

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDES D'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT ET DE MODIFICATION DES
CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF D'ÉNERGIE,
S.E.C., À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2020

DOSSIER : R-4119-2020

RÉGISSEURS : Me SIMON TURMEL, président
Mme ESTHER FALARDEAU et
Me NICOLAS ROY

AUDIENCE DU 2 SEPTEMBRE 2020
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 3

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

Me VINCENT LOCAS
Me MARIE LEMAY LACHANCE,
avocats d'Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)

INTERVENANTS :

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

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

Me STEVE CADRIN
avocat de l'Association hôtellerie Québec et de
l'Association restauration Québec (AHQ-ARQ);

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

Me MARC BISHAI
avocat du Groupe de recommandations et d'actions
pour un meilleur environnement (GRAME);

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat d'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEÉ);

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE D'ÉNERGIR - Panel 5 - PGEÉ et Autres MARC-ANTOINE BELLAVANCE MARC-ANTOINE FLEURY VINCENT POULIOT BRUNO GOBEIL	
INTERROGÉS PAR Me MARC BISHAI	6
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	35
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	66
RÉINTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	72
DISCUSSION	78
PREUVE DE L'ACEFQ JEAN-FRANÇOIS BLAIN	
INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD	88
DISCUSSION	130
INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD (suite)	133
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	136
PREUVE DE L'ACIG NAZIM SEBAA	
INTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN	148
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD	182
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	183

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me VINCENT LOCAS	196
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	199
RÉINTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN	202
PREUVE DE L'AHQ-ARQ	204
MARCEL PAUL RAYMOND	
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	205
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	230

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce deuxième (2e) jour
2 du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du deux (2)
8 septembre vingt vingt (2020) par visioconférence,
9 dossier R-4119-2020. Demande d'approbation du plan
10 d'approvisionnement et de modification des
11 Conditions de services et Tarif d'Énergir, S.E.C.,
12 à compter du premier (1er) octobre deux mille vingt
13 (2020). Poursuite de l'audience.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Alors, merci, Madame Lebus. Bonjour à toutes et
16 tous. Nous poursuivons aujourd'hui avec le panel
17 sur le PGEÉ et autres sujets reliés. Maître Lemay
18 Lachance, vous êtes présente?

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Oui, je suis présente. Je n'ai pas de commentaire
21 particulier, à part vous dire que les témoins sont
22 disponibles pour la suite.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Ils sont disponibles, toujours sous le même
25 serment. Alors, nous reprenons. Alors, bonjour aux

1 Membres du panel, nous reprenons. Nous en étions
2 avec le GRAME, maître Marc Bishai. J'ai constaté
3 votre présence, Maître Bishai. Probablement que
4 vous avez un problème pour vous connecter. Eh!
5 Voilà. Merci.

6

7 PREUVE D'ÉNERGIR - Panel 5 - PGEÉ et Autres

8

9 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce deuxième (2e) jour
10 du mois de septembre, ONT COMPARU :

11

12 MARC-ANTOINE BELLAVANCE

13 MARC-ANTOINE FLEURY

14 VINCENT POULIOT

15 BRUNO GOBEIL

16

17 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
18 disent :

19

20 INTERROGÉS PAR Me MARC BISHAI :

21 Q. **[1]** C'est bon. Merci pour la patience. Donc, Marc
22 Bishai pour le GRAME. Bonjour à la formation, au
23 panel, à tous et toutes. Si Madame la Greffière on
24 peut afficher à l'écran la pièce B-0132 qui est la
25 réponse d'Énergir à la demande de renseignements du

1 GRAME et aller à la page 6, s'il vous plaît. Alors,
2 à la section 1.3, donc oui, il est exact le tableau
3 qui est tout en haut de la page. Alors, pour mettre
4 en contexte, Énergir a une proposition en matière
5 d'encouragement à l'implantation VGE industriel,
6 donc le PE218. Et à la demande du GRAME, Énergir
7 dépose ce tableau détaillé qui représente le nombre
8 de participants VGE industriel par tranche de coûts
9 de projet.

10 Alors, le GRAME s'intéresse, dans son
11 rapport, à l'impact d'un plafond sur des aides
12 financières pour les projets de plus grande
13 envergure, et à savoir si un tel plafond limite, en
14 fait, le pourcentage des surcoûts remboursés. Donc,
15 on aimerait avoir un peu plus de précision sur les
16 surcoûts.

