

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE RELATIVE AU DOSSIER GÉNÉRIQUE  
PORTANT SUR L'ALLOCATION DES COÛTS ET  
LA STRUCTURE TARIFAIRE D'ÉNERGIE

DOSSIER : R-3867-2013 Phase 2B -Volet 2

RÉGISSEURS : Mme FRANÇOISE GAGNON, présidente  
Me SIMON TURMEL  
M. FRANÇOIS ÉMOND

AUDIENCE DU 5 AVRIL 2022  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 11

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL  
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

Me VINCENT LOCAS  
avocat d'Énergir, s.e.c.

INTERVENANTS :

Me PAULE HAMELIN  
avocate de l'Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me GAËLLE OBADIA  
avocate de la Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (FCEI);

Me FRANKLIN S. GERTLER  
avocat du Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ).

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR	
JEAN-SÉBASTIEN DOYON	
CATHERINE SIMARD	
SYLVAIN TREMBLAY	
INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS	13
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	28
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	63
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	70
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	85
PREUVE DE LA FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	92
INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA	93
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	107
PREUVE DU ROÉÉ	
BERTRAND SCHEPPER	
INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	118

PREUVE PAR L'ACIG	125
NAZIM SEBAA	
SERGE LAFLAMME	
YVES SÉGUIN	
ANTHONY VACHON	
INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	129
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS	185
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	188

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (ACIG)	Revoir les chiffres au soutien de la preuve de l'ACIG et informer la Régie de toute modification qui découlerait de ces vérifications (demandé par la Régie)	203
------------	--	-----

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce cinquième  
2 (5e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du cinq (5) avril  
8 deux mille vingt-deux (2022) par visioconférence.  
9 Dossier R-3867-2013 Phase 2B Volet 2 : Demande  
10 relative au dossier générique portant sur  
11 l'allocation des coûts et la structure tarifaire  
12 d'Énergir.

13 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont madame  
14 Françoise Gagnon, présidente de la formation, de  
15 même que maître Simon Turmel et monsieur François  
16 Émond.

17 L'avocate de la Régie est maître Amélie Cardinal.  
18 La requérante est Énergir représentée par maître  
19 Vincent Locas.

20 Les intervenants qui participent à la présente  
21 audience sont :

22 Association des consommateurs industriels de gaz  
23 représentée par maître Paule Hamelin;

24 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
25 représentée par maître Gaëlle Obadia;

1 Regroupement des organismes environnementaux en  
2 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler.

3 Nous demandons aux participants de bien  
4 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
5 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
6 Merci.

7 DISCUSSION HORS DOSSIER

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bonjour à tous. Je remercie notre greffière madame  
10 Lebuis. Et je salue monsieur Morin qui agira en  
11 tant que sténographe pour la journée. Il me fait  
12 plaisir au nom de mes collègues et du mien de vous  
13 souhaiter la bienvenue à cette audience relative au  
14 volet 2 de la Phase 2B du dossier 3867-2013  
15 d'Énergir.

16 En plus des régisseurs, l'équipe de la  
17 Régie est composée des personnes suivantes : madame  
18 Odette Alarie qui agit à titre de chargée de projet  
19 et spécialiste; l'avocate maître Amélie Cardinal;  
20 et les spécialistes, madame Patricia Dépot,  
21 messieurs Alexandre Fontaine, Cyril Michaud et  
22 Jean-François Mondou.

23 Permettez-moi de procéder aux consignes  
24 d'usage qui ont généralement cours à la Régie.  
25 L'horaire de l'audience est de neuf heures (9 h) à

1 plus ou moins quinze heures (15 h) avec une pause  
2 en matinée et pour le dîner. En ce qui a trait à la  
3 procédure relative à l'audience virtuelle, la Régie  
4 souligne que, dans sa lettre de planification de  
5 l'audience du vingt-neuf (29) mars dernier, elle a  
6 joint les liens hypertexte menant aux consignes à  
7 respecter en vue d'une participation adéquate dans  
8 le cadre d'une audience par visioconférence.

9 Nous demandons à ce que tous les micros  
10 demeurent fermés, sauf lorsque l'un ou l'autre  
11 d'entre vous souhaitez intervenir. Sachez que  
12 madame Lebus peut en tout temps fermer tous les  
13 micros. Nous demandons que seules les caméras des  
14 témoins et de leurs avocats demeurent ouvertes  
15 pendant la présentation de leur preuve. Cette  
16 demande vise à la fois les avocats qui contre-  
17 interrogent et les avocats des témoins pendant le  
18 contre-interrogatoire.

19 L'audience est enregistrée et sera diffusée  
20 en direct sur YouTube. Les notes sténographiques  
21 seront déposées sur le site Internet de la Régie  
22 dans les meilleurs délais. Tout comme pour les  
23 audiences en personne à la Régie, il est interdit  
24 de filmer, de prendre des captures d'écran ou  
25 encore d'en enregistrer le contenu audio.



1                   Par ailleurs, si vous éprouvez un problème  
2 technique majeur, comme une perte de connexion,  
3 vous pouvez communiquer avec notre greffière à  
4 l'aide de la fonction « clavardage » que vous  
5 trouverez dans le haut de l'écran ou par courriel à  
6 l'adresse suivante [johanne.lebuis@regie-](mailto:johanne.lebuis@regie-energie.qc.ca)  
7 [energie.qc.ca](mailto:johanne.lebuis@regie-energie.qc.ca) afin que nous puissions agir en  
8 conséquence.

9                   De plus, il est important pour les fins des  
10 notes sténographiques de respecter certaines  
11 consignes, telles que parler fort et lentement et  
12 ne parler qu'un à la fois. Un dernier point à  
13 souligner. Si l'un d'entre nous disparaît de  
14 l'écran ou encore regarde ailleurs pendant un  
15 témoignage, soyez assuré que ce n'est pas par  
16 manque d'intérêt, mais bien parce que nous devons  
17 prendre ou consulter un document ou tout simplement  
18 prendre des notes en cours d'audience.

19                   Maintenant quant au déroulement de  
20 l'audience. La semaine dernière, la Régie vous a  
21 fait parvenir le calendrier de l'audience, lequel a  
22 été établi en fonction de votre planification  
23 d'audience. Nous vous demandons de respecter le  
24 temps que vous avez demandé pour la présentation de  
25 votre preuve, les contre-interrogatoires et votre

1 argumentation.

2 La Régie rappelle qu'elle a pris  
3 connaissance de la preuve écrite de tous les  
4 participants. Nous avons tout lu, questionné les  
5 participants et procédé à des échanges entre nous.  
6 C'est pourquoi nous vous invitons donc à concentrer  
7 vos présentations sur les éléments les plus  
8 pertinents. Enfin, nous demandons de faire preuve  
9 de flexibilité pour tenir compte des imprévus qui  
10 pourraient survenir dans le cadre de cette  
11 audience. La Régie a pris connaissance de la  
12 correspondance déposée hier par l'ACIG qui demande  
13 de présenter sa preuve en dernier. Je comprends que  
14 les autres intervenants sont d'accord. La Régie  
15 accepte que l'ACIG présente sa preuve en dernier et  
16 en tiendra compte dans le calendrier.

17 Ceci étant dit, à moins que vous ayez des  
18 remarques préliminaires, nous sommes prêts à  
19 entendre la preuve d'Énergir présentée par un panel  
20 composé de madame Christine (sic) Simard, messieurs  
21 Jean-Sébastien Doyon et Sylvain Tremblay. Alors à  
22 vous la parole, Maître Locas.

23

24 PREUVE D'ÉNERGIR

25

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Oui. Bonjour, Madame la Présidente; Messieurs les  
3 Régisseurs, bonjour. Vincent Locas pour la  
4 demanderesse Énergir, S.E.C. Bien heureux d'être  
5 parmi vous encore une fois virtuellement  
6 aujourd'hui pour entamer avec l'ensemble des  
7 participants l'audience portant sur le volet 2 de  
8 la Phase 2B du dossier communément appelé la vision  
9 tarifaire. Il faut faire attention aux chiffres et  
10 aux lettres dans ce dossier-là pour pas s'y perdre.  
11 Mais on est rendu déjà au volet 2.

12 Peut-être des petites questions  
13 d'intendance tout simplement pour s'assurer qu'on  
14 soit tous au même niveau. Hier en fin de journée,  
15 Énergir a déposé une série de documents  
16 complémentaires. Premièrement, la présentation  
17 PowerPoint qui sera utilisée par son panel;  
18 également une version révisée des réponses aux  
19 demandes de renseignements de l'ACIG, la pièce Gaz  
20 Métro-12, Document 16, nouvelle cote Régie qui est  
21 la B-0705, en fait pour corriger un mot bien précis  
22 à la question 2.1. Et on a déposé également la  
23 liste révisée des pièces et l'affidavit de madame  
24 Catherine Simard qui fera partie du panel qui  
25 suivra à l'instant.

1                   Donc, effectivement, pas de questions  
2 préliminaires additionnelles à ce que je viens de  
3 vous mentionner, Madame la Présidente. Donc, on  
4 pourra aller dès maintenant sans plus tarder avec  
5 le panel numéro 1, en fait le seul panel d'Énergir  
6 pour l'audience composé de monsieur Jean-Sébastien  
7 Doyon, madame Catherine Simard, monsieur Sylvain  
8 Tremblay. À noter que monsieur Tremblay n'est pas  
9 physiquement présent avec le reste de l'équipe  
10 d'Énergir en ce moment. Donc, il est avec un pont  
11 téléphonique en communication avec les deux autres  
12 témoins. Donc, il va peut-être y avoir un petit  
13 délai. Mais ça fait déjà deux ans. Donc, on a de la  
14 pratique. On sait comment s'y prendre. Mais ça  
15 risque de peut-être causer un peu plus de temps  
16 qu'à la normale pour avoir les échanges entre les  
17 témoins. Mais de toute manière, habituellement,  
18 vous ne les entendez pas parler autrement  
19 lorsqu'ils échangent entre eux. Donc, ça devrait  
20 être inaperçu pour vous. Donc, je laisserais donc  
21 madame la greffière assermenter les témoins.

22

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce cinquième  
2 (5e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

3

4 JEAN-SÉBASTIEN DOYON, conseiller principal  
5 Tarification, ayant une place d'affaires au 1717,  
6 rue du Havre, Montréal (Québec);

7

8 CATHERINE SIMARD, directrice Tarification, ayant  
9 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
10 Montréal (Québec);

11

12 SYLVAIN TREMBLAY, chargé principal  
13 Approvisionnement gazier, ayant une place  
14 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
15 (Québec);

16

17 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
18 solennelle, déposent et disent :

19

20 INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

21 Merci à vous, Madame la Greffière. Donc, les  
22 témoins débiteront avec une présentation. Ils  
23 seront, par la suite, disponibles pour répondre aux  
24 questions de la Régie et des intervenants, le cas  
25 échéant.

1                   Comme je le mentionnais, la présentation  
2 qui sera utilisée porte la cote B-0704, Gaz Métro-  
3 5, document 23, qui a été déposée, hier, en fin  
4 d'après-midi. Donc, je laisse les témoins aller de  
5 l'avant avec leurs présentations.

6 Mme CATHERINE SIMARD :

7 Donc, bonjour à tous...

8 Me PAULE HAMELIN :

9 Je m'excuse, Madame Simard, je vous interromps déjà  
10 avant même que vous commenciez.

11                   Bonjour, Paule Hamelin, pour l'ACIG. Je me  
12 demandais si c'est juste moi, mais compte tenu...

13                   Est-ce que c'est possible d'avoir les  
14 caméras, également, Madame la Présidente, des deux  
15 autres régisseurs, qui seraient peut-être allumées?  
16 Je ne sais pas si c'est possible?

17                   Parce qu'on se trouve, une fois qu'on met  
18 la présentation à l'écran, on ne voit plus les deux  
19 autres régisseurs, en tout cas, quant à moi, là.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Vous ne voyez que moi?

22 Me PAULE HAMELIN :

23 Oui, c'est ça.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Ah? C'est bon, je vais vérifier.

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Maître Hamelin, j'ai eu le même problème tout à  
3 l'heure. Si vous...

4 Me PAULE HAMELIN :

5 En épinglant?

6 Me VINCENT LOCAS :

7 Oui, si vous pesez sur les trois petits points,  
8 vous faites « Ajuster l'image » ou quelque chose  
9 comme ça, je pense que c'est le terme, vous devriez  
10 avoir une vue panoramique de La Formation.

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Je m'excuse de ne pas être...

13 Me VINCENT LOCAS :

14 Non, mais là, j'ai l'air intelligent, mais on m'a  
15 donné la réponse, tout à l'heure.

16 Me PAULE HAMELIN :

17 D'accord.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Ne vous en faites pas, on est comme ça, aussi,  
20 nous.

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Merci.

23 Me VINCENT LOCAS :

24 Il n'y a pas de problème.

25

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 Est-ce que vous l'avez, maintenant? Est-ce que vous  
3 voyez mes deux collègues.

4 Me PAULE HAMELIN :

5 Oui, ça fonctionne, merci.

6 Mme CATHERINE SIMARD :

7 O.K., parfait.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Vous pouvez continuer.

10 Mme CATHERINE SIMARD :

11 R. Donc, je me lance. Bien, bonjour à tous. D'abord,  
12 je tiens à souligner qu'Énergir est très  
13 enthousiaste à l'égard de cette audience qui se  
14 veut la dernière étape de la phase 2 du grand  
15 chantier qu'est la vision tarifaire.

16 Nous voulions, ce matin, simplement revenir  
17 sur certaines propositions des intervenants du  
18 présent dossier. Mais avant nous ferons un retour  
19 sur l'historique et les objectifs de la phase 2 de  
20 la vision tarifaire.

21 Nous parlerons, par la suite, des  
22 propositions de l'ACIG sur les OMA et la  
23 tarification de l'équilibrage pour ensuite terminer  
24 sur la proposition de la FCEI, en ce qui a trait à  
25 la cession des capacités de transport. On peut



1 passer à la diapo 4, oui, celle-là.

2           Donc, pour commencer, nous pensions que  
3 c'était une bonne idée de se rappeler ce qui nous  
4 amenait ici, ce matin. Ici, on voit une ligne du  
5 temps avec les principales phases du dossier. En  
6 haut de la ligne du temps, on retrouve les étapes  
7 qui sont directement en lien avec le volet 2B.

8           Dans la preuve d'Énergir de la phase 2 qui  
9 a été déposée initialement au printemps deux mille  
10 seize (2016), et il y a eu une suspension dans ce  
11 dossier à l'été deux mille dix-huit (2018), dans  
12 l'attente d'un rapport d'expert. Le dépôt du  
13 rapport de l'expert Elenchus a eu lieu en hiver  
14 deux mille dix-neuf (2019), ce qui a permis de  
15 relancer la phase 2.

16           Donc, à l'hiver deux mille vingt (2020),  
17 des séances de travail ont eu lieu avec l'expert,  
18 toujours, ce qui a mené au dépôt d'une preuve  
19 amendée à l'automne deux mille vingt (2020).

20           Les propositions contenues dans la preuve  
21 amendée sont les mêmes que celles de la preuve  
22 originale, à l'exception près de la méthode de  
23 fonctionnarisation qui a été modifiée pour répondre  
24 aux recommandations de l'expert.

25           Il y a aussi eu trois séances de travail

1 avec la Régie et les intervenants. Deux, en ce qui  
2 concerne le Volet 1, à l'hiver deux mille vingt  
3 (2020) et à l'hiver deux mille vingt et un (2021),  
4 et une séance de travail à l'hiver deux mille  
5 vingt-deux (2022) pour le volet 2.

6 Je rappelle que sur le fond, la proposition  
7 d'Énergir concernant la tarification des services  
8 de fourniture, de transport et d'équilibrage n'a  
9 pas changée depuis deux mille seize (2016).

10 Certaines modifications mineures ont été  
11 apportées, comme par exemple l'ajout d'une mesure  
12 transitoire pour les clients du tarif D5 afin de  
13 tenir compte du report de l'offre interruptible. En  
14 plus de toutes ces étapes présentées, il ne faut  
15 pas oublier les nombreuses séries de DDR auxquelles  
16 nous avons tous travaillé.

17 Pour résumer, toutes ces étapes ont permis  
18 de nous rendre ici, ce matin, à l'audience, sur le  
19 volet 2 de la phase 2B. Donc, passez à la prochaine  
20 diapositive. Maintenant, revenons rapidement sur  
21 les principes directeurs et les objectifs du grand  
22 dossier qui est la phase 2 de la vision tarifaire.

23 Tout d'abord, dans le cadre du volet 1,  
24 Énergir a proposé une approche globale en raison de  
25 l'indissociabilité de ses outils

1 d'approvisionnement et l'interchangeabilité de ses  
2 outils. En ce sens, Énergir désirait se rapporter  
3 aux fonctions directes plutôt qu'aux outils  
4 indirects, pour distinguer les services de  
5 fourniture de transport et d'équilibrage entre eux.  
6 Cette approche a été reconnue par la Régie le  
7 vingt-six (26) août dernier, dans sa décision D-  
8 2021-109.

9 Cela nous amène donc à l'étape suivante,  
10 soit l'établissement des Conditions de service et  
11 Tarif. Un objectif poursuivi par Énergir, au moment  
12 d'établir ses propositions sur les modalités  
13 tarifaires, a été le respect de la causalité des  
14 coûts. Évidemment, en ayant ce grand principe comme  
15 toile de fond, cela permet de minimiser  
16 l'interfinancement, ce qui est un autre objectif  
17 visé par Énergir.

18 Il en va de même avec l'envoi d'un signal  
19 de prix clair. On se rappelle que nos services sont  
20 dégroupés et que nos clients peuvent choisir de  
21 fournir eux-mêmes les différents services relatifs  
22 aux approvisionnements. C'est donc important que  
23 les services d'Énergir reflètent la réalité du  
24 marché. On peut passer à la prochaine diapo.

25 Le volet de la phase 2B de la vision

1           tarifaire portait sur le traitement des coûts  
2           d'approvisionnement, soit la fonctionnalisation, la  
3           classification et l'allocation de ceux-ci. Mais  
4           proposer aussi une refonte de l'offre  
5           interruptible.

6                        La Régie s'est prononcée favorablement sur  
7           une grande partie de la proposition d'Énergir et a  
8           reporté certains éléments de l'offre interruptible  
9           à la phase 4 du dossier, ce qui nous permet  
10          aujourd'hui de se concentrer sur le volet 2.

11                      Ce volet se veut la révision des Conditions  
12          de service et Tarif afin de refléter les grands  
13          principes approuvés dans le volet 1. Donc, de  
14          proposer des modifications qui respectent le  
15          principe d'utilisateur-payeur.

16                      Comme je le disais précédemment, ce  
17          principe nous permet, au final, de minimiser  
18          l'interfinancement et de s'assurer d'avoir des  
19          Conditions de service et Tarif qui induisent les  
20          comportements souhaités par Énergir.

21                      Évidemment, lors de l'élaboration de nos  
22          propositions, Énergir avait également en tête  
23          d'autres grands principes tarifaires reconnus,  
24          comme l'équité et la simplicité. On peut passer à  
25          la prochaine diapo.

1                   Ce récapitulatif étant fait, on peut  
2 maintenant revenir sur les recommandations de  
3 l'ACIG. Plus spécifiquement, l'ACIG recommande à la  
4 Régie de demander à Énergir de produire des  
5 analyses supplémentaires et de repousser deux  
6 éléments majeurs de la présente phase dans le cadre  
7 de la vision tarifaire « Phase 4 ». Ces deux  
8 éléments sont le traitement des OMA et la  
9 tarification de l'équilibrage.

10                   Pour ce qui est de la proposition d'Énergir  
11 en ce qui concerne les propositions relatives aux  
12 OMA, Énergir rappelle qu'il s'agit d'une réponse à  
13 une demande de la Régie, qui s'inquiétait de  
14 l'effet sur les tarifs que pouvaient avoir des  
15 fluctuations importantes de grands clients.

16                   En réponse à cette demande de la Régie,  
17 Énergir propose de cibler des très grands clients,  
18 pour qui d'importantes variations de consommation  
19 pourraient avoir un impact matériel sur les coûts  
20 d'approvisionnement. Énergir a donc établi une  
21 borne pour capter ceux dont la pointe est  
22 supérieure ou égale à trois cent mille mètres cubes  
23 (300 000 m<sup>3</sup>) par jour.

24                   Cette borne représente un pour cent (1 %)   
25 des besoins d'outils de pointe, ce qui nous

1 apparaît comme étant matériel.

2 Ensuite, la proposition vise à capter des  
3 fluctuations importantes. Comme il a été répondu en  
4 demande de renseignements, je le rappelle, au cours  
5 des cinq dernières années, aucun des clients visés  
6 n'aurait été touché par la mesure proposée.

7 Finalement, Énergir estime que sa  
8 proposition lui permet de respecter le principe de  
9 causalité des coûts puisque les outils  
10 d'approvisionnement contractés dépendent de la  
11 pointe de consommation prévue.

12 En ce sens, Énergir demeure convaincue que  
13 sa proposition répond aux préoccupations de la  
14 Régie et que le report de son examen en phase 4 ne  
15 changerait pas cette conclusion. On peut passer à  
16 la prochaine diapo. Merci.

17 Pour ce qui est de la tarification du  
18 service d'équilibrage, la proposition d'Énergir  
19 repose sur le principe de causalité des coûts  
20 démontrés dans le volet 1A. Elle permet donc de  
21 répondre à l'objectif de diminuer  
22 l'interfinancement entre les segments de clientèle  
23 au service d'équilibrage.

24 La formule proposée pour capter les coûts  
25 saisonniers tient compte de la pointe mesurée d'un

1 client durant la période d'hiver. Ainsi, une pointe  
2 qui survient en dehors de la période d'hiver  
3 influencera à la baisse le tarif du client. Ce  
4 principe a d'ailleurs été repris dans la décision  
5 D-2021-109, au paragraphe 116.

6           Finalement, sans ajustement à la  
7 tarification de l'équilibrage pour refléter les  
8 changements de fonctionnalisation approuvés lors du  
9 volet 1A, Énergir se retrouve dans une situation où  
10 ses tarifs ne sont pas cohérents avec sa  
11 fonctionnalisation des coûts d'équilibrage. En  
12 effet, des ajustements à la pièce sont donc requis  
13 pour scinder artificiellement les coûts entre la  
14 pointe et l'espace, qui sont deux éléments toujours  
15 présents dans la tarification.

16           En conclusion, Énergir estime que la teneur  
17 de la phase 4 du présent dossier, soit la révision  
18 du tarif de distribution, est un sujet déjà  
19 complexe en soi et l'ajout de la tarification de  
20 l'équilibrage à cette phase ne ferait qu'ajouter en  
21 complexité. On peut changer de diapositive. Merci.

22           Donc, avant de passer la parole à mon  
23 collègue Jean-Sébastien, j'aimerais rappeler que,  
24 bien qu'en principe les propositions d'Énergir  
25 relatives à la tarification des services de

1       fourniture, de transport et d'équilibrage ont été  
2       établies dans le but de respecter le plus possible  
3       la causalité des coûts, il serait faux de dire que  
4       nous n'avons pas porté une attention particulière à  
5       la réalité commerciale de nos clients.

6               Par exemple, le service d'optimisation  
7       tarifaire a été proposé afin que les clients qui ne  
8       respectaient pas le seuil d'accès de dix mille  
9       mètres cubes (10 000 m3) par jour pour adhérer à la  
10      nouvelle offre interruptible puissent bénéficier  
11      d'un certain contrôle sur leur pointe et l'impact  
12      que celle-ci a sur leur tarif d'équilibrage.

13              Ensuite nous avons proposé une mesure  
14      transitoire pour les clients du tarif D5 afin  
15      d'amoindrir l'impact tarifaire pour certains  
16      clients dans l'attente de l'application de l'offre  
17      interruptible et finalement nous avons proposé une  
18      borne maximale au tarif d'équilibrage et  
19      équivalente à un CU de dix pour cent (10 %)  
20      toujours dans le but de minimiser les impacts  
21      tarifaires pour certains clients.

22              Les deux dernières mesures ne sont pas sans  
23      coût pour le reste de la clientèle et c'est dans le  
24      but de trouver un équilibre entre l'équité, la  
25      causalité des coûts et la réalité commerciale que



1 nous avons élaboré nos propositions.

2 Je vous soumetts donc ce matin que nos  
3 propositions dans leur ensemble atteignent cet  
4 objectif. Je peux laisser maintenant la parole à  
5 mon collègue Jean-Sébastien.

6 M. JEAN SÉBASTIEN DOYON :

7 R. Merci Catherine. Bonjour, Madame la Présidente,  
8 bonjour, Messieurs les Régisseurs et bonjour tout  
9 le monde.

10 Je vais effectivement vous entretenir au  
11 sujet de la session au service de transport et au  
12 sujet de la rentabilité au service de transport  
13 également.

14 Ces aspects ont été soulevés par la FCEI,  
15 puis Énergir souhaite réaffirmer sa position  
16 d'entrée de jeu.

17 La FCEI recommande de retirer le troisième  
18 alinéa de l'article 12.2.3.1. Cet alinéa permet au  
19 Distributeur d'accepter sous certaines conditions  
20 qu'un client quitte le service de transport sans  
21 lui céder de capacité.

22 Tel qu'Énergir l'a expliqué dans le présent  
23 dossier, notamment en réponse à des demandes de  
24 renseignements, elle prévoit céder du transport à  
25 tous les clients qui quittent son service.

1           Ainsi, ne pas céder de capacité à un client  
2 qui quitterait le service d'Énergir constituerait  
3 l'exception et les cas d'exception sont difficiles  
4 à prévoir aujourd'hui.

5           Énergir considère qu'il est préférable de  
6 conserver l'alinéa en question afin de pouvoir  
7 gérer ces cas d'exception à défaut de quoi elle  
8 devait potentiellement saisir la Régie des cas  
9 spécifiques s'ils survenaient.

10           Subsidiairement, la FCEI recommande le  
11 maintien de la notion de rentabilité aux articles  
12 relatifs au préavis d'entrée et de sortie au  
13 service de transport du Distributeur.

14           Premièrement, les CST actuels ne prévoient  
15 pas la notion de rentabilité à l'article du préavis  
16 d'entrée.

17           Tel qu'indiqué dans sa preuve, Énergir ne  
18 considère pas qu'il soit souhaitable d'ajouter la  
19 notion de rentabilité à cet article-là notamment en  
20 raison de la difficulté associée à l'exercice  
21 d'isoler les coûts relatifs à un client en  
22 particulier. La compensation proposée par la FCEI  
23 ne permet pas de régler l'enjeu soulevé par Énergir.

24           À titre de rappel, Énergir propose plutôt  
25 d'instaurer une pénalité équivalente à vingt pour

1 cent (20 %) du tarif de transport et ce, pendant un  
2 an, en cas de non-respect de la date du préavis  
3 d'entrée. Soit le premier (1er) mars.

4 En incitant les clients à respecter la date  
5 de préavis d'entrée, on s'assure que le tarif de  
6 transport soit le mieux calibré possible à chaque  
7 année.

8 En ce qui concerne les préavis de sortie,  
9 Énergir propose d'en retirer la notion de  
10 rentabilité. À la sortie telle que mentionnée  
11 précédemment il y a deux cas de figure. Soit la  
12 cession des capacités qui est la règle ou bien la  
13 non-cession qui constitue l'exception.

14 La rentabilité doit évaluer l'impact du  
15 départ du client. Dans le cas d'une cession,  
16 puisqu'Énergir cède la capacité de transport, les  
17 coûts associés à cette capacité au client,  
18 l'opération n'a pas d'impact sur le reste de la  
19 clientèle et peut donc être considérée comme  
20 rentable.

21 L'ajout de la notion de rentabilité serait  
22 donc superflu car toujours rencontrée et dans les  
23 cas où Énergir ne cédait pas il serait tout comme  
24 j'ai expliqué pour l'entrée difficile voire  
25 impossible d'isoler les coûts associés à un seul

1 client. La compensation proposée par la FCEI ne  
2 permet pas ici non plus de régler cet enjeu.

3 Pour l'ensemble de ces raisons Énergir  
4 demande à la Régie de ne pas donner suite aux  
5 recommandations subsidiaires de la FCEI. Voilà qui  
6 conclut la présentation d'Énergir. Nous sommes  
7 disponibles pour répondre à vos questions. Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci au panel de leur présentation. Pour l'ACIG,  
10 Maître Hamelin, est-ce que vous avez des questions?

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Paule Hamelin  
13 pour l'ACIG. Je vais avoir des questions  
14 effectivement au panel.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

18 Q. **[1]** Alors, bonjour au panel. Comme je disais,  
19 Paule Hamelin pour l'ACIG.

20 Tout d'abord, dans votre présentation, la  
21 pièce que l'on vient de voir là, la pièce B-0704,  
22 je vous réfère aux recommandations de l'ACIG aux  
23 pages 8 et 9.

24 Juste pour être bien certaine vous êtes  
25 d'accord avec moi que la recommandation principale

1 de l'ACIG au niveau de l'OMA, et je parle  
2 maintenant de l'OMA, est à l'effet de rejeter la  
3 proposition de l'OMA ou en fait les modalités  
4 modifiées de l'OMA. C'est la recommandation  
5 principale de l'ACIG. Vous êtes d'accord avec moi?

6 Mme CATHERINE SIMARD :

7 R. Oui, c'est notre compréhension.

8 Q. **[2]** Et donc, la question de produire des analyses  
9 supplémentaires, ça s'ajoute finalement, là à  
10 l'argumentaire de l'ACIG?

11 R. Exactement, de ce que j'ai compris, vous proposez  
12 de rejeter notre proposition puis de produire des  
13 analyses supplémentaires, pour en venir à une  
14 proposition différente.

15 Q. **[3]** Merci. Maintenant, à la page 2 de la  
16 présentation, vous faites référence au fait qu'un  
17 des objectifs qui est considéré, c'est de mettre en  
18 place des règles qui induisent les comportements  
19 souhaités. J'imagine que c'est des comportements  
20 souhaités au niveau de vos clients? La page 6,  
21 excusez-moi.

22 R. Oui, exactement, c'est induire des comportements  
23 souhaités de la part des clients.

24 Q. **[4]** Et au niveau de la preuve que vous avez  
25 présentée, on réfère à quoi, au niveau des



1 pas de protéger suffisamment la  
2 clientèle.

3 Pouvez-vous m'indiquer où, dans la décision  
4 D-2014-065, la Régie mentionne qu'une OMA  
5 dégressive annuellement ne permettait pas de  
6 protéger suffisamment la clientèle?

7 R. Non, en fait, c'est notre interprétation de la  
8 décision, c'est-à-dire qu'une OMA qui est  
9 dégressive ne permet pas de répondre aux  
10 préoccupations de la Régie, selon nous.

11 Q. **[6]** On s'entend que dans la décision en question,  
12 il n'a été aucunement question d'OMA dégressive,  
13 c'est exact?

14 Me VINCENT LOCAS :

15 Madame la Présidente, la décision parle d'elle-  
16 même, là, la décision D-2014-065. Je vais laisser  
17 ma consœur l'interpréter par elle-même, faire ses  
18 représentations par la suite, sûrement demain et  
19 peut-être aussi regarder ce qui s'est dit durant  
20 les audiences de ce dossier-là, ce qui s'est dit  
21 dans les preuves de ce dossier-là, pour mettre en  
22 contexte la décision et l'interprétation qui est  
23 donnée par Énergir dans sa preuve et ce que madame  
24 Simard vient de répondre.

25

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Est-ce que, écoutez, c'est mon contre-  
3 interrogatoire. Est-ce qu'il y a une objection de  
4 la part de mon collègue?

5 Me VINCENT LOCAS :

6 La réponse est donnée puis si on parle d'une  
7 interrogation d'une décision de la Régie, donc,  
8 oui, c'est une objection sur la base que vous  
9 pouvez interpréter la décision comme bon vous  
10 semble, madame Simard vous a donnée son  
11 interprétation. Au-delà de ça, la question est un  
12 peu redondante, là.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Mais je veux juste reconfirmer que c'est dans la  
15 preuve, là, qu'on indique que la Régie estimait  
16 aussi qu'une OMA dégressive annuellement ne  
17 permettait pas de protéger suffisamment la  
18 clientèle.

