu la Régie... Je pense... je ne
4 suis plus certain si c'était vous, Maître
5 BELLEMARE, ou la formation, dire et demander au
6 témoin d'Énergir et si on ne vous suggérait aucune
7 balise de prix, est-ce que ça implique que vous
8 reviendriez devant nous à répétition?

9 Et j'ai trouvé les témoins d'Énergir très,
10 très retenus et modérés dans leurs réponses parce
11 que moi, si j'avais été à leur place, je leur
12 aurais répondu : oui, point.

13 Si vous ne nous donnez balise, pourquoi,
14 nous... je me mets à leur place... pourquoi nous,
15 comme Distributeur, on engagerait des risques
16 contractuels pour satisfaire une obligation
17 réglementaire sans n'avoir aucune indication qu'on
18 va avoir la possibilité de récupérer nos coûts?

19 Bon, cette parenthèse-là étant refermée, je
20 pense que, tout compte fait, la formule qui est
21 proposée d'un critère, parce que c'est un critère
22 de coûts moyens de référence, est une formule,
23 somme toute, relativement souple.

24 Et puis, mon opinion n'était peut-être pas
25 aussi arrêtée là ou tranchée avant que j'aie fait

1 la vérification sur la base des données réelles du
2 portefeuille d'approvisionnements sur la table,
3 mais je vous dirais même que c'est un critère de
4 prix qui permettrait, si ça devait être une
5 caractéristique...

6 C'est toujours bien juste une
7 caractéristique là, la Régie ne décide pas d'un
8 prix qui doit être respecté parce que là, on
9 bascule, plutôt, à l'autre opposé du problème de
10 pas de balises là, une balise trop précise qui
11 risque d'avoir une influence sur la libre
12 négociation, hein?

13 Alors, je vous dirais même que c'est une
14 balise de prix qui permettrait, d'un côté, à
15 Énergir de disposer d'une certaine flexibilité pour
16 aller chercher des approvisionnements additionnels
17 qui conserveraient un coût moyen là, autour.

18 Puis on le voit bien là, par la
19 démonstration là. À partir d'un quinze dollars le
20 gigajoule (15 \$/GJ) comme prix de référence, en
21 deux mille dix-neuf (2019), indexé. On a même un
22 coût moyen pondéré, à moyen puis à long terme, sur
23 un horizon de presque dix (10) ans où je l'ai
24 projeté, qui respecte cette balise-là, à moyen puis
25 à long terme, puis même passe en dessous, si, en

1 fait, tous les contrats sur le tableau de bord se
2 concrétisaient.

3 Ça fait que, donc, ça nous indique que,
4 même si l'ajout de certains des contrats qui sont
5 partie de la liste, pris individuellement,
6 pouvaient, temporairement, pour une année ou deux,
7 faire passer le coût moyen pondéré au-dessus du
8 critère de référence, le critère demeurerait
9 respecté à moyen et long terme.

10 Là... tout ça, ça donne même une indication
11 à la Régie que : Bien, écoutez, peut-être qu'on
12 pourrait utiliser comme balise, dire : Oui, oui, ce
13 critère-là, finalement, à l'épreuve des faits,
14 semble applicable en pratique sur une base
15 prospective.

16 Et même que... parce qu'il y avait une
17 autre recommandation dans la preuve écrite de
18 l'ACEFQ, c'était à l'effet de, semestriellement,
19 tenir Énergir responsable de déposer, pour fins de
20 suivi, une estimation des prix qu'elle aurait pu
21 obtenir dans les mois précédents pour des
22 approvisionnements additionnels et une estimation
23 mise à jour de la demande réelle des clients
24 volontaires pour du GNR.

25 Donc, pour s'assurer que le rôle de la

1 Régie, de surveillance à tout le moins là reste
2 guidé par des indicateurs suffisamment précis, mis
3 à jour régulièrement. Et aussi que le rôle de la
4 Régie d'assurer la protection des droits de toutes
5 les parties, y compris d'assurer un prix
6 raisonnable pour les consommateurs, serait quand
7 même gardé dans la mire là.

8 (10 h 37)

9 Et donc, on pourrait avoir un indicateur de
10 prix d'à peu près quinze dollars par gigajoule
11 (15 \$/GJ), basé sur une mise à jour annuelle ou
12 semestrielle, d'une projection sur un horizon de
13 trois à cinq ans là, de l'évolution du coût moyen
14 pondéré des contrats actuellement en vigueur. En
15 autant que globalement il permet de respecter la
16 cible. Tout ça étant dit, évidemment, sous réserve
17 de toutes les conséquences des coûts des
18 approvisionnements, mais...

19 Donc, entre pas de balise du tout puis, à
20 l'opposé, la crainte de rendre des décisions quand
21 une balise de prix qui excéderait ce que la Régie
22 jugera être de sa juridiction au sens d'influencer
23 indûment le libre rapport de négociations, je
24 pense, tout compte fait, qu'on a une proposition
25 qui essentiellement pourrait tenir la route.

1 Q. [35] D'accord. J'aurais peut-être une dernière
2 question là suite à ce que vous venez de dire. Hier
3 on a vu que... on a vu les caractéristiques de
4 contrat pour la fourniture traditionnelle. Énergir
5 a semblé dire qu'elle était capable d'opérer à
6 travers ces caractéristiques pour le gaz
7 conventionnel. Et pour le GNR là, on fait face à
8 une filière qui est tout à fait nouvelle. Là vous
9 proposez peut-être un suivi, bon, trimestriel ou
10 semestriel, peu importe.

11 Est-ce que c'est pour vous une forme
12 d'arbitrage entre, dans l'absolu, permet à un
13 distributeur d'opérer à travers des
14 caractéristiques qui lui permettent de ne pas
15 revenir à la Régie trop souvent et, comment je
16 pourrais dire, le concilier avec le fait d'une
17 filière émergente?

18 R. Mais, si on devait, du côté de la Régie, approuver
19 un critère qui est toujours juste une cible de
20 prix, un indicateur, hein, qui permettrait au
21 Distributeur de ne pas avoir à revenir pour
22 demander des approbations à la pièce à tout bout de
23 champ, nécessairement en termes de dispositif, il
24 va falloir qu'il y ait un minimum de suivis de fait
25 pour s'assurer que, en pratique, les contrats, les

1 nouveaux volumes négociés, s'il y a lieu là, vont
2 respecter, en temps réel et de façon prospective,
3 le coût moyen pondéré des contrats qu'on juge
4 raisonnable.

5 Parce que j'ai mentionné en début de
6 présentation, il y a deux... il y a deux
7 responsabilités par rapport aux approvisionnements
8 de la Régie, s'assurer qu'il y ait des
9 approvisionnements suffisants, que ce soit du gaz
10 conventionnel ou du renouvelable, et s'assurer que
11 les consommateurs payent selon un tarif juste et
12 raisonnable quel que soit le produit.

13 Bien, pour s'assurer que les consommateurs
14 payent selon un tarif juste et raisonnable, puis là
15 je fais un raisonnement à rebours, il faut qu'il y
16 ait un tarif GNR qui reflète un prix juste et
17 raisonnable. Pour que ce prix-là du tarif GNR soit
18 juste et raisonnable, il faut qu'il soit
19 directement corrélé aux coûts d'acquisition parce
20 que c'est un « pass-on » de fournitures. Et donc,
21 il faut avoir une idée assez précise de comment il
22 évolue réellement, ce coût d'acquisition-là qui est
23 un coût moyen pondéré de l'ensemble des contrats en
24 vigueur.