17 Donc, ma question, c'est : dans les projets
18 de vos clients que vous voyez passer, pourriez-vous
19 donner des exemples de montants de surcoûts
20 admissibles pour des projets au coût total de un
21 million (1 M\$) et plus, un million (1 M\$) et plus
22 pour lesquels le plafond, qui est proposé par
23 Énergir, fait en sorte qu'en fait, on vient de
24 limiter l'aide financière?

25

1 M. VINCENT POULIOT :

2 R. Alors, tout d'abord, bonjour, Monsieur le
3 Président, Monsieur et Madame les Régisseurs. Pour
4 répondre à votre question en fait, c'est un petit
5 peu difficile, c'est pour ça que je consultais mon
6 collègue. Il y a plusieurs cas de figure. Il y a
7 plusieurs projets qui nous sont soumis années après
8 années. Il y a des projets qui sont de différentes
9 tailles.

10 Le tableau auquel vous faites référence, en
11 haut de la page 6, est un petit peu difficile à
12 interpréter par rapport à ce que vous voulez savoir
13 parce qu'on parle ici des... la question faisait...
14 était relative au coût total des projets. Et là
15 votre question fait référence au surcoût des
16 projets.

17 Donc, c'est... l'information qui est
18 présenté ici, ne permet pas de répondre à votre
19 question. Puis c'est un peu une analyse au cas par
20 cas. Donc, pour l'instant, les exercices qu'on a
21 fait dans les simulations qu'on vous a présentées à
22 l'intérieur de notre preuve, porte à croire que le
23 plafond pourrait être atteint dans quelques
24 circonstances. Puis ce serait tout à fait normal
25 que ce plafond-là joue son rôle.

1 Puis la question qu'il faut se poser,
2 c'est : pourquoi mettre un plafond? Je pense, c'est
3 ça la question qui est fondamentale dans
4 l'exercice. On pense que nous, de notre côté, on
5 pense que c'est prudent. Donc, c'est une approche
6 qui vise non pas à contraindre, mais plutôt à
7 s'assurer qu'il n'y a pas quelques projets
8 seulement qui viennent s'accaparer de l'ensemble
9 des budgets qui sont disponibles. Pas que c'est un
10 gros problème en soi, on a toujours des options où
11 on pourrait, dans certains cas, faire des demandes
12 de budgets additionnels advenant que ce soit le
13 cas. Sauf que pour une saine gestion, on pense que
14 c'est préférable pour l'instant de laisser un
15 plafond tel qu'il est proposé par Énergir dans la
16 présente proposition.

17 Q. **[2]** Merci. C'est beaucoup plus clair. En fait, le
18 tableau qui est présenté ici, l'utilité pour cette
19 question, pour le contexte, c'est qu'on peut voir
20 quand même si on part de cinq cent mille
21 (500 000 \$) à un million (1 M\$), et ensuite on
22 additionne aussi un million (1 M\$) à cinq millions
23 (5 M\$) et plus de cinq millions (5 M\$), on
24 additionne ces pourcentages, on réalise qu'il y a
25 quand même, la proportion de grands projets, de

1 projets avec des coûts totaux importants c'est
2 quand même une proportion importante de la totalité
3 des projets. Donc, la question du GRAME, c'est
4 plutôt de savoir est-ce que le plafond va venir,
5 probablement on présume, mais on voudrait le
6 savoir, va venir avoir un impact surtout pour les
7 projets qui sont plus gros? Parce que vous
8 mentionnez qu'il y a peut-être une préoccupation,
9 que ce soit les projets de plus grande envergure,
10 qui viennent accaparer l'aide financière
11 disponible. Est-ce que c'est vraiment plus les gros
12 projets qui vont avoir... qui vont être limités par
13 le plafond?

14 R. Comme je vous le disais d'entrée de jeu, le tableau
15 auquel vous faites référence ne présente pas les
16 surcoûts, présente les coûts des projets. Donc,
17 c'est évident que quand on parle d'un coût de
18 projet, on peut avoir plusieurs millions qui sont
19 investis. Cependant, lorsqu'on travaille en
20 efficacité énergétique, on s'intéresse à avoir des
21 aides financières qui vont venir couvrir les
22 surcoûts, donc la portion qui fait référence au
23 scénario de référence versus la mesure d'efficacité
24 énergétique qui est implantée. Donc, c'est à ce
25 plafond-là... c'est à ces surcoûts-là, pardon, que

1 le plafond va s'appliquer.

2 Donc, évidemment, des projets d'envergure
3 qui vont nécessiter des surcoûts de plusieurs
4 millions de dollars pourraient nécessiter des aides
5 financières qui, dans certains cas de figure,
6 pourraient atteindre le plafond proposé de un
7 million de dollars (1 M\$). Donc, je ne pense pas
8 que ça va être la situation courante, mais dans
9 certains cas, ça pourrait arriver.