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Je vais laisser madame la Présidente trancher.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Peut-être vous pourriez donner votre  
23 interprétation, mais la Régie a son interprétation,  
24 là. Alors, peut-être, c'est bon d'avoir les deux  
25 côtés puis on verra ensuite. Alors, allez-y, Maître



1 Hamelin.

2 Me PAULE HAMELIN :

3 Q. **[7]** Alors, je répète ma question. Ma compréhension,  
4 là, Madame Simard, c'est qu'il n'est pas question  
5 d'OMA dégressive dans le cadre de la décision de la  
6 Régie, D-2014-065, c'est exact?

7 Mme CATHERINE SIMARD :

8 R. Non, comme je vous le disais, c'est notre  
9 interprétation que l'OMA, telle qu'elle est  
10 présentement, soit une OMA qui est dégressive, ne  
11 permet pas de répondre aux préoccupations qui ont  
12 été énoncées par la Régie.

13 Q. **[8]** D'accord. J'aimerais référer... Tout d'abord,  
14 je reviens à l'extrait dont je vous faisais  
15 lecture. Et à ça, j'aimerais qu'on réfère, aussi...  
16 J'ai deux autres extraits que je vais mettre en  
17 lien, soit à la page également 19 de votre preuve  
18 et à la page 21 de la preuve. Je vais pouvoir vous  
19 indiquer les extraits.

20 Le deuxième extrait, c'est quand vous  
21 indiquez que :

22 Dans leurs formes actuelles, les OMA  
23 ne permettent pas de récupérer  
24 l'entièreté des coûts échoués et ne  
25 représentent pas une proportion

1 importante des revenus de transport,  
2 comme on peut le constater dans le  
3 tableau suivant.

4 Et vous aviez le tableau. Et, aussi, à la page 21,  
5 on pouvait lire, puis vous pourrez prendre le  
6 temps, Madame Simard, de regarder chacun des  
7 extraits, par la suite. L'autre extrait, c'est où  
8 on indiquait :

9 Les OMA de transport sont des outils  
10 de stabilisation des revenus qui  
11 permettent de limiter les coûts  
12 échoués relatifs aux outils de  
13 transport non utilisés.

14 Donc, ma question est la suivante : Êtes-vous  
15 d'accord avec moi que selon ces extraits, une des  
16 critiques qui étaient effectuées par Énergir est  
17 que l'OMA, dans sa forme actuelle, ne permettait  
18 pas de récupérer la totalité des coûts échoués?

19 R. Je vais prendre le temps de juste bien... bien...

20 Q. [9] Oui, tout à fait.

21 R. Donc, l'objectif n'est pas de récupérer l'ensemble  
22 des coûts, mais bien de... L'OMA se veut un outil  
23 de stabilisation des revenus de transport. Donc, ce  
24 que l'analyse démontre, à la page 19, c'est qu'il  
25 n'y a pas une cohérence entre des coûts échoués

1           puis ce qu'on allait récupérer auprès des clients.

2                       Notre proposition, selon nous, nous permet  
3           de nous rapprocher plus des coûts. Mais là, je le  
4           répète, l'objectif n'est pas d'aller récupérer  
5           l'ensemble des coûts, mais bien de stabiliser les  
6           revenus en cas de diminution importante de  
7           consommation qui serait chez les grands clients  
8           puis qui pourrait générer des coûts échoués.

9           Q. **[10]** D'accord. Dans votre présentation, c'est  
10          toujours sous le même thème, à la page 8, vous  
11          référez à la décision D-2014-065 et vous indiquez  
12          que, selon vous, la Régie s'inquiétait de l'effet  
13          sur les tarifs que pourraient avoir les  
14          fluctuations importantes d'un grand client.

15                       Quand vous avez préparé, pour les fins de  
16          la préparation de votre preuve et des nouvelles  
17          modalités de l'OMA, est-ce que vous vous êtes  
18          questionnée sur ce que représentait, justement, une  
19          fluctuation importante d'un grand client?

20          R. Donc, à la question à savoir si on a fait des  
21          analyses afin de déterminer qu'est-ce qui était une  
22          variation importante, la réponse à ça c'est oui.  
23          D'une part, en ciblant des clients qui représentent  
24          un pour cent (1 %) de la pointe, bien, c'est des  
25          clients qui peuvent avoir un impact qui est

1 matériel.

2 Puis deuxièmement, comme je le disais dans  
3 la présentation, notre proposition a pour but de  
4 capter des baisses qui sont importantes. Puis là, à  
5 la lumière des analyses qu'on a faites, comme je le  
6 disais, dans les cinq dernières années, ces baisses  
7 importantes-là ne sont pas survenues.

8 Pour une règle du pouce, là, on arrivait  
9 approximativement à une diminution de soixante pour  
10 cent (60 %) de consommation pour que les OMA  
11 s'enclenchent. Je ne sais pas si ça répond à votre  
12 question.

13 Q. **[11]** Oui, mais par rapport à, justement,  
14 maintenant, ce que... qu'est-ce que représente...  
15 en fonction de déterminer qu'est-ce que  
16 représenterait une baisse importante, je veux  
17 savoir ce que... par rapport à un client, est-ce  
18 qu'on parle d'un... d'un pourcentage de cinq pour  
19 cent (5 %), dix pour cent (10 %), quinze pour cent  
20 (15 %)? Qu'est-ce que représente une fluctuation  
21 importante entre le cas de fermeture et une baisse,  
22 justement, importante de consommation, là, qu'est-  
23 ce que ça représente pour le client?

24 R. Comme je disais, ce n'est pas un pour cent (1 %),  
25 deux pour cent (2 %), cinq pour cent (5 %). Ce

1 n'est pas non plus vingt pour cent (20 %) ou trente  
2 pour cent (30 %), là, ce sont des baisses qui sont  
3 majeures, comme je le disais, là. À la lumière des  
4 analyses qu'on a faites, en répondant notamment aux  
5 demandes de renseignements, c'était autour de  
6 soixante pour cent (60 %) que les OMA  
7 s'enclenchaient, là, pour ces clients-là. C'est  
8 pourquoi, dans les cinq dernières années, les six  
9 clients ciblés ne connaissaient pas pénalités en  
10 lien avec notre proposition.

11 Q. **[12]** Mais, dans le futur, quand vous parlez  
12 justement de « baisses importantes », vous parlez  
13 de soixante pour cent (60 %) par rapport à  
14 l'ancienne OMA qui ne permettait pas de déclencher.  
15 Là, maintenant, qu'est-ce qui... Est-ce que vous  
16 savez quel est le pourcentage qui va être requis  
17 pour que, justement, l'OMA soit enclenchée pour ces  
18 six clients-là - pourcentage de diminution de  
19 consommation?

20 R. Alors, je n'ai peut-être pas été claire, mais c'est  
21 ce que je veux dire par rapport au soixante pour  
22 cent (60 %). Ce n'est pas...

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

24 R. ... par rapport à l'ancienne OMA, c'est par rapport  
25 à notre proposition, que ça prend une diminution,

1 là, qui est autour des soixante pour cent (60 %)  
2 pour qu'elle soit enclenchée.

3 Q. **[14]** D'accord. Maintenant, toujours dans votre  
4 preuve, à la page 22, je vous réfère au paragraphe  
5 où on indiquait que :

6 Plutôt que de demander des OMA à  
7 l'ensemble de la clientèle, Énergir  
8 propose d'imposer d'emblée une OMA aux  
9 très grands clients. Les besoins de  
10 ces grands clients peuvent représenter  
11 une partie importante des coûts totaux  
12 d'approvisionnement, et une baisse de  
13 leur consommation peut engendrer des  
14 coûts échoués significatifs, même  
15 s'ils ne peuvent être quantifiés  
16 précisément.

17 Je comprends également... Puis, peut-être, Madame  
18 la Greffière, on n'a pas besoin d'y revenir, je  
19 pense que vous... Je vais y faire référence, et si  
20 madame Simard juge important d'y revenir, on va lui  
21 permettre d'aller voir la pièce.

22 Vous avez répondu également, à la question  
23 1.1 de la demande de renseignements de la Régie,  
24 c'est la pièce 697, que vous aviez « estimé que les  
25 besoins des grands clients représentaient entre

1 onze et quinze pour cent (11-15 %) de la demande  
2 projetée en journée de pointe de l'ensemble de la  
3 clientèle. »

4 Alors, avec ces informations, tout d'abord  
5 ma question : est-ce que vous êtes d'accord avec  
6 moi pour dire que les six grands clients que vous  
7 avez identifiés, qui seraient assujettis à l'OMA,  
8 ne sont pas uniquement responsables des outils  
9 d'approvisionnement contractés pour répondre à la  
10 pointe de l'ensemble de la clientèle?

11 M. SYLVAIN TREMBLAY :

12 R. Oui, donc, effectivement, dans la réponse qu'on a  
13 donnée, on parlait de onze à quinze pour cent (11-  
14 15 %) des besoins de la journée de pointe, ce qui  
15 nous donnait des coûts de... entre quarante-sept et  
16 cinquante-quatre millions (47-54 M).

17 Ceci dit, les coûts de transport sont quand  
18 même assez importants, là. Quand on regarde la  
19 proportion des coûts de transport, on parle autour  
20 de vingt pour cent (20 %) des besoins de l'ensemble  
21 de la clientèle. Donc, ce n'est pas cent pour cent  
22 (100 %), effectivement, on comptera avec des outils  
23 pour d'autres clients également.

24 Cependant, c'est certain que, s'il y a six  
25 clients qui représentent vingt pour cent (20 %) des

1 coûts, bien la perte en transport, donc la perte  
2 d'un client, risque d'avoir un impact important sur  
3 les tarifs. Versus l'ensemble des autres clients,  
4 là, qui sont proportionnellement tous plus petits,  
5 et donc vont avoir moins d'impact si jamais ils  
6 quittaient.

7 Q. **[15]** En fonction de votre réponse, ce que je  
8 comprends, c'est que les autres clients qui  
9 pourraient être également responsables des outils  
10 d'approvisionnement contractés pour répondre à la  
11 pointe de l'ensemble de la clientèle, eux, n'auront  
12 pas d'OMA à payer?

13 R. Exactement.

14 Q. **[16]** O.K. Mais ces clients, vous êtes d'accord avec  
15 moi, qui peuvent également engendrer des coûts pour  
16 l'ensemble de la clientèle, en lien avec les outils  
17 d'approvisionnement contractés?

18 R. Bien c'est certain que par la mesure mise de  
19 l'avant par Énergir ce qu'on vise c'est pour des  
20 impacts importants.

21 Donc, évidemment, il fallait mettre la  
22 barre à un certain endroit. On l'a mise au un pour  
23 cent (1 %) là. Donc, puis quand on regarde les six  
24 clients qui se retrouvent en haut du un pour cent  
25 (1 %) représentent quand même une part



1 substantielle des outils d'approvisionnement.

2 Ça ne veut pas dire qu'il n'y aurait pas un  
3 autre client qui pourrait quitter puis avoir un  
4 impact sur les coûts, mais comme l'a mentionné ma  
5 collègue tout à l'heure, madame Simard, le but  
6 c'est de protéger contre les variations  
7 importantes, puis c'est ce qu'on... C'était notre  
8 lecture de la décision de la Régie.

9 Q. [17] Alors, à ma question votre réponse est oui,  
10 qu'effectivement il y a des clients qui pourraient  
11 engendrer des coûts pour l'ensemble de la clientèle  
12 qui sont en lien avec les... La balance des outils  
13 d'approvisionnement contractés.

14 R. Effectivement.

15 Q. [18] Et vous seriez d'accord avec moi pour dire que  
16 compte tenu de votre réponse dans ce cas-là on  
17 n'appliquerait pas le principe d'utilisateur-payeur  
18 à ces clients-là?

19 R. Bien comme l'a mentionné là tout à l'heure là  
20 madame Simard, quand on fait des tarifs, on cherche  
21 à viser là un ensemble de mesures. L'utilisateur-  
22 payeur en est une.

23 Il faut aussi dire que la mesure d'OMA qui  
24 a été proposée telle quelle ne représente pas non  
25 plus à cent pour cent une mesure d'utilisateur-

1           payeur puisqu'on vise à protéger seulement une  
2           portion des revenus.

3                       Et puis dans tout ça bon il y a des mesures  
4           commerciales, il y a des mesures d'application.  
5           Donc, il faut tenir là l'ensemble là des critères  
6           dans la balance quand on regarde l'application de  
7           mesures tarifaires.

8           Q. [19] D'accord, mais je reviens avec ma question.

9           Pour ces clients-là qui pourraient engendrer des  
10          coûts et qui vont... Qui n'auront pas d'obligation  
11          d'OMA à payer, vous êtes d'accord avec moi que ce  
12          principe-là d'utilisateur-payeur ne s'appliquerait  
13          pas. On n'appliquerait pas ce principe-là à eux  
14          dans ce cas-ci?

15          R. Oui. Bien également là comme mentionné dans la  
16          preuve d'Énergir c'est sûr que quand il y a des  
17          plus petits clients par exemple qui quittent c'est  
18          plus facile de compenser les volumes que quand il y  
19          a un grand client qui quitte, parce que si un grand  
20          client quitte, puis entraîne une baisse de deux  
21          (2 %) ou trois pour cent (3 %) des outils, des  
22          besoins d'outils d'approvisionnement, bien c'est  
23          difficile d'aller compenser ça sur le marché versus  
24          si c'est point zéro un pour cent (0,01 %), parce  
25          qu'il y a un client qui quitte, c'est plus facile

1 d'aller le compenser.

2           Donc, les risques de pertes nettes pour la  
3 clientèle sont plus élevés lorsqu'on parle de  
4 grands clients qui ont un impact important sur nos  
5 outils d'approvisionnement.

6 Q. **[20]** O.K. Finalement dans votre présentation,  
7 relativement à la question du service  
8 d'optimisation tarifaire, c'est à la page 10, ce  
9 que je comprends c'est que cette question-là de  
10 service d'optimisation tarifaire va être revue en  
11 phase 4, puisque pour l'instant les modalités  
12 finales ne sont toujours pas déterminées?

13 Me CATHERINE SIMARD :

14 R. C'est exact.

15 Q. **[21]** Donnez-moi deux petite seconde et je vous  
16 confirme si j'ai terminé. Ça complète mes  
17 questions.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Maître Hamelin. Maintenant on va passer à  
20 maître Gaëlle Obadia pour la FCEI.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA :

22 Oui bonjour. Bonjour, Madame la Présidente, pour à  
23 tous. Gaëlle Obadia pour la FCEI. Tout d'abord ça  
24 me fait plaisir d'être devant vous aujourd'hui.

25 C'est une première pour moi devant la Régie. Donc,

1 c'est ça. Je vais commencer avec mes questions.

2 Je vais demander à madame la greffière  
3 d'afficher la pièce B-0690 s'il vous plaît.

4 LA GREFFIÈRE :

5 Vous avez dit B-0686?

6 Me GAËLLE OBADIA :

7 B-0690.

8 LA GREFFIÈRE :

9 90. Merci.

10 Me GAËLLE OBADIA :

11 Q. **[22]** Ça va être à la page 3. Je vous remercie.

12 Donc, j'ai demandé au panel de prendre connaissance  
13 de la question 1.8 puis de la réponse qui a été  
14 soumise.

15 Et donc, ma question va être pour bien  
16 comprendre la réponse donnée à la question 1.8,  
17 donc, posée par la FCEI. Pourriez-vous confirmer  
18 que tout client qui quitte le service de transport  
19 d'Énergir se verra cédée la capacité de transport  
20 requise pour le desservir et ce, en toutes  
21 circonstances envisageables?

22 M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

23 R. Oui, bonjour. Jean-Sébastien Doyon pour Énergir.

24 Donc, effectivement, comme je l'ai mentionné dans  
25 la présentation, c'est la proposition d'Énergir, en

1 fait, c'est la position sur cet article-là. On vise  
2 vraiment à céder, selon la règle, de céder les  
3 capacités de transport à un client qui quitterait  
4 son service.

5 Comme j'ai mentionné, il pourrait toutefois  
6 y avoir certaines exceptions à cette règle-là.

7 Q. [23] Très bien, je vous remercie. Je vais avoir  
8 effectivement des questions sur les exceptions mais  
9 un petit peu plus tard.

10 Mais en fait, on va aller, je vais faire  
11 référence aux Conditions de service et tarifs en  
12 vigueur au premier décembre deux mille vingt et un  
13 (2021), mais pour faciliter l'exercice, on a repris  
14 l'article 12.2.3.1 dans notre preuve. Donc, ça va  
15 être à la preuve de la FCEI, C-FCEI-0286, et ça va  
16 être à la page 5, s'il vous plaît.

17 Et au paragraphe qui commence par  
18 « Toutefois », donc, ça va être, c'est ça, tout  
19 l'article 12.2.3.1 puis donc, notamment par rapport  
20 au dernier alinéa qui commence par « Nonobstant ».

21 Ma question au panel va être de confirmer  
22 s'il est possible que le paragraphe 3, donc,  
23 l'alinéa 3 de l'article 12.2.3.1 porte sur une  
24 situation où le client va quitter sans cession de  
25 transport?

1 PROBLÈME DE TRANSMISSION

2 Q. [24] Pas sûre de vous avoir bien entendu.

3 R. On a des petits problèmes techniques ici, là, avec  
4 la communication. En fait, comme je l'ai mentionné  
5 également dans la présentation, l'alinéa 3 permet,  
6 en fait, à un client, de quitter sans qu'Énergir  
7 lui cède du transport puis c'est à cet alinéa-là  
8 que les cas d'exception trouveraient leur  
9 application, là.

10 Donc, c'est pour ça qu'on propose ou  
11 recommande à la Régie de le conserver, pour donner  
12 cette flexibilité-là de pouvoir gérer les cas  
13 d'exception.

14 Q. [25] D'accord. Donc, je comprends que vous  
15 n'excluez pas la possibilité qu'un client quitte  
16 sans cession de transport. Pourriez-vous élaborer  
17 sur les circonstances qui pourraient justifier des  
18 départs sans cession, auxquels vous faites  
19 référence, donc, dans cet alinéa?

20 M. SYLVAIN TREMBLAY :

21 R. Oui, bonjour. Donc, dans le fond, ici, au niveau  
22 des exceptions, pour le moment, là, il n'y aurait  
23 pas d'exceptions qui existeraient, mais c'est  
24 possible que dans le futur, tout dépendamment des  
25 contrats détenus par Énergir et des modalités

1 relatives aux contrats de transport de TPCL qu'on  
2 se retrouve dans l'incapacité de céder un contrat  
3 de façon temporaire ou de façon permanente sans  
4 effet indésirable pour la clientèle, que ce soit  
5 parce qu'il y a des clauses tarifaires  
6 additionnelles qui ont été mises par le  
7 Transporteur ou que le Transporteur ne permette pas  
8 de céder certains contrats.

9 Q. **[26]** Donc, je comprends de votre réponse que ce  
10 serait plus des circonstances opérationnelles qui  
11 auraient trait à la rentabilité finalement?

12 R. Bien, c'est un exemple d'exception qui pourrait  
13 arriver. Mais étant donné qu'on n'est pas  
14 clairvoyant, on ne veut pas limiter les exceptions  
15 potentielles qui pourraient arriver dans le futur.  
16 Mais comme nous l'avons mentionné plusieurs fois  
17 dans nos réponses à des demandes de renseignements,  
18 notre position, c'est de céder à chaque fois quand  
19 il y a un client qui va nous en faire la demande.

20 Q. **[27]** Très bien. Merci. Puis, là, j'ai quelques  
21 exemples de situations. Je voudrais juste voir avec  
22 vous si ça rentre bien dans cet alinéa ou non.  
23 Premier exemple, est-ce qu'un départ sans cession  
24 serait envisageable en cas de hausse du besoin de  
25 capacité du à une croissance de la clientèle?

1 R. La réponse c'est oui. Non, attendez! Excusez-moi!

2 Sans cession, vous avez dit?

3 Q. **[28]** Sans cession.

4 R. Non, bien, on céderait à toutes les fois, peu  
5 importe les conditions externes, les autres  
6 conditions relatives à la clientèle.

7 Q. **[29]** D'accord. Même question. Est-ce qu'un départ  
8 sans cession serait envisageable en cas de hausse  
9 du besoin de capacité pour répondre aux besoins de  
10 marge additionnelle?

11 R. A priori, je vous dirais que non puisque les  
12 besoins de marge additionnelle sont anticipés pour  
13 le futur. Puis quand on regarde les délais pour  
14 avoir de la marge additionnelle, par exemple, du  
15 Transporteur, il faudrait le demander trois ans à  
16 l'avance. Et si un client voulait quitter dans  
17 trois ans, il pourrait lui-même prendre du  
18 transport du Transporteur. Donc, à priori, je vous  
19 dirais que ce ne serait pas le cas.

20 Q. **[30]** Puis dernière situation. Est-ce qu'un départ  
21 sans cession serait envisageable en cas de  
22 substitution du transport par du service de pointe?

23 R. La substitution du transport par du service de  
24 pointe n'est pas liée au besoin de transport à  
25 savoir si le client est sur le service de transport



1 du Transporteur ou non. Donc, la réponse, ce serait  
2 que ce n'est pas applicable. On ne l'envisagerait  
3 pas non plus.

4 Q. **[31]** Merci. Serait-il correct de résumer les  
5 modalités de sortie proposées par Énergir comme  
6 suit : donc, si je comprends, le client qui désire  
7 se retirer du service de transport du Distributeur  
8 doit en informer le Distributeur au moins soixante  
9 (60) jours à l'avance. Ça, c'est l'article 12.1.3.2  
10 tel que modifié. Dans tous les cas, le Distributeur  
11 peut refuser la sortie s'il n'est pas possible pour  
12 lui de l'accepter, mais pas pour des questions de  
13 rentabilité. Donc, ça, c'est l'article également  
14 12.1.3.2 tel que modifié. Et finalement le retrait  
15 du service de transport par le client se ferait  
16 systématiquement avec cession de capacité, mais il  
17 serait possible pour Énergir d'accepter un retrait  
18 sans cession de capacité sur critère de rentabilité  
19 ou s'il était opérationnellement possible pour le  
20 Distributeur de l'accepter. C'est bien ça?

21 R. Effectivement, comme nous l'avons mentionné, mais  
22 ce serait fait seulement dans des cas d'exception.

23 Q. **[32]** Très bien. À ce sujet, ma question va être à  
24 l'article 12.1.3.2. Quelle différence faites-vous  
25 avec la notion de rentabilité, qui est désormais

1 supprimée de cet article-là, avec la notion de  
2 possibilité pour le Distributeur d'accepter le  
3 retrait?

4 R. C'est sûr que dans la majorité des cas, là, c'est  
5 plus des questions opérationnelles qui feraient que  
6 ce serait impossible de faire des sessions.  
7 Cependant, puis on ne l'entrevoit pas  
8 nécessairement aujourd'hui, mais c'est parfois  
9 difficile, là, de voir tous les changements qui  
10 peuvent arriver.

11 Si, par exemple, c'était possible de faire  
12 des sessions, mais que le Transporteur exigeait des  
13 frais additionnels pour faire ces sessions-là, à ce  
14 moment-là ça pourrait devenir non rentable de faire  
15 la session, alors qu'elle serait opérationnellement  
16 possible. Puis à ce moment-là, bien il faudrait  
17 soit à voir que le client compense ses frais  
18 additionnels ou refuser la session au client.  
19 Évidemment, là, on parle de cas hypothétique, là,  
20 parce que le but de garder ça c'est pour des... si  
21 jamais il y a des changements futurs imprévus  
22 aujourd'hui.

23 Q. **[33]** Très bien, merci. Madame la Greffière, je vous  
24 demanderais si possible d'afficher la pièce B-697 à  
25 la page 3. Je sais pas si c'est... ah oui, je le

1           vois à l'écran. Donc, ce serait à la page 3 s'il  
2           vous plaît. Parfait. Alors c'est la... la partie de  
3           la réponse à la question 2.1 qui commence par « de  
4           plus ». Merci beaucoup.

5                       Je vais demander au panel de prendre  
6           connaissance de ce paragraphe s'il vous plaît.  
7           Donc, tout à l'heure donc vous avez confirmé que le  
8           paragraphe... bien l'alinéa 3 de l'article 12.2.3.1  
9           portait sur la possibilité de quitter le service du  
10          transport sans cession et que ce paragraphe fait  
11          référence à la rentabilité pour la clientèle de  
12          laisser un client quitter sans cession de  
13          transport. Est-ce exact?

14          Mme CATHERINE SIMARD :

15          R. Pouvez-vous nous répéter votre question? On est  
16          juste pas certains de l'avoir bien comprise.

17          Q. **[34]** Bien en fait je voulais juste confirmer avec  
18          vous que la notion de rentabilité qui est  
19          mentionnée à l'alinéa 3 de l'article 12.2.3.1 fait  
20          référence à la rentabilité pour la clientèle, de  
21          laisser un client quitter sans cession de  
22          transport.

23          M. SYLVAIN TREMBLAY :

24          R. Selon nous, la rentabilité fait référence à la  
25          rentabilité d'effectuer ou non la cession. Là, si

1 vous voulez entendre qu'une opération non rentable  
2 aurait un effet sur le reste de la clientèle puis  
3 que c'est pour ça que vous mentionnez dans votre  
4 question la rentabilité de la clientèle, nous  
5 c'est... quand on regarde l'effet, là, d'un client  
6 qui quitte ou non, bien il n'y a pas cet effet-là.  
7 Quand il reste avec nous, le client, on a besoin  
8 des outils puis lorsqu'il quitte bien on n'a plus  
9 besoin des outils, donc le seul coût différentiel  
10 est le coût entre détenir l'outil de transport dans  
11 notre plan puis lui céder. Puis ça revient au même,  
12 c'est ce qu'on explique dans le paragraphe, là, que  
13 vous avez fait lire.

14 Q. [35] Très bien. Puis si je reviens à ce paragraphe-  
15 là, donc, s'il s'agit de rentabilité d'un départ  
16 donc sans cession, est-ce qu'il serait possible  
17 pour vous d'expliquer pourquoi au paragraphe... à  
18 la réponse 2.1 de la demande de renseignements 7,  
19 vous commentez sur la rentabilité en comparant une  
20 situation où le client reste au service du  
21 Distributeur versus une situation où il quitte avec  
22 cession?

23 R. Comme je viens de le mentionner, si on regarde...  
24 Par exemple, si on se projette en plan  
25 d'approvisionnement puis qu'on a des besoins puis

1 que les besoins ont un certain coût, que le client  
2 quitte puis qu'on lui cède un outil pour qu'il  
3 reste avec nous, les besoins pour l'année suivante,  
4 demeurent exactement les mêmes puis le coût reste  
5 exactement le même.

6 Donc, à ce moment-là, la rentabilité de  
7 faire l'opération est toujours, ça revient toujours  
8 à zéro, quand on vient céder un outil à tout coup.  
9 Donc, c'est ce qu'on explique.

10 Q. [36] Très bien. Mais est-ce que, dans ce cas-là, il  
11 ne serait pas mieux de faire l'exercice de comparer  
12 une situation où le client reste au service du  
13 Distributeur versus une situation où il quitte sans  
14 cession plutôt que de le comparer avec une  
15 situation avec cession?

16 R. C'est sûr que pour faire une comparaison comme ça,  
17 il faut le regarder d'une façon plus large parce  
18 que la notion de dégroupement de service est  
19 supposée de laisser une option au client qui se  
20 retrouve relativement neutre par rapport à l'option  
21 du Distributeur pour le client ait un choix réel.

22 Puis là, bien, on va être dans  
23 l'hypothétique, mais admettons qu'il y a du  
24 transport disponible sur le marché à un prix plus  
25 élevé, bien, à ce moment-là, c'est sûr que ça

1 serait mieux pour Énergir de le garder,  
2 théoriquement, puis de le vendre plutôt que de le  
3 céder au client.

4 Sauf que le client, s'il n'y a pas de  
5 cession, à ce moment-là, peut seulement avoir du  
6 transport à un prix plus élevé. Donc, il n'aurait  
7 aucun intérêt à quitter le service de transport  
8 d'Énergir.

9 Donc, dans la logique du dégroupement, pour  
10 que le client ait un choix, il faut que... puis en  
11 toute neutralité. Donc, ce qui va fonctionner  
12 autant si le transport est moins cher qu'il est  
13 plus cher, c'est de lui faire une cession qui va  
14 compenser pour les premières années, jusqu'à temps  
15 que le client puisse aller se chercher du transport  
16 primaire auprès du Transporteur.

17 Puis du côté d'Énergir, bien, entre garder  
18 le client puis voir le client quitter, bien, à ce  
19 moment-là, ça devient un effet neutre, un peu comme  
20 quand le client, il quitte, là, pour sa propre  
21 fourniture.

22 Donc, c'est comme ça qu'on le voit, là.  
23 Donc, dans l'optique d'avoir un Distributeur qui  
24 essaie d'avoir des pratiques plus neutres pour que  
25 la clientèle ait un choix réel plutôt qu'un choix

1 d'apparence.

2 Q. **[37]** Puis si le prix sur le marché était plus  
3 faible que le tarif d'Énergir, qu'est-ce qui se  
4 passerait?

5 R. Bien, à ce moment-là, on ferait une cession, comme  
6 je vous le mentionnais tout à l'heure.

7 Mais étant donné que la cession couvre le  
8 besoin du client, bien, Énergir, s'il n'y avait pas  
9 de besoin supplémentaire, n'achèterait pas de  
10 transport, nécessairement, de façon supplémentaire.  
11 Puis la clientèle, étant donné que ça serait cédé  
12 selon nos contrats, aurait un effet neutre sur son  
13 tarif.

14 Q. **[38]** Très bien. Donc, est-ce que vous convenez avec  
15 moi que si vous deviez appliquer le paragraphe 3 de  
16 l'article 13.2.3.1, la notion de rentabilité serait  
17 importante? Puis je dirais même que ça serait une  
18 condition sine qua non?

19 R. Bien, comme on le mentionne dans notre réponse,  
20 selon nous, l'évaluation qui est pertinente, c'est  
21 de regarder le coût quand le client est avec  
22 Énergir ou s'il quitte. Puis à ce moment-là, c'est  
23 un coût qui est nul. Et, donc, à ce moment-là, au  
24 niveau, quand on le regarde comme ça, il n'y a pas  
25 d'effet de rentabilité.

1 Q. **[39]** Pouvez-vous confirmer que l'alinéa 3 de  
2 l'article 13.2.3.1, est la seule référence au test  
3 de rentabilité, en ce qui concerne les conditions  
4 d'entrée ou de sortie au service de transport?

5 M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

6 R. Oui. Donc, effectivement, étant donné qu'on propose  
7 de retirer la notion de rentabilité de l'article du  
8 préavis de sortie, ce serait le seul... la seule  
9 mention, la notion de rentabilité, qui serait à  
10 l'alinéa 3 de l'article 12.3... 2.3.1.

11 Q. **[40]** Parfait, je vous remercie. Finalement, je vais  
12 demander à madame la greffière, si possible,  
13 d'afficher... de réafficher, je pense, la pièce C-  
14 FCEI-0286, qui est la preuve de la FCEI. Je pense  
15 que c'est celle-ci, à la page 2, s'il vous plaît.  
16 Parfait. Ça va être plus bas, à la citation...  
17 exactement, 73.

18 Donc, je fais référence au paragraphe 73 de  
19 la décision D-2015-181 de la Régie. Je veux juste  
20 vous préciser, pour... un souci de lecture, que la  
21 copie de la décision D-2015-181, que l'on trouve  
22 sur CanLII, par exemple, ça va être au paragraphe  
23 68 et non 73. Par contre, sur le site de la Régie,  
24 ça va être le paragraphe 73. Il y a peut-être eu  
25 une modification de la décision entre-temps, mais



1 ça... pour qu'on puisse s'y retrouver.