25 Et donc, oui, le dispositif passe par un

1 minimum de suivi, peu importe la fréquence là, mais
2 c'est ça mon raisonnement.

3 Q. [36] D'accord. Et si au lieu d'être un prix moyen
4 ou un coût moyen, pardon, ce serait comme en
5 Colombie-Britannique, à un prix maximum, quelle
6 serait la position de l'ACEF de Québec?

7 R. Bien là, j'ai entendu les préoccupations énoncées
8 au moins par la formation là, à l'effet qu'on
9 veut... Un prix maximum, c'est déjà plus intrusif
10 là, comme balise. C'est déjà un peu plus
11 contraignant pour Énergie comme acheteur dans ces
12 négociations puis c'est déjà un signal à mon sens
13 plus significatif pour les vendeurs.

14 Donc, c'est déjà... c'est déjà une
15 éventualité qui amènerait la Régie à risquer plus,
16 de mettre un peu le pied dans un domaine de la
17 fourniture où les forces du marché doivent
18 s'exercer.

19 (10 h 42)

20 À cet effet-là, j'y serais moins favorable.
21 D'autant plus que ma vérification de la mise en
22 application de la proposition m'amène à conclure,
23 bien, finalement, ça nous permet de faire des
24 projections quand même assez précises et
25 concluantes. Même s'il s'agit d'un critère moins

1 contraignant et d'un signal moins intrusif par
2 rapport à la libre négociation des contrats. Un
3 simple critère de prix qui est en fait proposé
4 juste aux fins de l'arbitrage réglementaire.

5 Tant que nos nouveaux contrats n'amènent
6 pas le coût moyen pondéré à excéder, est-ce que la
7 Régie doit dire, chaque nouveau contrat ne doit pas
8 amener le coût moyen pondéré dans l'année courante
9 à excéder, ne serait-ce que par un dixième de cent
10 la cible en question? Ou si vous voulez le faire de
11 façon intelligente avec un maximum de flexibilité
12 puis un minimum de décisions à rendre? Dire, bien,
13 oui, il y a un nouveau contrat qui amène le coût
14 moyen pondéré un petit peu, au-dessus du prix de
15 référence, mais si on le regarde avec ses
16 caractéristiques, durée, prix, volume, montée en
17 charge sur un horizon de quelques années, on voit
18 qu'il y a une pression baissière sur le coût moyen
19 pondéré dans un horizon prospectif, quel qu'il
20 soit.

21 Et donc, à ce titre-là, c'est un contrat
22 qui respecte l'esprit du critère. Puis on
23 n'intervient pas à tout bout de champ, puis le
24 distributeur n'aura pas à revenir pour ça, parce
25 qu'il y aurait comme une deuxième... il y aurait

1 une perspective d'analyse un peu plus ouverte et
2 conséquente, je dirais, et moins rigide.

3 Q. **[37]** D'accord.

4 R. En plus qui rencontre les objectifs recherchés d'un
5 point de vue de la réglementation.

6 Q. **[38]** Je n'ai pas d'autres questions.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie.

9 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

10 Me NICOLAS ROY :

11 Q. **[39]** J'aimerais revenir au mémoire principal, à la
12 pièce B-0035... C-ACEFQ. Excusez-moi! Votre pièce
13 0035. En page 11. Je ne sais pas si on peut
14 l'afficher. Au bas de la page, l'avant-dernier
15 paragraphe qui commence « dans l'état actuel ».

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Peut-être juste une question. Je vois différents
18 gens qui se sauvent. Est-ce qu'on a une idée,
19 environ combien de temps la Régie prévoit son
20 contre-interrogatoire pour l'ACEF, en termes de
21 pause, savoir quand est-ce qu'on...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Ça devrait être court. Par la suite, on pourra
24 passer à la preuve du ROEE. Mais je ne pense pas
25 qu'on va en avoir pour plus de cinq minutes.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Parfait.

3 Me NICOLAS ROY :

4 Q. **[40]** Ce paragraphe-là « dans l'état actuel », est-
5 ce que vous le maintenez comme tel compte tenu de
6 votre témoignage oral ou si vous voulez le
7 qualifier?

8 R. Je pense que ça serait nécessaire de le qualifier.
9 Au moment où la preuve écrite a été produite,
10 rappelons-nous qu'on était encore dans une
11 dynamique où il y avait beaucoup de demandes
12 spécifiques à la pièce qui étaient introduites,
13 beaucoup d'incertitude. Évidemment, l'analyse
14 prospective de l'évolution du coût moyen pondéré
15 sur la base des approvisionnements, bien, elle ne
16 peut pas s'appuyer sur un portefeuille
17 d'approvisionnements qu'on a en preuve maintenant,
18 qui sont susceptibles de se concrétiser.

19 Néanmoins, la deuxième partie de la phrase
20 témoigne de l'inconfort par rapport à la nécessité
21 d'avoir une démonstration d'une demande des
22 acheteurs volontaires qui est un des sujets de
23 l'Étape C. Alors, je l'ai dit maintes fois, je
24 trouve ça... je trouve que cet aspect-là des enjeux
25 est vraiment central. Puis ça aurait été préférable

1 que... Ça aurait été préférable en fait que les
2 représentations de toutes les parties se fassent
3 sur le fond, là, sur les caractéristiques des
4 contrats avec ces balises-là établies. Parce que,
5 autrement, ce qui se produit, c'est que les
6 représentants, les analystes d'un intervenant d'un
7 groupe client ou d'un autre vont prendre des
8 positions d'intérêt et non pas des positions basées
9 sur les faits. C'est ça le risque, là.

10 (10 h 47)

11 Mais enfin, oui, il faut remettre ce paragraphe-là
12 dans le contexte de ma preuve orale aujourd'hui qui
13 le nuance largement, là, parce que la stratégie
14 d'achat proposée au moment où j'écrivais la preuve
15 écrite, ce n'est pas celle que j'ai analysée
16 aujourd'hui, donc ma preuve orale sur cet aspect-là
17 aujourd'hui serait prépondérante, maintenant.

18 Q. **[41]** Y compris sur la portion qui est plus à court
19 terme?

20 R. Y compris sur la portion plus à court terme, même
21 si on se retrouve effectivement et paradoxalement
22 avec un coût moyen pondéré plus élevé résultant de
23 l'ensemble des contrats en deux mille vingt, vingt
24 et un (2020-21) que ce qu'on a, par la suite, du
25 fait de la pression baissière de la montée en

1 charge de certains contrats parmi les moins
2 coûteux.

3 Q. [42] Dernière question, c'est que vous avez abordé
4 vous-même la question d'un suivi trimestriel ou
5 semestriel. Est-ce que devrait être associé un tel
6 suivi à un facteur de déclencheur de dire si... qui
7 serait dans la décision de dire : si tel niveau est
8 atteint, bien, il se passe quelque chose ou c'est
9 juste un suivi sans conséquence, là, obligatoire?