10 Je vous référerai peut-être à notre
11 preuve, peut-être à la page précédente, à la page 5
12 de votre document, Énergir-T, Document 6, donc le
13 même document auquel vous faisiez référence. Vous
14 voyez dans le tableau 10 qui est présenté en
15 préambule de la question 1.3, vous voyez dans
16 l'avant-dernière colonne, on a les surcoûts moyens.
17 Si on regarde les projets ou les volets qui
18 s'appliquent aux clients industriels, donc le volet
19 PE218, la partie du centre et le volet PE219, qui
20 est la partie inférieure pour les institutions, à
21 l'avant-dernière colonne, vous avez les surcoûts
22 moyens observés dans les bases de données
23 d'Énergir.

24 Donc, vous voyez, si on prend les deux
25 catégories inférieures, là, on est avec des

1 surcoûts moyens qui sont de l'ordre d'environ un
2 million (1 M\$). Donc, évidemment, si on a des
3 surcoûts moyens, on comprend que les aides
4 financières totales qui seront versées ne
5 couvriront pas cent pour cent (100 %) de ces
6 surcoûts-là. Donc, en moyenne, on est très confiant
7 que les plafonds ne seront que très rarement
8 atteints.

9 Cependant, comme je disais tantôt, ça peut
10 être une façon prudente de venir mettre une balise
11 à un volet qui pourrait dans certains cas générer
12 des aides financières beaucoup plus importantes.
13 Et, à ce moment-là, un plafond pourrait venir à ce
14 moment-là encadrer et agir de façon prudente pour
15 éviter d'avoir des montants d'aides financières qui
16 pourraient être jugées trop élevées dans un
17 contexte.

18 Q. **[3]** Est-ce qu'il y a quand même en règle générale
19 une proportion, une adéquation entre des projets
20 dont le coût total est plus élevé et où les
21 surcoûts en termes d'efficacité énergétique sont
22 aussi plus élevés? Je veux dire, ça correspond à
23 peu près ensemble parce qu'on va, j'imagine,
24 rarement voir un projet de cent mille (100 000 \$)
25 avec des surcoûts de plusieurs millions. Donc, est-

1 ce que j'ai raison là-dessus?

2 R. On n'a pas fait ce genre d'exercice-là.

3 Intuitivement, je vous dirais qu'il n'y a pas
4 nécessairement une relation. C'est-à-dire que, dans
5 un sens, vous avez raison, un projet qui a un coût
6 total de cent mille dollars (100 000 \$) ne pourrait
7 pas avoir un surcoût de un million (1 M\$), si je
8 prends votre exemple. Mais à l'inverse, un projet
9 d'envergure de un million de dollars (1 M\$)
10 pourrait certainement avoir des surcoûts liés à des
11 mesures d'efficacité énergétique qui sont
12 implantées, qui pourraient représenter quelques
13 dizaines de milliers de dollars ou quelques
14 centaines de milliers de dollars.

15 Donc, il n'y a pas toujours une relation
16 directe entre les coûts et les surcoûts. Ce sont
17 deux concepts qui sont différents.

18 Q. **[4]** Je comprends, merci. On comprend, aussi, que la
19 préoccupation, c'est surtout considérant que l'aide
20 financière ne soit pas trop grosse dans certaines
21 circonstances où, selon ce que vous expliquiez, ça
22 serait peut-être moins approprié.

23 Est-ce que le fait d'enlever théoriquement
24 les plafonds, complètement, pour le volet VGE
25 industriel, PE218, est-ce qu'à votre opinion,

1 l'ancienne hypothèse, est-ce que le TCTR transmet
2 de positif à négatif?

3 M. BRUNO GOBEIL :

4 R. Oui. Il n'y a pas de lien entre les aides
5 financières puis le TCTR compte tenu que, dans le
6 calcul TCTR, les aides financières ne sont pas
7 intégrées.

8 M. VINCENT POULIOT :

9 R. Et en complément de réponse, si je peux me
10 permettre. Je dirais, la rentabilité, au niveau du
11 TCTR, de ces volets-là sont largement positifs.
12 Donc, en corollaire avec la réponse de mon
13 collègue, ça n'a pas d'impact, mais aussi ces
14 programmes-là, sauf ces volets-là, sont déjà très,
15 très rentables.