2           Donc, dans ce paragraphe-là, la Régie  
3 demandait à Énergir de fournir une analyse sur  
4 l'application concrète de la notion de rentabilité.  
5 je comprends que vous proposez de retirer la notion  
6 de rentabilité de l'article 12.1, maintenant .3.2,  
7 sur les règles de sortie du service de transport.  
8 Est-ce que vous seriez en... Mais... donc, juste  
9 pour revenir... Par contre, la notion de  
10 rentabilité, comme vous venez de le confirmer,  
11 demeure à l'alinéa 3 de l'article 12.2.3.1 des  
12 Conditions de service et tarification

13           Pouvez-vous me confirmer si oui ou non  
14 l'analyse demandée par la Régie dans la décision D-  
15 2015-181 se trouve dans votre preuve pour  
16 l'application de la notion de rentabilité?

17 R. Effectivement, dans la pièce... d'Énergir, on  
18 mentionne à la page 13, à partir de la ligne 7  
19 jusqu'à la ligne 12... En fait, on explique  
20 pourquoi, autant à l'entrée qu'à la sortie, on  
21 explique... on considère qu'il n'est pas  
22 souhaitable d'inclure la notion de rentabilité à  
23 ces articles-là.

24           Bon, ce qu'on explique, il y a  
25 principalement deux points. Le premier, c'est

1 qu'on... Énergir contracte des outils de façon à  
2 répondre à la demande globale de la clientèle. Et  
3 puis, de pouvoir isoler l'effet d'un mouvement,  
4 donc l'entrée ou la sortie d'un client en  
5 particulier... Étant donné qu'il y a des  
6 mouvements, la demande de la clientèle... du reste  
7 de la clientèle fluctue également, à ce moment-là.  
8 C'est très difficile, voire impossible d'isoler  
9 l'effet d'un client. Donc, première raison pour  
10 laquelle on juge que ce n'est pas souhaitable de  
11 l'inclure.

12 La deuxième, c'est que, même si on était  
13 capable... si Énergir était capable d'isoler cet  
14 effet-là, il y aurait une volatilité qui serait  
15 importante au niveau de la rentabilité de l'entrée  
16 ou la session des clients, étant donné que les prix  
17 sur les marchés bougent énormément. Donc, on se  
18 retrouverait avec une analyse qui serait... qui  
19 dépendrait de facteurs externes qui sont très  
20 volatiles. Puis, ça amènerait une instabilité dans  
21 l'analyse, puis une imprévisibilité pour l'entrée  
22 et les clients... et la sortie des clients qui  
23 voudraient, en fait, migrer à l'entrée ou à la  
24 sortie. Voilà...

25 On l'a considéré. Pour ces raisons-là, on a

1           décidé de proposer quelque chose de différent, donc  
2           à l'entrée et à la sortie.

3       Q. **[41]** Parfait. Toutefois, pour ce qui est de la  
4           session, je comprends, comme vous nous l'avez...  
5           vous avez répondu un peu plus tôt, que la notion de  
6           rentabilité demeure. Puis, pour l'application de  
7           cette notion-là, est-ce que vous avez élaboré un  
8           test, est-ce que vous avez élaboré des critères  
9           pour une application concrète de cette notion?

10       R. Oui. Bien, comme on a expliqué dans le fond à la  
11           base un client là qui veut... Qui est en sortie, si  
12           on lui cède un outil bien il n'y a pas d'effet là  
13           immédiat.

14                   Évidemment là il y a des durées de cession  
15           donc qui sont proposées. Cependant, on pourrait  
16           avoir d'autres coûts là qui ne sont pas reliés  
17           directement à l'outil, mais qui sont reliés aux  
18           conditions par exemple avec le Transporteur comme  
19           je l'ai mentionné tout à l'heure s'il y avait des  
20           frais additionnels par le Transporteur sur les  
21           cessions de transport que ce soit permanentes ou  
22           temporaires, bien à ce moment-là la cession  
23           pourrait ne pas être rentable là comparée à notre  
24           analyse de base qui est: on cède l'outil, on le  
25           garde si le client reste avec nous ou est-ce que là

1 les coûts sont les mêmes?

2 Q. **[42]** Très bien.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Obadia?

5 Me GAËLLE OBADIA :

6 Oui?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Est-ce que vous en avez encore pour longtemps,  
9 parce que vous avez quand même dépassé presque...  
10 de pas mal votre temps. Alors, je me demandais,  
11 est-ce qu'il vous reste encore beaucoup de  
12 questions?

13 Me GAËLLE OBADIA :

14 Il me reste deux questions, Madame la Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Allez-y.

17 Me GAËLLE OBADIA :

18 Je vous remercie.

19 Q. **[43]** Donc, simplement en précision à votre dernière  
20 réponse. Si on ne cède pas d'outils de transport  
21 quel va être le tarif qui va être applicable?

22 R. Bien là évidemment, tu sais, il s'agit de  
23 situations hypothétiques. Ça serait des tests qui  
24 seraient propres à chaque situation là. Pour le  
25 moment, étant donné qu'on n'a pas de... On n'a pas

1 rien de contraignant au niveau de nos contrats, il  
2 n'y a pas... Toutes les demandes seraient comme  
3 régulières. Donc, il y a... On n'aurait pas de  
4 notions de rentabilité.

5 Cependant, si dans le futur il y a des  
6 frais additionnels ou il y a des conditions là qui  
7 ressortent qui font qu'Énergir pourrait déboursier  
8 des sommes additionnelles par rapport aux cessions,  
9 bien à ce moment-là par défaut les cessions ne  
10 seraient pas rentables à moins que le client il  
11 soit prêt à s'acquitter de ces frais additionnels  
12 là.

13 Q. **[44]** Je vous remercie. Ma dernière question va être  
14 la suivante: que penseriez-vous d'inclure à  
15 l'article 12.2.3.1 une obligation d'obtenir  
16 l'autorisation de la Régie avant de laisser un  
17 client partir sans cession, puisque ce serait  
18 l'exception et qu'il semblerait d'après vos  
19 réponses impossible de prévoir les circonstances  
20 dans lesquelles ce serait indiqué?

21 R. Oui. Bien, on ne croit pas que ce soit nécessaire,  
22 mais si jamais c'était le cas, il faudrait que le  
23 Régie puisse répondre très rapidement étant donné  
24 que les clients auraient des... Aurait  
25 potentiellement là des enjeux de temps dans...

1                   On parle... Quand on parle de contrat des  
2 fois si, par exemple, ils peuvent avoir une fenêtre  
3 d'opportunités pour la date après la fin de la  
4 cession d'Énergir, puis que leur fenêtre  
5 d'opportunités c'est sur quatorze (14) jours, bien  
6 à ce moment-là puis tu sais le temps de monter un  
7 dossier, puis de l'envoyer, il faudrait que ça soit  
8 fait en temps opportun, mais on pense que nos  
9 règles qui font en sorte qu'on veut faire des  
10 cessions à chaque fois que ce n'est pas nécessaire  
11 là d'avoir nécessairement d'autorisation au  
12 préalable de la Régie.

13                   Si jamais on l'autorisait, bien à ce  
14 moment-là, on donnerait là les détails soit au  
15 rapport annuel ou en cause de faire comme on le  
16 fait là pour plusieurs autres transactions.

17 Q. [45] Parfait. Je vous remercie pour vos réponses,  
18 puis je vous remercie, Madame la Présidente, pour  
19 le temps supplémentaire accordé. Ça conclut.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci, Maître Obadia. Alors, nous allons prendre  
22 une petite pause de quinze minutes (0 h 15) et au  
23 retour nous allons commencer avec maître Gertler  
24 pour le ROÉÉ. Alors, quinze minutes (0 h 15) ça  
25 nous mène?

1 LA GREFFIÈRE :

2 Quarante (10 h 40).

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Dix heures quarante (10 h 40). Alors, retour dix  
5 heures quarante (10 h 40). Merci.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On s'excuse pour les quelques minutes de retard.

11 Maître Gertler, c'est à vous la parole.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Merci, Madame la Présidente, Messieurs les  
14 Régisseurs. Franklin Gertler pour le ROÉÉ. Je pense  
15 que c'est la première fois que je comparais devant  
16 le troisième panel du dossier fleuve qui est le  
17 3867-2013. Alors, si vous êtes à la recherche du  
18 temps perdu, je pense que vous allez être  
19 satisfait, parce que nous allons... j'ai juste  
20 quelques petites questions.

21 D'abord, juste un point que j'aimerais  
22 souligner. Ce n'est pas une question, mais c'est  
23 quelque chose... C'est que j'ai encore remarqué que  
24 les témoins d'Énergir lisaient textuellement leur  
25 témoignage. Alors, on n'a pas vraiment le registre

1 des témoignages d'individus, on a des énoncés  
2 corporatifs d'Énergir. Alors, si on veut lire les  
3 choses, bien, on ne devrait pas lire pour faire un  
4 témoignage, mais on devrait les déposer avant. Je  
5 vous le soumets. Et ce serait... En tout cas, vous  
6 faites qu'est-ce que vous voulez. Mais, moi, je  
7 pense que ce n'est pas une manière de procéder  
8 parce que ça ne nous permet pas d'avoir vraiment le  
9 bénéfice du point de vue de compréhension des  
10 témoins qui sont quand même extrêmement bien  
11 qualifiés.

12 Excusez-moi, je ne sais pas si c'est moi  
13 qui se trompe, mais je ne pense pas vous voir. Vous  
14 avez peut-être pas vos caméras d'allumés ou... Je  
15 ne sais pas si vous me voyez.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Nous, on vous voit, Maître Gertler.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 O.K. Pas de problème.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Vous ne voyez pas la formation? C'est bizarre.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Non. Ni les témoins.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Les témoins et les procureurs d'Énergir, vous ne



1 les voyez pas non plus?

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Non.

4 LE STÉNOGRAPHE :

5 Le sténographe voit tout le monde.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 O.K. En tout cas, je vais continuer parce que je ne  
8 veux pas...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Est-ce que Énergir nous voit par contre?

11 Me VINCENT LOCAS :

12 Oui, on vous voit très bien, Madame la Présidente.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Bien, écoutez, c'est un problème  
15 technique. Je ne sais pas de votre côté...

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 O.K. Ce n'est pas bien grave. En tout cas, ce n'est  
18 pas grave.

19 Q. **[46]** Ma première question c'est : Durant la  
20 présentation PowerPoint, on a utilisé le terme ou  
21 même le titre c'est « vision tarifaire », et je  
22 voudrais juste comprendre parce que, en tout cas,  
23 sauf erreur, ce n'est pas un terme qui a été  
24 utilisé dans le dossier ou dans les... surtout pas  
25 dans les décisions procédurales ou dans les

1 procédures. Alors, j'aimerais que les témoins me  
2 confirment ou m'expliquent qu'est-ce qu'ils veulent  
3 dire par « vision tarifaire » puis comment est-ce  
4 que ça s'insère dans leur compréhension de la  
5 structure et les sujets, les différentes étapes de  
6 la cause dans laquelle nous sommes tous conviés?

7 Mme CATHERINE SIMARD :

8 R. Je peux y aller. Donc, on utilise en effet le terme  
9 « vision tarifaire » un peu pour alléger le titre  
10 du dossier qui est l'Allocation des coûts et  
11 structure tarifaire, à moins que sauf erreur. Mais  
12 quand on parle de vision tarifaire, on parle de  
13 l'ensemble du dossier tel que découpé en quatre  
14 phases. Phase 1 sur l'allocation des coûts; la  
15 Phase 2 sur...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Excusez-moi, Madame Simard, on ne vous voit pas.  
18 Est-ce que votre caméra est fermée?

19 Mme CATHERINE SIMARD :

20 R. Non. Ma caméra est ouverte.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 C'est parce que personne de la formation vous voit.

23 LE STÉNOGRAPHE :

24 C'est la même chose pour le sténographe.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, là, on vous voit.

3 Mme CATHERINE SIMARD :

4 R. O.K.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Monsieur le sténographe, est-ce que vous voyez  
7 madame Simard?

8 LE STÉNOGRAPHE :

9 Oui, elle est revenue. Parfait.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bon. Parfait. Elle est réapparue. Continuez!

12 Mme CATHERINE SIMARD :

13 R. Désolée. Je ne sais pas qu'est-ce qui s'est passé.

14 Ma caméra était bien ouverte mais... Donc, pour  
15 reprendre ce que je disais. Oui, donc la vision  
16 tarifaire, c'est une abréviation du dossier dans  
17 lequel on est, les quatre phases qui ont été  
18 découpées, soit la Phase 1 sur l'allocation des  
19 coûts, la Phase 2 sur la réforme des services de  
20 fourniture transport équilibrage, la Phase 3 sur la  
21 question des coûts marginaux et la Phase 4 sur la  
22 refonte du service de distribution.

23 Q. **[47]** O.K. Maintenant dans le... dans votre  
24 présentation vous avez aussi, puis excusez-moi,  
25 sauf erreur je ne vois pas les numéros de page,

1           mais c'est pas grave, vous avez... je pense que  
2           c'est probablement à... à la page, la sixième page  
3           et vous parlez du fait que vous avez tenu compte de  
4           la réalité commerciale. Est-ce que vous pouvez  
5           m'expliquer un peu plus qu'est-ce que vous entendez  
6           par cela? Réalité commerciale des clients c'est-à-  
7           dire.

8           R. Donc, oui, c'est parce qu'on aurait pu dans notre  
9           proposition se coller uniquement au principe de  
10          causalité des coûts, là, notamment pour la  
11          détermination du tarif d'équilibrage par exemple,  
12          c'est l'exemple... le premier exemple qui me vient  
13          en tête. Mais on a décidé de venir borner avec une  
14          borne supérieure, là, équivalent à un CU de dix  
15          pour cent (10 %) afin de... de ne pas impacter trop  
16          grandement certains clients, là. Je pense qu'on  
17          parle d'une quarantaine de clients dans la preuve,  
18          là.

19          Q. **[48]** Et encore une fois par rapport à la structure  
20          du dossier, moi, ma compréhension c'est qu'il  
21          s'agirait là d'une considération qui serait propre  
22          non pas à l'allocation des coûts, mais bien à  
23          l'élaboration de la structure tarifaire qui  
24          mènerait à la Phase 4 normalement. Est-ce que vous  
25          êtes d'accord avec moi?

1 R. Présentement, on est en train de parler des  
2 Conditions de service et tarifs des services de  
3 fourniture transport et équilibrage, donc c'est à  
4 ce sens-là que je parle d'ajustements tarifaires  
5 qui ont été faits, là.

6 Q. **[49]** Mais ma difficulté c'est que c'est une  
7 question par rapport à qu'est-ce que ça peut  
8 impliquer votre préoccupation pour la réalité des  
9 clients... commerciale des clients lorsqu'on  
10 arrivera pour établir la structure des tarifs. Est-  
11 ce qu'on aura toute la liberté à ce moment-là de...  
12 de les établir selon le débat qu'on va avoir  
13 sûrement sur des choix social, économique et  
14 énergétique, environnemental ou est-ce qu'on aurait  
15 déjà établi de facto certains... certains éléments  
16 par rapport à la priorité qui doit être donnée à  
17 certaines considérations?

18 R. Je ne suis pas certaine de bien vous suivre. Est-ce  
19 que vous parlez de la refonte du service de  
20 distribution quand vous parlez de choix et de  
21 priorisation de certains marchés?

22 Q. **[50]** Bien, moi, ma compréhension c'est que la Phase  
23 D va... pas D, excusez-moi, mais 4 va traiter dans  
24 son ensemble de la structure tarifaire.

25 R. En fait, la Phase 4 devrait traiter de la refonte

1 du service de distribution uniquement, selon ma  
2 compréhension.

3 Q. **[51]** O.K. Très bien. Merci. Ça met fin à mes  
4 questions, Madame la Présidente.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Gertler. Maître Cardinal pour la  
7 Régie?

8 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

9 Q. **[52]** Bonjour, merci. Bonjour aux membres du panel,  
10 Madame Simard, Monsieur Doyon, Monsieur Tremblay.  
11 Ma première question va porter sur la pièce B-0697.  
12 Si on peut l'afficher s'il vous plaît, Madame la  
13 Greffière, c'est la cote Énergir, ça va être GM-12  
14 Document 19, à la page 9. Et c'est la réponse à la  
15 question 5.1 de la DDR-7 de la Régie. C'est bien  
16 ça, on est... on est à la bonne place. Donc,  
17 pouvez-vous confirmer, là, la compréhension de la  
18 Régie à l'effet qu'il manque, dans la colonne  
19 « Modalités proposées », à la fin de la formule du  
20 calcul du taux d'équilibrage, « + taux moyen,  
21 autres coûts »?

22 R. Oui, en effet, puis je pense que c'est une question  
23 de grosseur de caractères, mais vous avez raison.  
24 On devrait retrouver la même formule que dans la  
25 colonne « modalités transitoires ».

1 Q. [53] Parfait, je vous remercie. Maintenant, je vais  
2 vous référer à la pièce B-0696, qui est la cote  
3 GM-5, document 14 pour Énergir, à la page 8, aux  
4 lignes 4 à 10, où Énergir dit que, bon :

5 Enfin, la décision D-2017-041 a fait  
6 en sorte que le service de fourniture  
7 avec transfert de propriété a été  
8 retenu comme condition pour que soit  
9 appliquée la combinaison de service  
10 des clients qui consomment du gaz  
11 naturel renouvelable (GNR) et du gaz  
12 de réseau. Pour l'ensemble des  
13 avantages discutés et puisque ce  
14 service est essentiel au bon  
15 fonctionnement de la combinaison de  
16 service GNR, d'autant plus que le  
17 service de fourniture avec transfert  
18 ne nuit pas à la clientèle au service  
19 de fourniture d'Énergir, il est tout à  
20 fait pertinent de conserver ce  
21 service.

22 Maintenant, je vais vous référer à une pièce du  
23 dossier R-4008. Et, là, sauf erreur, je crois que  
24 ça avait été déposé. Je n'ai pas la cote Régie, là,  
25 mais c'est la pièce B-0683 du dossier 4008. Je vais

1       juste vérifier, si vous me laisser... A-0346, qui  
2       est la pièce Gaz Métro-8, Document 1 du dossier  
3       R-4008, et ça va être à la page 45, à compter de la  
4       ligne 26, qui est dans le bas de la page. Donc,  
5       Énergir disait que :

6                       La condition d'ADAT (Achat direct avec  
7                       transfert de propriété), pour profiter  
8                       de la combinaison de service,  
9                       constitue un obstacle non négligeable  
10                      à la consommation volontaire de GNR.  
11                      Énergir propose donc de ne plus  
12                      requérir l'ADAT (Achat direct avec  
13                      transfert de propriété) dans le cas de  
14                      la combinaison Achat  
15                      direct/Énergir-GNR.

16       Et un peu plus loin, on pouvait voir, à partir de  
17       la ligne 4 de la page 46 :

18                      L'obligation de l'ADAT (Achat direct  
19                      avec transfert) serait toutefois  
20                      maintenue dans le cas où les clients  
21                      souhaitaient consommer du GNR sous la  
22                      combinaison Achat  
23                      direct-GNR/Énergir-Gaz de réseau pour  
24                      les raisons mentionnées à la section  
25                      précédente.



1           Donc, pouvez-vous clarifier les cas pour lesquels  
2           le service de fourniture avec transfert de  
3           propriété est essentiel pour la clientèle,  
4           notamment en lien avec la consommation volontaire  
5           de GNR?

6           R. Oui, alors, comme c'est mentionné dans la preuve,  
7           dans le dossier 4008, ça serait maintenu pour les  
8           cas de figures où un client serait en achat direct  
9           pour acheter du GNR, et combinerait sa fourniture  
10          avec du gaz de réseau d'Énergir.

11                        Dans ce cas de figure-là, on maintient  
12          l'achat direct avec transfert de propriété. Ça nous  
13          permet de continuer à facturer correctement les  
14          clients. C'est dans le cas de figure de GNR qui  
15          proviendrait d'Énergir, combiné à de l'achat  
16          direct. Je suis consciente que c'est beaucoup de  
17          cas de figures, là, mais c'est dans ce cas bien  
18          précis qu'il y avait des conditions un peu  
19          particulières qui, on s'est rendu compte, ne  
20          faisaient pas l'affaire des clients.

21                        Notamment, on demandait aux clients de  
22          continuer à livrer l'ensemble de leurs livraisons  
23          puis d'être en achat direct avec transfert de  
24          propriété. Puis c'est ce cas de figure-là bien  
25          précis qu'on vient modifier.



1 fait que la clientèle n'a pas vraiment  
2 de choix de service effectif.

3 Puis :

4 Étant donné les délais pour demander  
5 au transporteur (TCPL) de nouvelles  
6 capacités de transport, le fait que le  
7 client ne puisse obtenir de transport  
8 temporaire jusqu'à ce qu'il obtienne  
9 du transport sur le marché primaire  
10 limiterait fortement la possibilité de  
11 dégroupement pour le transport.

12 Donc, la Régie comprend que, dans sa réponse,  
13 Énergir fait l'hypothèse qu'un client ne pourrait  
14 pas obtenir de transport temporaire jusqu'à ce  
15 qu'il obtienne du transport sur le marché primaire.  
16 Ça implique donc qu'il n'y aurait pas d'offre sur  
17 le marché secondaire. Est-ce que cette  
18 compréhension-là est exacte?

19 M. SYLVAIN TREMBLAY :

20 R. Effectivement, pour le moment, là, il n'y a pas de  
21 transport sur le marché secondaire qui est  
22 disponible, si on parle d'un horizon multiannées,  
23 là. Donc, ce serait difficile pour un client  
24 d'avoir accès à ce type de transport là.

25 Q. [55] Je vais vous référer maintenant à la pièce B-

1 0696, qui est GM-5, document 14, à la page 22, aux  
2 lignes 10 à 15. Donc :

3 Énergir propose que l'OMA s'applique  
4 aux clients dont les besoins de pointe  
5 sont supérieurs ou égaux à 300  
6 10(3)m(3).

7 Puis :

8 Cette borne représente près de un pour  
9 cent (1 %) des besoins en outils de  
10 pointe.

11 Et :

12 L'OMA serait déterminée en fonction de  
13 la consommation maximale des clients  
14 au cours d'une année. En référant à la  
15 Figure 1, cela signifie que l'OMA  
16 serait fonction du paramètre P et non  
17 plus du paramètre A, comme c'est le  
18 cas en ce moment.

19 Si on reste dans la même pièce, un petit peu plus  
20 bas, à la page 23, aux lignes 10 à 13, là, Énergir  
21 présente la formule de calcul de l'OMA, dans  
22 laquelle on peut voir le paramètre P. Et, toujours  
23 dans cette pièce-là, à la page 28, à partir de la  
24 ligne 16, Énergir dit que :

25 Pour faire suite à la causalité des

1                   coûts [...] au sujet de la période  
2                   d'hiver à déterminer pour mesurer la  
3                   pointe de chacun des clients...

4           bon, elle :

5                   [...] propose de redéfinir la période  
6                   d'observation de la pointe pour  
7                   qu'elle débute au premier jour de  
8                   décembre et se termine au dernier jour  
9                   de février.

10           Pouvez-vous préciser si le paramètre P qui est dans  
11           la formule de calcul de l'OMA correspond à la  
12           pointe maximale du client observée au cours de  
13           l'année ou à celle observée au cours de l'hiver?

14           Mme CATHERINE SIMARD :

15           R. Donc, à... Votre question était à savoir si la  
16           pointe mesurée était sur la période... sur la  
17           nouvelle période d'hiver d'Énergir, est-ce que  
18           c'est bien ça?

19           Q. **[56]** Non, en fait... Bien ça, ça va être ma  
20           prochaine question. Mais, en fait, non, la présente  
21           question c'est vraiment pour savoir si le paramètre  
22           "P" dans la formule il correspond à la pointe  
23           maximale du client observée au cours de l'année,  
24           donc, la période annuelle ou à celle qui est  
25           observée au cours de la période d'hiver.

1                    Si c'est la période d'hiver est-ce que  
2                    c'est pour la période telle que proposée ou la  
3                    période actuelle?

4                    R. Donc, c'est pour la période d'hiver et c'est pour  
5                    la période d'hiver proposée.

6                    Q. **[57]** Parfait merci. En fait, la proposition  
7                    relative à l'OMA là en fait Énergir mentionne que  
8                    c'est... Elle est applicable pour les grands  
9                    clients.

10                    Donc, ceux dont la pointe est supérieure ou  
11                    égale à trois cent dix trois m<sup>3</sup> ?. Pouvez-vous  
12                    préciser en fait si le seuil, si ce seuil là de  
13                    trois cent dix trois m<sup>3</sup> relatif à la pointe et qui  
14                    sert à déterminer les clients auxquels  
15                    s'appliquerait l'OMA fait référence aussi à la  
16                    pointe hivernale ou à la point observée au cours de  
17                    l'année?

18                    R. Donc, c'est la pointe hivernale qui est ciblée ici.

19                    Q. **[58]** Parfait. Je vais juste avoir besoin d'une  
20                    minute s'il vous plaît. Merci. Parfait. Donc, je  
21                    vais vous référer maintenant à la pièce C-ACIG-0167  
22                    à la page 167. Non, en fait, à la page 2.

23                    R. Parfait.

24                    Q. **[59]** Donc, on peut voir qu'en fait la pointe réelle  
25                    de deux clients dépasse trois cents dix 3 m<sup>3</sup> au

1 cours de la période hivernale qui est proposée par  
2 Énergir en deux mille dix-neuf deux mille vingt  
3 (2019-2020) pour les clients 1 et 2, puis qu'il y a  
4 seulement client est concerné. Donc, le client 1  
5 pour deux mille vingt et deux mille vingt et un  
6 (2020-2021).

7 Donc, présentement on voit dans le tableau  
8 qu'il y a deux clients qui sont concernés, mais  
9 prévoyez-vous qu'il y en aura davantage dans le  
10 futur?

11 R. Je veux être certaine de bien comprendre ce que  
12 vous nous demandez. Donc, vous faites référence au  
13 tableau de deux mille dix-neuf deux mille vingt  
14 (2019-2020) deux mille vingt deux mille vingt et un  
15 (2020-2021). Donc, la question est à savoir qui est  
16 au-dessus trois cent mille mètres cubes  
17 (300 000 m<sup>3</sup>)? C'est ça?

18 Q. **[60]** Bien, en fait, il y a... On peut voir dans le  
19 tableau là qu'il y en a deux pour... Il y a deux  
20 clients qui sont au-dessus de trois cents mille  
21 mètres cubes pour la période deux mille dix-neuf  
22 deux mille vingt (2019-2020). Il y en a juste...

23 R. En fait, je vois deux clients qui sont en dessous  
24 de trois cent mille mètres cubes (300 000 m<sup>3</sup>) dans  
25 le tableau.

1 Q. [61] O.K. Je vais juste valider. Ça ne sera pas  
2 long. Merci.

3 Me PAULE HAMELIN :

4 Bonjour. Je m'excuse à nouveau de vous déranger. Là  
5 vu que Madame la Présidente vous êtes intervenue,  
6 on a pu revoir la formation, mais sinon la caméra  
7 reste en haut là de... Au-dessus de maître Cardinal  
8 en plus de... Merci, Maître Cardinal d'avoir mis  
9 aussi votre ordi et votre caméra ouverte, mais si  
10 c'était possible de garder... On apprécierait  
11 continuer à vous voir, Madame la Présidente, et vos  
12 collègues les régisseurs.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui. Bien sûr, mais je croyais que vous nous  
15 voyiez. Alors, est-ce que là vous nous voyez?

16 Me PAULE HAMELIN :

17 Oui. Effectivement. Parfait. Merci.

18 M. FRANÇOIS ÉMOND :

19 Je pense que c'est une question de technique en  
20 fait dans la salle de la Régie quand maître  
21 Cardinal prend la parole la caméra...

22 Me PAULE HAMELIN :

23 La suit.

24 M. FRANÇOIS ÉMOND :

25 ...s'en va vers elle. Donc, c'est pour ça que vous



1 ne nous voyez plus à ce moment-là. Donc il n'y a  
2 rien que je peux faire pour changer ça.

3 Me PAULE HAMELIN :

4 Ah bon d'accord.

5 (DISCUSSION HORS DOSSIER)

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Q. **[62]** Parfait, donc, je vais passer à mes prochaines  
8 questions, merci.

9 Maintenant, je vais vous référer à la pièce  
10 B-0705, qui est la pièce GM-12, document 16. En  
11 fait, en réponse à la DDR-1 de l'ACIG, à la page 5,  
12 en réponse à la question 1.3, là, à l'avant-dernier  
13 paragraphe.

14 En fait, Énergir répondait qu'aucun des six  
15 clients soumis à l'OMA proposée n'aurait donc eu à  
16 s'acquitter d'une OMA, lors d'aucune des trois  
17 années analysées. Les revenus découlant de la  
18 consommation de ceux-ci sont plus élevés que le  
19 résultat de la formule d'OMA proposée.

20 Et, là, on parlait des années deux mille  
21 seize (2016) à deux mille dix-neuf (2019) et  
22 Énergir a fourni, là, environ la même réponse, là,  
23 que celle offerte à l'ACIG, pour les années deux  
24 mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020) et deux  
25 mille vingt-deux mille vingt et un (2020-2021).

1 Pas obligé de l'afficher là, et même, je  
2 crois tout à l'heure, madame Simard, là, avait  
3 parlé de ça, tout à l'heure, là, pour les cinq  
4 dernières années, il n'y avait pas eu de... il n'y  
5 avait pas eu de clients qui étaient soumis à l'OMA,  
6 là.

7 Donc, mais pouvez-vous simplement préciser,  
8 là, tout à l'heure, vous avez précisé qu'on parlait  
9 pour le paramètre B, de la pointe au cours de  
10 l'hiver, mais pouvez-vous préciser si les réponses  
11 qui ont été données à ces questions, à la réponse à  
12 l'ACIG, sont basées sur l'observation de la pointe  
13 maximale au cours de l'hiver pour les clients  
14 concernés ou sur l'observation de la pointe  
15 observée au cours de l'année?

16 Mme CATHERINE SIMARD :

17 R. Alors, la réponse, bien les réponses concernant  
18 l'application des OMA ont été faites selon des  
19 analyses basées sur la pointe de l'hiver.

20 Q. **[63]** Parfait. Et est-ce que c'est toujours, là, sur  
21 la période d'hiver, telle que proposée?

22 R. Oui.

23 Q. **[64]** Maintenant, je vais vous référer à la pièce  
24 B-0696, qui est GM-5, document 15, à la page 23, où  
25 on peut voir, là, la façon proposée par Énergir

1 pour le calcul de l'OMA. Donc :

2  $OMAt (\$) = (\text{Prix Tt} \times \text{Volume annuel de pointe} \times$   
3  $75 \%)$ .

4 Et dans la même pièce, un peu plus loin, à  
5 la page 25, aux lignes 12 à 18, Énergir propose  
6 d'éliminer la notion d'allégement parce que le  
7 pourcentage d'OMA de soixante-quinze pour cent  
8 (75 %) ferait déjà en sorte que vingt-cinq pour  
9 cent (25 %) des coûts devraient être absorbés par  
10 le Distributeur.

11 Les revenus associés à la vente de  
12 transport excédentaire viendraient compenser en  
13 partie les pertes reliées aux baisses de  
14 consommation de l'ensemble des clients. De plus, un  
15 client pourrait réclamer qu'Énergir lui cède des  
16 outils de transport afin de revendre lui-même la  
17 capacité de transport associée et réduire ses  
18 pertes, dans le cas où il jugerait que la valeur  
19 résiduelle se situait au-delà de vingt-cinq pour  
20 cent (25 %) du coût total.

21 Est-ce que la Régie doit comprendre que  
22 l'application du taux de soixante-quinze pour cent  
23 (75 %) proposé permet de protéger suffisamment  
24 Énergir et sa clientèle, en cas de baisse de la  
25 consommation des clients qui sont soumis à l'OMA?