10 R. Bien d'abord, ça me semble être un enjeu, un enjeu
11 de valeur monétaire et avec des impacts tarifaires
12 importants, là, je pense que je l'ai qualifié de
13 façon assez claire et je pense que d'un côté, le
14 distributeur doit disposer d'une certaine
15 flexibilité pour avoir la possibilité d'aller
16 chercher les approvisionnements qui seront jugés
17 nécessaires. Mais d'un autre, ces suivis-là ne
18 peuvent pas être à sa discrétion ou conditionnels
19 Il faut avoir une vision claire : si on veut donner
20 la flexibilité, il faut avoir une vision claire de
21 l'évolution du coût moyen pondéré des
22 approvisionnements, parce qu'au bout du compte, là,
23 vous, vous allez devoir établir puis réviser un
24 tarif GNR, de telle sorte que vous satisfassiez les
25 deux (2) obligations qui sont imputées à la Régie,

1 en vertu de ses compétences : approvisionnements
2 suffisants, tarifs justes et raisonnables. Tarifs
3 de GNR juste et raisonnables ça veut dire avoir une
4 connaissance en temps réel de l'évolution des coûts
5 d'acquisition, parce que c'est un pass-on, la
6 fourniture. Donc, il faudrait que ça soit un suivi
7 à intervalles réguliers pour avoir une vision
8 claire de ce qui s'en vient.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[43]** Merci. Juste une question. Je ne veux pas
11 rentrer dans l'étape C avec : qu'est-ce qu'on va
12 faire avec les coûts socialisés? Ça sera discuté
13 là-bas. Par contre, hier, ce qu'on a parlé, c'est
14 de l'optimisation de transactions, des fois, quand
15 les quantités de GNR qu'on pourrait avoir ne
16 rencontrent pas nécessairement la demande de la
17 clientèle.

18 Alors, dans le gaz naturel conventionnel,
19 il y a certaines balises qui sont posées aux fins
20 de faire ces transactions d'optimisation là en
21 matière d'appro. Est-ce que, de votre avis,
22 certaines, je ne sais pas si ça seraient les mêmes
23 balises, mais ce type de balises là pourrait
24 exister afin de mieux gérer le GNR, dans son
25 approvisionnement?

1 R. L'optimisation de transactions en ce qui concerne
2 la disposition de volumes excédentaires par rapport
3 à une demande, en autant qu'on veuille l'existence
4 d'une demande à l'obligation réglementaire là, bien
5 en fait, en pratique, ça pourra se faire s'il y a
6 des distributeurs autour ou d'autres marchés où il
7 y a une obligation de GNR effectivement. Pour
8 l'instant, ce qui pourrait être les occasions
9 d'optimisation qui risquent de se présenter, c'est
10 des petits échanges par rapport aux capacités de
11 transport à contracter.

12 Par exemple, Gazifère a dû contracter une
13 petite quantité de transport en territoire
14 québécois pour faire acheminer, à partir de EBI les
15 approvisionnements pour sa première obligation
16 volumétrique de l'année deux mille vingt, vingt et
17 un (2020-21) en passant par le territoire de
18 l'Ontario, via la franchise de Enbridge qui est son
19 seul fournisseur géographiquement, pour acheminer
20 du GNR sur son territoire.

21 Bon, est-ce que, là, la question s'est
22 posée? Est-ce que, là, Énergir aurait pu céder à
23 Gazifère une partie de sa capacité de transport?
24 Bon.

25 Q. **[44]** Je vais vous arrêter, c'est juste parce que je

1 pense que ce bout-là de Gazifère est confidentiel.

2 R. Ah, bien on est habitué, alors on n'a rien dit.

3 Q. **[45]** Nous sommes à huis clos, je suis pas mal sûre
4 que tout le monde n'est pas dans les mêmes
5 dossiers, mais juste au cas, je vais vous inciter à
6 la plus grande prudence...

7 R. Oui.

8 Q. **[46]** ... avec les propos de Gazifère.

9 R. Oui. Alors, donc, sans parler... je ne me souviens
10 plus de qui on parlait...

11 Q. **[47]** Optimisation des transactions de GNR.

12 R. De quoi? Oui.

13 Q. **[48]** Oui.

14 (10 h 52)

15 R. Donc, s'il y a de l'optimisation de transactions,
16 ça porterait plus sur des capacités de transport,
17 là, dans un avenir prévisible que sur des volumes
18 inutilisés, puis encore, en ce qui concerne des
19 volumes acquis inutilisés, ça serait dans la mesure
20 où vous liez l'obligation de fournir, de distribuer
21 qui est faite en vertu du règlement à l'existence
22 d'une demande, ce dont on n'a pas discuté encore.

23 Q. **[49]** Je vous remercie, ça va être l'ensemble de mes
24 questions. Alors, à moins que vous ayez un
25 réinterrogatoire... Non. Parfait. Alors, ça va

1 mettre fin à la preuve de l'ACEFQ.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Ça met fin à la preuve de l'ACEFQ.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Alors, je vous remercie beaucoup, Monsieur Blain,
6 vous êtes maintenant libéré.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Et là-dessus on va prendre une pause. Il est moins
11 dix, on va revenir à onze heures et cinq (11 h 05)
12 avec la preuve du ROÉÉ. Je vous remercie.

13 SUSPENSION

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour Maître Gertler.

16 PREUVE DU ROÉÉ

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur, Madame les
19 Régisseurs. Donc, nous sommes rendus à la preuve du
20 ROÉÉ et monsieur Finet est installé, notre témoin,
21 il est prêt à être assermenté, Madame la Greffière.

22

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

3

4 JEAN-PIERRE FINET, analyste externe, ayant une
5 place d'affaires au 1250, boulevard Saint-Joseph
6 Est, app. 2, Montréal (Québec).

7

8 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
9 solennelle, dépose et dit :

10

11 INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Q. **[50]** Merci. On fera maintenant, rapidement et
13 rondement, l'adoption de la preuve. Alors, Monsieur
14 Finet, je vous réfère au document suivant, le C-
15 ROÉÉ-0053 qui se trouve à être le rapport ou la
16 preuve à l'étape B qui a été déposé le quatorze
17 (14) novembre deux mille dix-neuf (2019). Et je
18 vous réfère également à votre présentation
19 PowerPoint sous la cote C-ROÉÉ-0067 déposée, puis
20 c'était le cas pour l'autre morceau, je crois
21 aussi, sous pli confidentiel qui est ce matin, la
22 présentation de ce matin. Est-ce que vous les
23 adoptez pour valoir la portion écrite de votre
24 témoignage dans le présent dossier à l'étape B?

25

1 M. JEAN-PIERRE FINET :

2 R. Oui.

3 Q. **[51]** Et est-ce qu'il y a des corrections ou des
4 ajouts à signaler?

5 R. Non.

6 Q. **[52]** Très bien. Alors, je vous invite à nous faire
7 votre présentation avec... en prenant votre temps.

8 R. Oui.

9 Q. **[53]** Merci.

10 R. Merci. Madame la Greffière, si vous pouvez mettre
11 la présentation PowerPoint qui a été déposée ce
12 matin, s'il vous plaît.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Ça serait la C-ROÉÉ-0067... c'est-tu ça? Oui. C-
15 ROÉÉ-0067.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Oui, c'est ça.

18 R. C'est ça. La deuxième page, s'il vous plaît. Oui.
19 Merci. Donc, c'est ça, juste ça va bien aller, ça
20 ne sera pas long. Bien, c'est ça. J'ai divisé la
21 présentation en deux blocs. Premièrement, je
22 pensais que c'était important de revenir sur le
23 double objectif d'Énergir parce que c'est ce double
24 objectif-là qui teinte pas mal l'orientation du
25 dossier.