16 Q. [5] Pardon, je n'ai pas entendu la toute fin de
17 votre réponse. Pouvez-vous répéter?

18 R. Ce que je mentionnais, pardon, c'est que les volets
19 associés au programme ou encouragement à
20 l'implantation, dans les volets industriels, donc
21 les sous-volets, PE218 et PE219, sont déjà très
22 rentables en la matière.

23 Donc, non seulement l'aide financière
24 n'influence pas la rentabilité, mais en plus de ça,
25 contrairement à la prémisse de votre question, on

1 ne passerait pas d'une situation non rentable à
2 rentable ou l'inverse parce que ces mesures-là sont
3 déjà très rentables.

4 Q. [6] Et, là, je vous posais surtout la série de
5 questions concernant le sous-volet industriel,
6 PE218. Pour PE219, donc le volet institutionnel,
7 est-ce que, aussi, vous êtes d'avis que les
8 plafonds ont un peu le même effet, donc viennent
9 seulement limiter certains cas de figures assez
10 particulier. Puis, en général, on ne voit pas
11 vraiment que le plafond vient impacter l'aide
12 financière disponible pour des surcoûts importants?

13 R. Oui, effectivement, c'est un peu le même objectif.
14 En fait, vous voyez, toujours dans le tableau
15 auquel je faisais référence, le tableau 10 qui est
16 en haut de la page... qui est à l'écran, l'avant
17 dernière colonne, vous voyez, les surcoûts sont de
18 nature d'à peu près un million de dollars (1 M\$)
19 là.

20 Donc, les aides financières proposées
21 couvriraient, en moyenne, autour de trente pour
22 cent (30 %) là. Si je fais un exercice rapide au
23 niveau de notre proposition, je pense que c'est
24 trente-six pour cent (36 %). C'est un peu petit, je
25 ne vois pas très bien, mais je présume que c'est le

1 chiffre qui est surligné en vert.

2 Donc, on aurait certains cas de figures
3 extrêmes, mais dans la très vaste majorité des cas,
4 les aides financières ne seraient pas plafonnées,
5 excusez-moi l'expression, par le plafond à un
6 million de dollars (1 M\$). Mais dans certains cas
7 de figure, oui, et c'est ce qu'on veut encadrer par
8 le maintien d'un plafond.

9 Q. [7] Est-ce que, si on compare les deux volets, donc
10 industriel et institutionnel, vous seriez d'accord
11 avec l'hypothèse du GRAME selon laquelle le plafond
12 pour le volet institutionnel est mieux ajusté?

13 R. Euh... écoutez, quand on a fait l'exercice de
14 calibration de ces deux volets-là de façon
15 individuelle et de façon globale, on en est venu à
16 la conclusion qu'il n'était pas mieux calibré pour
17 un volet ou un sous-volet que l'autre.

18 Donc, vous voyez, les surcoûts sont à peu
19 près similaires, neuf cent cinquante et un mille
20 dollars (951 000 \$) versus un million, zéro,
21 soixante-cinq (1,065 M\$) pour le volet
22 institutionnel.

23 Donc, il y a peu d'écart dans les surcoûts.
24 Donc, si on a un plafond associé au volet
25 institutionnel, équivalent à celui du volet

1 industriel, on ne pense pas qu'il y a une... un
2 problème de quelque nature que ce soit, là, un par
3 rapport à l'autre.

4 Q. [8] Madame la Greffière, on peut afficher s'il vous
5 plaît la pièce B-030... pardon, 0130, 0-1-3-0. Et
6 aller à la page 22 sous la section 6.1. Donc ici,
7 on a un autre tableau qui vient expliquer... qui
8 vient comparer en fait si on enlevait les plafonds
9 à quoi ça ressemblerait la situation. Et si je
10 compare les deux, là, donc on ne les a pas
11 nécessairement côte à côte, mais pour la ligne
12 surlignée en vert, avec le fond vert, pour VGE
13 industriel, donc l'ensemble de lignes qui est au
14 centre du tableau. « Proposition », on voit à la
15 toute fin quarante-quatre pour cent (44 %), donc ça
16 c'est le pourcentage de couverture du surcoût pour
17 les projets. C'est quarante-quatre pour cent (44 %) par rapport à avant c'était, je pense, trente-deux
18 pour cent (32 %). Alors que si on regarde pour VGE
19 institutionnel un peu plus bas, la ligne
20 « Proposition » en vert, c'est passé de trente-six
21 pour cent (36 %) à trente-sept pour cent (37 %),
22 donc pas vraiment une différence notable, alors que
23 pour le volet institutionnel c'est quand même une
24 différence importante, là, de douze pour cent
25

1 (12 %).