1 R. Donc, oui, Énergir estime que le soixante-quinze  
2 pour cent »(75 %) est suffisant, là, pour répondre  
3 à l'objectif de stabiliser les revenus puis de  
4 protéger sa clientèle de ces baisses de  
5 consommation.

6 Puis finalement à la pièce B-0696, si on  
7 est toujours là, en fait à la page 61. Énergir, un  
8 petit peu plus bas... en fait, Énergir... dans  
9 les... c'est ça, dans la section « Délais  
10 administratifs », là, Énergir mentionne que  
11 l'entrée en vigueur de ces propositions formulées  
12 aux pièces GM-5, Document 12, GM-5, Document 13,  
13 GM-5, Document 14 vont nécessiter des délais  
14 administratifs. Pouvez-vous élaborer sur les délais  
15 qui sont envisagés par Énergir?

16 R. Oui, alors on parle surtout de développement  
17 informatique, qui va être requis dans notre système  
18 de facturation pour pouvoir transposer notre  
19 proposition sur la facture... sur la facture des  
20 clients d'une part, mais aussi je pense... ailleurs  
21 aussi on parlait de... de développement pour  
22 l'utilisation de la pointe réelle des clients de  
23 moins de soixante-quinze mille mètres cubes (75 000  
24 m3), de rendre la donnée facturable pour l'ensemble  
25 de la clientèle. Mais donc vraiment c'est... c'est

1 une question de développement informatique pour...  
2 pour qu'on puisse facturer nos clients. Là, je  
3 m'excuse, est-ce que vous m'avez demandé un temps?  
4 Puis je pense que j'ai pas répondu à ça, là.

5 Q. **[65]** Bien en fait c'était... c'était ma prochaine  
6 question. En fait c'était quoi l'horizon envisagé?

7 R. Bien compte tenu que c'est des travaux qui sont  
8 vraiment majeurs, là, qui sont requis, on estime  
9 approximativement un an, là, de... de temps requis  
10 pour pouvoir faire ces modifications-là.

11 Q. **[66]** Parfait, je vous remercie. Donc, ça complète  
12 mes questions. Merci.

13 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[67]** Merci, Maître Cardinal. Maître Émond, avez-  
16 vous une question? Maître Turmel? Non? J'aurais une  
17 petite question pour le panel. Lors de votre  
18 témoignage au sujet de l'OMA, là, vous avez  
19 mentionné qu'il faut également tenir compte du  
20 contexte des tarifs dégroupés, ainsi que les  
21 réalités commerciales. Alors on comprend qu'un  
22 grand client, lui, il a le choix d'utiliser le  
23 service de transport d'Énergir ou de fournir lui-  
24 même son propre transport. Alors lorsqu'il choisit  
25 c'est de fournir lui-même son transport, est-ce

1 que... ce client-là, est-ce qu'il aurait également  
2 des obligations semblables envers TCPL?

3 M. SYLVAIN TREMBLAY :

4 R. Effectivement, au niveau de TCPL c'est un  
5 engagement, là, par rapport à cent pour cent  
6 (100 %) du volume qui est contracté. Donc, pour  
7 tout son volume de transport il devrait le payer,  
8 là, pour la durée du contrat.

9 Q. **[68]** Donc, je comprends qu'il y aurait une OMA chez  
10 TCPL au même titre qu'il y a une OMA chez Énergir.

11 R. Bien la différence c'est qu'Énergir on tarifie en  
12 fonction des volumes consommés, alors que si on  
13 regarde TC-Énergie ils vont tarifer en fonction du  
14 volume qui a été contracté. Donc, qu'il soit  
15 consommé ou non. Donc, la facture mensuelle du  
16 client serait égale, là, à son coût de contrat.

17 Q. **[69]** Parfait, merci. Ah, finalement mon collègue...  
18 Mon collègue Émond a une question.

19 M. FRANÇOIS ÉMOND :

20 Q. **[70]** Désolé, Madame la Présidente. J'aimerais  
21 revenir à la pièce, Madame la Greffière, C-ACIG-  
22 167, donc à la page 2. Donc, les fameux tableau 1  
23 et tableau 2, là, que maître Cardinal a posé  
24 quelques questions. Je veux juste être sûr de  
25 comprendre, là. Quand je regarde le tableau 1 je

1           vois qu'il y a deux clients, là, les clients 1 et 2  
2           dont la pointe est supérieure à trois cent, cent  
3           trois m3, au cours de l'hiver qui est proposé par  
4           Énergir. Tandis qu'à la... au tableau 2, donc pour  
5           l'APA de deux mille vingt-deux mille vingt et un  
6           (2020-2021), j'en vois juste un qui est... donc,  
7           supérieur à trois cent cent trois m3 dans la...  
8           dans la période d'hiver qui est proposée. Je veux  
9           juste... juste que vous me confirmiez que ma  
10          compréhension est la bonne, là. Donc, au tableau 1  
11          il y en a deux qui sont au-delà du seuil dans la  
12          période d'hiver proposée. Puis au tableau 2 il n'y  
13          en a qu'un seul qui est au-delà du seuil dans la  
14          période d'hiver proposée. Est-ce que c'est ça que  
15          je... que je comprends, là.

16        R. En fait, au niveau des tableaux qui ont été  
17          produits par l'ACIG, ça représente la pointe  
18          annuelle du client.

19                    Cependant, ça se peut qu'un client ait une  
20          pointe qui soit, par exemple, en juin. Ça ne veut  
21          pas dire que le volume maximum pendant la période  
22          de l'hiver a été en dessous de trois cent dix point  
23          trois (300 10 3), s'il n'a pas été...

24                    Euh... comment je pourrais dire ça, donc?  
25          Par exemple, si je prends le premier tableau, le

1 Client 6, qui est à neuf cent dix-sept mille deux  
2 cent soixante (917 260) au trente (30) juin, ça  
3 veut dire que pendant l'hiver, il a été en dessous  
4 de neuf cent dix-sept mille deux cent soixante  
5 (917 260), mais le tableau ne nous donne pas  
6 l'information sur sa pointe spécifique pendant la  
7 période d'hiver.

8 Par contre, nous, au niveau d'Énergir, les  
9 tableaux qu'on a faits puis l'information qu'on a  
10 présentée tiennent compte seulement de la période  
11 d'hiver.

12 Q. [71] O.K., je comprends mieux. Une autre question,  
13 aussi. Est-ce qu'il serait pertinent, à ce moment-  
14 là, de préciser au CST que le seuil de trois cent  
15 dix trois m<sup>3</sup> (300 10 3 m<sup>3</sup>) fait référence à la  
16 pointe hivernale, considérant toutes les questions  
17 que maître Cardinal a posées pour bien définir de  
18 quelle pointe on parlait, là?

19 Mme CATHERINE SIMARD :

20 R. Bien, selon nous, c'est dans la définition de la  
21 pointe, quand on vient définir les paramètres des  
22 clients qu'on vient vraiment spécifier que la  
23 pointe est mesurée sur la période d'hiver.

24 Mais si la Régie jugeait, par exemple, que  
25 c'était requis de l'ajouter, ailleurs dans les CST,



1 c'est quelque chose qui pourrait être fait, là.

2 Q. [72] C'est bon. Bien, comme ça, on évitera peut-  
3 être des confusions. Donc, on verra qu'est-ce qu'on  
4 ira vers pour la suite. Merci beaucoup.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Alors, on pourrait poursuivre, avant le  
7 lunch, avec la preuve de la FCEI. Oui, c'est  
8 vrai... je vais libérer. Vous êtes libérés. Ma  
9 greffière me rappelle à l'ordre. Les témoins  
10 d'Énergir sont libérés, merci.

11 Me VINCENT LOCAS :

12 Je retirais justement mon masque pour cette raison,  
13 Madame la Présidente. Justement, étant donné que  
14 c'est le seul panel Énergir, on peut libérer les  
15 témoins.

16 Bien évidemment, la preuve d'Énergir est  
17 close sous réserve de ce que les intervenants  
18 avanceront dans leurs preuves, leurs propres  
19 preuves, sous réserve d'une contre-preuve  
20 potentielle, mais sinon, vous pouvez considérer la  
21 preuve d'Énergir close.

22 Et si vous me le permettez, Madame la  
23 Présidente, je veux juste prendre un petit mini  
24 trente (30) secondes. J'écoutais mon collègue  
25 Gertler parler de la possibilité de déposer des

1 textes à l'avance.

2 Et je tiens à le mentionner, juste le  
3 souligner, parce que c'est assez récurrent à la  
4 Régie, là. Ce n'est pas la première fois que je  
5 l'entends dans les dernières années.

6 Les notes sténographiques sont là pour ça.  
7 Et grâce aux bons soins de monsieur Morin, on est  
8 sûr de les avoir dans un temps très rapide, la  
9 journée-même.

10 Énergir dépose déjà des preuves écrites,  
11 des présentations PowerPoint, des DDR. Donc, je  
12 tenais à apporter cette nuance, pour ne pas laisser  
13 mon confrère sans réponse. Ceci étant dit, je vous  
14 laisse procéder avec la preuve des intervenants.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci, c'est noté.

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Merci à vous.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, la parole est à vous, Maître.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Avec respect, Madame la Présidente, est-ce que je  
23 peux juste commenter qu'est-ce qu'on vient de dire?  
24 C'est que, justement, aujourd'hui, on est en  
25 audience de deux jours et on doit plaider demain.

1 Puis vendredi, on est dans une audience d'une seule  
2 journée.

3 Alors, l'idée de l'utilité, souvent on doit  
4 contre-interroger sur quelque chose qui a été lue,  
5 avant de voir le texte. Alors, les notes  
6 sténographiques sont très bonnes, le service est  
7 excellent, mais ça ne répond pas à la  
8 préoccupation.

9 Mais l'autre partie de la préoccupation,  
10 puis la Régie n'a jamais vraiment traité de ce  
11 problème-là, c'est que vous n'avez pas le  
12 témoignage de la personne qui est devant vous. Vous  
13 avez la lecture d'un document qui a été écrit par  
14 on ne sait pas qui.

15 Alors, c'est ça, c'est là que je vois le  
16 problème. Et, là, je ne m'attends pas que... En  
17 tout cas, je veux vous sensibiliser à la difficulté  
18 et non pas créer une polémique autour de...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Écoutez, Maître Gertler, on va en prendre note, là.  
21 On va en discuter entre nous, mais on prend note de  
22 ce que les deux procureurs ont dit.

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, alors.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Merci beaucoup.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Obadia pour la FCEI. À vous la parole.

7 PREUVE DE LA FCEI

8 Oui. Gaëlle Obadia, donc, pour la FCEI.

9 Q. [73] Monsieur Gosselin, est-ce vous qui avez  
10 préparé la preuve de la FCEI...

11 LA GREFFIÈRE :

12 Excusez-moi, Maître, je vais assermenter monsieur  
13 Gosselin.

14 Me GAËLLE OBADIA :

15 Oui, pardon.

16

17 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce cinquième  
18 (5e) jour du mois d'avril, a comparu :

19

20 ANTOINE GOSSELIN, économiste, 1039 rue de Dijon,  
21 Québec.

22

23 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
24 solennelle, dépose et dit ce qui suit :

25

1 INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA :

2 Q. [74] Donc, juste pour valider, Monsieur Gosselin,  
3 est-ce bien vous qui avez préparé la preuve de la  
4 FCEI - donc, on fait référence au document C-FCEI-  
5 0286?

6 R. Oui.

7 Q. [75] Adoptez-vous ce document-là comme preuve de la  
8 FCEI?

9 R. Oui. J'ai aussi préparé la présentation de la FCEI,  
10 qui a été déposée ce matin, donc la pièce C-FCEI-  
11 0288.

12 Q. [76] Absolument. Avez-vous des modifications à  
13 apporter à ces documents?

14 R. Non.

15 Q. [77] Très bien. À vous, Monsieur Gosselin.

16 R. Je vous remercie beaucoup. Alors, bonjour, Madame  
17 la Présidente, Messieurs les Régisseurs. Bonjour à  
18 tout le monde.

19 Vous avez probablement perçu, je dirais, à  
20 la lecture de notre preuve, qu'on avait une  
21 position qui était peut-être un petit peu  
22 ambivalente.

23 Et je dis « ambivalente », dans le sens où  
24 ce qu'on a indiqué dans notre preuve, c'est qu'on  
25 aimait bien la réponse qui avait été donnée par

1 Énergir, à l'une de nos questions, mais qu'on  
2 n'était pas certains de l'interprétation qui allait  
3 être donnée aux différentes conditions de service.  
4 Puis, notamment, on notait qu'il y avait peut-être  
5 des contradictions entre l'interprétation qu'on  
6 donnait aujourd'hui puis l'interprétation qu'on  
7 avait donnée dans le passé.

8 Et donc, on demeurait, là, malgré tout,  
9 préoccupé par les... les impacts que pourraient  
10 avoir les transitions entre le service de transport  
11 d'Énergir puis le service de transport des clients.

12 Il y a différentes circonstances qui sont  
13 susceptibles de... d'entraîner des problématiques  
14 au niveau des transitions entre les services de  
15 transport. Je vais passer rapidement, je ne veux  
16 pas, là, alourdir inutilement.

17 Mais bon, en deux mille treize (2013), la  
18 Régie avait identifié une première circonstance,  
19 qui était le fait que, bon, avec le déplacement à  
20 Dawn, puis notamment... peut-être même plus, un  
21 peu, avec la construction de nouvelles capacités  
22 chez TCPL, Énergir était obligée de prolonger ses  
23 contrats, prendre des contrats de plus longue  
24 durée. Et donc, il y avait un risque que, si des  
25 clients partaient, le reste de la clientèle restait

1 pris avec des contrats importants et personne pour  
2 les utiliser. Donc, la Régie avait demandé, là, de  
3 se pencher sur cette question-là, à ce moment-là,  
4 en deux mille douze (2012).

5 Au dossier tarifaire de deux mille quatorze  
6 (2014), Énergir avait répondu à cette  
7 préoccupation-là, normalement... notamment, là, en  
8 introduisant une notion de rentabilité pour les  
9 sorties du service de transport. Ça répondait aussi  
10 à une autre préoccupation qui avait été soulevée  
11 par Énergir, là, qui était celle de : « Bien,  
12 qu'est-ce qui se passe si je cède du transport qui  
13 est moins cher que le reste du transport, ou la  
14 moyenne de mon coût de transport, et donc ça fait  
15 augmenter le coût moyen de tous ceux qui restent? »

16 Puis nous, bien - à la diapositive  
17 suivante - on était préoccupé aussi... nous et  
18 d'autres, là, étions préoccupés aussi par les... le  
19 fait que les transitions par certains clients,  
20 entre le service d'Énergir puis le service du  
21 client, pouvaient nuire au reste de la clientèle  
22 quand les conditions de marché changeaient, puis  
23 que les clients pouvaient vouloir profiter de  
24 conditions favorables, soit en détenant leur propre  
25 transport, soit en détenant... en étant au

1 transport d'Énergir.

2 Puis ici, j'ai juste remis certaines  
3 réponses qui avaient été données dans le dossier  
4 tarifaire deux mille quinze (2015), pour illustrer,  
5 effectivement, c'était quoi la problématique à ce  
6 moment-là.

7 Puis, on peut voir qu'en réponse à la  
8 question 8.2, ici, là, Énergir avait mentionné  
9 qu'il y avait beaucoup de clients qui, tout d'un  
10 coup, là, avait migré pour des volumes très  
11 importants. On voit, en deux mille quatorze (2014),  
12 par exemple, trois cent vingt-sept millions de  
13 mètres cubes (327 Mm<sup>3</sup>) par jour de capacité de  
14 migration dans la même année. Puis après ça,  
15 l'année suivante, il y en avait encore d'autres qui  
16 s'ajoutaient.

17 Puis ensuite, on peut voir à la question...  
18 la réponse 8.4, là, que ça l'avait un impact  
19 important, là, pour la clientèle, parce qu'on... Ce  
20 que le tableau qui est là montre, c'est que avant  
21 ces migrations-là, Énergir possédait des contrats  
22 de transport sur le marché secondaire pour trois  
23 cent soixante-dix mille trois cent soixante-quinze  
24 millions de mètres cubes (370 375 Mm<sup>3</sup>) pour un coût  
25 d'à peu près quatorze millions par année (14 M/a)



1        puis après ça, il a dû, à cause des migrations, il  
2        a dû acheter pour trois cent quinze millions de  
3        mètres cubes (315 Mm3) de plus pour, donc, un peu  
4        moins que ce qu'il détenait déjà, mais pour quatre  
5        fois plus cher.

6                Alors, les impacts de ça peuvent être  
7        importants et c'était là, je vous dirais, notre  
8        principale préoccupation puis peut-être pour faire,  
9        commenter sur peut-être une question qui a été  
10       posée par la formation, je ne sais pas quel  
11       régisseur a posé la question, mais... un peu plus  
12       tôt sur le fait que bien présentement, il n'y a pas  
13       de transport disponible sur le marché secondaire.

14               Le fait qu'il n'y ait pas de transport  
15       disponible sur le marché secondaire présentement,  
16       je veux dire, ça, ça ne nous rassure pas tellement,  
17       parce que c'est une circonstance actuelle, mais il  
18       n'y a rien qui dit que cette circonstance-là ne  
19       peut pas changer puisqu'on voit, dans le fond, de  
20       cette diapositive-là, c'est que... c'est quand il y  
21       a des changements de circonstances que le problème  
22       se pose.

23               Alors si, dans cinq ans, tout à coup, il y  
24       a du transport sur le marché secondaire puis qui  
25       est relativement pas cher, bien notre préoccupation

1 est à l'effet qu'il y a beaucoup de clients qui  
2 veulent sortir puis qui puissent aller chercher ce  
3 transport-là, au détriment du reste de la  
4 clientèle.

5 Puis je dis « au détriment du reste de la  
6 clientèle », je vais y revenir un petit peu plus  
7 tard, là, à la dernière diapositive de la  
8 présentation où j'ai fait un exemple pour montrer  
9 ça nuisait au reste de la clientèle.

10 Donc, je suis à la diapositive 5. Et donc,  
11 notre préoccupation, c'était celle-là. On l'avait  
12 exprimé dans le dossier 2015 puis la Régie a rendu  
13 une décision où elle demandait, là, des suivis par  
14 rapport à ça.

15 Donc, ce qu'Énergir a proposé en réponse à  
16 ces suivis-là, à la diapositive 6, c'est de dire :  
17 bien, plutôt que de définir la notion de  
18 rentabilité puis de l'appliquer de façon plus  
19 large, on va tout simplement l'enlever et par  
20 ailleurs, bien les exigences au niveau de la  
21 cession de capacité, bien au lieu de céder de façon  
22 permanente, on va céder de façon temporaire.

23 Donc, en fait, on vient un peu du côté  
24 d'Énergir, réduire les exigences plutôt que les  
25 augmenter, comparativement à ce qui était visé, en

1 tout cas ce que nous, peut-être on cherchait, et ce  
2 qu'on... la façon dont on interprète également la  
3 décision de la Régie.

4 Cela étant dit, comme je vous disais  
5 tantôt, ce qui nous préoccupe, c'est bien : qu'est-  
6 ce qui se passe s'il y a beaucoup de clients qui  
7 quittent le service de transport d'Énergir, dans  
8 les circonstances où c'est favorable pour eux  
9 d'aller sur le marché secondaire.

10 Et on a bien lu la réponse d'Énergir et on  
11 a bien lu, à notre demande de renseignements, on a  
12 lu également la réponse qu'ils ont donnée à votre  
13 demande de renseignements numéro 7, puis on a voulu  
14 confirmer certains nombres de choses aussi ce  
15 matin, puis on a bien écouté les réponses, et je  
16 vous dirais que ce qu'Énergir a écrit, ce  
17 qu'Énergir a dit, ça correspond à ce qu'on  
18 recherche. La seule chose qui nous... je vous  
19 dirais, nous chatouille, nous chatouillait, c'est  
20 la porte ouverte, là, qui... la porte qui restait  
21 ouverte à cause de cette... l'alinéa 3 de l'article  
22 12.1.2.3.1, puis les circonstances dans lesquelles  
23 cette exception-là serait appliquée.

24 Alors, suite au témoignage d'Énergir ce  
25 matin, je vous dirais qu'on n'a peut-être pas

1            besoin, pour être rassurés, on n'a peut-être pas  
2            besoin que vous approuviez nécessairement tout ce  
3            qu'on recommanderait dans notre preuve. Puis ce qui  
4            est également dans notre présentation, parce  
5            qu'elle a été faite avant le témoignage, au fond  
6            tout ce qu'on veut, c'est être sûr que, pas se  
7            réveiller à un moment donné dans un dossier  
8            tarifaire ou dans un dossier de fermeture puis se  
9            faire dire : Il y a eu une circonstance  
10           exceptionnelle, et puis finalement on a laissé  
11           partir beaucoup de clients pour des volumes  
12           importants sans cession de transport pour réaliser  
13           que, bien, finalement, ça a un impact quand même  
14           significatif sur la clientèle.

15                    Puis tout à l'heure je discutais avec  
16           maître Obadia puis on se demandait, bien, est-ce  
17           qu'on pourrait proposer, sans nécessairement  
18           modifier les conditions de service ou la  
19           proposition d'Énergir, nous rassurer qu'on ne va  
20           pas avoir de mauvaises surprises comme ça.

21                    Je vous dirais qu'on en est venu à la  
22           conclusion que peut-être la proposition suivante,  
23           pour nous, je pense, serait satisfaisante, puis  
24           serait peut-être acceptable également pour Énergir.  
25           Et ce qu'on a compris, dans le fond, du témoignage

1 des témoins d'Énergir, monsieur Tremblay notamment,  
2 c'est que, bien, des circonstances exceptionnelles,  
3 d'abord c'est aucune des circonstances qu'on peut  
4 envisager présentement. Donc, tout scénario  
5 d'augmentation des besoins ne conduirait pas à une  
6 possibilité de départ sans cession. Et que, dans le  
7 fond, ce qui serait plus susceptible d'amener ces  
8 circonstances-là, ce serait un changement au niveau  
9 des transitions de service de TCPL, par exemple, ou  
10 des choses comme ça.

11 Et donc, c'est des éléments qu'on peut voir  
12 venir. C'est des éléments qui ne nous prennent pas  
13 par surprise, je pense. Alors, ce que l'on se  
14 disait, c'est, est-ce que, dans le fond, on ne  
15 pourrait pas demander à Énergir de, d'emblée,  
16 prévenir la Régie. Dans un dossier tarifaire, avant  
17 que la situation se présente, de prévenir la Régie,  
18 dire, bien, là, les circonstances ont changé et,  
19 là, il se pourrait que si un client me le demande,  
20 je me retrouve dans une situation où je dois le  
21 laisser partir sans cession.

22 Et si cet avertissement-là était fait au  
23 préalable, bien, ça nous permettrait d'avoir le  
24 débat, d'en discuter avec vous. Puis si on pense  
25 qu'il y a un risque pour le reste de la clientèle à

1 ce moment-là, bien, on pourrait vider la question  
2 puis faire valoir le point de vue. Et donc, on ne  
3 serait pas placé ultimement devant un fait  
4 accompli, devant un fait accompli. Et je pense que  
5 si vous pensez que c'est possible et que... je  
6 pense que ça pourrait être une solution qui, pour  
7 nous, serait satisfaisante.

8           Donc, je vais laisser cela pour l'instant.  
9 On verra ce que Énergir plaidera. Peut-être qu'on  
10 aura une réponse à ça à ce moment-là, puis on  
11 pourra vous revenir à ce moment-là. Mais, comme je  
12 vous dis, je pense que, ça, ça pourrait être peut-  
13 être quelque chose qui soit satisfaisant et qui ne  
14 nécessite pas d'alourdir peut-être les conditions  
15 de service d'une manière qui cause des enjeux au  
16 niveau opérationnel ou au niveau administratif ou  
17 qui limite la capacité de clients de choisir entre  
18 l'offre de service de transport ou celui d'Énergir  
19 dans la mesure où ça ne nuit pas au reste de la  
20 clientèle.

21           Et donc, juste pour revenir maintenant sur  
22 la diapositive 7. Sur la notion de rentabilité, là,  
23 si jamais vous deviez décider que cette notion-là  
24 ultimement peut ou doit être maintenue, je voulais  
25 simplement illustrer par cette diapositive-là

1 comment est-ce que le fait de permettre à un client  
2 de quitter sans cession dans un environnement où le  
3 transport sur le marché secondaire est avantageux,  
4 est à un prix inférieur au tarif d'Énergir, comment  
5 ça peut avoir un impact sur la clientèle.

6 Et donc, ici, on a, dans le fond, un  
7 exemple, de cette situation-là. Donc, on a une  
8 situation initiale où on a dix (10) clients sur la  
9 première ligne du tableau, qui ont besoin de  
10 transport total mille (1000) 10(3) m(3) par jour.  
11 Et on a un prix de transport de dix dollars du  
12 10(3) m(3) (10 \$/10(3) m(3)). Donc, le coût total  
13 du transport c'est dix mille dollars (10 000 \$), on  
14 a un CU de cinquante pour cent (50 %) et sur une  
15 base de mètres cubes ça donne un tarif de transport  
16 de cinquante-cinq sous (55 ¢) du mètre... cinq  
17 point cinq sous du mètre cube (5,5 ¢/m3).

18 Alors là, on a des clients qui s'ajustent,  
19 qui fait que le besoin de capacité totale augmente  
20 de dix pour cent (10 %), augmente de cent (100)  
21 10(3) m(3). Et donc là, on a un besoin additionnel  
22 de transport et on va chercher... là, on est dans  
23 une situation où il n'y a personne qui quitte le  
24 service d'Énergir. Donc, on va chercher le cent  
25 (100) 10(3) m(3) additionnel sur le marché

1           secondaire à cinq dollars (5 \$) au lieu de dix (10  
2           \$). Et ce qui fait que, globalement, on se retrouve  
3           avec un tarif pour l'ensemble de la clientèle de  
4           cinq dollars cinquante-deux (5,52)... pardon, de  
5           cinq... cinq point deux sous (5,2 ¢).

6                       Alors maintenant si le client quitte sans  
7           cession, bien là ce qui se passe c'est qu'Énergir  
8           n'a plus à aller chercher le transport sur le  
9           marché secondaire, donc il ne va plus chercher ce  
10          transport-là à cinq dollars (5 \$). Et ce transport-  
11         là à cinq dollars (5 \$) bien c'est le client qui  
12         quitte qui, lui, va chercher tout ce transport-là.  
13         Et lui, il se retrouve avec un tarif de deux point  
14         sept cents du mètre cube (2,7 ¢/m<sup>3</sup>), alors que la  
15         clientèle d'Énergir, elle, elle reste à cinq point  
16         cinq cents du mètre cube (5,5 ¢/m<sup>3</sup>). Donc, on voit  
17         que déjà la clientèle d'Énergir a été pénalisée,  
18         là, de point trois cents du mètre cube (0,3 ¢/m<sup>3</sup>).  
19         Alors que si on a une situation de départ et qu'il  
20         y a une exigence de cession qui vient avec, bien la  
21         clientèle d'Énergir est neutre et donc elle reste  
22         avec un coût de cinq point deux cents du mètre cube  
23         (5,2 ¢/m<sup>3</sup>), donc c'est le même que s'il y avait  
24         eu... il n'y avait pas eu de départ de client.  
25         Alors c'est dans ce sens-là qu'on dit que de



1 permettre à des clients de partir sans cession, ça  
2 peut être dommageable dans ces circonstances-là.

3 Également ce que... ce que cette... cet  
4 exercice-là visait à illustrer c'est qu'à notre  
5 avis, et là-dessus on est en désaccord avec  
6 Énergir, calculer la rentabilité d'un départ de  
7 client ce n'est pas si compliqué que ça, je pense  
8 que c'est tout à fait faisable. Évidemment, ici,  
9 c'est un exemple simple. Dans la réalité le  
10 résultat d'une situation sans départ de clients ne  
11 serait peut-être pas exactement la même que la  
12 situation d'un départ avec cession, mais ce serait  
13 approximativement la même chose. Puis la... c'est  
14 pas une situation problématique. Par contre... par  
15 contre, un départ sans cession je pense qu'en  
16 faisant un exercice qui est à peu près similaire à  
17 celui-ci et évidemment en impliquant l'ensemble du  
18 plan d'approvisionnement, je pense qu'on peut aller  
19 chercher une approximation raisonnable de l'impact  
20 que le départ de clients à la marge. Et évidemment  
21 Énergir a dit : oui, mais il y a trop de choses qui  
22 bougent en même temps. Mais c'est sûr quand on  
23 évalue c'est quoi l'impact du départ d'un client  
24 bien si on garde tout le reste fixe puis on fait  
25 seulement partir ce client-là et donc à la marge on

1 est capable d'aller voir... d'avoir une  
2 approximation raisonnable de ce qui est... le coût  
3 qu'implique le départ de ce client-là, si on devait  
4 appliquer un critère de rentabilité. Donc, je pense  
5 que c'est... sur cet aspect-là, c'est possible  
6 d'appliquer un critère de rentabilité et, au  
7 besoin, ça peut être fait. Donc, ça complète ma  
8 présentation. Je vous remercie de votre attention.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci, Monsieur Gosselin. Pour l'ACIG... des petits  
11 problèmes techniques, on revient. Je me ressaie.  
12 Vous m'entendez bien? O.K. On n'a plus d'écho ici.  
13 C'est bizarre l'informatique, là, j'en reviens  
14 jamais d'une fois à l'autre. Alors, pour l'ACIG,  
15 Maître Hamelin. Vous n'aviez annoncé aucun temps.  
16 Est-ce que vous maintenez ça?

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Exact. Nous n'aurons pas de question. Je vous  
19 remercie.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait, merci. Maître Gertler, vous avez des  
22 questions?

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Je n'ai pas de question, Madame la Présidente.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait, merci. Énergir?

3 Me VINCENT LOCAS :

4 Aucune question du côté d'Énergir, Madame la  
5 Présidente.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Aucune question, merci. Pour la Régie, Maître  
8 Cardinal?

9 Me JOELLE CARDINAL :

10 Je n'aurai pas de question non plus, merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait, merci. Pour La Formation?

13 M. FRANÇOIS ÉMOND :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Mon collègue en a une.

17 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

18 M. FRANÇOIS ÉMOND :

19 Q. **[78]** François Émond pour La Formation. Monsieur  
20 Gosselin, bonjour. Juste sur votre nouvelle  
21 proposition que vous emmenez, si je veux l'emmener  
22 jusqu'au bout, cette proposition-là, à quel moment  
23 vous voyez la discussion se faire sur ces clients-  
24 là?

25 Est-ce que vous la voyez dès qu'il y en a

1 un qui demande ou vous le voyez au dossier  
2 tarifaire annuel? Comment vous la matérialiserez,  
3 cette proposition-là?

4 R. Je le vois plutôt soit au dossier tarifaire, soit  
5 au dossier de fermeture. Probablement plus au  
6 dossier tarifaire. Et, dans le fond, c'est, comme  
7 je le disais tantôt, c'est d'avoir la discussion au  
8 préalable.

9 Donc, si on efface une possibilité  
10 qu'Énergir doive laisser partir des clients sans  
11 cession, bien, elle le dit et là on peut discuter  
12 quels seraient les impacts, quelles seraient les  
13 alternatives, est-ce que c'est une bonne chose,  
14 est-ce que c'est une mauvaise chose.

15 Et, donc, d'emblée, tout le monde peut  
16 faire valoir son point de vue puis peut exprimer  
17 ses préoccupations par rapport à nous, notamment,  
18 par rapport à l'impact que ça pourrait avoir sur la  
19 clientèle que la FCEI représente.

20 Donc, je pense qu'on peut avoir la  
21 discussion de manière théorique, avant que la  
22 situation pratique nécessairement se présente.