1 Et ensuite, bien plus précisément, je vais
2 traiter des caractéristiques des contrats de
3 fourniture, donc je vais respecter les balises de
4 l'étape B et je ne verserai pas dans l'étape C avec
5 la... pas trop trop en tout cas, mais il faut qu'on
6 y touche inévitablement.

7 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc, en
8 ce qui a trait aux objectifs d'Énergir, bien le
9 premier, c'est le respect du règlement. Donc, je
10 voulais simplement dire que, non, la responsabilité
11 n'a pas été attribuée à des acteurs en particulier
12 pour l'atteinte des cibles évoquée dans le
13 règlement, mais donc c'est certain que ça se divise
14 entre les distributeurs et les achats directs.

15 (11 h 10)

16 Énergir a dit qu'en ce moment, il y avait seulement
17 un acheteur direct qui représentait environ le un
18 pour cent (1 %) de la cible du... la cible de deux
19 mille vingt (2020) d'environ six cent mille mètres
20 cubes (600 000 m³). Mais, il y en a déjà eu plus
21 que ça auparavant dans le réseau. Je voulais
22 simplement relativiser là, une question de gaz
23 renouvelable dans le réseau.

24 Et on a déposé, un peu plus tôt, un article
25 qui avait paru dans le journal qui disait qu'EBI,

1 Dépôt Rive-Nord, vendait directement aux
2 entreprises industrielles comme Kronos, Kruger et
3 Pratt & Whitney, en deux mille quinze (2015). Donc,
4 on peut se douter que les volumes en achats directs
5 de gaz naturel renouvelable, par le passé, ont déjà
6 été pas mal plus élevés qu'ils le sont en ce
7 moment. Et ce n'est pas impossible que ça revienne,
8 non plus.

9 Les producteurs de gaz naturel renouvelable
10 au Québec vendent, en ce moment aux États-Unis où
11 le marché est très élevé. Et donc, paient des frais
12 de transport aussi, mais ce n'est pas dit
13 qu'éventuellement, ils ne vendront pas sur le
14 marché québécois.

15 Le deuxième objectif, la prochaine étape...
16 la prochaine « slide »... hum... oui, donc celui-
17 là. Le deuxième objectif d'Énergir, c'est la
18 minimisation de l'impact tarifaire.

19 Bien qu'Énergir n'ait pas quantifié cet
20 impact tarifaire présumé-là... Euh... Et, nous, on
21 croyait que c'était important de le relativiser,
22 justement, cet impact tarifaire-là parce qu'on...
23 t'sais, on arrivait, on disait : Never Cry Wolf »,
24 mais on veut justement... là, on voulait voir un
25 peu c'est quoi cette proportion de l'impact

1 tarifaire-là.

2 Donc, ce que j'ai fait, c'est que j'ai
3 repris le tableau, qui est à la page 24 du document
4 B-0183 d'Énergir qui comparait pour la facture
5 énergétique totale d'un client stable, versus un
6 client instable, qui consomme un million de mètres
7 cubes (1 Mm³) annuellement.

8 Et, donc, c'est ça. Et j'ai rajouté deux
9 colonnes là, dans la mesure où... pour évaluer,
10 justement l'impact tarifaire, si on socialisait là
11 l'ensemble du un pour cent (1 %) puis du cinq pour
12 cent (5 %).

13 Et vous voyez, finalement, qu'on est très
14 loin d'affecter la capacité... la position
15 concurrentielle d'Énergir si jamais on socialisait
16 ensemble. Là, c'est pour ça que je... C'est juste
17 pour dire là qu'il faut arrêter de faire peur au
18 monde avec l'impact tarifaire présumé.

19 Il y aurait zéro choc tarifaire, même à
20 cinq pour cent (5 %) d'intégration totale de
21 l'ensemble des coûts du GNR. Moi, je l'ai fait à
22 partir de ce qu'on avait déposé dans le dossier
23 4018 pour regarder l'impact, justement, de
24 l'intégration du GNR dans les coûts évités. Bon, on
25 a vu qu'à peu près, ça représentait, à peu près

1 deux cents du mètre cube (2 ¢/M3), cinq pour cent
2 (5 %) des volumes qui sont en GNR.

3 Donc... puis ça, c'est pour vous dire, en
4 plus là... Puis maître Gertler avait posé des
5 questions aux témoins d'Énergir, au début, en
6 disant : « Bien, écoutez, vous admettez qu'au cours
7 des dix (10) dernières années, le prix de la
8 molécule a diminué drastiquement, donc avec la
9 venue du gaz de schiste.

10 Donc, ça a accru la marge de manoeuvre et
11 la position concurrentielle d'Énergir. La récente
12 décision, aussi, que vous avez rendue dans la cause
13 tarifaire d'Énergir, occasionnait une baisse des
14 tarifs de distribution de quinze pour cent (15 %),
15 en plus. Puis je soupçonne qu'il y en a une autre
16 qui va s'en va s'en venir, aussi, bientôt.

17 Donc... et c'est pour vous dire là, qu'il
18 faut arrêter de regarder là, le présumé impact
19 tarifaire de façon isolée puis regarder ça dans son
20 ensemble là. Dans le contexte global là, Énergir le
21 donne pratiquement, le gaz, ces temps-ci. Il a de
22 la marge là, finalement là, puis on ne mettra pas
23 personne dans la rue avec les volumes là puis les
24 prix qu'on a là, en ce moment.

25 Euh... donc... maintenant, en ce qui a

1 trait aux caractéristiques des contrats de
2 fourniture. Bien, selon nous, l'intérêt public et
3 la saine régulation du monopole dictent qu'on
4 procède exclusivement par appels d'offres. Par
5 appels d'offres, comme ça on est certain qu'on paie
6 un prix qui reflète là le marché, puis on a fait
7 agir la concurrence.

8 Et ce qu'a fait Énergir, récemment, en
9 lançant l'appel d'offres, bien, ça va exactement
10 dans ce sens-là et c'est ce qui aurait dû être
11 fait. Le quinze dollars du gigajoule (15 \$/GJ),
12 c'est une balise arbitraire. C'est le seuil de
13 tolérance pour les achats volontaires, mais ça ne
14 devrait pas dicter la capacité d'Énergir de
15 contracter les différents volumes.


16 Le règlement est sans égard au prix de la
17 molécule du GNR, et le règlement spécifie que ça
18 prend un pour cent (1 %), minimum, en deux mille
19 vingt (2020) et cinq pour cent (5 %), minimum, en
20 deux mille vingt-cinq (2025).

21 (11 h 15)

22 En ce qui a trait à la durée de maintenant, bien,
23 les risques des fournisseurs de GNR ne devraient
24 pas être une considération dans le traitement de la
25 demande d'Énergir. On a vu au début qu'Énergir

1 voulait beaucoup stimuler la demande locale en
2 offrant des longs termes pour justement sécuriser
3 ces productions-là.

4 Et donc, un peu comme nous disait un autre
5 intervenant aussi plus tôt. En principe, plus la
6 durée est longue plus les prix devraient être bas,
7 dépendamment du type de production. Je suis
8 d'accord.

9 Donc, la durée est une variable et aucune
10 durée ne devrait être imposée dans le cadre des
11 appels d'offres. C'est un peu ce qu'on fait aussi à
12 Énergir et c'est pour ça qu'on a eu des offres avec
13  .