2 Donc, dans ce sens-là est-ce que... est-ce
3 que quand même on pourrait considérer, d'une
4 certaine façon, que le plafond a moins d'impact ou
5 moins souvent d'impact pour le volet
6 institutionnel?

7 R. Donnez-nous un instant s'il vous plaît. En fait,
8 l'exercice que vous avez devant les yeux au
9 tableau... la référence à la question 6.1, là,
10 c'est basé sur... on a comme appliqué ces nouveaux
11 paramètres-là aux bases de données qu'on avait,
12 donc ça nous donne une idée de comment les projets
13 vont réagir. Donc, c'est sûr que le futur peut être
14 différent, donc on peut... quand on regarde les
15 surcoûts qui sont présents, l'hypothèse qu'on fait
16 c'est que le taux de couverture va être plus élevé
17 au niveau du marché industriel et va être
18 légèrement plus faible au niveau du marché
19 institutionnel.

20 Quand on fait de la conception de
21 programmes, quand on fait de la calibration d'aide
22 financière, on prend de multiples paramètres en
23 considération. On va prendre évidemment le
24 pourcentage de couverture des surcoûts, mais on va
25 aussi prendre en note les façons de communiquer et

1 de commercialiser ces aides financières-là. Et un
2 des éléments-clés à l'intérieur du processus de
3 communication et de commercialisation, c'est bien
4 évidemment la simplicité. Donc, dans ce contexte-
5 là, des fois on est mieux d'avoir des montants qui
6 sont simples, donc des variantes qui sont uniformes
7 pour une catégorie de clientèle par rapport à une
8 autre, avec des plafonds qui sont communs, de façon
9 à faciliter la communication et de venir dire, dans
10 ce cas-là : vous êtes un client grande entreprise,
11 vous êtes un client industriel, vous êtes un client
12 institutionnel, vos plafonds sont... votre plafond
13 en fait est à la hauteur de un million de dollars
14 (1 M\$). Donc, c'est une... un des critères.

15 C'est utile pour les clients, mais c'est
16 aussi utile pour nous quand on le communique et
17 aussi pour nos agents qui sont « sur le terrain »,
18 entre guillemets, qui, eux, utilisent ces
19 programmes-là, c'est-à-dire les ingénieurs qui
20 travaillent directement avec nos clients pour la
21 réalisation des projets. Et pour eux aussi c'est
22 plus facile de communiquer. Donc, lorsqu'on fait de
23 la conception c'est un élément qui rentre... qui
24 rentre en ligne de compte. Donc, dans certains cas
25 l'aide financière va avoir un taux de couverture

1 plus élevé et un taux de couverture moins élevé
2 dans d'autres secteurs d'activité, basé sur les
3 données historiques. Ça fait que c'est un autre
4 élément qui rentre en considération dans la
5 conception des aides financières.

6 Q. [9] Donc, si je comprends bien, d'où l'idée de
7 prendre un chiffre très rond comme un million
8 plutôt que d'y aller vraiment avec des calculs plus
9 sophistiqués, que ce soit un chiffre comme un
10 million cent trente-deux mille (1 132 000), et
11 cetera. Je pense que je comprends ça bien. Est-ce
12 que, vous parlez de simplicité ça serait... la
13 question peut sembler bête, là, mais est-ce que ça
14 serait simple d'avoir aucun plafond, simplement?

15 R. Ça serait aussi une forme d'uniformité si c'est,
16 excusez le jeu de mots, là, mais ça pourrait être
17 aussi une forme de standardisation.

18 Cependamment, on regarde l'historique de notre
19 volet, « Encouragement à l'implantation ». On a
20 toujours eu des facteurs qui considéraient
21 l'encouragement sous forme de sou par mètre cube
22 (m³) d'économisé. On tient compte des périodes de
23 retour sur l'investissement. On tient compte des
24 surcoûts. On tient compte aussi qu'il y a des
25 plafonds.

1 Là, dans le cas qui nous intéresse, on
2 parle d'un plafond suggéré qui est actuellement de
3 cent soixante-quinze mille (175 000) pour la
4 clientèle industrielle et institutionnelle VGE et
5 on veut le faire passer à un million (1M).

6 T'sais, on peut comprendre, t'sais, d'un
7 point de vue de la Régie de l'énergie, des
8 intervenants qui peut être, je dirais, rassurant et
9 d'y aller d'une théorie des petits pas, là, en
10 disant : bien déjà, c'est un changement majeur
11 qu'on propose. Donc, on veut s'assurer de bien
12 encadrer, on est conscients que les dollars qu'on
13 verse aux clients font partie inévitablement de la
14 structure tarifaire des clients.