23 Q. [79] O.K., merci beaucoup.

24 R. Mais si je peux ajouter, si je me fie aux  
25 témoignages qu'on a eus ce matin, il se peut qu'on

1 n'ait jamais cette discussion-là. Il se peut que  
2 les problèmes ne se posent jamais, puis ça serait  
3 tant mieux. Mais si jamais on devait se retrouver  
4 dans cette situation-là, bien, au moins, on aura la  
5 chance d'en parler. Mais je ne m'attends pas à ce  
6 que ce soit quelque chose, disons, qui alourdisse  
7 tous les dossiers tarifaires.

8 Q. [80] Mais ça pourrait alourdir? Parce qu'on ne sait  
9 pas le nombre de clients que ça pourrait toucher  
10 dans des cas spécifiques, mais ça pourrait  
11 effectivement alourdir le processus au moment du  
12 dossier tarifaire, dépendant du nombre de clients  
13 que ça pourrait toucher?

14 R. Bien, je veux dire, pas dépendant du nombre de  
15 clients que ça pourrait toucher. Ce qu'on  
16 recherche, c'est qu'Énergir nous annonce le  
17 problème potentiel avant que quelques clients que  
18 ce soit soient touchés. Qu'elle nous disent  
19 simplement : « Bien, là, je suis dans une situation  
20 où j'ai peut-être un problème. Si jamais un client  
21 me demande de partir, ça se pourrait que je ne  
22 puisse pas lui céder le transport. Puis, là, bien,  
23 voici pour quelles raisons puis voici les impacts  
24 que ça pourraient avoir. »

25 Et, puis, qu'est-ce qu'on fait dans cette

1 situation-là? Donc, on peut avoir le débat puis on  
2 peut trouver une solution qui permette de  
3 satisfaire tout le monde ou, en tout cas, peut-être  
4 pas satisfaire tout le monde, satisfaire au moins  
5 la Régie.

6 Q. **[81]** Et ça serait un débat au cas par cas, donc? Si  
7 à une année donnée, il y en a deux, on ferait un  
8 débat sur chacun des deux, dépendant du contexte de  
9 chacun des deux clients, par exemple?

10 R. Non. Comme je vous le dis, ça ne serait pas un  
11 débat qui serait spécifique à un client.

12 Q. **[82]** O.K.

13 R. C'est un débat qui serait spécifique à une  
14 potentialité, à une problématique potentielle.

15 Q. **[83]** C'est bon, merci beaucoup.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[84]** Juste une petite question. Donc, ça veut dire  
18 que, par rapport à votre mémoire, vous ne  
19 recommandez plus le retrait de l'alinéa 3?

20 R. Non.

21 Q. **[85]** J'ai bien compris, oui?

22 R. C'est exact. Étant donné ce qu'on a entendu ce  
23 matin, nulle part on n'a été rassuré quant aux  
24 circonstances dans lesquelles on entend avoir  
25 recours à cet alinéa-là. Et, d'autre part, sur la

1 pertinence de le garder, je vous dirais, pour les  
2 situations qui ont été évoquées ce matin. Donc,  
3 non, on ne recommande plus de retirer l'alinéa 3.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [86] Parfait. Merci pour cette clarification. Mon  
6 collègue, maître Turmel, aurait aussi une question.

7 Me SIMON TURMEL :

8 Q. [87] Est-ce que vous m'entendez?

9 R. Oui.

10 Q. [88] Ah, bien c'est bien. Je pose la question,  
11 parce que tout à l'heure, j'ai pris le micro de ma  
12 collègue et il ne fonctionnait pas. Mais il  
13 fonctionne pour moi pour l'instant. Alors, j'ai un  
14 micro magique. Alors, dites-moi...

15 Donc, ce que j'ai compris, c'est que s'il y  
16 avait un changement de paradigme ou un changement  
17 de situation, vous voulez simplement qu'Énergir  
18 avise la Régie préalablement pour éviter des  
19 surprises.

20 Et on n'a pas la réponse d'Énergir à cette  
21 proposition-là. Vous avez dit qu'en plaidoiries,  
22 ils pourraient revenir. Est-ce que ça serait mieux  
23 en contre-preuve, est-ce que ça ne serait pas  
24 mieux... Parce que, s'il y a des compléments,  
25 comment le... je me pose la question, comment le

1 procureur peut expliquer la position si son témoin  
2 ne l'explique pas? Est-ce qu'il peut y avoir une  
3 explication plus logique, qui peut venir de la  
4 part... ou plus terre-à-terre, qui peut venir de la  
5 part des témoins? Je me posais la question. Peut-  
6 être qu'on pourrait y réfléchir durant le lunch,  
7 Maître Locas.

8 R. Bien, écoutez...

9 Q. **[89]** J'interpellais maître Locas en même temps,  
10 oui.

11 R. Oui. Je ne sais pas si c'est une question pour moi  
12 ou pas, mais... Évidemment, nous, si on est capable  
13 d'avoir... C'est plus facile d'avoir un dialogue,  
14 évidemment, avec un témoin. C'est sûr que si  
15 Énergir est disposée à se positionner sur ça dans  
16 l'immédiat, puis avoir la discussion, on n'a  
17 évidemment pas d'objection. Mais là... Là, moi, je  
18 ne suis qu'un humble économiste.

19 Q. **[90]** c'est très bon en passant.

20 R. Je comprends que je ne peux pas... on ne va pas  
21 imposer à Énergir comment faire sa preuve...

22 Q. **[91]** Non, je sais.

23 R. ... sa contre-preuve.

24 Q. **[92]** Je sais, mais Énergir peut arriver, après le  
25 lunch, peut-être après avoir discuté, puis dire :



1 « Écoutez, voici, ça va être correct en  
2 plaidoiries. » Ou : « Non, peut-être une contre-  
3 preuve. » Ou, tout simplement, il n'y a pas  
4 d'enjeu, ou il y a un enjeu, je ne sais pas, là.  
5 Maître Locas?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Ouvert à la réplique.

8 Me VINCENT LOCAS :

9 C'est une belle invitation. On en prend note, je  
10 vais avoir la discussion avec mes collègues, ici,  
11 au courant du lunch, justement. Mais, dans tous les  
12 cas, on va trouver une manière de vous faire part  
13 de la position d'Énergir, là, par rapport à la  
14 nouvelle proposition de la FCEI, de la manière qui  
15 nous semble le plus efficace et...

16 Me SIMON TURMEL :

17 C'est ça.

18 Me VINCENT LOCAS :

19 ... qui nous permettra d'avoir une compréhension  
20 complète, là, avant qu'on ferme le débat sur la  
21 question.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Oui. Puis, peut-être qu'il n'y a pas de contre-  
24 preuve à avoir. C'est peut-être, tout simplement,  
25 s'il y a un enjeu, vous le dites, ou s'il n'y en a

1 pas, vous le dites.

2 Me VINCENT LOCAS :

3 Oui, puis...

4 Me SIMON TURMEL :

5 C'est ça.

6 Me VINCENT LOCAS :

7 ... je vous entends, Monsieur le Régisseur. Sur le  
8 fond, là, c'est vrai qu'on a des fois l'habitude de  
9 mettre sur les épaules de nous, pauvres procureurs,  
10 de porter le message à la toute fin. Mais c'est  
11 vrai que, dans les faits, c'est toujours peut-être  
12 préférable d'y aller avec des témoins. Mais on va  
13 réfléchir à la chose, puis on va...

14 Me SIMON TURMEL :

15 À moins que vous dites qu'il n'y a pas d'enjeu puis  
16 que tout va bien, là, on ne rouvre pas le dossier.

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Bien, si c'est le cas, je...

19 Me SIMON TURMEL :

20 Oui.

21 Me VINCENT LOCAS :

22 ... je serai le fier porteur du message, si c'est  
23 aussi simple que ça.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [93] Merci. Alors, ça complète les questions pour  
3 la Formation. Alors, Monsieur Gosselin, vous êtes  
4 libéré.

5 R. Merci.

6 Q. [94] Donc, nous irons à la pause lunch. De retour à  
7 treize heures (13 h). Ça vous va? Oui, parfait.

8 Me VINCENT LOCAS :

9 C'est parfait pour Énergir, oui.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K. Parfait. Je pensais que vous aviez une  
12 question. C'est parce que je vous voyais en gros  
13 plan, là, j'ai dit : peut-être qu'il y a une  
14 question...

15 Me VINCENT LOCAS :

16 Ah! Non, non...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... à demander, là, alors...

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Je n'aimerais pas ça me voir en gros plan non plus,  
21 mais c'est parfait.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors, de retour à treize heures (13 h). Au revoir.

24 Bon lunch.

25

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Au revoir.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 (13 h)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour. Avant de passer à maître Gertler, oui,  
9 exactement, je voulais demander à maître Locas s'il  
10 avait pu avoir une bonne discussion avec ses  
11 confrères sur l'heure du dîner.

12 Me VINCENT LOCAS :

13 Oui, Madame la Présidente, un bon lunch et une  
14 bonne discussion. En fait ce qu'on vous proposerait  
15 pour optimiser le tout, monsieur Tremblay pourrait  
16 se mettre disponible pour pouvoir répondre  
17 essentiellement à la question : Qu'est-ce que  
18 Énergir pense de la nouvelle proposition de la  
19 FCEI? Il serait disponible bien évidemment si, par  
20 la suite, la formation a des questions. Mais on  
21 attendrait peut-être en contre-preuve en fin de  
22 journée. Comme ça si jamais, suite à la  
23 présentation du ROÉÉ et de l'ACIG, il y a d'autres  
24 éléments qui s'ajoutent, bien, on pourrait tout  
25 régler ça ensemble d'un seul coup, donc en fin de

1 journée, si ça vous convient bien évidemment.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Tout à fait. Oui, c'est plus efficace de cette  
4 façon-là.

5 Me VINCENT LOCAS :

6 Parfait.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je n'ai pas de problème.

9 Me VINCENT LOCAS :

10 Donc, on se donne rendez-vous en fin de journée.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Maître Gertler.

13

14 PREUVE DU ROÉÉ

15

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Rebonjour, Madame la Présidente. Notre témoin  
18 monsieur Schepper est installé. On est rendu au  
19 stade dans cette audience accélérée de notre  
20 preuve. Alors, Madame Lebuis, je pense qu'on  
21 pourrait commencer par l'assermentation de monsieur  
22 Schepper.

23

24 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce cinquième  
25 (5e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

1 BERTRAND SCHEPPER, analyste externe, ayant une  
2 place d'affaires au 1085, rue Saint-Jean, Longueuil  
3 (Québec) J4H 2Z3;

4  
5 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
6 solennelle, dépose et dit :

7  
8 INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Q. [95] Monsieur Schepper, nous allons commencer par  
10 l'adoption de la preuve. Et ce n'est pas très  
11 volumineux. Nous n'avons pas de PowerPoint  
12 aujourd'hui. Alors, juste pour respecter l'ordre  
13 des numéros, je vous réfère au document C-ROÉÉ-0201  
14 qui se trouve être les réponses du ROÉÉ à la  
15 demande de renseignements numéro 1 d'Énergir. Puis  
16 je vous réfère... Et puis je vous réfère également  
17 -excusez-moi- à la pièce C-ROÉÉ-0202 qui est le  
18 rapport d'analyse pour le ROÉÉ que vous avez  
19 préparé et qui est en date du vingt-quatre (24)  
20 février deux mille vingt-deux (2022), mais la  
21 version à laquelle je vous réfère, avec la cote,  
22 c'est la version modifiée au vingt-deux (22) mars  
23 vingt vingt-deux (2022). Est-ce que c'est vous qui  
24 avez préparé ou supervisé la préparation de ces  
25 pièces-là?

1 R. Oui.

2 Q. **[96]** Et est-ce que vous adoptez le tout comme pour  
3 valoir votre témoignage écrit dans la présente  
4 audience?

5 R. Oui, mais je fais juste deux petites modifications,  
6 des coquilles.

7 Q. **[97]** Allez-y!

8 R. Bien, tout d'abord très rapidement. À la page 7, le  
9 titre du tableau 4, bien, qui semble avoir eu un  
10 enjeu lors de la transmission ou lors du dépôt, on  
11 devrait lire « tableau 4, Allocation des coûts  
12 d'équilibrages avec une borne maximale ayant un CU  
13 de cinq pour cent (5 %) et sept virgule cinq pour  
14 cent (7,5 %) ».

15 Q. **[98]** O.K. Alors, l'autre chinoiserie qui se  
16 retrouve entre les deux, ce n'est pas...

17 R. Non. C'est ça. Il semble y avoir eu un lien ou  
18 quelque chose comme ça, qui s'est glissé.

19 Q. **[99]** O.K. C'est bon. Ensuite?

20 R. Ensuite, à la page 8 dans le paragraphe sous le  
21 tableau, à la deuxième ligne, on voit qu'il y a eu  
22 un « t » minuscule qui suit, en fait un « T »  
23 majuscule pour faire « tToutefois le ROÉÉ »...  
24 Donc, essentiellement il y a un « t » de trop.  
25 C'est des petites coquetteries de notre preuve

1 écrite.

2 Q. [100] O.K. Alors, là, je vous inviterais à faire  
3 votre présentation, s'il vous plaît.

4 R. Oui. Donc, Madame la Présidente, Messieurs les  
5 Régisseurs, bonjour. Je vais être très succinct,  
6 là, considérant que vous avez lu notre mémoire,  
7 vous l'avez évidemment en preuve et puis... en fait  
8 nos positions n'ont pas changé ce matin, donc comme  
9 tel essentiellement nous revenons avec les mêmes  
10 conclusions et les mêmes... les mêmes  
11 recommandations. Notre objectif prioritaire à ce  
12 niveau-là c'est de s'assurer qu'il y a une bonne  
13 causalité des coûts, qu'on considère que... surtout  
14 lié à l'interfinancement, on considère qu'Énergir a  
15 fait un bon travail. Je veux dire on a... on a une  
16 présentation, une preuve qui... qui change de  
17 manière intéressante la donne en termes  
18 d'interfinancement. Et c'est essentiellement sur ce  
19 sujet-là que nous allons intervenir, sur  
20 l'interfinancement, et plus particulièrement sur  
21 l'interfinancement du tarif de l'équilibrage au  
22 tarif D5. Et... et en fait ce qu'on remarque et ce  
23 que, nous, on perçoit c'est : évidemment il y a un  
24 écart plus grand au tarif D5 que dans d'autres...  
25 que dans les autres tarifs. On a cette impression



1 que c'est... ça va un peu à l'encontre de qu'on  
2 recherche.

3 La raison principale de cet écart-là, à la  
4 fois premièrement dans la proposition qui est  
5 faite, c'est que pour éviter un choc tarifaire trop  
6 grand chez certains clients du D5, on a émis une  
7 borne maximale de CU dans la formule à dix pour  
8 cent (10 %). Suite à notre... à nos questionnaires,  
9 nos DDR, on remarque selon nous, en tout cas du  
10 moins ce qu'on voit c'est que c'est essentiellement  
11 sept clients qui ont un impact plus fort, qui  
12 seraient captés notamment en utilisant la borne  
13 maximale avec un CU à cinq pour cent (5 %). Nous,  
14 pour assurer un interfinancement... et, disons-le,  
15 théoriquement ce qu'on souhaiterait c'est que la  
16 borne maximale du CU soit à zéro pour cent (0 %).  
17 Dans un monde idéal, c'est ce que ce serait et...  
18 mais c'est théorique, entendons-nous. Mais... mais  
19 ceci étant dit, c'est qu'il faut quand même essayer  
20 de s'y rapprocher à notre avis. Et à ce niveau-là  
21 on pense que... que la proposition qui est faite  
22 ici pourrait être améliorée en allant chercher dans  
23 la formule un CU qui est plus à cinq pour cent  
24 (5 %). Évidemment, on peut que ça peut se faire  
25 peut-être pas d'un seul coup, si on veut éviter un

1 choc tarifaire trop grand, ça peut se faire en  
2 plusieurs années, passer à sept point cinq (7,5 %)  
3 ou cinq pour cent (5 %) par la suite, ça c'est à  
4 voir. Mais nous, notre recommandation, c'est  
5 d'aller vers cinq pour cent (5 %).

6 La deuxième et la troisième recommandation  
7 qu'on fait, elles sont basées sur... excusez-moi,  
8 je regarde mes notes. Oui. O.K. Pardon. Sur la  
9 mesure transitoire qui est proposée par Énergir  
10 comme tel. Encore une fois, on comprend qu'Énergir  
11 veut éviter les chocs tarifaires trop grands de la  
12 clientèle au D5. Maintenant quand on regarde le  
13 pourcentage de l'interfinancement au tarif  
14 d'équilibrage suite à la proposition, on comprend  
15 qu'il est à peu près à seize virgule sept pour cent  
16 (16,7 %). À notre avis, bien qu'il y ait des...  
17 encore une fois, on comprend la volonté d'éviter  
18 les hausses de tarif élevé, on pense que seize  
19 virgule sept pour cent (16,7 %) c'est pas  
20 acceptable. Et c'est une position de principe,  
21 entendons-nous, là. On n'a pas le... on n'a pas  
22 retravaillé la formule, on n'a pas... on n'est pas  
23 à ce niveau-là. Et ce qu'on rechercherait c'est de  
24 dire : bien on propose à la Régie de ne pas  
25 accepter la proposition actuellement. Mais, ceci

1 dit, de tendre et de travailler à ce que s'il  
2 devait y avoir une mesure transitoire, que le ratio  
3 d'interfinancement se situe au minimum à cinquante  
4 pour cent (50 %) dans le cadre du tarif  
5 d'équilibrage au D5 dans le cadre d'une mesure  
6 transitoire évidemment. Et donc, à ce compte-là,  
7 c'est notre recommandation 3, donc ça fait le tour  
8 de nos trois recommandations qui ont été faite. Et  
9 bien je suis ouvert à vos questions, là, je  
10 n'ajouterai pas d'autre chose autrement.

11 Q. **[101]** Merci, Monsieur Schepper. Donc, le témoin  
12 serait disponible pour le contre-interrogatoire.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci. Alors Maître Hamelin pour l'ACIG, vous  
15 n'aviez pas de questions. Est-ce que c'est toujours  
16 le cas?

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Bonjour, Madame la Présidente, c'est toujours le  
19 cas, pas de questions.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait, merci. Maître Obadia pour la FCEI, est-ce  
22 que vous avez des questions?

23 Me GAËLLE OBADIA :

24 Bonjour, Madame la Présidente. Non, j'ai pas de  
25 questions.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de questions, merci. Énergir, Maître Locas,  
3 avez-vous des questions?

4 Me VINCENT LOCAS :

5 Aucune question du côté d'Énergir, Madame la  
6 Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Pas de questions.

9 Me VINCENT LOCAS :

10 Pas de questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K. Maître Cardinal pour la Régie?

13 Me AMÉLIE CARDINAL :

14 Pas de questions non plus, merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bon, ça a l'avantage d'être clair. Pour la  
17 formation, mes collègues?

18 M. FRANÇOIS ÉMOND :

19 Malheureusement.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Non, moi non plus, je n'aurai pas de questions.

22 Écoutez, ça a été très clair. On a bien lu votre  
23 mémoire, aussi. Il n'y a pas de différence par  
24 rapport à votre mémoire.

25

1 M. BERTRAND SCHEPPER :

2 Non.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... alors c'est bien compris.

5 Alors, je vous libère, Monsieur Schepper.

6 R. Merci.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Il n'y avait pas de réinterrogatoire, non plus.

9 Alors, merci beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est ce que j'ai cru comprendre.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Et j'espère que notre efficacité sera notée. O.K.,

14 merci beaucoup.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Au revoir.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, maintenant, au tour de l'ACIG, Maître

21 Hamelin.

22 PREUVE PAR L'ACIG :

23 Me PAULE HAMELIN :

24 Vous ne me voyez pas?

25

1 LA GREFFIÈRE :

2 Non, on ne vous voit pas.

3 Me PAULE HAMELIN :

4 Je suis là et je me vois, alors...

5 INTERRUPTION - DIFFICULTÉS DE CONNEXION

6 Me PAULE HAMELIN :

7 On recommence. Alors, bonjour Madame la Présidente,  
8 Messieurs les Régisseurs, Paule Hamelin pour  
9 l'ACIG.

10 Tout d'abord, je voulais remercier la  
11 formation pour la latitude de pouvoir accommoder  
12 notre témoin.

13 Alors, vous avez reçu l'affidavit de l'ACIG  
14 pour l'adoption de la preuve. Alors, on n'aura pas  
15 besoin de procéder à l'adoption formelle de la  
16 preuve, compte tenu de l'envoi de l'affidavit.

17 Nous avons également transmis une  
18 présentation PowerPoint, ce matin, qui pourra être  
19 montrée par madame la greffière.

20 LA GREFFIÈRE :

21 Excusez-moi, Maître Hamelin. On a à nouveau perdu  
22 monsieur Vachon, puis on voit... Le nom de monsieur  
23 Laflamme est là, mais on ne le voit pas.

24 Me PAULE HAMELIN :

25 D'accord.

1 INTERRUPTION - DIFFICULTÉS DE CONNEXION

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Bien, écoutez, on va débiter, là, parce que...

4 Me PAULE HAMELIN :

5 Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... à un moment donné, on va manquer de temps.

8 Alors...

9 Me PAULE HAMELIN :

10 Effectivement.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 On s'ajustera, on se passera la caméra au besoin,

15 Madame la Présidente.

16 Et on fait ça, ici, pour s'assurer qu'on  
17 ait les meilleurs moyens technologiques pour éviter  
18 de vous faire faire à la maison, puis on dirait que  
19 c'est pire. Donc, vive le travail à domicile!

20 Alors, je vous disais qu'on avait transmis  
21 l'affidavit, la présentation de l'ACIG. Je  
22 commencerais par la présentation de l'ACIG avec les  
23 analystes de l'ACIG. Et ensuite, quelques questions  
24 à monsieur Laflamme, et également à monsieur  
25 Séguin. Peut-être qu'on peut assermenter, à ce

1           stade-ci, les témoins, Madame Lebuis.

2           LA GREFFIÈRE :

3           Oui.

4

5           EN L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce cinquième  
6           (5e) jour du mois d'avril, ont comparu :

7

8           NAZIM SEBAA, consultant-analyste en réglementation  
9           pour l'ACIG, ayant une place d'affaires au 3278,  
10          rue Fendall, Montréal (Québec);

11

12          SERGE LAFLAMME, directeur - approvisionnement  
13          énergie, Rayonier Advanced Materials, ayant une  
14          place d'affaires au 4, Place Ville-Marie, Montréal  
15          (Québec);

16

17          YVES SÉGUIN, directeur - approvisionnement énergie,  
18          395, boulevard de Maisonneuve Ouest, Montréal  
19          (Québec);

20

21          ANTHONY VACHON, consultant-analyste réglementaire,  
22          146, rue Jean-Baptiste, Saint-Jean-sur-Richelieu  
23          (Québec);

24

25          LESQUELS, après avoir fait une affirmation



1 solennelle, dépose et dit ce qui suit :

2

3 INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

4 Q. [102] Avant de présenter monsieur Sebaa et monsieur  
5 Vachon, la présentation de l'ACIG, j'aurais tout  
6 d'abord quelques questions pour vous, Monsieur  
7 Sebaa, en fonction du témoignage de ce matin, les  
8 questions et réponses qui ont été... les questions  
9 posées par la Régie, relativement au calcul de  
10 l'OMA et la pointe. Et également, des réponses qui  
11 ont été données par Énergir à ce sujet-là.

12 Donc, essentiellement, la question,  
13 c'était... On a posé des questions quant à... la  
14 pointe était calculée en fonction de quoi, et la  
15 réponse que l'on a eue, c'était que c'était calculé  
16 en fonction de la période d'hiver. Et j'appelle ça  
17 le « nouvel hiver », là, donc la période du premier  
18 (1er) décembre à la fin janvier. Oui, c'est ça, il  
19 y a des hivers plus longs, dépendamment de la  
20 température, mais...

21 Là, je voudrais peut-être que vous  
22 indiquiez, pour l'OMA, de façon plus particulière,  
23 l'ACIG a considéré quelle pointe dans sa  
24 présentation, dans ses calculs, et caetera?

25

1 M. NAZIM SEBAA :

2 R. Alors, nous avons considéré la pointe réelle  
3 annuelle, et non pas la pointe d'hiver. C'est pour  
4 ça qu'il y a une différence entre nos tableaux,  
5 celui qui est dans la preuve de l'ACIG.

6 Vous avez un tableau avec l'occurrence des  
7 pointes, je crois que c'est le premier tableau  
8 qu'on vous propose. Donc, vous avez la part des  
9 consommations d'hiver des industriels... enfin, des  
10 sept membres dont a eu les factures. Et  
11 l'occurrence de la pointe d'hiver. Et vous voyez  
12 dans ce tableau-là qu'ils sont tous dans la période  
13 d'hiver.

14 Par contre, dans les réponses qu'on a  
15 fournies à la DDR de la Régie, vous voyez que les  
16 tableaux, les pointes, ne sont plus en hiver. Les  
17 tableaux qu'on vous a proposés en réponse, à la DDR  
18 de la Régie, ce sont les pointes annuelles, alors  
19 le maximum de consommation de consommation de  
20 l'industriel.

21 Et là, vous avez vu, monsieur Émond avait  
22 posé la question à Énergir : « En deux mille  
23 dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020), vous aviez  
24 deux clients qui étaient dans l'hiver. L'année  
25 d'après, ce n'était plus qu'un seul client qui

1           était dans l'hiver. » Ça explique aussi un peu la  
2           différence entre les tableaux de la réponse à la  
3           DDR et les tableaux dans la preuve.

4                       Ce n'est pas une incohérence, mais c'est  
5           juste que, nous, on a basé toute notre... enfin,  
6           pas toute notre stratégie ou notre réponse, mais ça  
7           ne change pas le fondement de nos recommandations  
8           et nos problématiques. Mais notre pointe, on l'a  
9           calculé sur la pointe réelle.

10                      Mais ça, on aurait peut-être pu faire un  
11           peu plus attention, mais quand on lit les  
12           modifications de CST, à la page 60 de la preuve  
13           d'Énergir, il n'est aucunement fait mention d'une  
14           pointe d'hiver. Il n'y a pas de grand « P », il n'y  
15           a pas de petit « p ». Là, on dit clairement même  
16           dans la preuve si on remonte, c'est le - de mémoire  
17           la note de bas de page 27 - vous allez voir c'est  
18           la pointe réelle de l'année  $t$  moins 1. La pointe  
19           réelle prévue de  $t$  moins 1 et la preuve réelle...  
20           Et la pointe prévue de  $t$ . Le maximum. Donc, on est  
21           partis sur cette compréhension-là.

22           Q. **[103]** Alors, peut-être juste pour s'assurer qu'on a  
23           les bonnes références, au niveau des CST pour les  
24           fins du dossier, vous faisiez référence à la preuve  
25           d'Énergir qui est la pièce B-0696. C'est bien ça

1 là? À la page 60?

2 R. C'est bien ça. Et vous pourrez vous référer aussi à  
3 la page 23 de cette même preuve quand on a la...  
4 Donc, c'est les lignes 10 à 13 de la page 23. Vous  
5 avez la formule "Calcul de l'OMA pour les clients  
6 qui contractent service transport chez Énergir"  
7 c'est écrit noir sur blanc  $P = \text{Max} (\text{Pointe réelle}$   
8  $t-1 ; \text{Pointe prévue } t-1 ; \text{Pointe prévue } t)$ .

9 Donc, si vous voulez on est partis sur une  
10 pointe réelle de consommation et ça aussi c'est un  
11 point que je vais peut-être développer un peu plus  
12 tard dans la preuve, mais nous on est partis sur  
13 ça, parce qu'Énergir nous dit clairement que le  
14 principal inducteur de coûts c'est la pointe du  
15 client.

16 Donc, nous, on est partis intuitivement sur  
17 ça. On a suivi ce raisonnement-là. Donc aller voir  
18 la pointe des clients industriels.

19 Bon. C'est vrai qu'elles arrivent en dehors  
20 de l'hiver. Donc, Énergir, si elle veut réduire les  
21 coûts échoués ou réduire le risque on était... On  
22 est partis sur cette logique-là.

23 C'est-à-dire qu'elle va prendre la pointe  
24 puisqu'Énergir nous dit que ce qu'elle achète c'est  
25 des capacités en fonction de la pointe du client.

1           Donc on est allés voir la pointe maximale de  
2           l'année. Pas la pointe d'hiver.

3                        Donc, comme vous avez vu dans nos tableaux,  
4           les pointes d'hiver de nos clients, des membres de  
5           l'ACIG, sont bien inférieures à leurs pointes  
6           réelles.

7                        Après, monsieur Émond avait posé la  
8           question ce matin. Énergir avait répondu comme quoi  
9           ils avaient trois cent mille (300 000 m<sup>3</sup>). Ils  
10          étaient en hiver.

11                      À ça pour certains clients je vous  
12          confirme, je n'ai pas le tableau ici et j'aurais pu  
13          peut-être faire cet exercice-là à la page 5, mais  
14          je vous confirme que certains clients qui ont des  
15          pointes en dehors d'hiver en hiver aussi ils  
16          dépassent d'un peu le trois cent mille (300 000  
17          m<sup>3</sup>), donc, ils seront considérés selon le  
18          raisonnement... celui d'Énergir, on n'est pas en  
19          contradiction d'Énergir à ce que dit Énergir.  
20          C'est... Je voulais faire le point pour la question  
21          de monsieur Émond et confirmer ce qu'avait dit  
22          Énergir.

23                      Oui, effectivement, nos clients ont des  
24          pointes qui dépassent trois cent mille  
25          (300 000 m<sup>3</sup>). De pas beaucoup d'ailleurs, mais qui

1 dépassent trois cent mille (300 000 m3) en hiver  
2 parce qu'il ne faut pas oublier que ces clients  
3 sont au D4 qu'ils ont l'obligation du cent  
4 cinquante pour cent (150 %) souscrit maximum sinon  
5 ils sont retraits interdits ainsi de suite.

6 Donc, ils sont au-delà du trois cent mille  
7 (300 000 m3), mais ce n'est pas leur pointe. Leur  
8 pointe elle est vraiment en dehors. Et là ils  
9 dépassent largement les trois cent mille  
10 (300 000 m3) pour certains en dehors de l'hiver.

11 Q. **[104]** Parfait. Alors, on peut mettre la  
12 présentation et je pense que c'est monsieur Vachon  
13 qui commence.

14 M. ANTHONY VACHON :

15 R. Oui. Parfait. Merci, Madame la Greffière. On peut  
16 aller tous à la diapositive numéro 2, s'il vous  
17 plaît.

18 Donc, pour mettre en place les deux sujets  
19 principaux que l'ACIG a retenu pour faire ses  
20 contextes et recommandations.

21 En fait, le premier va porter sur la  
22 tarification au service du transport et puis  
23 précisément sur la Proposition de modification de  
24 l'obligation minimale annuelle « OMA » et ensuite  
25 le deuxième sujet qui sera abordé lors de la

1           présentation, ça sera sur la Tarification au  
2           service de d'équilibrage.

3                       Donc, diapositive suivante s'il vous plaît.  
4           Donc, tout d'abord l'ACIG est d'avis que l'OMA  
5           proposée ne résout pas la préoccupation de la Régie  
6           et que cette proposition peut même être contre-  
7           productive en rendant l'accès au gaz naturel plus  
8           contraignant pour les grands consommateurs.

9                       En effet, la Régie avait un questionnement  
10          sur l'opportunité de fonctionnaliser les coûts de  
11          transport non utilisés à l'équilibrage et la  
12          protection de la clientèle des fluctuations  
13          importantes de la demande des grands clients.

14                      Pourtant, toutefois l'ACIG elle doute que  
15          les modalités d'application de l'OMA proposées  
16          soient sans effets indésirables sur les clients  
17          industriels qui devront finalement en porter le  
18          fardeau.