14 Et je voulais simplement souligner que
15 Gazifère, pour des raisons de précaution, a opté
16 pour une durée d'un an pour rencontrer sa part de
17 la cible édictée par le règlement.

18 Maintenant, en ce qui a trait aux volumes,
19 Énergir propose de limiter la quantité de GNR
20 pouvant être contractés dans le cadre qu'elle a
21 suggéré à un pour cent (1 %) des volumes totaux.

22 Comme disait le témoin de SÉ-AQLPA hier,
23 les pourcentages du règlement c'est des minima.
24 Donc, je trouve ça un peu désolant, comme dirais
25 Greta Thunberg. La maison est en feu, puis là on

1 arrive avec un pistolet à eau et on s'obstine à
2 savoir si ça va être... Il ne faudrait pas utiliser
3 plus qu'un pistolet à eau.

4 Non. Je pense que c'est criant. C'est un
5 minimum, puis je m'attendrais plutôt à ce
6 qu'Énergir dise : « Bien là, ah non, c'est pas un
7 pour cent (1 %) nous qu'on vise pour deux mille
8 vingt (2020). C'est plus que ça. Et encore plus
9 pour deux mille vingt-cinq (2025). ».

10 D'ailleurs, je vous rappellerai que le
11 précédent règlement visait cinq pour cent (5 %) en
12 deux mille vingt (2020). Donc, on a déjà un peu
13 diminué les ambitions, puis là, on est en train de
14 discuter à savoir comment est-ce qu'on pourrait
15 rencontrer le cinquante pour cent plus un (50 % +
16 1) ou le soixante millions et un mètre cube (60 M +
17 1m3).

18 Donc, faut surtout pas s'arrêter à ça. Faut
19 aller en chercher le plus possible et donc, par
20 rapport à votre question, Madame la Présidente,
21 plus tôt aussi, pour ce qui va dépasser le soixante
22 millions (60 Mm3) et etc. au cours des années à
23 venir, bien non. Faudrait le garder en franchise le
24 plus possible et pas nécessairement livrer ça.

25 Comme je vous dis, ça va dans le même sens.

1 C'est un minimum à atteindre cette cible-là et
2 donc, le plus qu'on dépasse cette cible-là, le
3 mieux c'est dans le fond. Puis moi je pense que nos
4 enfants auraient honte dans vingt (20) ans de voir
5 qu'on a essayé d'en faire le moins possible au
6 moindre prix possible.

7 Maintenant, c'était pas une caractéristique
8 évoquée par la Régie dans sa décision
9 ultérieurement, mais l'origine du GNR en est
10 devenue une caractéristique qui est un peu un
11 enjeu.

12 Donc et comme l'a démontré Énergir dans sa
13 présentation, bien l'importation du GNR est
14 nécessaire pour rencontrer les cibles du
15 gouvernement. On ne pourra pas y arriver sans ça,
16 puis ce n'est pas... Ça ne se fera pas
17 nécessairement au détriment de la production
18 locale.

19 Au contraire, je pense que ça va démontrer
20 l'existence d'un marché qui n'existe pas encore au
21 Québec et ça va peut-être justement faire en sorte
22 qu'on va ramener au bercail des producteurs
23 québécois qui en ce moment vendent aux États-Unis,
24 parce que nonobstant le coût du transport, cette
25 marchandise-là est valorisée davantage aux États-

1 Unis.

2 Donc, il y en a une production québécoise,
3 il y en a une industrie québécoise du GNR et je ne
4 suis pas contre le fait qu'on puisse la développer
5 autant que possible. Encore là, dans le cadre
6 d'appels d'offres.

7 Et donc, c'est ça. Tant qu'à nous, un peu
8 comme le disait le témoin d'Énergir, Mathieu
9 Johnson, l'importation de GNR va créer un marché,
10 puis un signal de prix qui va justement démontrer
11 un marché qui est sain.

12 Et donc, il va y avoir de la disponibilité
13 de la fourniture québécoise, puis il va peut-être
14 avoir... Donc justement, les projets les plus
15 coûteux ne se qualifieront peut-être pas justement
16 dans cette perspective-là.

17 Et enfin, donc limiter les achats de GNR
18 produits au Québec pourrait soulever des enjeux
19 aussi à l'égard des règles en matière d'échange
20 commercial canadien et nord-américain.

21 Il y a des traités de libre-échange
22 interprovinciaux et nord-américains et faudrait que
23 ça se fasse dans les règles de l'art. Je veux dire,
24 nos producteurs vendent aux américains et les
25 producteurs d'un peu partout pourraient vendre ici

1 aussi.

2 L'important c'est d'avoir un marché et de
3 stimuler cette filière-là justement en démontrant
4 que voici, vous avez un avantage concurrentiel ici
5 en n'ayant pas à transporter votre marchandise et
6 vous pourriez bénéficier aussi de ce marché-là.
7 Donc, moi, je trouve que c'est sain. Et ce qui
8 conclut ma présentation.

9 (11 h 20)

10 Q. **[54]** Merci, Monsieur Finet. Alors, monsieur Finet
11 serait disponible pour contre-interrogatoire.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie. Maître Sicard, est-ce que vous
14 avez des questions?

15 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

16 Oui. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.

17 Q. **[55]** À la page 7 de votre présentation, Monsieur
18 Finet, je veux juste une petite clarification. Le
19 dernier, vous avez dit « socialisation, des volumes
20 dépassant les cibles devraient être livrés en
21 franchise ». Pouvez-vous juste m'expliquer ce que
22 vous voulez dire? Parce que je...

23 R. Autrement dit, comme un peu mentionné à madame la
24 présidente plus tôt, pour ce qui dépasserait la
25 cible de un million... de un pour cent (1 %),

1 plutôt que de le revendre sur les marchés
2 limitrophes comme si c'était de l'excédent, il
3 faudrait idéalement que ça déplace du gaz de
4 schiste qu'on vend. Qu'il y ait des acheteurs
5 volontaires ou non dans le marché québécois, il
6 faudrait l'intégrer autant que possible et changer
7 le mixte.

8 Q. **[56]** O.K. Donc, selon vous, s'il n'y a pas
9 d'acheteurs volontaires, ça doit être socialisé au
10 Québec quel que soit le volume qu'on a acheté de
11 GNR?

12 R. Oui.

13 Q. **[57]** C'est ça que je dois comprendre?

14 R. Oui.

15 Q. **[58]** Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Sicard. Maître Hamelin, pas de
18 questions. Maître Therriault, pas de questions non
19 plus. Maître Neuman s'en vient.

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et
22 Monsieur les régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-
23 AQLPA-GIRAM.

24 Q. **[59]** En fait j'ai une seule question. En fait parce
25 que je suis enthousiasmé par la présentation de

1 monsieur Finet pour le ROEÉ. Je suis vraiment très,
2 très, très heureux de cette présentation. Et il me
3 semble avoir constaté une certaine évolution de la
4 pensée du ROEÉ ou de la pensée de l'analyste du
5 ROEÉ, monsieur Finet, puisque j'avais entendu
6 d'autres présentations qui avaient été faites aux
7 audiences antérieures du présent dossier, également
8 dans celui de Gazifère, que je ne vais pas décrire
9 parce qu'il est confidentiel pour l'instant.

10 Est-ce qu'il y a quelque chose que vous
11 pourriez nous dire pour commenter le contexte de
12 cette évolution plus enthousiaste en faveur du GNR
13 que je constate aujourd'hui, qu'on constate
14 aujourd'hui dans votre présentation?