15 Donc, on veut agir de façon responsable et
16 pour l'instant, la proposition qu'on a, vise
17 justement à élever, de façon très importante, ce
18 plafond-là, mais en étant... en étant, je pense,
19 prudent et en essayant d'éviter qu'il y ait, par
20 exemple, un ou deux projets durant une année, qui
21 viendrait obtenir des aides financières qui
22 pourraient débalancer les budgets associés à
23 l'efficacité énergétique et nous mettre dans une
24 position où on devrait peut-être soit retarder le
25 paiement de certains projets pour éviter des

1 dépassements budgétaires, afin de respecter les
2 balises que la Régie nous a imposées, selon les
3 différents marchés ou au global, ou même encore,
4 amener une démarche administrative pour aller
5 chercher des budgets additionnels, alors que dans
6 certains cas, peut-être que le plafond d'un million
7 (1M) peut très bien faire l'affaire pour répondre
8 aux besoins de la clientèle.

9 Donc, ce que les clients nous ont dit dans
10 leur évaluation, dans le cadre du rapport
11 d'évaluation qu'on a analysé, ce que les ingénieurs
12 nous ont dit, c'est que dans certains cas,
13 effectivement, les plafonds actuels et on fait
14 référence aux plafonds de cent soixante-quinze
15 mille dollars (175 000 \$) pouvaient être beaucoup
16 plus limités.

17 Dans le cas présent, l'augmentation qu'on
18 présente, je pense, pourrait certainement combler
19 les besoins, en tout cas, au niveau des
20 consultations informelles qu'on a fait auprès des
21 représentants des ventes aux grandes entreprises,
22 ils nous ont dit que ça allait certainement
23 permettre de générer davantage de projets et
24 d'élever, si on veut ou d'enlever cette barrière-là
25 qui pouvait être, à la limite, assez contraignante

1 dans certains cas.

2 Q. [10] Merci, c'est très certainement un pas dans la
3 bonne direction. Si vous me donnez quelques
4 instants, je vais consulter notre analyste.

5 Donc, une autre série de questions,
6 maintenant, concernant le CASEP, donc, le Compte
7 d'aide à la substitution d'énergie polluante.

8 Si, Madame la Greffière, on peut afficher
9 la pièce B-0015, à la page 12 sur 16 du document
10 PDF. Merci. Donc, page 12. La section 4, un peu
11 plus bas, c'est « Conditions et limites du CASEP ».
12 Et c'est qui est écrit, c'est :

13 Dans le cas où aucun PRC n'est versé
14 au client, mais qu'il reçoit une
15 subvention du CASEP, le client devra
16 convenir d'une obligation annuelle
17 minimale (OMA) correspondant à
18 cinquante pour cent (50 %) de sa
19 consommation prévue.

20 Donc, l'item ici, « Consommation prévue » puis
21 notre question, c'est vraiment juste une question
22 de précision, parce qu'on veut savoir : est-ce que
23 consommation prévue ici, vous confirmez qu'il
24 s'agit bien de cinquante pour cent (50 %) de la
25 consommation du volume souscrit? C'est bien ça?

1 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

2 R. Non. La réponse courte, c'est non. Le volume
3 souscrit, c'est un outil tarifaire qui est exclusif
4 au tarif des clients au débit stable, soit le D3
5 D4.

6 C'est différent de l'OMA, d'ailleurs dans
7 le cadre du présent dossier, on a une pièce qui
8 porte juste sur le calcul de l'OMA lorsqu'un
9 client... En fait quand un client au débit stable a
10 une OMA, c'est la pièce Énergir-R document 2, fait
11 le tout des enjeux qui se rapportent à une OMA et
12 un volume souscrit et puis donc dans le cadre du
13 texte du CASEP, le volume projeté c'est ce que les
14 représentants vont prévoir pour le client.

15 Q. [11] Merci. Juste un instant s'il vous plaît.

16 Donc, juste pour bien comprendre. Donc, en
17 fait, je comprends très bien que le calcul pour le
18 volume souscrit et que la consommation prévue est
19 calculé de façon différente, mais dans les deux
20 cas, on s'entend qu'on parle quand même d'une
21 prévision, dans un certaine mesure de la
22 consommation du client.

23 R. Encore une fois, la réponse c'est non. Le volume
24 souscrit c'est vraiment une entente, c'est un
25 article du tarif D3 D4.

1 Pour souscrire au tarif D3 D4, le volume
2 souscrit va déterminer l'OMQ qui est l'obligation
3 minimale quotidienne. Le volume souscrit c'est un
4 volume quotidien. C'est vraiment spécifique au D3
5 D4. Le volume souscrit peut aussi être différent du
6 volume prévu. Il n'y a aucune...