19                      Dans un deuxième temps, l'ACIG va aborder  
20          un premier sujet. Le caractère discriminatoire de  
21          la proposition. Selon nous, la proposition  
22          appliquée à seulement ces clients, ce n'est pas  
23          raisonnable ni justifié, on va notamment  
24          questionner l'équité.

25                      Donc, à la diapositive numéro 3, s'il vous

1           plaît. Donc, tel qu'Énergir a confirmé dans sa  
2           réponse à une de nos demandes de renseignements, la  
3           question des coûts échoués, en cas de variation de  
4           la consommation de gaz naturel d'un grand client  
5           industriel reste entière et non résolue.

6           L'imposition d'une OMA à six clients et non pas à  
7           l'ensemble des clients, n'aura pas comme objectif  
8           de récupérer l'ensemble de ses coûts échoués.

9                         Toutefois, selon la méthode qui a été mise  
10           en place, imposer aux six clients, la méthode  
11           proposée va revenir à imposer aux six clients la  
12           responsabilité des coûts échoués de l'ensemble de  
13           la clientèle.

14                        Donc, à la diapositive suivant, s'il vous  
15           plaît. Donc, dans sa preuve, comme vous pouvez  
16           voir, l'ACIG a montré l'évolution de la  
17           consommation de gaz naturel de sept de ses membres.  
18           Donc, comme vous pouvez voir au graphique numéro 1,  
19           cette consommation est illustrée pour les années  
20           deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf  
21           (2019), à deux mille vingt (2020), deux mille vingt  
22           et un (2021).

23                        Ce qu'on peut remarquer, parmi les sept  
24           clients, c'est qu'il n'y a pas eu de baisse majeure  
25           au cours des trois dernières années, qui sont au



1 graphique.

2           Donc, en majorité, il y a une  
3 stabilisation, une hausse chez les clients.

4           Donc, si on va à la diapositive suivante,  
5 s'il vous plaît. Donc, au graphique numéro 2, en  
6 fait, c'est les mêmes données mais présentées sous  
7 forme de variations.

8           Donc, ce qu'on peut conclure, c'est que  
9 la... comme je disais à la diapositive précédente,  
10 excusez-moi, c'est que la plupart des variations  
11 sont à la hausse ou sont stables.

12           Donc, ça peut indiquer comme confirmé par  
13 Énergir, que les grands industriels n'ont pas  
14 engendré les coûts échoués sur ces années-là.

15           Donc, pour le client numéro 1, on peut voir  
16 qu'il y a une baisse de consommation en deux mille  
17 dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020). Donc, ça,  
18 cette baisse de consommation là peut s'expliquer  
19 par la mise sur pause de l'économie, au printemps  
20 deux mille vingt (2020), une situation qui était  
21 complètement hors de son contrôle.

22           En complément de ces graphiques, on peut  
23 noter que la consommation de gaz naturel des  
24 industriels suit leur cycle de production. Donc,  
25 leur consommation n'est pas sur le même profil que

1           celui des résidentiels, où qu'on voit bien une  
2           belle cloche. Donc, eux, les consommateurs  
3           industriels, leur profil dépend vraiment de leur  
4           besoin d'énergie selon un cycle de production.  
5           Donc, on va en parler pendant, plus en détail, plus  
6           loin, dans la présentation de cette particularité-  
7           là des industriels.

8                         Donc, au final, cette caractéristique de  
9           leur profil fait en sorte qu'ils sont moins  
10          tributaires des variations de température que  
11          d'autres clients comme les résidentiels.

12                        Donc, si on considère que les profils de  
13          consommation des clients industriels sont  
14          satisfaisants, l'ACIG a jugé pertinent de se  
15          pencher sur les facteurs qui vont influencer la  
16          consommation de gaz naturel à la baisse en gardant  
17          en tête, bien sûr, que la proposition des  
18          modifications des règles pour l'OMA était de  
19          limiter l'impact d'une réduction imprévue de la  
20          consommation des clients industriels sur les  
21          clients d'Énergir.

22                        Diapositive suivante, s'il vous plaît.  
23          Donc, pour l'ACIG, la fluctuation de la  
24          consommation des grands industriels survient  
25          principalement dans deux cas de figure.

1           Premièrement, ça peut survenir dans une  
2           anticipation de baisse de volume ou encore, lors de  
3           la survenue d'un événement majeur ou imprévu. Ce  
4           dernier scénario, c'était celui qui est craint,  
5           étant donné l'incertitude entourant la période de  
6           reprise de la consommation de gaz naturel.

7                        Dans le cas d'une anticipation de baisse de  
8           volume, on peut notamment penser à une baisse de  
9           production d'un industriel ou encore les  
10          investissements, les améliorations liées à des  
11          investissements en efficacité énergétique qui, au  
12          final, rendent la consommation d'énergie plus  
13          efficace.

14                      Dans ce cas-là, le client peut discuter  
15          avec Énergir afin de trouver un terrain d'entente  
16          selon le cadre établi par les Conditions de service  
17          et tarifs. Donc, il y a moyen de s'entendre entre  
18          le client et le Distributeur pour limiter l'impact  
19          de cette baisse de volume. Donc, c'est une baisse  
20          de volume, et ensuite, d'ajuster les outils qui  
21          sont contractés pour ce client-là.

22                      Si cette baisse est momentanée, il est  
23          encore plus pertinent d'éviter de pénaliser le  
24          client industriel avec une OMA trop restrictive.  
25          L'ACIG va croire qu'un esprit collaboratif est

1           souhaitable durant ces moments, afin de garantir un  
2           retour vers la normale pour ce client et ainsi  
3           éviter des coûts supplémentaires au choc initial.

4                       Si on considère l'horizon de production des  
5           industriels, l'ACIG considère que les prévisions de  
6           baisse de consommation, tout comme les  
7           investissements, peuvent s'anticiper et donc il y a  
8           un certain délai où Énergir et le client peuvent  
9           s'ajuster et disposer des outils qui seront  
10          supplémentaires de la façon qu'ils choisiront.  
11          Donc, il y aura comme une période de discussion et  
12          d'entente qui vont pouvoir minimiser les coûts  
13          échoués liés à cet outil-là.

14                      Dans le cas d'un deuxième cas de  
15          fluctuation de consommation, on peut penser à un  
16          événement majeur et imprévu, comme je disais plus  
17          tôt. L'exemple le plus récent fut bien sûr la  
18          pandémie des deux dernières années. On pourrait  
19          également penser à un bris de machine, auquel les  
20          industriels ne sont pas à l'abri bien sûr. Ou  
21          encore un événement météorologique extrême, comme  
22          on a vu en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit  
23          (1998) avec la tempête du verglas. Ces événements  
24          qui sont hors de contrôle des clients industriels  
25          ils ne peuvent pas être prévus par ceux-ci. Donc,

1 l'ACIG va déplorer que ces cas de figure ne  
2 trouvent pas écho dans les CST d'Énergir, faisant  
3 porter ainsi un fardeau financier important aux  
4 industriels, auxquels l'OMA pourrait s'ajouter à ce  
5 fardeau.

6           Toutefois, l'ACIG souhaite souligner à la  
7 formation qu'il y a des discussions qui sont  
8 entreprises entre elle et Énergir pour des  
9 possibles modifications ou ajustements à la clause  
10 de force majeure des CST. D'où ces discussions sont  
11 parties? En fait, c'est lors de la mise sur pause  
12 de l'économie au printemps deux mille vingt (2020).  
13 Les allègements consentis par Énergir, bien  
14 qu'appréciés, n'avaient pas été suffisants pour  
15 certains clients industriels. Donc, une solution...  
16 l'ACIG a poussé pour trouver une solution plus  
17 satisfaisante pour ses clients... pour ses membres  
18 en fait plutôt afin de réduire l'impact d'un tel  
19 événement imprévu.

20           Donc, au final, pour l'ACIG, la  
21 responsabilité partagée des coûts échoués doit se  
22 refléter dans la proposition visant à atténuer ce  
23 phénomène. Je cède maintenant la parole à monsieur  
24 Sebaa pour la suite de la présentation.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Votre micro, Monsieur Sebaa, il est fermé.

3 M. NAZIM SEBAA :

4 R. Merci, Madame la Greffière, merci Anthony. Donc, je  
5 reprends à partir de là. Donc, sur la flexibilité  
6 du système d'Énergir. Alors sur la flexibilité du  
7 système : pour l'ACIG la flexibilité du système est  
8 une des clés les plus importantes pour comprendre  
9 l'impact d'une baisse de consommation sur les  
10 approvisionnements, sur le système  
11 d'approvisionnement d'Énergir et les coûts que cela  
12 pourrait engendrer pour le restant de la clientèle.

13 Advenant le cas qu'un industriel sujet à  
14 cette obligation minimale a une baisse de  
15 consommation durant la période d'hiver. En période  
16 d'hiver, la consommation de gaz naturel est à son  
17 maximum, donc c'est la belle cloche qu'on a dans  
18 les graphiques d'Énergir. Donc, si un industriel  
19 venait à réduire ses consommations de gaz pendant  
20 cette période, peu importe les raisons pour  
21 lesquelles il réduit sa consommation, ceci ne va  
22 pas forcément impacter l'approvisionnement  
23 d'Énergir en laissant des capacités non utilisées.  
24 Bien au contraire, ceci va peut-être permettre de  
25 libérer des capacités pour Énergir durant la

1 période d'hiver, d'autant qu'Énergir fait état d'un  
2 déficit récurrent d'approvisionnement pour la  
3 pointe pour les prochaines années.

4 Ceci pourrait aussi permettre d'éviter des  
5 interruptions pour les clients qui sont au tarif  
6 interruptible. De plus, nous savons que le prix des  
7 outils de transport sur le marché secondaire en  
8 hiver sont très élevés et qu'une baisse de  
9 consommation d'un industriel pourrait s'apparenter  
10 à une opportunité pour Énergir d'optimiser son  
11 système et de dégager des économies pour l'ensemble  
12 de la clientèle. Donc, une baisse des consommations  
13 d'un industriel, quand elle est soudaine, doit être  
14 relativisée selon son occurrence et selon son  
15 impact réel.

16 Dans le cas d'une baisse plus pérenne, là  
17 encore il faudrait, avant d'imposer une OMA, voir  
18 l'impact de cette baisse sur les  
19 approvisionnements. Il se pourrait que cette baisse  
20 soit contrebalancée par une augmentation des  
21 consommations par ailleurs.

22 Aussi, c'est le point le plus important,  
23 imposer une OMA à six clients avec cette nouvelle  
24 méthode de calcul pose un très grand problème pour  
25 les clients visés. Pour l'instant et selon les

1 projections d'Énergir, ces clients n'ont pas à  
2 payer d'OMA. O.K. C'est très bien, mais demain un  
3 client va devoir réduire ses consommations pour  
4 l'efficacité énergétique ou réduire sa production  
5 pour toute autre raison, ce qui ferait que ce  
6 client va réduire ses consommations moyennes  
7 durablement. Mais pour des raisons de contrainte de  
8 production et d'utilisation de l'énergie, va  
9 maintenir sa pointe. Avec cette nouvelle formule,  
10 ce client va payer d'abord plus d'équilibrage, ça  
11 on le verra un peu plus tard, et va avoir  
12 maintenant une nouvelle ligne sur sa facture, qui  
13 va être l'OMA et qui va devenir récurrente. Donc,  
14 un industriel qui baisse sa consommation et  
15 s'acquitte de son OMA la première année, c'est  
16 normal et non discutable mais que cela devienne une  
17 charge récurrente, là, ça va être plus compliqué  
18 pour un industriel.

19 Nous on comprend qu'Énergir cherche à avoir  
20 un système d'approvisionnement, une allocation des  
21 coûts visiblement homogène pour tous ses clients,  
22 sauf pour six, bien sûr. Mais Énergir ne semble pas  
23 prendre en compte les spécificités de sa clientèle  
24 industrielle et, ça, l'ACIG le regrette vraiment.

25 Je tiens à rappeler que l'ACIG n'est pas



1 opposé à une OMA, mais elle est opposée à une OMA  
2 appliquée à seulement six clients industriels et un  
3 manque de volonté d'optimiser les  
4 approvisionnements.

5 Pour nous, il est de la responsabilité  
6 d'Énergir à travailler à l'optimisation de ses  
7 approvisionnements en fonction des informations  
8 dont elle dispose, mais aussi en fonction des  
9 opportunités de marché, et ce, au bénéfice de  
10 l'ensemble de sa clientèle.

11 C'est pour cela que l'ACIG est d'avis qu'il  
12 faille d'abord compléter l'analyse en prenant en  
13 compte l'impact réel sur les approvisionnements  
14 d'Énergir et donc sur les possibles coûts échoués,  
15 au lieu de juste appliquer une OMA.

16 Aussi, l'ACIG ne comprend pas pourquoi une  
17 telle proposition. Énergir ne fait même pas  
18 l'analyse comparative entre la formule actuelle et  
19 la formule proposée pour répondre à la  
20 préoccupation de la Régie.

21 La règle actuelle aurait pu être... Je dis  
22 ça, c'est quelque chose qui pourrait être  
23 envisagée, en passant, par exemple, de soixante-  
24 dix-huit (78 %) à quatre-vingt pour cent (80 %)  
25 pour tous les clients. On aurait alors pu mieux

1 protéger les clients des fluctuations de  
2 consommation des grands clients.

3 Je tiens à rappeler que le défaut d'un  
4 industriel impactera aussi les autres industriels.  
5 Donc, l'ACIG n'est pas, encore une fois, n'est pas  
6 opposée à une OMA, mais plutôt à une OMA que pour  
7 six clients. Et, en définitive, pour nous, et on a  
8 tourné la chose un peu la chose comme on a pu, avec  
9 les éléments dont on dispose, on ne voit pas  
10 comment cela va résoudre la problématique de la  
11 Régie.

12 L'autre point, c'est le caractère  
13 discriminatoire de la proposition. L'ACIG est  
14 d'avis que la proposition d'Énergir est  
15 discriminatoire dans le sens où elle exige une OMA  
16 à un certain client et pas aux autres.

17 D'ailleurs, dans sa réponse à la DDR de  
18 l'ACIG, qui est la pièce B-0689. Bien, Énergir nous  
19 dit que d'un côté c'est discriminatoire, d'un  
20 autre, que ce n'est pas une discrimination indue.  
21 L'ACIG ne partage pas du tout la position  
22 d'Énergir.

23 D'abord, rien ne démontre qu'imposer une  
24 OMA à six clients permet de résoudre la  
25 problématique des coûts échoués ou des coûts

1           laissés pour les autres clients. Nous n'avons rien  
2           dans la preuve qui permette de dire concrètement  
3           qu'imposer une OMA seulement à six clients permet  
4           de résoudre la question.

5                       Énergir ne fournit, encore une fois, aucune  
6           analyse pour étayer sa position. Si on avait une  
7           analyse pour permettre de prendre une décision et  
8           pour comprendre, on serait peut-être d'accord, on  
9           serait mieux armé, on aurait plus d'information.  
10          Mais juste de nous dire que ça représente un pour  
11          cent (1 %) de la pointe, que le trois cent mille  
12          (300 000) représente un pour cent (1 %) de la  
13          pointe et ces clients-là représentant dix pour cent  
14          (10 %) de la pointe, dix (10 %) à quinze pour cent  
15          (15 %) de la pointe d'hiver, alors qu'on vient de  
16          vous montrer, nous, dans notre preuve, on vous  
17          montre que, finalement, les pointes des  
18          industriels, bien, elles ne sont pas en hiver. Le  
19          gros de la consommation ne se fait pas en hiver, il  
20          se fait en dehors de l'hiver.

21                      Donc, la proposition d'Énergir, pour nous,  
22          n'est pas pertinente et ne répond absolument pas à  
23          la préoccupation de la Régie.

24                      Donc, Énergir justifie sa position par la  
25          pointe des grands clients, comme étant le principal

1           inducteur de coûts. Le postulat, pour nous, le  
2           postulat d'Énergir n'est pas évident.

3                       Encore une fois, l'occurrence de la pointe  
4           va avoir un impact différent sur le système  
5           d'approvisionnement. Il ne faut pas, le D4, le D5,  
6           les industriels ne sont pas du résidentiel, ce ne  
7           sont pas du D1.

8                       Leur consommation ne fait absolument pas  
9           une cloche. Vous ne verrez jamais une consommation  
10          d'industriels en cloche. Vous allez voir, elle va  
11          faire comme ça, elle est assez stable dans l'année  
12          avec des petits soubresauts pour des raisons de  
13          production et non pas pour des raisons de  
14          consommation, et encore moins pour de la chaleur  
15          pour se chauffer.

16                      Donc, en ce qui a trait sur la question de  
17          l'équité, l'ACIG se questionne vraiment sur la  
18          pertinence d'impliquer une OMA à seulement six  
19          clients, alors que le reste de la clientèle  
20          industrielle est libéré de cette contrainte.

21                      Alors, si on se pose dans une situation de  
22          choc économique, si on a un choc économique  
23          important qui entraînerait une baisse importante de  
24          la production industrielle et donc de la  
25          consommation de gaz naturel, nous, on comprend de

1       ça que l'ensemble des clients industriels, à  
2       l'exception des six industriels visés par la  
3       nouvelle OMA, n'auront aucune pénalité. Et ça, pour  
4       nous, c'est vraiment quelque chose qui nous  
5       interpelle réellement, cette façon de faire. Parce  
6       que, O.K., vous voulez dire que c'est la pointe qui  
7       est au coeur des coûts, vous voulez protéger les  
8       coûts de la pointe mais, mettons-nous dans une  
9       situation où tout le monde réduit sa consommation  
10      parce qu'il y a un choc économique, une crise  
11      économique devant lui, je ne vois pas... on ne voit  
12      pas comment cela peut se justifier, d'imposer ça à  
13      six, de laisser six à payer une OMA alors que tout  
14      le restant de l'industrie est libéré de cette  
15      obligation. Ce qui, pour nous, est sincèrement un  
16      non-sens et c'est notre proposition la plus  
17      farouche, elle est là, c'est vraiment notre  
18      proposition la plus forte.

19                Advenant aussi le cas des baisses de  
20      consommation des clients de D1 à D3, avec maintien  
21      de leurs pointes d'hiver, et en prenant pour  
22      hypothèse la stabilité de volume des six grands  
23      industriels, on vous a démontré que les clients  
24      industriels ont une consommation assez stable  
25      d'année en année, ça ne... ce n'est pas si

1 sinusoidal qu'on voudrait le croire.

2           Là aussi, l'ACIG se questionne là aussi sur  
3 la pertinence de la proposition pour protéger les  
4 clients des coûts échoués en transport, mais aussi  
5 en équilibrage. Si on avait des gens qui vont  
6 baisser leur consommation, vous avez toujours la  
7 fraction équilibrage qui est indexée, c'est eux qui  
8 vont rester élevés. Donc, on va augmenter les coûts  
9 pour ceux qui ont maintenu leur consommation. Là,  
10 c'est un peu compliqué pour nous, aussi, d'adhérer  
11 à la proposition d'Énergir ou d'être en soutien à  
12 Énergir. Diapositive suivante, s'il vous plaît.

13           Donc, ce qui m'amène à notre conclusion  
14 sur... sur la partie de l'OMA. Mais juste avant, je  
15 voudrais revenir un peu sur le témoignage de madame  
16 Simard, ce matin, qui nous dit, si j'ai bien  
17 compris... si j'ai bien relevé, qu'une base de  
18 soixante pour cent (60 %) engendrerait le  
19 déclenchement de l'OMA.

20           Alors, pour nous, on part du principe  
21 que... on fait l'hypothèse... Il semble, pour nous,  
22 qu'Énergir fasse comme hypothèse qu'une baisse de  
23 consommation s'accompagnerait d'une baisse de la  
24 pointe.

25           Je voudrais mentionner que ce n'est pas

1 automatique, ce n'est pas si évident que ça. Il se  
2 pourrait qu'un client D4 baisse ses consommations  
3 de gaz pour X ou Y raisons, mais il n'est pas  
4 évident, ce n'est pas automatique que sa pointe  
5 baisse, ce qui le ferait basculer sur l'OMA, alors  
6 qu'il n'a qu'une baisse de dix (10) ou quinze pour  
7 cent (15 %) de sa consommation, avec maintien de sa  
8 pointe.

9 Ceci, pour nous, prouve qu'Énergir n'a pas  
10 poussé l'analyse. Je ne dis pas qu'Énergir a mal  
11 fait les choses ou a mal fait son analyse, mais  
12 elle n'a pas poussé l'analyse pour prendre en  
13 compte, encore une fois, les spécificités liées à  
14 ses clients industriels. Le client industriel ne  
15 consomme pas l'énergie comme un D1, comme un  
16 résidentiel. Il y a des choses à prendre en compte.

17 Donc, l'ACIG rappelle qu'exiger une OMA,  
18 avec les modalités proposées à seulement six  
19 clients, ne résoudra pas la problématique des coûts  
20 échoués, comme cela est prétendu par Énergir, ça ne  
21 résoudra pas la question.

22 Donc, de ce qui précède, l'ACIG recommande  
23 à la Régie de ne pas accepter la proposition  
24 d'Énergir; de ne pas accepter la proposition  
25 d'appliquer l'OMA à seulement six clients; de

1 demander à Énergir de compléter son analyse en  
2 fournissant une étude sur la capacité du système  
3 d'Énergir à absorber une baisse importante de  
4 consommation de gaz, notamment ceux des grands  
5 industriels.

6 Je vais m'arrêter encore deux secondes là-  
7 dessus, parce que c'est vraiment une clé de  
8 compréhension qu'on devrait avoir, qu'Énergir  
9 devrait nous fournir, à la Régie, aux clients, aux  
10 intervenants. On devrait être en mesure de  
11 comprendre comment est impacté le système et  
12 comment les coûts vont être générés ou des coûts  
13 échoués vont être générés.

14 Parce que la consommation n'est pas  
15 forcément qu'une forme de cloche comme ça, il y a  
16 d'autres spécificités, en dehors de l'hiver, qu'on  
17 doit prendre en compte. Et voir la résilience du  
18 système d'Énergir : est-ce qu'il est résilient,  
19 c'est quoi sa résilience, c'est quoi ce qu'il peut  
20 absorber, ce qu'il ne peut pas absorber. Et là, on  
21 pourra prendre une décision, avoir une analyse  
22 éclairée et prendre une décision éclairée avec plus  
23 de données, plus d'informations que, je pense,  
24 Énergir pourrait nous fournir, pourrait faire cette  
25 étude-là.



1                   Donc, de demander à Énergir de proposer,  
2 sur la base d'une analyse complémentaire, une autre  
3 formule de l'OMA pour... qui répondrait mieux à la  
4 préoccupation de la Régie et qui serait équitable  
5 pour l'ensemble des clients. On pourrait faire ça à  
6 la Phase 4, avec la révision du tarif de  
7 distribution. Et là encore, ça vous démontre, cette  
8 recommandation vous démontre que même l'industrie  
9 est d'accord pour avoir une OMA, tout industriel  
10 doit être protégé lui aussi du dépôt possible d'un  
11 concurrent ou d'un collabo... ou d'une autre  
12 industrie.

13                   Donc, il nous faudrait avoir une OMA pour  
14 protéger l'ensemble de la clientèle, mais il  
15 faudrait que cette OMA soit bien calibrée, soit  
16 bien calculée et qu'elle soit surtout applicable au  
17 plus grand nombre, parce qu'on nous dit : « Vous  
18 avez six clients qui font trois cent mille  
19 (300 000 m<sup>3</sup>) de pointe et plus. », mais on ne sait  
20 pas les quinze (15) clients qui sont derrière est-  
21 ce qu'ils sont à deux cent quatre-vingt-dix  
22 (290 000 m<sup>3</sup>)? Est-ce qu'ils sont à deux cent  
23 cinquante (250 000 m<sup>3</sup>)? On ne le sait pas où est-ce  
24 qu'ils sont.

25                   Si maintenant ils sont à dix mille

1 (10 000 m3), je veux bien comprendre l'exercice,  
2 mais on ne sait pas le restant. Énergir ne nous  
3 donne pas d'un à cinquante (50) premiers clients  
4 c'est quoi les pointes?

5 Maintenant, si vous avez cinq clients à  
6 deux cent quatre-vingt mille mètres cubes  
7 (280 000 m3) par jour de pointe, donc en dehors de  
8 l'OMA, et que ces cinq clients font défaut, c'est  
9 l'équivalent d'un défaut d'un grand client plus  
10 haut, bon, qui protège le grand client et qui  
11 protège le restant de la clientèle?

12 Ce qui finit ma part sur l'OMA. Je vais  
13 essayer de rattraper un peu le temps. Diapositive  
14 suivante, Madame la Greffière, s'il vous plaît.  
15 Merci.

16 Donc, je vais passer au deuxième sujet qui  
17 est le calcul de la tarification de l'équilibrage.

18 Donc, l'ACIG est d'avis que la nouvelle  
19 méthode de calcul de l'équilibrage ne capte pas  
20 convenablement la causalité des coûts de  
21 l'équilibrage.

22 Je vais essayer autant que faire se peut de  
23 ne pas refaire le débat qu'on a eu l'été passé. Je  
24 vais vous faire grâce de ceci, mais je veux revenir  
25 sur deux ou trois éléments.



1                   Donc, je ne conteste pas ce paragraphe ni  
2                   la décision. Il ne faut pas me prendre... Il ne  
3                   faut pas mal prendre ce que je vais... la suite de  
4                   mon témoignage, mais d'abord je voudrais, dans le  
5                   cadre du volet 1 les intervenants, la Régie,  
6                   l'expert qui a été mandaté, on s'est tous prononcés  
7                   sur un cadre conceptuel et théorique. J'insiste un  
8                   peu sur le « théorique ».

9                   Dans la théorie, moi je vous dis je suis  
10                  théoricien de formation et je fais de la théorie  
11                  économique. Donc, ce qui marche sur la papier dans  
12                  la théorie, quand on va dans la vie réelle c'est un  
13                  peu plus compliqué. Ce n'est jamais la même chose.

14                  Donc, certaines choses peuvent parfaitement  
15                  fonctionner, mais une fois qu'on passe à la  
16                  pratique, on se rend compte que finalement ce n'est  
17                  pas aussi pertinent ou la théorie et c'est là où  
18                  j'insiste peut-être doit être complétée pour  
19                  prendre en considération des avenues qui ne  
20                  peuvent... qui n'ont pas pu être considérées d'un  
21                  point de vue théorique et c'est encore une fois  
22                  normal, de mon avis à moi, je vous dis que c'est  
23                  normal qu'on ne puisse pas tout prendre en compte  
24                  dans un concept théorique. Et ce qui semble arriver  
25                  au présent dossier dans le volet 2 du présent

1 dossier.

2           Donc, un des arguments de l'ACIG était que  
3 le CU ne faisait pas la distinction entre les  
4 consommations d'hiver et d'été. C'était notre  
5 argument phare. De plus dans le Volet 1 nous  
6 dispositions, quand on a fait la démonstration, on  
7 disposait d'un échantillon restreint de clients  
8 pour pouvoir pousser l'analyse.

9           Dans le Volet 2, nous avons disposé d'un  
10 échantillon plus important. Donc, je vous rappelle  
11 que sept membres sur onze de l'ACIG ont transmis,  
12 nous ont partagé leur consommation de gaz et  
13 certains ont même partagé leur facture de gaz.  
14 Donc, le tableau suivant - là on passe à la  
15 diapositive suivante s'il vous plaît - donc, le  
16 tableau suivant reprend les consommations d'hiver  
17 et l'occurrence des pointes. Donc, ça, c'est le  
18 tableau que vous trouvez dans notre preuve.

19           Première chose qu'on constate, les  
20 consommations d'hiver sont de l'ordre de trente  
21 pour cent (30 %) maximum des consommations totales.  
22 À part le client 1 qui est en deux mille dix-neuf,  
23 deux mille vingt (2019-2020) voit sa part de  
24 consommation d'hiver grimper, et, ça, c'est à  
25 l'arrêt dû à la mise sur pause de l'économie, donc

1 pendant quelques semaines, un peu plus même, n'a  
2 pas consommé. Donc, sa moyenne par rapport à sa  
3 moyenne annuelle cela a changé. On le verra un peu  
4 dans son CU plus tard.

5 Pour l'ACIG, le fait d'avoir une  
6 consommation hors hiver de soixante-dix pour cent  
7 (70 %) fait que le calcul d'équilibrage basé sur la  
8 pointe d'hiver n'est pas pertinent. Car, encore une  
9 fois, il ne reconnaît pas l'impact bénéfique des  
10 consommations hors hiver et leurs apports au  
11 système.

12 L'ACIG convient que le recours au CU, là  
13 vraiment on se met avec Énergir. Pour calculer  
14 l'équilibrage d'un client D1 est pertinent car la  
15 majorité de sa consommation se fait en hiver, il a  
16 un profil inverse en celui d'un industriel. De  
17 plus, certains industriels, pour certains  
18 industriels, le décalage entre la consommation  
19 moyenne, donc le stable et la pointe en hiver, se  
20 situe entre quinze (15 %), vingt pour cent (20 %),  
21 peut-être trente pour cent (30 %). Donc, cette  
22 pointe d'hiver ne va pas engendrer des besoins  
23 d'équilibrage importants en hiver.

24 Et, là, c'est aussi quelque chose qu'on ne  
25 voit pas ou on voit très peu. C'est que vous

1           avez... Quand vous avez une consommation stable, on  
2           va dire de un million cinq mètres cubes (1,5 Mm3)  
3           par jour et que votre pointe fait un million six  
4           (1,6 M), les besoins requis pour vous en  
5           équilibre ne sont pas comme celui d'un client qui  
6           a une consommation, qui a une différence entre sa  
7           consommation stable et sa pointe est de quatre  
8           cents (400 %) ou de cinq cents pour cent (500 %).  
9           Ce qui pourrait arriver, je pense, intuitivement  
10          pour un client D1 qui ne fait que se chauffer en  
11          décembre, janvier, février et qui redescend pour  
12          juste ses besoins de cuisine ou d'eau chaude  
13          sanitaire.

14                    La diapositive suivante s'il vous plaît,  
15                    Madame la Greffière. Je prends une pause de deux  
16                    secondes. Alors, ici, les deux tableaux montrent  
17                    l'occurrence de la pointe et le CU de chaque client  
18                    pour les années considérées. Donc, ces deux  
19                    tableaux sont dans la réponse de l'ACIG à la DDR de  
20                    la Régie.

21                    J'attire votre attention sur le client 1.  
22                    Sa pointe semble intervenir à la même période de  
23                    chaque année. Le client 1 semble, pour des raisons  
24                    de production ou des raisons qui lui sont propres,  
25                    a sa pointe, donc sa consommation maximale, en

1 hiver. Mais le fait important, c'était le CU de ce  
2 client qui passe d'un CU de cinquante-quatre pour  
3 cent (54 %) à quatre-vingt-huit pour cent (88 %).  
4 Ceci est dû au fait que ce client a dû interrompre  
5 sa production durant la mise sur pause de  
6 l'économie.

7 On voit des deux tableaux que la majorité  
8 des industriels ont une pointe qui est en dehors de  
9 la pointe d'Énergir. Et encore une fois calculer  
10 leur équilibrage sur la base de la seule pointe  
11 d'hiver n'est pas représentatif des coûts qu'ils  
12 engendrent en équilibrage car ils compensent ses  
13 coûts par la captation de capacité de transport non  
14 utilisée. Un point qui est occulté par Énergir,  
15 c'est le différentiel entre la moyenne et la  
16 pointe, comme pourrait avoir un client de D1.

17 Il y a aussi la question des sites de  
18 production. L'usage de l'énergie par un industriel  
19 n'est pas le même que celui d'un résidentiel ou  
20 d'un commercial. Cette nouvelle méthode occulte cet  
21 aspect de la consommation. C'est pour cela que  
22 l'ACIG estime que la méthode d'Énergir ne peut pas  
23 s'appliquer pour les industriels sans compléter la  
24 formule. En introduisant peut-être d'autres  
25 variables pour corriger autre que le facteur



1 d'impact qu'on avait proposé en volet 1, mais il y  
2 a certainement des choses qu'on pourrait améliorer  
3 dans cette formule pour prendre en compte les  
4 spécificités.