15 R. Premièrement, on n'intervient pas dans les causes
16 de Gazifère, le ROEÉ, normalement.

17 Q. **[60]** Excusez-moi! J'ai dû me mélanger.

18 R. Ce n'est pas un problème. Notre position est la
19 même depuis le début. C'est-à-dire que les membres
20 du ROEÉ en général sont plus favorables à
21 l'électrification qu'au gaz naturel, surtout dans
22 la mesure où c'est du gaz de schiste. Mais dans la
23 mesure où il y a un règlement qui édicte des
24 quantités puis que... bon, de gaz naturel
25 renouvelable, nous, on préfère le gaz naturel

1 renouvelable au gaz de schiste de toute façon. À
2 choisir entre deux maux, on préfère le moindre.

3 Non, nos objections dans la partie
4 précédente, entre autres sur les contrats de
5 Warwick, c'était que ça n'était pas fait dans les
6 règles de l'art dans la mesure où c'était négocié
7 de gré à gré et on ne pouvait pas vraiment savoir
8 si c'était bon pour la clientèle, si c'était un
9 prix juste et raisonnable finalement. Et, nous, on
10 voyait qu'il y avait beaucoup de marge justement
11 dans ce prix-là et que c'était... ça aurait dû
12 faire l'objet d'un appel d'offres finalement. Donc
13 c'est ça.

14 Q. **[61]** Écoutez alors, je vous relance sur l'aspect
15 gré à gré que vous venez de mentionner.

16 R. Oui.

17 (11 h 25)

18 Q. **[62]** Le fait de contracter de gré à gré dans le
19 cadre de certaines orientations qui sont notamment
20 celles exprimées dans la présente audience, qui
21 seront exprimées peut-être dans la décision de la
22 Régie, mais le fait de négocier des contrats de gré
23 à gré ne permet-il pas plus facilement, parce que
24 vous avez mentionné les ententes commerciales...
25 les ententes commerciales qui pourraient empêcher

1 de privilégier formellement l'achat au Québec. Mais
2 le fait de conclure des ententes de gré à gré,
3 n'offrirait-il pas plus de souplesse que de
4 procéder par appels d'offres pour essayer, dans la
5 mesure où on peut le faire, essayer de privilégier
6 des approvisionnements québécois?

7 R. Premièrement, je dirais : À quel prix, les ententes
8 de gré à gré? Moi, je pense qu'on a payé trop cher
9 pour Warwick, de un.

10 De deux, ça n'appartient pas nécessairement
11 à Énergir de développer l'industrie québécoise,
12 mais c'est bien au Gouvernement, avec ses
13 programmes, entre autres, le PTOM... et caetera, je
14 ne sais pas trop quoi là.

15 Et donc, c'est ça. Moi, je n'ai rien contre
16 qu'on développe une filière québécoise. D'ailleurs,
17 il y en a déjà une qui existe, qu'on appelle les
18 LET là, les « lieux d'enfouissement technique »,
19 ça, qui fleurissent déjà et qui sont très actifs,
20 et qui vendent leurs productions depuis longtemps,
21 donc, non.

22 Et comme pour l'électricité, quand le
23 Gouvernement a forcé Hydro-Québec à acheter de
24 l'électricité éolienne, Hydro-Québec a procédé par
25 appels d'offres puis ensuite, c'est ça, a intégré

1 les coûts.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Je vous remercie beaucoup. Merci.

4 R. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Neuman. Maître Thibodeau.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui. Ça va être court. La présentation a été

9 courte, donc je vais faire la même chose.

10 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

11 Q. **[63]** Je veux être certain de bien comprendre. Est-
12 ce que je comprends, avec ce que vous nous dites ce
13 matin, que vous approuvez ou que vous êtes d'accord
14 avec la proposition d'Énergir?

15 R. Bien... non, je trouve que ce n'est pas assez
16 ambitieux, de un. Puis de limiter à quinze dollars
17 le gigajoule (15 \$/GJ) aussi, c'est de se... Il n'y
18 aurait pas de s'« autopeluredebananiser », mais
19 c'est de limiter, aussi, justement, l'intégration
20 d'un maximum de GNR.

21 Moi, je crois que dans la mesure où vous
22 faites un appel d'offres et que vous avez un prix
23 qui reflète le marché, allez-y, dépassez les
24 objectifs le plus possible. C'est un objectif,
25 c'est là, c'est fait pour être... Une cible, c'est

1 fait pour être dépassée par pour être timidement
2 atteinte.

3 Donc, je pense que, de un, vous avez de la
4 marge, énormément, en terme de prix, même si vous
5 deviez socialiser l'ensemble des coûts là, on en
6 reparlera à l'Étape C là, mais ça ne serait pas une
7 cassure là, même si...

8 Donc, on avait des cibles plus ambitieuses
9 avec un prix, même plus élevé, il n'y a pas
10 personne qui va manifester demain matin à cause de
11 ça là, au contraire.

12 Q. **[64]** O.K. Puis est-ce que je résume, en disant...

13 Donc, je vous écoute puis vous n'êtes pas
14 nécessairement contre la proposition, mais vous
15 seriez en faveur d'élargir les critères, ou les
16 paramètres là, pour permettre d'avoir plus de GNR
17 que ce qui est proposé par Énergir?

18 R. Bien, c'est-à-dire, il ne devrait pas... Il n'y en
19 avait pas de paramètre de pris quand il est venu le
20 temps de contracter un bloc d'énergie éolienne là.
21 Les premières soumissions qui sont sorties, elles
22 étaient à quinze point quelques cents (15 ¢), ou je
23 ne m'en rappelle pas trop...

24 Q. **[65]** Hum, hum.

25 R. ... puis ça a diminué dans le temps, puis tout ça.

1 Dans la mesure où vous faites un appel d'offres
2 puis que vous avez les prix qui sont reflétés dans
3 le marché puis que vous atteignez et voire dépassez
4 les cibles, je ne vois pas en quoi... Surtout dans
5 la mesure où on voit que l'impact tarifaire est
6 ridiculement faible. Moi, je pense que c'est de...
7 Comme disent les Français : « De trébucher dans les
8 motifs de la moquette. »

9 Q. [66] Parfait, ça termine bien.

10 R. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. Maître Bellemare?

13 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

14 Q. [67] Donc, si on revient sur le... Alexandre
15 Bellemare, pour la Régie, pardon. Si on revient sur
16 ce quinze dollars du gigajoule (15 \$/GJ), vous avez
17 mentionné que c'est une balise arbitraire qui ne
18 devrait pas empêcher de contracter.

19 Puis je comprends bien la réponse que vous
20 avez donnée à maître Thibodeau, mais plus
21 concrètement, selon vous, est-ce que cette
22 caractéristique-là devrait être remplacée par un
23 prix maximum? Un coût moyen plus élevé? Ou pas de
24 caractéristique quant au prix?

25 R. Je sait que FortisBC a un prix maximum. J'ai

1 regardé ça, tout ça. Puis, peut-être qu'eux, ont un
2 mandat : « Je vais développer l'industrie locale. »
3 Je ne le sais pas, mais non.

4 Moi, dans la mesure où le prix reflète le
5 prix du marché puis que c'est suite à un appel
6 d'offres, ce n'est pas une considération dans le
7 règlement, du tout là, la question du prix. La
8 question, d'abord et avant tout, c'est les volumes.
9 Et donc, c'est sûr, il n'y a pas personne...