7 L'OMA et le volume souscrit et le volume
8 projeté ce sont des... C'est trois choses
9 complètement séparées. Donc, il n'y a pas de lien à
10 faire entre l'OMA et le volume souscrit.

11 Q. **[12]** Merci. Juste un instant. Généralement quand on
12 est dans le cadre de l'utilisation du CASEP c'est
13 pour rentabiliser la réalisation d'extensions des
14 réseaux. Pour un nouveau client qui est en
15 conversion, comment est-ce qu'Énergir s'assure que
16 le client convertit ses équipements au gaz naturel?
17 Comment Énergir fait un suivi par rapport à cet
18 aspect-là de vérification?

19 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

20 R. Je dirais qu'à priori là on reçoit les factures
21 associées pour être capables d'évaluer évidemment
22 les coûts là. Donc, quand on émet les chèques on...
23 Avant d'émettre les chèques ou d'imputer plutôt,
24 parce que ce n'est pas le cas d'un chèque, mais
25 d'imputer les montants au projet. Donc, nous on

1 s'assure d'avoir les coûts du projet, les coûts des
2 investissements qui sont réalisés, en plus de
3 vouloir de même constater une augmentation de la
4 consommation de gaz naturel là.

5 Donc, lorsqu'il y a conversion du mazout
6 vers le gaz naturel. On s'entend que c'est des
7 clients qui effectuent un nouveau branchement. On
8 vient rejoindre un nouveau client par l'extension.
9 Donc, évidemment, ce client-là devient client
10 Énergir et consomme du gaz naturel, donc qui
11 auparavant consommait des équipements au mazout.
12 Donc, ça, pour nous, c'est des preuves nécessaires
13 que le client est devenu client Énergir et consomme
14 maintenant du gaz naturel.

15 Q. **[13]** Et ces vérifications-là pour regarder les
16 factures et regarder la consommation, c'est quelque
17 chose que vous faites de façon systématique pour
18 cette clientèle-là?

19 R. A priori, ce qu'on peut constater systématiquement,
20 c'est que le client devient un client d'Énergir.
21 Évidemment, donc, il n'y a pas d'argent qui se
22 retrouve dans les mains du client dans ces cas-là.
23 On vous l'a dit, c'est une contribution. Donc, il
24 vient réduire les dépenses d'investissement
25 d'Énergir imputées au projet. Donc évidemment,

1 lorsque le client, qui est un client avec lequel on
2 a branché, qui vient se brancher au réseau gazier,
3 donc, pour nous, c'est la principale preuve que ce
4 client-là a converti ses équipements, là.

5 Q. **[14]** Puis je vous pose la question maintenant, pour
6 des situations où le client fait une conversion de
7 ses équipements au gaz naturel, donc vous faites
8 les suivis de manière similaire en regardant les
9 factures, en regardant la personne consomme telle
10 quantité?

11 R. Donc, là, lorsqu'on parle d'un client qui fait une
12 consommation, pendant une extension de réseau, mais
13 lorsque, oui, un chèque est émis, avant que le
14 chèque soit émis, évidemment, il y a toutes les
15 vérifications usuelles au niveau de
16 l'administration des ventes qui viennent s'assurer
17 que toutes les conditions liées au CASEP soient
18 respectées, dont les preuves de dépenses
19 admissibles.

20 Q. **[15]** Prochaine série de questions. En fait, ce qui
21 est mentionné dans les pièces d'Énergir, c'est que
22 les clients au tarif D1 ou D3, quand on exclut les
23 clients qui utilisent le gaz naturel
24 majoritairement pour des procédés dont le volume
25 annuel de consommation est inférieur à cent vingt-

1 cinq mille mètres cubes (125 000 m3), qu'eux n'ont
2 pas à s'engager contractuellement à consommer du
3 gaz naturel, ils n'ont pas à souscrire à un
4 (inaudible). Énergir, si elle propose d'exclure le
5 client qui utilise le gaz naturel majoritairement
6 pour des procédés, et donc on prend ce volume de
7 cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3),
8 comment est-ce qu'Énergir va vérifier auprès de ces
9 clients-là qu'ils transfèrent leur consommation du
10 mazout au gaz naturel, par exemple?