5 Diapositive suivante, Madame la Greffière.  
6 Merci. Donc je passe sur... Il y a un décalage  
7 entre mon ordinateur et ce que je vois. Je passe  
8 sur l'impact sur les clients. Donc, on va essayer  
9 de traiter l'impact sur les clients industriels de  
10 la nouvelle méthode de calcul de l'équilibrage.  
11 Donc, Énergir estime que les clients au tarif D4  
12 vont avoir une augmentation moyenne du coût de leur  
13 équilibrage de l'ordre de trente-six pour cent  
14 (36 %), augmentation qui va normalement être  
15 compensée en partie par une baisse du prix du  
16 transport au lieu de la nouvelle méthode  
17 d'allocation des coûts. Très bien.

18 L'ACIG a procédé à un calcul des coûts de  
19 l'équilibrage. Donc, on a pris nos membres, les  
20 factures des membres, les consommations. On a  
21 essayé de reproduire la formule d'Énergir d'une  
22 composante à deux variables qu'est le un sur CU  
23 plus les coûts moyens plus les autres coûts. Donc,  
24 sur ces clients membres de l'ACIG, on voit que le  
25 coût de l'équilibrage augmente de manière très

1 importante, excepté pour les clients 1 et 6. Donc,  
2 une augmentation... on voit que le... que  
3 l'augmentation n'est pas anodine, on n'est pas dans  
4 les trente pour cent (30 %) d'augmentation  
5 d'équilibrage ou de quarante pour cent (40 %), ce  
6 qui est déjà une très grande augmentation. Nous  
7 avons une augmentation qui va se situer entre cent  
8 quarante-cinq pour cent (145 %) et trois cent  
9 quatre-vingt-dix pour cent (390 %). C'est quand  
10 même un coût important pour ces industriels.

11 Autre constat qu'on voit, même avec des CU  
12 élevés le coût est important. Si on prend le nombre  
13 4, on voit que même avec un CU de quatre-vingt-  
14 douze pour cent (92 %) son équilibrage augmente de  
15 cent quarante-cinq pour cent (145 %), alors que le  
16 membre 6 avec un CU inférieur, lui, il va avoir une  
17 baisse de son prix d'équilibrage. Ceci est dû au  
18 cycle de production que la formule occulte  
19 complètement.

20 Juste pour l'anecdote. Le membre 4 avec  
21 monsieur Vachon on a repris le calcul minimalement,  
22 je crois qu'on a du... monsieur Vachon a dû faire  
23 le calcul trois fois, moi j'ai dû le faire six ou  
24 sept fois parce que j'en revenais pas du plus cent  
25 quarante-cinq pour cent (145 %) avec un CU de

1 quatre-vingt-douze pour cent (92 %). Donc ça,  
2 c'est... c'est le cycle de production de ce membre-  
3 là de l'ACIG, qui fait que ce membre va voir son  
4 coût d'équilibrage augmenté grandement.

5 Diapositive suivante, Madame la Greffière.  
6 Merci. Toujours en termes d'impact, si on prend le  
7 tableau comparatif des revenus d'équilibrage  
8 totaux. Là aussi il y a une incompréhension. On  
9 voit de ce tableau que les revenus totaux  
10 d'équilibrage vont baisser pour les clients D1,  
11 alors qu'ils augmentent pour les clients D4 et D5.  
12 La compréhension de l'ACIG est que les besoins  
13 d'équilibrage devraient être plus importants chez  
14 les clients au profil saisonnier typiquement  
15 chauffage, que chez les clients industriels qui  
16 consomment tout le long de l'année.

17 L'ACIG convient que d'un point de vue  
18 purement théorique le CU peut s'avérer utile, mais  
19 d'un point de vue pratique il crée une iniquité au  
20 détriment des clients industriels, car il ne capte  
21 pas leur consommation, encore une fois, hors  
22 période d'hiver.

23 Donc, sans contester la décision de la  
24 Régie, l'ACIG est d'avis que la proposition  
25 d'Énergir reste et est incomplète et qu'il faudrait

1 compléter l'analyse et trouver une solution autre  
2 que celle proposée par l'ACIG dans le volet 1,  
3 remédier au déséquilibre induit par le recours au  
4 CU et de reconnaître l'apport des consommations  
5 hors période d'hiver.

6 L'ACIG est d'avis qu'Énergir doit faire la  
7 démonstration que le CU capte convenablement la  
8 causalité des coûts des clients industriels. Pour  
9 le D1, encore une fois d'un point de vue théorique,  
10 on a tout mis la preuve, on a passé des heures avec  
11 l'expert, on est d'accord. Mais d'un point de vue  
12 pratique ceci n'est pas... ne capte pas la  
13 causalité des coûts.

14 Donc, une analyse complémentaire doit être  
15 proposée pour permettre à la Régie et aux  
16 intervenants de se prononcer en parfaite  
17 connaissance de cause sur la pertinence et la  
18 justesse de la proposition d'Énergir. Diapositive  
19 suivante s'il vous plaît.

20 Je crois que ça va être mon dernier... mon  
21 dernier point. C'est les dossiers qui peuvent  
22 influencer sur le plan d'approvisionnement d'Énergir.  
23 Le dossier biénergie. Donc, le 4169-2021, Phase 1  
24 portant sur la demande conjointe d'Énergir et  
25 Hydro-Québec relative aux mesures de soutien à la

1 décarbonation du chauffage des bâtiments est un  
2 dossier qui peut avoir un impact sur le plan  
3 d'approvisionnement d'Énergir. Dans ce dossier, il  
4 est question d'offrir un nouveau service qui  
5 permettrait la conversion de gaz naturel vers la  
6 biénergie électricité gaz naturel, les volumes  
7 concernés vont être convertis à l'électricité, sauf  
8 en période de pointe où les besoins de chauffage  
9 seront assurés par le gaz.

10           Donc, pour l'ACIG la conversion de volume  
11 de gaz avec le maintien de la pointe va impacter le  
12 plan d'approvisionnement et l'impact se fera  
13 ressentir sur la fonction d'équilibrage. Selon  
14 (coupure de son) conceptuel approuvé par la Régie  
15 lors du volet 1, si la demande moyenne venait à  
16 baisser avec le maintien de la pointe, cela va  
17 augmenter les besoins d'équilibrage et, de ce fait,  
18 les tarifs de cette fonction. Le dossier est donc  
19 toujours à l'étude, on ne dispose pas des éléments  
20 nécessaires pour apprécier l'impact de ce service  
21 sur le tarif de l'équilibrage.

22           La réponse d'Énergir à la DDR de l'ACIG est  
23 on ne peut plus claire. Dans le même dossier  
24 biénergie on avait posé une DDR là-dessus, qui est  
25 dans notre preuve. L'offre de la biénergie aura un

1 impact sur la fonction d'équilibrage. Pour l'heure,  
2 on ne connaît pas l'impact ni l'ampleur de la  
3 biénergie sur l'équilibrage, encore moins dans  
4 quelle proportion cela va impacter les industriels  
5 qui ne sont même pas concernés par l'offre  
6 biénergie.

7 L'ACIG fait l'hypothèse que les coûts  
8 supplémentaires en équilibrage associés à la  
9 biénergie vont s'ajouter ou vont être ajoutés au  
10 taux moyen de pointe de la fonction.

11 L'autre dossier qu'on a d'intérêt est celui  
12 de la refonte du Tarif D4 dont on ne connaît pas  
13 encore les modalités, tout comme on ne connaît pas  
14 encore les modalités du service d'optimisation  
15 tarifaire.

16 Là, l'ACIG, c'est peut-être un « pied du  
17 corps » que je vais vous pousser, là. J'en fais pas  
18 mal ces derniers temps. Le morcellement des  
19 dossiers est, de l'avis de l'ACIG, une pratique qui  
20 nuit à la bonne compréhension des impacts et enjeux  
21 des propositions d'Énergir. Et nous devons, peut-  
22 être, d'avoir une vision globale.

23 On a énormément de dossiers, en ce moment,  
24 devant vous, devant la Régie. Pas de dossier, qu'on  
25 le veuille ou pas, n'en déplaise à ceux qui disent

1 le contraire, sont interconnectés et s'impactent  
2 les uns des autres. Sauf qu'on est en train  
3 d'étudier tout ça en silo, chacun dans son coin et  
4 à la fin, dans deux ans, dans trois ans, on va tout  
5 avoir en même temps. Et ça va être, qu'on le veule  
6 ou pas, ça va être la grande surprise. On ne saura  
7 pas comment les tarifs vont être faits.

8 Et, là, on est en train de faire des  
9 chèques en blanc pour voir... Je sais que c'est  
10 peut-être un peu ma position, mais c'est des  
11 chèques en blanc qui nous sont demandés.

12 On vous donne l'accord de ça, de ça, de ça,  
13 et nous, les conséquences, on va les avoir après  
14 coup. On verra et on vivra avec parce qu'ils ont  
15 été déjà approuvés. Diapositive suivante, Madame la  
16 Greffière.

17 Ce qui m'amène aux conclusions pour la  
18 question de l'équilibrage. Donc, nous demandons,  
19 nous recommandons à la Régie de demander à Énergir  
20 de produire une analyse détaillée et chiffrée  
21 démontrant que le recours au CU capte  
22 convenablement la causalité des coûts des clients  
23 industriels.

24 De demander à Énergir de proposer une  
25 solution pour prendre en compte les consommations

1 des industriels qui interviennent hors période  
2 d'hiver et de reconnaître ces consommations à  
3 l'équilibrage et non pas au transport comme cela  
4 est proposé ou d'une toute autre manière.

5 De reporter l'étude de la tarification au  
6 service d'équilibrage lors de l'étude de la phase 4  
7 du présent dossier parce qu'il faudrait qu'on  
8 puisse faire le lien entre ça et le futur tarif de  
9 distribution.

10 Et en ce qui a trait aux mesures  
11 transitoires proposées par Énergir, l'ACIG  
12 recommande à la Régie de les accepter au motif  
13 qu'elles limitent l'impact sur les clients  
14 industriels. Ce qui fait le tour du témoignage des  
15 analystes de l'ACIG.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Alors, Maître Obadia...

18 Me PAULE HAMELIN :

19 Pardon, Madame la Présidente, j'avais quelques  
20 questions à monsieur Laflamme et monsieur Séguin.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Oui, oui. Je vous écoute.

23 Me PAULE HAMELIN :

24 O.K. Puis je vais peut-être demander à madame la  
25 greffière d'enlever la présentation, pour



1 l'instant, parce que j'ai encore un problème de  
2 caméra. Je fais juste me voir. Alors, là, je vous  
3 vois sur le grand écran, en même temps, ce qui  
4 est... parfait.

5 Q. **[105]** Alors, Monsieur Laflamme, on a déjà déposé  
6 votre CV auprès de la Régie. Vous êtes directeur  
7 approvisionnement d'énergie chez Rayonier Advanced  
8 Materials. Pouvez-vous nous indiquer brièvement  
9 dans quels domaines oeuvre Rayonier?

10 M. SERGE LAFLAMME :

11 R. Oui, bonjour à tous. Est-ce que vous m'entendez?

12 Q. **[106]** Oui, très bien.

13 R. Bon. On a des petits problèmes techniques, je  
14 voulais m'en assurer. Oui, bonjour, moi, je suis  
15 Serge Laflamme, directeur d'approvisionnement en  
16 énergie pour Rayonier Advanced Materials.

17 Nous, on est un fabricant de pâtes  
18 cellulose haute pureté. Un produit qui est  
19 principalement utilisé dans plein de produits du  
20 quotidien tels que les écrans d'ordinateurs, les  
21 produits alimentaires, les médicaments.

22 On a quatre usines, deux aux États-Unis,  
23 une en France et une au Québec située à  
24 Témiscamingue, dans la Régie de l'Abitibi-  
25 Témiscamingue, naturellement.

1                    Cette usine-là fabrique aussi du carton  
2                    couché pour, par exemple, les billets de loterie et  
3                    aussi de la pâte haut rendement qui est utilisée  
4                    dans les produits hygiéniques ou dans la  
5                    fabrication de certains papiers.

6                    Nous, nos sources d'énergie sont  
7                    principalement de la biomasse forestière, soit de  
8                    l'écorce. On utilise énormément, aussi, de la  
9                    liqueur rouge qui se trouve à être un produit de  
10                   notre fabrication de cellulose haute pureté. Et,  
11                   naturellement le gaz naturel qui est aussi utilisé  
12                   pour produire de la chaleur.

13                   Q. **[107]** Alors, au niveau de vos fonctions, pouvez-  
14                   vous nous dire le lien que vous avez avec Énergir?

15                   R. Oui, je suis l'administrateur principal de tous les  
16                   contrats avec Énergir. J'ai une très bonne  
17                   connaissance des tarifs applicables et de  
18                   l'approvisionnement en gaz naturel, autant au  
19                   Québec qu'aux États-Unis et en France.

20                   Q. **[108]** Vous avez déjà un peu abordé cette question-  
21                   là, mais pouvez-vous expliquer comment Rayonier  
22                   utilise le gaz, au Québec, livré par Énergir?

23                   R. Oui. Le gaz, pour nous, est principalement une  
24                   source d'appoint. Par exemple, si...

25                   On l'utilise de façon constance, c'est sûr,

1 dans nos chaudières pour avoir suffisamment de  
2 vapeur pour notre procédé. Mais principalement, le  
3 gaz naturel est un remplacement lorsqu'on a un bris  
4 d'équipement dans notre approvisionnement, soit en  
5 liqueur de procédé ou en approvisionnement en  
6 écorce.

7 Par exemple, si on perd un convoyeur qui  
8 alimente l'écorce vers la chaudière à vapeur, nous  
9 allons utiliser le gaz naturel afin d'éviter  
10 d'arrêter la production de nos usines... nos  
11 différentes usines sur le site.

12 Q. **[109]** Est-ce que vous avez des commentaires à  
13 faire, relativement aux changements qui sont  
14 proposés, relatifs à l'OMA?

15 R. Oui. Bien, disons que je suis un peu... pas  
16 déboussolé, mais ça change un peu ma vision d'avec  
17 les discussions qu'on a eues aujourd'hui concernant  
18 le calcul de l'OMA. Moi, mon interprétation, quand  
19 je lis la preuve, la pointe est celle de la pointe  
20 annuelle de notre usine - et nous, notre pointe est  
21 beaucoup plus élevée en été qu'en hiver.

22 Donc, si mon interprétation, qui semble  
23 plus ou moins bonne, si c'est vraiment la pointe  
24 annuelle pour calculer l'OMA, nous, on se  
25 retrouverait dans les prochaines années, dû à des

1 programmes d'augmentation de production et/ou  
2 d'efficacité énergétique, notre méthode de calcul  
3 actuelle ferait qu'on se trouverait à payer un OMA  
4 de façon récurrente, à chaque année. Ça, c'est en  
5 utilisant la pointe annuelle.

6 Là, si la décision à la fin, c'est que  
7 c'est la pointe hivernale, pour nous, ça serait un  
8 peu « borderline », comme on dirait en bon  
9 français. Avec mes projets d'efficacité, je ne  
10 crois pas que j'aurais à payer d'OMA dans le futur,  
11 mais ceci reste à confirmer, là, si je devrais  
12 payer de l'OMA de façon récurrente, à chaque année,  
13 et non dû à un arrêt drastique de mes usines, par  
14 exemple.

15 Q. [110] D'accord. Est-ce que vous anticipez,  
16 justement, une réduction de votre consommation,  
17 dans le futur, là, qui pourrait peut-être vous  
18 forcer à payer de l'OMA - puis on va considérer  
19 l'OMA en fonction du calcul proposé, je vais dire  
20 ça comme ça, d'Énergir?

21 R. Bien, mon calcul préliminaire indique que... bien,  
22 oui, on a une réduction de consommation qui est  
23 prévue à partir de deux mille vingt-quatre (2024),  
24 due au fait qu'on augmenterait notre production. Et  
25 par le fait même, on aurait plus de liqueur pour...

1 à utiliser dans nos chaudières pour déplacer le gaz  
2 naturel. Mais... ma consommation moyenne  
3 diminuerait, mais ma pointe ne change pas,  
4 puisqu'elle est causée par un bris de mes  
5 équipements en alimentation. Donc, je continuerais  
6 à avoir la même pointe, mais ma consommation  
7 moyenne de gaz diminuerait d'année en année, ce qui  
8 ferait que j'aurais à payer l'OMA de façon  
9 récurrente dans le futur.

10 Ceci dit, nous, on est cent pour cent  
11 (100 %) au D4. Donc, l'hiver, de façon naturelle,  
12 dû aux pénalités à cause des retraits interdits, on  
13 limite notre pointe à cent cinquante pour cent  
14 (150 %) de notre volume ferme. Mais en été, on peut  
15 aller souvent à du cent-quatre-vingt, cent quatre-  
16 vingt-dix pour cent (180-190 %) de pointe, versus  
17 notre volume ferme contractuel, notre « volume  
18 souscrit » qu'on appelle les tarifs.

19 Q. **[111]** Au niveau du service d'équilibrage, pouvez-  
20 vous nous dire si vous avez des commentaires à  
21 faire, quant à... aux nouvelles modalités  
22 proposées?

23 R. Bien, oui, c'est sensiblement les mêmes  
24 commentaires. Je veux dire, la pointe, pour nous,  
25 c'est quelque chose qu'on... que, oui, on peut

1           contrôler, mais ça demeure... contrôler notre  
2           pointe, pour nous, c'est un choix économique : est-  
3           ce que je ralentis ou arrête ma production pour  
4           limiter ma pointe de gaz? Ou, si je continue à  
5           créer ma pointe et payer des frais supplémentaires  
6           causés par les changements tarifaires?

7                       C'est tout le temps une question  
8           économique. Ceci dit, nous, ralentir les usines ou  
9           pour une journée par exemple pour quelques heures  
10          afin de m'éviter de créer une pointe dû au type de  
11          procédé qu'on a pour la cellulose de haute pureté,  
12          arrêter mon usine pour une heure ou deux pour  
13          éviter ma pointe de gaz, je pourrais me retrouver  
14          de vingt-quatre à quarante-huit heures avant de  
15          revenir en production normale dû aux températures  
16          de procédé.

17                      Ça fait qu'à la fin c'est toujours un choix  
18          économique qu'est-ce qui est le plus viable. Ce qui  
19          devient quand même assez complexe dans un marché  
20          inflationniste comme on a dans les derniers mois et  
21          années et depuis quand même assez longtemps. Les  
22          prix augmentent drastiquement.

23                      On compétitionne dans un marché mondial,  
24          puis il y a certaines conditions qui peuvent nous  
25          obliger à de toute façon absorber ces nouveaux

1 coûts supplémentaires et récurrents là juste parce  
2 qu'on doit rencontrer des carnets de commande pour  
3 honorer les commandes à nos clients pour ne pas  
4 perdre de clients dans le futur.

5 Q. **[112]** Au niveau du service d'équilibrage ça peut  
6 représenter quoi comme, au nouveau de... sur vos  
7 factures le nouveau service?

8 R. Mon estimé juste pour le coût d'équilibrage ça  
9 c'est de vingt-cinq à trente pour cent (25 %-30 %)  
10 basé sur ma consommation actuelle.

11 Si je prends en compte la réduction de  
12 consommation de gaz, parce que j'ai plus de liqueur  
13 disponible, là ça pourrait monter peut-être à  
14 quarante (40 %), cinquante pour cent (50 %)  
15 d'augmentation de coûts d'équilibrage, sans tenir  
16 compte de l'OMA s'il embarquerait.

17 Q. **[113]** Puis au-delà de la gestion justement du  
18 service en fonction de votre CU, pouvez-vous peut-  
19 être nous expliquer ce qu'il en est, au niveau de  
20 peut-être juste expliquer qu'est-ce que c'est le...  
21 Votre facteur d'utilisation Rayonier, puis comment  
22 vous êtes en mesure de gérer possiblement là le  
23 service d'équilibrage?

24 R. Oui le CU nous actuellement selon mes calculs on  
25 tourne autour de soixante-cinq pour cent (65 %).

1 Encore une fois, le D4 nous a tenus à monter à cent  
2 cinquante pour cent (150 %) de notre volume ferme.  
3 Volume souscrit pendant les périodes d'hiver.

4 Donc, je limite ma pointe en hiver à ce  
5 niveau-là de cent cinquante pour cent pour cent  
6 (150 %) de mon volume ferme à moins de  
7 circonstances exceptionnelles, mais c'est un peu la  
8 façon, c'est un peu le même exercice encore comme  
9 je disais. On fait l'exercice: est-ce que je...  
10 c'est plus économique pour moi de payer, de créer  
11 un grosse pointe ou de la limiter pour réduire mes  
12 coûts à long terme.

13 Q. **[114]** Je vous remercie. Maintenant, monsieur Séguin  
14 quelques questions qui vont être similaires pour  
15 vous.

16 Tout d'abord on a également déposé votre  
17 CV. Vous êtes directeur approvisionnement énergie  
18 chez Domtar. Je pense qu'on connaît un petit peu  
19 plus Domtar, je m'en excuse, Monsieur Laflamme, que  
20 Rayonier, mais peut-être juste nous donner, nous  
21 expliquer un petit peu dans quel contexte oeuvre  
22 Domtar et comment vous utilisez le gaz?

23 M. YVES SÉGUIN :

24 R. Alors, Domtar est dans les pâtes et papiers depuis  
25 près de cent soixante-quinze ans (175) ans. On



1       fabrique, commercialise une panoplie de sortes de  
2       papier. Papiers de communication, papiers de  
3       spécialité, papier d'emballage aussi.

4                Au Québec on opère une usine à Windsor en  
5       Estrie. À Windsor on fabrique principalement du  
6       papier fin blanc qui sert aux imprimeurs. Qui sert  
7       aussi... qui est transformé en papier coupé qu'on  
8       utilise tous là dans nos imprimantes et nos  
9       photocopieurs.

10    Q. **[115]** Au niveau de vos fonctions, je pense que  
11       c'est à peu près la même chose que monsieur  
12       Laflamme, mais peut-être me corriger là, quelles  
13       sont vos fonctions et les liens que vous pouvez  
14       avoir avec Énergir?

15    R. En effet, j'administre les contrats avec Énergir et  
16       l'approvisionnement gazier et je fais la même chose  
17       aussi pour les autres sites de Domtar au Canada et  
18       aux États-Unis.

19                Alors, j'ai une bonne connaissance là des  
20       tarifs ici évidemment et ailleurs dans d'autres  
21       juridictions.

22    Q. **[116]** Pour ce qui est de Domtar pouvez-vous nous  
23       expliquer comment elle utilise le gaz qui est livré  
24       et les tarifs qui lui sont applicables  
25       présentement?

1 R. Oui. Absolument. Je commencerais par expliquer  
2 qu'évidemment le procédé de pâtes et papiers c'est  
3 un procédé très énergivore.

4 Heureusement, le procédé a fait en soi  
5 qu'on a beaucoup de biomasse forestière qui est  
6 utilisée. Donc soixante-quinze pour cent (75 %) de  
7 nos besoins d'énergie chauffe sont comblés par nos  
8 propres résidus si je peux dire, de biomasse, en  
9 grande partie.

10 L'autre vingt-cinq pour cent (25 %)  
11 d'énergie dont on a besoin principalement, c'est le  
12 gaz naturel qui vient compléter nos besoins. On est  
13 servis par Énergir sous une combinaison tarifaire  
14 de D4 et de D5, donc, de ferme, stable et  
15 d'interruptible.

16 Quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) de nos  
17 besoins sont dans le tarif stable, avec un  
18 coefficient d'utilisation au-delà de quatre-vingt  
19 pour cent (80 %), donc, assez élevé.

20 La portion qui reste, là, le quinze pour  
21 cent (15 %) de gaz naturel qu'on utilise dans le  
22 tarif interruptible, de ce côté-là, a un  
23 coefficient d'utilisation très bas et c'est utilisé  
24 principalement comme monsieur Laflamme l'expliquait  
25 chez eux, là, c'est pour combler des besoins de

1           bris d'équipement du côté de la biomasse ou pour  
2           pouvoir continuer à opérer durant des bris  
3           d'équipement.

4           Q. **[117]** Est-ce que vous avez des commentaires à  
5           faire, relativement aux changements qui sont  
6           proposés au niveau du service de l'équilibrage?

7           R. Oui, en fait, j'ai fait un calcul préliminaire, là,  
8           avec les informations qui sont à la preuve  
9           d'Énergir et j'arrive pour Domtar, à Windsor, avec  
10          une augmentation, des coûts d'équilibrage, en fait,  
11          qui doubleraient quasiment, puis c'est une facture  
12          d'à peu près trois-quarts de millions de dollars de  
13          plus annuellement.

14          Q. **[118]** Et peut-être nous expliquer, selon vos  
15          vérifications, comment s'explique une telle  
16          augmentation?

17          R. Alors, le fait que le calcul est maintenant proposé  
18          à être, complètement sur le CU, je l'expliquais un  
19          peu plus tôt, là, notre CU sur le tarif ferme est  
20          assez élevé. Donc, de ce côté-là, il y a peu ou pas  
21          d'impact sur le taux d'équilibrage, mais sur le  
22          tarif D5 où, là, notre coefficient d'utilisation  
23          est bas, là, les coûts de, les taux d'équilibrage  
24          explosent. Ils sont déjà beaucoup plus chers que  
25          sur le 4, mais avec la nouvelle formule, ils

1 deviennent vraiment, vraiment plus hauts, là.

2 Ce qui est un peu surprenant, parce que  
3 notre consommation au D5 n'est pas, notre pointe au  
4 D5, je devrais dire, n'est pas coïncidente avec la  
5 pointe d'Énergir, parce que vraisemblablement, à la  
6 pointe d'Énergir, on est interrompus, là. Alors,  
7 elle doit arriver systématiquement hors pointe  
8 d'Énergir fait que c'est un peu surprenant que nos  
9 taux d'équilibrage soient si élevés, là. C'est un  
10 peu surprenant, oui, en effet.

11 L'autre chose, c'est que, bon, la refonte  
12 des tarifs d'interruptibles, je sais bien que ce  
13 n'est pas le dossier à l'étude aujourd'hui, mais je  
14 pense que c'est important de comprendre que la  
15 refonte complète vient nous toucher, là, de gauche  
16 et à droite, là, la proposition de nouvelle formule  
17 pour l'interruptible Domtar ne sera pas éligible au  
18 nouveau programme. Pas par choix, mais parce que  
19 notre profil de consommation ne rentre pas dans la  
20 formule dans ce qui est recherché par Énergir.  
21 Donc, on se ramasse dans une situation où, bien, on  
22 était un outil pour réduire les coûts pour Énergir.  
23 Là, on va devenir un fardeau et payer pour le  
24 fardeau. C'est un peu, on se ramasse dans une drôle  
25 de situation.

1 Q. [119] Vous avez entendu les différents témoignages  
2 au niveau de la question de la modalité ou des  
3 nouvelles modalités de l'OMA. Est-ce que vous aviez  
4 également des commentaires à faire à cet égard-là?

5 R. Oui, là aussi, bon, je disais précédemment, là,  
6 qu'ultimement, dans le futur, on ne sera plus  
7 éligible au tarif interruptible. Je ne sais pas  
8 exactement où on va se situer, mais si on finit par  
9 être seulement au tarif stable et qu'on combine  
10 toute notre utilisation sous un même tarif, notre  
11 CU global va être sous les soixante-quinze pour  
12 cent (75 %). On se ramasserait donc dans une  
13 situation où on paierait de l'OMA à tous les ans,  
14 finalement, là.

15 Et là aussi, c'est un peu difficile à  
16 comprendre parce que, puis, là, ce n'est pas moi  
17 qui suis économiste, là, mais là, bon, je comprends  
18 que c'est pour récupérer des coûts de transport,  
19 mais c'est pour récupérer des coûts d'équilibrage  
20 et on vient de dire, là, que je vais en payer de  
21 l'équilibrage, beaucoup. Ça fait que c'est un peu  
22 difficile à voir que je vais en payer, je vais  
23 payer de l'équilibrage à travers l'OMA, je vais  
24 payer de l'équilibrage à travers l'équilibrage,  
25 c'est... je... c'est difficile à voir si on cause

1 vraiment tous ces maux-là, là.

2 On reconnaît, là, qu'il y a des efforts qui  
3 sont faits pour essayer d'adresser notre situation  
4 et d'autres clients comme nous avec la proposition  
5 d'optimisation tarifaire. Malheureusement, les  
6 détails ne sont pas encore présentés. Alors, c'est  
7 difficile de juger si ça va être un outil ou des  
8 contraintes supplémentaires pour nous, si ça va  
9 fonctionner ou pas.

10 On va le voir, j'espère, à la Phase 4 quand  
11 tous les morceaux du puzzle vont finir par  
12 s'imbriquer en espérant que ça va bien s'imbriquer  
13 pour nous. Mais évidemment il y a beaucoup,  
14 beaucoup d'interrogations.

15 Q. [120] Monsieur Laflamme, dans le cadre de son  
16 témoignage a parlé de la fatalité, dans le sens où,  
17 dans certains cas, on doit considérer interrompre  
18 la production. Est-ce que c'est quelque chose qui  
19 est envisagé également du côté de Domtar?

20 R. Bien, c'est bien la dernière chose qu'on essaie  
21 d'éviter, c'est de réduire notre production. Mais  
22 dans certains cas, si pour gérer la pointe puis  
23 gérer nos coûts, c'est ce qu'il faut faire, bien,  
24 évidemment, on va le considérer. C'est une question  
25 de compétitivité. La compétition, ce n'est pas que

1 d'autres concurrents, d'autres fabricant de papier,  
2 mais c'est souvent les autres usines de Domtar dans  
3 notre réseau. Les usines évidemment sont comparées  
4 une par rapport aux autres. Quand il y a des  
5 décisions d'affaires à prendre sur où on produit  
6 plus, où on produit moins, quel produit, évidemment  
7 le coût d'opération de chacune des usines est  
8 considéré.

9 Q. **[121]** Je vous remercie.

10 Ça complète, Madame la Présidente, les questions  
11 que j'avais pour l'ensemble du panel. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, Maître Obadia pour la FCEI, est-ce que vous  
14 avez des questions?

15 Me GAËLLE OBADIA :

16 Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

17 Merci beaucoup.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci. Maître Gertler pour le ROÉÉ, est-ce que vous  
20 avez des questions? Maître Gertler, est-ce que vous  
21 êtes là? Donc, je peux comprendre que vous n'avez  
22 pas de questions?

23 M. BERTRAND SCHEPPER :

24 Il n'y a pas de questions de maître Gertler.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Merci. Maître Locas pour Énergir?

3 Me VINCENT LOCAS :

4 Oui. Madame la Présidente, il s'est dit beaucoup de  
5 choses depuis une heure et des poussières.

6 J'aimerais si ce serait possible de prendre, je  
7 vais pousser ma chance, aller jusqu'à une quinzaine  
8 de minutes. Voici ce que je vous proposerais. Ça va  
9 nous permettre aussi peut-être de voir qu'est-ce  
10 qui serait plus de l'ordre d'un contre-  
11 interrogatoire, qu'est-ce qui serait peut-être plus  
12 de l'ordre d'une contre-preuve. On ferait d'une  
13 pierre deux coups avec tout ça, et je pourrais vous  
14 revenir dans une quinzaine après avoir discuté avec  
15 les représentants d'Énergir.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Est-ce qu'on pourrait vous proposer une pause de  
18 vingt-cinq (25) minutes? Parce que la Régie aussi  
19 voulait prendre une pause.

20 Me VINCENT LOCAS :

21 D'accord.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 À peu près dans ces eaux-là. Donc, peut-être que ça  
24 pourrait faire deux pierres d'un coup. Alors vingt-  
25 cinq (25) minutes.



1 Me VINCENT LOCAS :

2 Parfait.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Donc, on pourrait se revoir à moins cinq, trois  
5 heures moins cinq (2 h 55). Ça va?