10 (11 h 30)

11 Puis je reviens encore avec l'exemple de
12 l'électricité. Quand il est venu le temps de lancer
13 des appels d'offres pour de l'énergie éolienne, la
14 Régie n'a pas dit à Hydro : « Bien, là, vous ne
15 ferez rien en haut de treize cents (13 ¢). » Non...
16 non ils ont pris les prix des appels d'offres, puis
17 Hydro-Québec a soumis ces contrats
18 d'approvisionnement-là, que la Régie a adoptés dans
19 la mesure où il y avait un décret qui l'exigeait.
20 Donc, il ne devrait pas y avoir de balises de prix
21 nécessairement.

22 Q. [68] Et si un appel d'offres en bonne et due forme
23 constituait les caractéristiques des contrats, est-
24 ce que ce serait une bonne alternative?

25 R. Je ne comprends pas votre question.

1 Q. **[69]** Bien, un appel d'offres fait en bonne et due
2 forme...

3 R. Oui.

4 Q. **[70]** Le prix supérieur devient la borne maximum
5 également pour les durées, puis pour les volumes.

6 R. Je ne suis pas sûr de vous comprendre. « Borne
7 maximum »? Je veux dire dans la mesure où ils font
8 un appel d'offres et puis, bon, ils ont différentes
9 soumissions à différents prix et bien, comme dans
10 tout appel d'offres, Énergir n'est pas tenue
11 d'accepter une ni aucune des propositions.

12 Celle qui serait à soixante mille piastres
13 du gigajoule (60 000 \$/GJ), on n'est pas obligés de
14 l'accepter non plus. Mais dans la mesure où c'est
15 des prix qui sont relativement raisonnables et que,
16 par surcroît, il n'y a à peu près aucune incidence
17 tarifaire, puis que cette incidence tarifaire là
18 soit diminuée par les achats volontaire, bien là,
19 comme je vous dis, on se crée des problèmes où il
20 n'y en n'a pas là.

21 Q. **[71]** D'accord. Concernant le biogaz qui est
22 transité par le réseau dédié de Saint-Jérôme
23 Sainte-Sophie, si la Régie de l'énergie viendrait à
24 conclure que c'est du GNR aux fins du règlement,
25 est-ce que pour le ROÉÉ ce serait de

1 l'écoblanchiment?

2 R. Dans la mesure où ça remplace du gaz de schiste,
3 puis dans la mesure où ce biogaz-là a les même
4 propriétés que le GNR, moi je ne vois pas le
5 scandale. Ça serait acceptable tant qu'à moi.

6 Q. **[72]** O.K. En ce qui a trait à la distribution et à
7 la commercialisation du GNR, le ROEÉ est d'avis que
8 le principe du pollueur-payeur devrait primer sur
9 les inquiétudes d'Énergir. Le ROEÉ est d'avis d'une
10 part qu'Énergir n'a pas la responsabilité de
11 commercialiser la molécule de GNR sur le réseau
12 pour atteindre les cibles du règlement, mais plutôt
13 de la distribuer. Selon vous, étant donné
14 qu'Énergir a une situation de monopole dans sa
15 franchise...

16 R. Excusez-moi. Est-ce que vous pouvez juste donner
17 les références pour ce que vous lisez?

18 Q. **[73]** Oui. Pardon. La pièce C-ROEÉ-0053.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 O.K. La preuve en date du onze (11)... Du quatorze
21 (14) novembre deux mille dix-neuf (2019). C'est ça?

22 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

23 Oui. C'est ça. Aux pages 11 et 12.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 O.K. Est-ce qu'on pourrait peut-être l'afficher

1 pour monsieur Finet?

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Ça s'en vient.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Parfait. Merci beaucoup.

6 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

7 Q. **[74]** Pages 11 et 12.

8 Mme LA GREFFIÈRE :

9 Je ne sais pas où je suis.

10 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

11 Q. **[75]** C'est qu'il y a une différence entre les pages
12 PDF et les pages du document. Donc, pensez-vous que
13 ça fait partie des obligations du Distributeur
14 étant donné sa situation de monopole en franchise
15 d'offrir du GNR?

16 (11 h 35)

17 R. Premièrement, cet aspect-là va plus dans le côté de
18 l'aspect C, la socialisation et tout ça. C'est pour
19 ça que j'en n'ai pas parlé. Je me suis rendu compte
20 que je débordais un petit peu débordé dans l'aspect
21 C. Mais dans la mesure où si tous les... S'il y
22 avait de l'achat direct qui comblerait ce qui est
23 le minimum demandé par le règlement, ça ne serait
24 pas ultra nécessaire, mais ce serait souhaitable de
25 toute façon là qu'Énergir puisse l'offrir de toute

1 façon et remplacer du GNR... du gaz de schiste le
2 plus possible là, mais c'est pas... au vu du
3 règlement et de la cible du règlement.

4 Ce que je disais, c'est que si
5 théoriquement tous ces achats-là se faisaient par
6 des achats directs, bien Énergir ne serait pas
7 tenue là absolument de contribuer, mais c'était
8 quand même une bonne chose.

9 Q. [76] Donc, selon votre réponse, si le Distributeur
10 n'était pas dans l'obligation d'acquérir la
11 fourniture de GNR, mais de seulement le livrer à
12 des acheteurs qui seraient en achat direct, est-ce
13 que ça voudrait dire que la responsabilité du
14 Distributeur serait uniquement de réserver une
15 capacité de transport à la hauteur du pourcentage
16 prévu au règlement?

17 R. En théorie, oui.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Excusez-moi. Excusez-moi. On va laisser monsieur
20 Finet répondre parce que ça va peut-être éclairer
21 ou aider le tribunal. Mais évidemment, là on est
22 rendu dans des sujets que je vais traiter en
23 argumentation pas mal.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui. Bien, il y a l'aspect juridique, c'était juste

1 pour mieux comprendre la position...

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Hum, hum.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 ... par rapport à peut-être l'obligation de
6 desservir une certaine clientèle ou enfin à une
7 clientèle qui désire un certain produit.

8 Q. [77] Puis c'est quoi les obligations du
9 Distributeur dans cette situation-là?

10 R. C'est-à-dire au lieu du règlement strictement, si
11 Énergir voulait dire... voulait en faire le moins
12 possible, il pourrait dire « bien, écoutez, moi,
13 les achats directs représentent déjà le soixante
14 millions de mètres cubes (60 Mm3), moi, le
15 règlement me force à le livrer, donc je vais le
16 livrer et c'est tout. Je considère que j'ai atteint
17 la cible du règlement. »

18 Mais non. Moi, je pense que c'est... à
19 l'idéal, oui, c'est mieux de faire dire son
20 portefeuille le plus possible.

21 Q. [78] D'accord. Je n'ai pas d'autres questions.

22 R. Merci.

23 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [79] Alors, je veux juste bien voir si je résume

1 correctement. On ne devrait pas limiter la durée.

2 On ne devrait pas limiter le prix parce que ça
3 devrait être l'appel d'offres.

4 R. Oui.

5 Q. **[80]** Et puis il ne faut pas regarder non plus... en
6 fait, il faudrait avoir le plus de volume possible.

7 R. Oui.

8 Q. **[81]** Alors, dans le fond, ce que vous suggérer,
9 c'est que Énergir fasse un appel d'offres et que la
10 Régie approuve dans l'ensemble toutes les offres
11 qui seraient faites, en fait. Ça donnerait toute
12 latitude à Énergir pour approuver l'ensemble des
13 offres qui serait dans la... qui serait dans
14 l'appel d'offres.