6 Me VINCENT LOCAS :

7 C'est bien beau.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Parfait.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11

12 REPRISE DE L'AUDIENCE

13 (14 h 56)

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, rebonjour. Maître Locas?

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

17 Oui, Madame la Présidente. Finalement, on aura un  
18 très court contre-interrogatoire. Mais une contre-  
19 preuve qui risque d'être basée non seulement sur la  
20 fameuse question de la position de la FCEI, mais  
21 également certains éléments qui sont sortis du  
22 témoignage, des faits nouveaux, des éléments  
23 nouveaux qui sont sortis du témoignage des  
24 représentants de l'ACIG et de leurs témoins.

25 Q. [122] En fait, ma seule question pour la portion

1           contre-interrogatoire, ça va être pour monsieur  
2           Séguin qui, malheureusement, je ne le vois plus, à  
3           moins que ce soit... juste de mon côté  
4           possiblement. Juste m'assurer.

5           M. YVES SÉGUIN :

6           R. Me voyez-vous?

7           Q. **[123]** Oui, je vous vois très bien. Si vous me  
8           voyez, vous m'entendez, c'est parfait.

9           R. Oui.

10          Q. **[124]** Bonjour, Monsieur Séguin. Enchanté de faire  
11          votre connaissance. C'est toujours un plaisir de  
12          voir des nouveaux visages à la Régie et également  
13          de rencontrer des clients, surtout dans notre  
14          position de procureur, des fois, c'est plus flou,  
15          on parle de clients, mais c'est bien de mettre des  
16          visages. En fait, j'ai juste une question pour vous  
17          de compréhension. Il s'est dit beaucoup de chiffres  
18          et de données, puis on veut juste être sûr qu'on a  
19          bien compris de notre côté, il y a des gens qui  
20          essaient de faire des calculs, puis qu'on ait une  
21          compréhension commune.

22                        Est-ce qu'on vous a bien entendu lorsque  
23          vous avez dit que vous avez de votre côté... Quand  
24          je dis « vous », bien entendu, je parle de Domtar.

25          R. Oui, oui.

1 Q. **[125]** Du côté de Domtar, avec un CU de soixante-  
2 quinze pour cent (75 %) et moins, donc soixante-  
3 quinze pour cent (75 %) et inférieur à soixante-  
4 quinze pour cent (75 %), votre compréhension de ce  
5 que propose Énergir, est-ce que Domtar aurait à  
6 payer une OMA sur la base de ce CU?

7 R. C'est ma compréhension, oui.

8 Q. **[126]** O.K. Je veux juste m'assurer qu'on est dans  
9 les mêmes paramètres. Ça vient confirmer que peut-  
10 être il y a peut-être certains éléments qui  
11 pourront être apportés en contre-preuve pour  
12 s'assurer que tout le monde ait une compréhension  
13 commune. C'était ma seule question, Madame la  
14 Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Merci.

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Merci à vous, Monsieur Séguin.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Du côté de la Régie, Maître Cardinal?

21 Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Non, je n'aurai pas de questions. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 La formation aura par contre une question. Maître  
25 Turmel.

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 Me SIMON TURMEL :

3 Q. [127] Oui. Bonjour. Peut-être plus qu'une. Vous  
4 avez parlé, à la fois monsieur Sebaa et monsieur  
5 Laflamme aussi, je crois, qu'il y avait une  
6 compréhension par rapport à la question de la  
7 pointe hivernale versus la pointe annuelle, qu'il  
8 pouvait y avoir un impact. Et je me posais la  
9 question, on se posait la question, à savoir, est-  
10 ce que vos conclusions demeurent les mêmes?

11 J'ai cru entendre dire de la part de  
12 monsieur Sebaa que les conclusions demeuraient les  
13 mêmes. Mais lorsque j'écoutais le témoignage de  
14 notamment monsieur Laflamme, c'est qu'il y avait  
15 peut-être une modification à son égard. Donc ma  
16 question est claire c'est : est-ce que vu que la  
17 prémisse est différente, est-ce que les conclusions  
18 demeurent les mêmes ou est-ce qu'il y aurait  
19 avantage à ce que vous preniez un petit peu plus de  
20 temps, disons demain, pour explorer les chiffres  
21 pour voir si votre conclusion est identique? Est-ce  
22 que vous me suivez, Monsieur Sebaa? Et ce n'est pas  
23 un reproche d'avoir... Je sais, vous avez dit tout  
24 à l'heure, écoutez, nous autres, on a pris pour  
25 acquis que le « p » le petit « p » il n'y avait pas

1 de différence, et caetera. Je comprends ça. Ce  
2 n'est pas des notions simples.

3 M. NAZIM SEBAA :

4 R. Bonjour. Rebonjour à la formation. Alors, les  
5 conclusions, comme je l'ai spécifié d'entrée ne  
6 changent pas. Les conclusions de l'ACIG ne changent  
7 pas, même en changeant le paramètre, c'est-à-dire  
8 ne pas prendre la pointe annuelle. Ou alors si on  
9 prend la pointe d'hiver. Ça change, ça peut changer  
10 peut-être pour Rayonier, dans ce cas, il y a une  
11 possibilité qu'il y ait un changement pour lui. Par  
12 contre, la logique demeure la même pour les autres,  
13 les autres membres de l'ACIG.

14 Donc, sur le calcul, mais aussi sur le  
15 principe, encore une fois, je ne vais pas refaire  
16 un témoignage mais mettre cette OMA à six clients  
17 seulement, ça reste pour nous un enjeu d'équité et  
18 un enjeu pratique. Ça ne résout pas la question par  
19 prémisse de départ ou le pourquoi du changement de  
20 modalité pour l'OMA.

21 Et vous permettez, sans prendre engagement,  
22 on va faire des calculs ce soir avec monsieur  
23 Vachon. Je vais reprendre la base de données que  
24 nous avons. Je vais voir s'il y a des grosses  
25 modifications, si ça modifie. Mais je vous dis,

1 quand on a fait l'analyse, on a... comme a eu une  
2 très grande base de données à analyser, on a fait  
3 toutes les simulations, on a calculé avec hiver,  
4 nouvel hiver, ancien hiver et annuelle. Donc, on a  
5 fait toutes ces simulations. Et toute... peu  
6 importe comment on le prend, la nouvelle OMA a un  
7 impact.

8 Et je vais reprendre aussi un peu ce qu'a  
9 dit monsieur Séguin, Yves Séguin et donc, si je me  
10 trompe, vous pourrez me corriger, Monsieur Séguin.  
11 Mais la question des CU et l'application de l'OMA,  
12 je pense que la bonne question, le commentaire de  
13 monsieur Séguin, c'était plus les modifications de  
14 consommation dues au cycle de production qui peut  
15 augmenter et descendre, monter et descendre. Ça  
16 impacte le CU.

17 Donc, c'est pour ça que, pour nous, quand  
18 il y a un impact sur le CU, ça peut aussi avoir un  
19 impact sur l'OMA, ça nous fait passer... c'est  
20 comme des tranches d'imposition, on passe d'une  
21 tranche supérieure à une tranche inférieure d'année  
22 en année. Donc, si vous voulez, il doit y avoir un  
23 espèce de seuil. Vous le passez, vous êtes exempt  
24 d'OMA, vous diminuez d'un peu votre consommation  
25 annuelle, mais peut-être pas votre pointe, là vous

1 allez passer à payer de l'OMA alors que l'année  
2 d'avant vous n'avez pas. Je pense que l'enjeu, il  
3 est là. C'est-à-dire que la formule de calcul de  
4 l'OMA va faire en sorte, plus le CU, plus toute  
5 la... avec le pacte contractuel qui a été approuvé,  
6 c'est-à-dire quand vous allez avoir des petites  
7 fluctua... je dis bien... je ne parle pas de grandes  
8 fluctuations, vous allez passer d'une consommation,  
9 vous allez la baisser de soixante-dix pour cent (70  
10 %) et remonter, mais juste des petites fluctuations  
11 peuvent vous faire passer à payer de l'OMA une  
12 année, deux, trois. Enfin paf, vous ne payez plus  
13 d'OMA puis vous revenez à payer de l'OMA, c'est-à-  
14 dire que l'OMA va devenir une récurrence du point  
15 de vue de la... de la façon dont elle est présentée  
16 ou la proposition d'Énergir.

17 Q. **[128]** Pour vous, la proposition d'Énergir est moins  
18 avantageuse que ce qu'il y avait actuellement en  
19 place.

20 R. Il n'y avait pas... alors je ne dirais pas qu'il y  
21 avait moins... c'est pas une question d'avantage ou  
22 pas d'avantage. C'est une question d'abord : est-ce  
23 que l'OMA protège suffisamment le restant de la  
24 clientèle ou pas? Pour nous, c'est clair que la  
25 nouvelle proposition ne protège pas la clientèle, y

1 compris la clientèle industrielle. Donc ça, c'est  
2 un premier point. Je l'ai dit dans le témoignage et  
3 ça c'est bien sûr avec l'ensemble des membres de  
4 l'ACIG, on n'a aucun enjeu à avoir une OMA. On veut  
5 juste que l'OMA soit plus large, l'assiette des  
6 clients qui sont dans... qui sont considérés par  
7 l'OMA soit la plus large possible pour avoir un  
8 système de protection le plus large possible. Parce  
9 qu'il n'est pas évident qu'un client type ACIG,  
10 ceux des très grands clients, fasse défaut, ça  
11 c'est pas sûr. Par contre, des clients de moindre  
12 importance, des clients industriels, peut-être  
13 qu'eux vont faire défaut et une majorité de clients  
14 qui fait défaut, de petits clients qui font défaut,  
15 ça va engendrer des coûts pour le restant de votre  
16 clientèle. C'est pas vos 6 qui vont vous engendrer  
17 des coûts. Monsieur Séguin l'a dit pour certains  
18 d'entre eux, surtout ceux qui sont avec le D5,  
19 c'est des outils d'équilibrage pour tout le système  
20 et maintenant ils sont en train de devenir des  
21 espèces de... d'inducteur de coûts, alors qu'eux  
22 ils absorbaient les coûts du système d'Énergir.  
23 C'est vrai que le terme équilibrage... ils  
24 équilibraient réellement... ils équilibrent  
25 réellement le système. Encore une fois, je vais me



1 permettre. Voyez leur consommation, Énergir le  
2 sait, elle a les factures de tous les clients, vous  
3 allez voir ce qu'ils consomment en été, ce qu'ils  
4 absorbent en capacité contractée sédentaire  
5 d'Énergir, ils sont soit dans le D5, ils sont aussi  
6 dans le D4 quand ils consomment en été. Monsieur  
7 Laflamme vous a bien dit : en hiver, il se  
8 contraint au cent cinquante pour cent (150 %) de sa  
9 pointe, mais en été il laisse filer sa pointe parce  
10 qu'il est en train... il en a besoin pour sa  
11 production, mais en même temps cette pointe est en  
12 train d'absorber des capacités excédentaires  
13 contractées par Énergir pour sa pointe de l'hiver.  
14 Et en même temps ça génère aussi des revenus pour  
15 Énergir. C'est du revenu de distribution pour  
16 Énergir. Ça fait que voilà.

17 Donc, c'est... ça fait une longue réponse à  
18 une question courte. Ce n'est pas juste une  
19 question si c'est un avantage ou un désavantage. Ma  
20 crainte réelle c'est que l'ensemble du système, si  
21 on prend tout le... tout le système, s'il y a le  
22 moindre à coup de consommation, l'OMA va devenir  
23 une récurrence, va devenir une nouvelle ligne sur  
24 leur facture. L'enjeu principal est là.

25 Le deuxième enjeu qui est aussi principal,

1 c'est pas un secondaire, c'est vraiment : il faut  
2 élargir l'assiette, c'est-à-dire l'OMA actuel, si  
3 on nous dit que l'OMA actuel à soixante-dix-huit  
4 pour cent (78 %) n'est pas suffisante, pourquoi pas  
5 l'augmenter à quatre-vingt (80 %), quatre-vingt-  
6 deux (82 %)? Testez comme ça pour tout le monde et  
7 voyez si c'est ça que ça prend pour protéger le  
8 restant de la clientèle. Et là, on n'a pas  
9 d'opposition majeure à cette façon de faire, si  
10 jamais elle est faite.

11 Q. [129] C'est bien. Je comprends très bien votre  
12 réponse, je vais aller sur un autre point. On  
13 essaye de couvrir tous les... les petites questions  
14 qu'il peut y avoir à gauche et à droite. Dites-moi,  
15 le seuil de trois cents (300), là, c'est les trois  
16 cents (300) et plus qui sont visés, est-ce qu'il  
17 est possible qu'en bas de trois cents (300) - si  
18 vous le savez pas c'est pas grave - mais en bas de  
19 trois cents (300) il n'y en a pas beaucoup?  
20 Qu'Énergir a ciblé les gros, qu'il y a un grand gap  
21 entre trois cents (300) disons et... la suite c'est  
22 pas du deux cent quatre-vingt (280) ou deux cent  
23 cinquante (250) ou... Comme le disais je crois que  
24 c'est monsieur Laflamme tout à l'heure, il dit :  
25 « Écoutez, je peux avoir deux concurrents qui eux

1 autres seront à deux cent quatre-vingt (280)  
2 chacun, alors ils vont occasionner des coûts aussi  
3 importants qu'un gros consommateur à trois cents  
4 (300). » Mais est-ce qu'il est possible qu'il n'y  
5 en ait pas, dans cette strate-là? C'est du petit ou  
6 gros? Je vous pose la question.

7 R. Ah, non...

8 Q. **[130]** Peut-être que vous ne le savez pas.

9 R. Je n'en sais rien du tout et je rêverais d'avoir  
10 cette base de données pour pouvoir jouer dedans,  
11 mais c'est absolument... Ça, c'est Énergir qui ont  
12 les consommations. Si un jour, ils voulaient les  
13 partager, ça me ferait plaisir de faire un joli  
14 Excel à passer dessus.

15 Q. **[131]** Je vous posais la question, est-ce que c'est  
16 le seuil pour aussi la garantie financière, hein?  
17 Je crois, qui a été fixée à trois cent (300),  
18 également?

19 R. Bien, si vous voulez, dans la preuve d'Énergir, si  
20 vous voyez quand ils justifient les trois cent  
21 mille (300 000). Ils disent qu'après, le décalage  
22 est de quatre-vingt-deux mille (82 000). Est-ce  
23 que, par exemple, c'est trois cent cinquante mille  
24 (350 000) moins quatre-vingt-deux mille (82 000),  
25 on tombe sur le... Ça, on ne le sait pas.

1 Q. **[132]** O.K.

2 R. Il y a une ambiguïté dans la preuve. Ça aurait dû  
3 peut-être prendre une DDR sur le coût, mais on  
4 pose... Peut-être qu'il y a des industriels. En  
5 tout cas, nous, les membres qui ont partagé les...

6 Q. **[133]** Je comprends.

7 R. ... les factures, elles sont toutes au-dessus de  
8 trois cent mille (300 000)...

9 Q. **[134]** Hum, hum. Dernière question. Je me posais la  
10 question, comme ça, naïvement, là, mais c'est des  
11 données très techniques qu'on a entendues  
12 aujourd'hui sur les deux sujets équilibrage OMA. Et  
13 je voyais qu'il y avait peut-être de  
14 l'incompréhension sur certains points ou certaines  
15 affirmations.

16 Est-ce qu'il n'y a pas, en amont, une table  
17 de discussions qui a lieu entre Énergir et l'ACIG  
18 pour discuter de ces points-là de compréhension?  
19 Parce que ce qui me surprend un petit peu, c'est  
20 ça, les incompréhensions. Je sais que ça existe  
21 dans d'autres secteurs d'activités, mais vous, est-  
22 ce que vous discutez de tout ça, ensemble?

23 R. Je veux dire, vous êtes là, à la Régie. Vous aurez  
24 remarqué que nos dernières recommandations, à  
25 chaque fois, à chaque dossier, séances de travail,

1 rencontres avec Énergir, industriels.

2 Vous mettez le doigt sur quelque chose  
3 d'important. Sur ce dossier, je n'ai pas  
4 connaissance de discussions. Dans une DDR, on a  
5 bien posé la question : Est-ce que vous avez  
6 consulté vos clients qui seront impactés par cette  
7 nouvelle OMA. La réponse d'Énergir a été clairement  
8 non.

9 Le tour de la table du caucus du Québec, on  
10 voit qu'il n'y pas beaucoup de discussions. Il n'y  
11 a pas eu de consultation. Certains membres, je ne  
12 vais pas dire lesquels parce que je ne peux pas le  
13 dire, mais certains membres ont adressé des  
14 courriels à Énergir, depuis deux mille quinze  
15 (2015) ou deux mille seize (2016). Donc, c'est un  
16 dossier qui traîne. On n'a toujours pas de réponse  
17 claire aux interrogatoires des industriels.

18 Et on aurait aimé, avant qu'on en arrive  
19 là, d'avoir une discussion claire, nette et précise  
20 pour pouvoir faire des simulations. Comme je l'ai  
21 dit, dans d'autres dossiers, que ce soit la  
22 tarifaire ou le GNR, les industriels ne sont pas  
23 fermés avec Énergir. Énergir a les données. Les  
24 industriels ne peuvent pas avoir cette discussion,  
25 de manière publique, pour des raisons évidentes de

1 confidentialité. Mais avoir ces discussions avec  
2 Énergir, faire les simulations et voir. Si on a une  
3 optimisation de système qui va à la faveur de  
4 l'ensemble de la clientèle, why not? C'est...

5 En tout cas, je m'en vante peut-être un  
6 peu, mais je crois que des discussions comme à  
7 l'interne à l'ACIG, si on pouvait s'asseoir autour  
8 d'une table, ça serait très bien pour résoudre  
9 certaines problématiques.

10 Q. [135] Alors, je n'ai pas d'autres questions. Je ne  
11 sais pas si j'ai inspiré mes collègues. Ça va? Ça  
12 va bien. Alors, merci pour vos réponses.

13 R. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci beaucoup. Avant de vous libérer, messieurs,  
16 j'aimerais parler à maître Locas.

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Oui, Madame la Présidente.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui. Bonjour, Maître Locas. Donc, vous nous aviez  
21 parlé d'une contre-preuve?

22 Me VINCENT LOCAS :

23 Oui.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est bien ça. La contre-preuve, on la ferait

1           demain matin?

2           Me VINCENT LOCAS :

3           Si vous le jugez utile. Nos témoins seraient prêts  
4           dès maintenant. Je ne pense pas que ça serait  
5           nécessairement très, très long, là, mais je vous  
6           laisse décider.

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Mais vous en avez pour combien de temps?

9           Me VINCENT LOCAS :

10          À vue de nez, je vois mal comment ça pourrait être  
11          plus qu'une quinzaine de minutes, potentiellement.

12          LA PRÉSIDENTE :

13          Parce que...

14          Me VINCENT LOCAS :

15          Le temps de répondre à la question, à certains  
16          éléments des témoignages de l'ACIG et la question  
17          sur la proposition de la FCEI.

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Avec contre-interrogatoire des intervenants, aussi,  
20          là? Parce que, là, vous amenez...

21          Me VINCENT LOCAS :

22          S'il y a lieu. Oui, s'il y lieu.

23          LA PRÉSIDENTE :

24          Oui. Donc, ça, ça peut même prolonger, là?

25

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Bien, effectivement. Je ne peux pas me porter  
3 garant du temps, autant la formation que mes  
4 confrères, consœurs auront comme questions à  
5 avoir.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui. Un instant, s'il vous plaît. Bon alors on a  
8 décidé qu'on ferait la contre-preuve demain matin.  
9 Alors, je ne sais pas si je dois libérer les  
10 témoins...

11 Me VINCENT LOCAS :

12 Ils sont déjà libérés. En fait, on aurait dû les  
13 re... réassermenter.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui, bien, peut-être, c'est ça, je vais les libérer  
16 aujourd'hui...

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Du moins, les miens. J'allais dire les miens, parce  
19 que je ne veux pas... je ne sais pas si vous  
20 parliez de ceux de l'ACIG?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Non. Non, non, je parlais de ceux de... de l'ACIG,  
23 justement.

24 Me VINCENT LOCAS :

25 Ah, bon.



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, je vous libère, Messieurs. On verra, si on a  
3 besoin demain, bien on refera...

4 Me SIMON TURMEL :

5 Pour une question de précision, Madame la  
6 Présidente. J'ai cru comprendre, dans mon... mes  
7 questions auprès de monsieur Sebaa, qu'il va  
8 réfléchir sur les chiffres ce soir, puis qu'il va  
9 revenir demain matin, est-ce que je me trompe?

10 M. NAZIM SEBAA :

11 R. Non. Je vais revoir les chiffres et je vais  
12 faire... Maître Hamelin pourrait prendre  
13 l'engagement, je vais vous faire un petit  
14 paragraphe pour vous dire ce qu'il en est vraiment.

15 Q. **[136]** Donc, tous les autres seraient libérés, sauf  
16 vous?

17 R. Je peux rester à la disposition de la Régie, ça ne  
18 me dérange pas.

19 Q. **[137]** Parce que s'il y a une question sur votre...  
20 ce que vous allez produire, il va falloir que les  
21 gens vous questionnent, dont maître Locas. Est-ce  
22 que je me trompe, Maître Locas?

23 Me VINCENT LOCAS :

24 Effectivement, j'aime me réserver ce droit.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Parce qu'il faut...

3 Me VINCENT LOCAS :

4 Q. **[138]** Au besoin.

5 R. Je serai là demain sans faute et je pourrai très  
6 très bien...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[139]** Écoutez, je...

9 R. ... répondre aux questions.

10 Q. **[140]** Je ne prendrai pas de chance, je vais vous  
11 libérer aujourd'hui, puis on verra demain si vous  
12 avez... si vous êtes obligé de revenir ou pas, là,  
13 on le verra avec maître Hamelin. Je ne sais pas si  
14 maître Hamelin est là?

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Oui, je suis ici.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui.

19 Me PAULE HAMELIN :

20 Alors, on... je ne sais pas, on pourrait formuler  
21 l'engagement sur... à l'effet que l'ACIG va  
22 révérifier les calculs au soutien de la preuve, et  
23 verra à transmettre à la Régie, là, toute  
24 modification ou commentaire additionnel.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui. Donc, ce serait l'engagement numéro 1.

3 Me PAULE HAMELIN :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Donc, juste le libeller, c'était de recalculer les  
7 chiffres?

8 Me PAULE HAMELIN :

9 Exact. Donc, revoir les chiffres au soutien de la  
10 preuve de l'ACIG et informer la Régie de toute  
11 modification qui découle de ces vérifications.

12

13 E-1 (ACIG) Revoir les chiffres au soutien de la  
14 preuve de l'ACIG et informer la Régie  
15 de toute modification qui découlerait  
16 de ces vérifications (demandé par la  
17 Régie)

18

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Parfait. Donc, je vous libère tous, excepté  
21 monsieur Sebaa. Ou, peut-être qu'il y aurait des  
22 questions pour vous, suite à ce nouveau calcul,  
23 alors les autres sont libérés.

24 Et de votre côté, Énergir, Maître Locas, je  
25 pense...

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Oui?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... qu'il y avait juste une personne, hein, que  
5 vous vouliez faire... ou c'est...

6 Me VINCENT LOCAS :

7 En fait, sur la base de la question... de la  
8 proposition de la FCEI, c'était effectivement une  
9 seule personne, monsieur Tremblay, mais avec les  
10 éléments en lien avec l'ACIG, on... en fait, ça  
11 serait l'ensemble du panel qui serait de retour, ça  
12 serait plus...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Donc, je ne libérerai personne...

15 Me VINCENT LOCAS :

16 ... sûr comme ça. Effectivement. Surtout, je vous  
17 dirais, si jamais il y a des contre-interrogatoires  
18 ou des questions de la Formation, ce serait plus  
19 simple si les trois seraient de... seraient de  
20 retour, demain matin, pour la contre-preuve.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Et on pourrait débiter à neuf heures  
23 trente (9 h 30), comme ça, ça laisserait un petit  
24 peu plus de temps pour les gens. On pourrait  
25 débiter l'audience à neuf heures trente (9 h 30).

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Puis, sans vouloir demander à mon collègue la  
3 portée du... de la contre-preuve, naturellement,  
4 compte tenu que le panel était de quatre personnes,  
5 je voudrais juste savoir s'il y a des éléments qui  
6 vont être repris, peut-être, par Énergir,  
7 relativement à certains calculs, que ce soit au  
8 niveau de Domtar ou de Rayonier, pour que je puisse  
9 savoir si ces témoins ont besoin d'assister au cas  
10 où il y aurait des questions, un contre-  
11 interrogatoire sur la contre-preuve. Je ne sais pas  
12 si, Maître Vincent, vous pouvez... Maître Locas,  
13 vous pouvez me donner des indications, un peu,  
14 là...

15 Me VINCENT LOCAS :

16 Je vous dirais...

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Sans dévoiler le punch.

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Non, mais c'est ça, surtout que, là, maintenant, on  
21 a une fin d'après-midi puis une soirée pour y  
22 penser, je ne veux pas m'avancer nécessairement,  
23 Maître Hamelin, là. Je veux dire, ça risque de...  
24 J'ai quelques lignes, là, c'est un peu... un petit  
25 peu un pot-pourri, là. De par la nature du

1           témoignage, on parle quand même de plus d'heure de  
2           témoignage, donc il y a plusieurs éléments.

3                        Dans tous les cas, ça va être en lien avec  
4           ce qui a été dit, là, d'où la nature d'une contre-  
5           preuve. Je ne peux pas vraiment m'avancer. De toute  
6           façon, les chiffres, on... entre vous et moi, on  
7           les aura lorsqu'on verra les notes sténos, là,  
8           parce qu'il s'est dit beaucoup de chiffres et  
9           beaucoup de choses.

10                      Donc, je vais me garder, là, de m'avancer  
11           trop, mais comme je l'ai mentionné, ça devrait être  
12           assez... Je viens d'annoncer une quinzaine de  
13           minutes, là, max, donc ça ne devrait pas être  
14           nécessairement...

15           Me PAULE HAMELIN :

16           Parfait.

17           Me VINCENT LOCAS :

18           ... très, très long, là. Par contre, peut-être que  
19           c'est une question que l'ensemble des procureurs au  
20           dossier auront comme, puis je vois maître Gertler  
21           qui vient d'apparaître, l'enjeu des plaidoiries qui  
22           vont suivre par contre cette contre-preuve et les  
23           potentiels contre-interrogatoires, Madame la  
24           Présidente, est-ce qu'on visait des plaidoiries  
25           immédiatement après? Est-ce qu'on avait un certain

1           délai entre les deux?

2           LA PRÉSIDENTE :

3           Non, mais je me demandais si ça dure... Si vous  
4           vous en avez juste pour quinze (15) minutes, on  
5           pourrait commencer les plaidoiries en après-midi  
6           si... Ou le jeudi parce qu'on avait quand même  
7           réservé le jeudi pour...

8           Me VINCENT LOCAS :

9           Bien, je vous dirais regardons comment, mais en  
10          fait je réfléchis à voix haute ici là, alors ayons  
11          la discussion, mais de mon côté je serais prêt à  
12          plaider là en après-midi.

13                 Je ne sais pas le temps qui est... Je n'ai  
14          plus en mémoire le temps qui était annoncé par  
15          maître Hamelin et maître Gertler et excusez  
16          Consoeur vous êtes toute nouvelle, maître Obadia.  
17          Il fallait que je mette mon curseur sur votre  
18          visage pour que votre nom apparaisse. J'allais dire  
19          maître Turmel...

20          LA PRÉSIDENTE :

21          Bien, l'ACIG et la FCEI avaient annoncé chacune  
22          quarante-cinq (45) minutes.

23          Me VINCENT LOCAS :

24          O.K. Donc, on serait...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Et puis le ROEÉ trente (30) minutes. Alors, ça nous  
3 mène une heure et demie, deux heures. Au moins deux  
4 heures de plaidoiries.

5 Me VINCENT LOCAS :

6 Bien si on est confiants de pouvoir rentrer ça dans  
7 l'après-midi Énergir va être prêt à plaider en  
8 après-midi. Je ne vois pas d'enjeux avec ça là.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Juste un instant s'il vous plaît. Bon. Alors, ce  
11 qu'on avait pensé c'est de faire la contre-preuve à  
12 neuf heures et demie (9 h 30). C'est une courte  
13 contre-preuve.

14 Les interrogatoires et les... Je ne sais  
15 pas pour vous, mais les argumentations pourraient  
16 débiter, si Énergir est prête, pourraient débiter  
17 tout de suite après, puis après le dîner on  
18 pourrait faire les argumentations des intervenants.

19 Est-ce que ça va pour chacun de vous? Je  
20 vais commencer avec l'ACIG. Maître Hamelin?

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Oui. Ça va.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Est-ce que ça irait pour vous?

25



1 Me PAULE HAMELIN :

2 Oui. Naturellement on aurait aimé avoir du temps  
3 entre les deux, mais on va vivre avec demain. Ça  
4 va.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Demain en après-midi.

7 Me PAULE HAMELIN :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Mais peut-être que dépendamment des autres  
11 intervenants, vous pourriez peut-être faire la même  
12 chose que... une suggestion là. La même chose que  
13 la présentation de votre preuve.

14 Me PAULE HAMELIN :

15 Si les autres intervenants sont d'accord à ce que  
16 je plaide en dernier, ça va... j'apprécierais.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Merci. Maître Gertler? Vous est-ce que...  
19 Il n'y a pas de problème en après-midi?

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Non. Pas du tout. C'était pour... Justement j'étais  
22 pour poser la question si qu'est-ce qui arrive si  
23 la tendance se maintient et non demain après-midi  
24 il n'y a pas de problème, puis je pense qu'on  
25 serait prêt à accommoder aussi notre consoeur,

1 maître Hamelin, si ça devient un enjeu de  
2 préparation pour elle.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Merci. Et Maître Obadia pour la FCEI?

5 Me GAËLLE OBADIA :

6 Oui. Du côté de la FCEI évidemment les  
7 représentations vont être... La longueur des  
8 représentations va être tributaires de la contre-  
9 preuve qui va être présentée par maître Locas, mais  
10 dans tous les cas, on n'a pas de problème à ce que  
11 maître Hamelin plaide en dernier.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bon. Alors, est-ce que vous en auriez assez, Maître  
14 Hamelin si vous plaidez à la fin?

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Oui...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui?

19 Me PAULE HAMELIN :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Donc, on pourrait faire les argumentations en  
23 après-midi pour les intervenants et l'argumentation  
24 d'Énergir tout de suite après le contre-  
25 interrogatoire de la contre-preuve si,

1 Maître Locas, ça vous va?

2 Me VINCENT LOCAS :

3 Je vous dirais oui, si je peux bénéficier de peut-  
4 être d'un petit temps entre les deux plutôt  
5 qu'immédiatement après ne serait-ce que pour  
6 pouvoir traiter l'information qui va sortir.

7 Je me doute de ce qui va sortir de mes  
8 témoins, mais il va y avoir potentiellement des  
9 contre-interrogatoires suite à la contre-preuve.  
10 Donc, si je peux bénéficier d'un certain temps,  
11 mais le gros de la, oui, de l'argumentaire va être  
12 prêt et...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Ah oui tout à fait. On va vous laisser une période  
15 de temps entre... Avant de plaider.

16 Me VINCENT LOCAS :

17 Parfait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je n'ai aucun problème là-dessus.

20 Me VINCENT LOCAS :

21 À la limite ça sera des apartés orales plutôt  
22 qu'écrites dans un plan.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bon. Alors, ça met fin aujourd'hui à l'audience et  
25 on débute à neuf heures trente (9 h 30) l'audience

1           demain. Alors, au plaisir de vous revoir demain.

2           Merci à tous.

3           AJOURNEMENT

4

5           \_\_\_\_\_

SERMENT D'OFFICE :

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

12

13          ET J'AI SIGNE:

14

15

16

\_\_\_\_\_

Sténographe officiel. 200569-7

17