15 R. Dans la mesure où il n'y a pas d'offres qui sont
16 déraisonnables, oui. Alors, je pense qu'il faut
17 regarder la cible comme étant un minimum.

18 Q. **[82]** Je comprends, c'est parce que vous me dites
19 « il n'y a pas de prix » puis il y a l'appel
20 d'offres.

21 R. Oui.

22 Q. **[83]** Mais, vous me dites « on ne devrait pas mettre
23 de balises quant au prix, mais Warwick est trop
24 élevé. » Alors, j'essaie de voir elle est... quand
25 est-ce qu'on frappe la ligne où c'est trop élevé.

1 R. Quand c'est déraisonnable.

2 Q. **[84]** Alors, je n'ai pas de caractéristique, ce
3 serait laissé à la discrétion d'Énergir. C'est ce
4 que...

5 R. Oui.

6 Q. **[85]** La Régie ne devrait pas mettre de
7 caractéristiques et on devrait laisser à la
8 discrétion d'Énergir ce qui est raisonnable ou pas.

9 R. Oui.

10 Q. **[86]** Mais, vous vous rendez compte qu'Énergir
11 trouvait que Warwick était raisonnable, même si,
12 vous, vous pensiez qu'il ne l'était pas.

13 R. Oui. Bien là on pourra s'opposer dans ce cas-là
14 comme on l'a fait pour dire « écoutez, Warwick,
15 normalement ça devrait être moins cher que ça. »

16 Q. **[87]** Mais, si les caractéristiques, c'est parce que
17 c'est ça qu'on fait aujourd'hui, l'étape B. Si la
18 décision est que les caractéristiques, c'est que
19 Énergir fait ce qu'il croit raisonnable...

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[88]** ... vous ne pourriez pas vous opposer.

22 R. C'est-à-dire, oui.

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 C'est-à-dire... Oui. Excusez-moi, Madame la
25 Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bien, il n'y aurait pas de dossier.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Évidemment...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Oui.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 ... j'interviens de manière très... avec respect.

9 Mais, juste que... dans la mesure où que c'est
10 raisonnable, ne veut pas dire que la Régie n'est
11 pas impliquée. C'est à vous que ça revient et non
12 pas nécessairement à Énergir.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je comprends, mais ce que je veux dire, c'est que
15 ça rentrerait dans les caractéristiques, on le
16 saurait lors du rapport annuel.

17 M. JEAN-PIERRE FINET :

18 Madame la Présidente, si je peux me...

19 Q. [89] Je veux juste voir, dans la vraie vie là...

20 R. Oui.

21 Q. [90] ... comment ça s'insère. Mais, c'est votre
22 position, je veux juste voir et la comprendre.

23 R. Sauf qu'en mettant des choses en perspective,
24 j'aurais été très curieux de voir quelle aurait été
25 la proposition de Warwick dans le cas d'un appel

1 d'offres concurrentiel. Là c'était de gré à gré,
2 puis il y avait de la marge de manoeuvre. Énergir
3 s'est assise avec eux et ils ont dit « Voici, on
4 connaît ça » et caetera, et caetera. Puis bon,
5 quand on analyse les chiffres puis quand on
6 regarde... on a regardé ce qui retournait au
7 producteur versus ce qui retournait au promoteur
8 puis et cetera, donc, on voit qu'il y a beaucoup de
9 marge, finalement, qui n'aurait peut-être pas eu...
10 été là dans le cadre d'un appel d'offres.

11 (11 h 40)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie.

14 R. Merci beaucoup.

15 Q. [91] Avez-vous un réinterrogatoire, maître Gertler?

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Non.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait, je vous remercie beaucoup. Alors, ça va
20 mettre fin à la preuve du ROEÉ, je vous remercie
21 beaucoup, monsieur Finet.

22 R. Merci beaucoup.

23 LA PRÉSIDENTE:

24 Vous êtes maintenant libéré. Il est midi moins
25 vingt (11 h 40). Par contre, les preuves de l'ACIG

1 et de la FCEI, c'est les deux preuves qu'il nous
2 reste à passer aujourd'hui, sont... à moins que
3 vous me disiez le contraire, de manière publique,
4 donc, de toute façon avant qu'on change le système
5 de passer de huis clos à public, je pense qu'on
6 prendrait la pause lunch tout de suite et on
7 recommencerait à une heure (13 h 00) à ce moment-
8 là, avec l'ACIG. Ça vous... je vois, c'est parce
9 que je vois maître Hamelin qui se...

10 Me PAULE HAMELIN :

11 Alors, on sera prêts après le lunch. Je voulais
12 juste m'excuser auprès de la formation et mes
13 collègues ont est arrivés un peu, cinq (5) minutes
14 en... on était dans une des petites salles et on
15 n'a pas vu l'heure passer, alors, je veux juste
16 m'excuser, mon collègue était déjà avec son témoin,
17 alors d'habitude, ce n'est pas quelque chose qu'on
18 fait, alors c'est ça. Alors on s'excuse.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je vous remercie beaucoup. Merci beaucoup monsieur
21 Gertler, maître Thibodeau?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Simplement une question de planification. Demain,
24 en fait, qu'est-ce qui est envisagé par la Régie en
25 termes d'horaire? Je comprends qu'il y a la

1 preuve...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Du GRAME.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Du GRAME.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 À huis clos.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Exactement.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Par la suite, ça va être votre argumentation.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Et qui va prendre une partie de la journée et par

16 la suite, ça va être l'argumentation du ROEÉ. On va

17 arrêter ça là et on recommence lundi, à moins qu'un

18 autre procureur, maître Neuman, je ne sais pas si

19 vous préféreriez passer vendredi ou lundi, là, quand

20 on a discuté de ça, c'était... je ne sais pas si

21 vous étiez présent, mais sinon, tous les autres

22 passeraient lundi.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 C'est ça et de notre...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Et votre réplique serait lundi.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Et de notre côté, je comprends que ça serait... non
5 pas après, je crois que le calendrier prévoyait
6 après le lunch, mais je comprends que ça serait
7 après la pause, je suppose?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui, il y aurait la preuve du GRAME, il y aurait
10 une pause...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 O.K.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Mais on serait en huis clos toute la journée
15 puisque vous avez demandé que l'argumentation soit
16 à huis clos.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Parfait.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Maître Neuman?

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Oui, Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM.

23 Simplement pour dire que je suis au courant de la
24 discussion qui a eu lieu et effectivement, lundi,
25 ça nous conviendrait.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Alors, c'est ça. Alors, demain matin, ça
3 va être la preuve du GRAME, il y aura une pause,
4 votre argumentation, l'argumentation du ROEÉ, on
5 suspend jusqu'à lundi où les autres intervenants
6 feront leur argumentation, suivie de votre
7 réplique.

8 Dépendamment du temps qu'on aura, on vous
9 laissera une pause, là, pour répliquer plus ou
10 moins longue, là, ça va dépendre où on en sera.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Parfait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci.

15

16 FIN DE LA PARTIE EN HUIS CLOS POUR LA JOURNÉE.

17

18

1

2 SERMENT D'OFFICE :

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

9

10 ET J'AI SIGNE:

11

12

13

Sténographe officiel. 200569-7