11 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

12 R. Bien, je vous dirais que, en plus de la réception,
13 évidemment, des factures de travaux pour s'assurer
14 qu'on respecte les dépenses admissibles, il y a
15 tout aussi la notion de confirmation de
16 l'installation, donc les formulaires que les
17 partenaires en chauffage, les partenaires plombiers
18 remplissent, donc pour un formulaire qui prouve
19 l'installation de l'équipement. Ces éléments-là
20 permettent de confirmer que le client est bel et
21 bien passé au gaz naturel. Ce qu'on dit, en bas de
22 cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3),
23 c'est qu'il n'y a pas de vérification s'il y a un
24 respect d'un volume minimal.

25 Par contre, on avait fait ce débat-là à la

1 Régie, il y a quelques années déjà où qu'on avait
2 fait prouver, démontrer que le fardeau de travail
3 additionnel pour cette proportion de clientèle-là
4 qui ne respecterait pas des volumes minimaux était
5 très minime, et les coûts associés à faire des
6 suivis additionnels seraient très... seraient
7 exorbitants. Donc, je pense que déjà ça vient nous
8 démontrer, et il faut penser que quelqu'un qui
9 investit dans un nouvel équipement au gaz naturel
10 pour lequel on a reçu des factures, pour lequel on
11 a reçu une confirmation d'installation, force est
12 de constater que ce client-là va utiliser son
13 appareil au gaz naturellement.

14 (34:55 à 40:00)

15 Q. **[16]** Pouvez-vous, en fait, expliquer le choix de
16 cette balise de cent vingt-cinq mille mètres cubes
17 (125 000 m³), vous avez mentionné un dossier
18 antérieur. Avez-vous peut-être juste une
19 explication de ce choix de volume de consommation?

20 R. Oui. Donc, le volume de consommation correspond à
21 la partie de la clientèle qui est traitée par
22 l'approche de masse. Donc, au début, lorsqu'on
23 avait fait valoir ce point-là, on avait commencé
24 avec soixante-quinze mille mètres cubes
25 (75 000 m³). Donc, si je me rappelle, on était

1 peut-être aux alentours des années deux mille
2 quinze (2015).

3 Par la suite, on a fait augmenter cette
4 balise-là à cent vingt-cinq mille mètres cubes au
5 même moment qu'on a augmenté l'approche de masse où
6 les clients sont traités par la post-vente externe
7 pour laquelle il y a des aides financières qui sont
8 déjà paramétrées.

9 Donc, on avait fait augmenter pour être
10 cohérents avec notre approche de masse, la balise
11 de soixante-quinze mille mètres cubes (75 000 m3) à
12 cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3).
13 Donc, c'est des ventes qui sont traitées
14 principalement par la force de ventes externes pour
15 lesquelles par souci de simplification et de
16 l'approche client plus efficientes. Donc, on avait
17 voulu avoir une cohérence globale dans tout ça.

18 Q. **[17]** Et ces mêmes principes-là s'appliquent aussi
19 pour la clientèle où on parle d'équipement de
20 procédés aussi?

21 R. Peut-être juste préciser quand vous parlez de « ce
22 principe-là est aussi applicable pour les
23 équipements de procédés »? Qu'est-ce que vous
24 voulez dire par « ce principe-là »?

25 Q. **[18]** Donc, l'explication que vous donnez, elle

1 s'applique quand même quand on parle de clientèle
2 qui utilise le gaz naturel majoritairement pour des
3 procédés. C'est ça ma question.

4 R. Merci, un instant. Encore juste un instant, si vous
5 me le permettez.

6 R. Donc, la réponse courte est : oui, c'est le même
7 principe qui s'applique.

8 Q. **[19]** Peut-être une petite précision pour qu'on pose
9 cette question. C'est parce que quand on parle de
10 procédés, peut-être que la facturation, ça ne
11 serait pas le même phénomène. Donc, c'est peut-
12 être, à ce niveau-là, la vérification au niveau de
13 la facturation pour les procédés, ce n'est peut-
14 être pas la même chose que vous faites? Donc, juste
15 une précision à ce niveau-là?

16 R. Au niveau de la consommation et de la facturation,
17 donc il n'y a pas de différence par rapport au type
18 d'équipement, c'est fait sur la base de la
19 consommation du client, à moins que je saisisse mal
20 votre question, là.

21 Q. **[20]** Juste un instant, s'il vous plaît. Merci.
22 Donc, je veux m'assurer de poser la bonne question
23 pour avoir la bonne réponse. Quand je vous ai
24 demandé les vérifications que vous faites, ce que
25 vous m'avez répondu, au début, c'est quand vous

1 recevez les factures, vous vous assurez que ça
2 respecte les dépenses admissibles. Et, ça, donc on
3 le comprend bien quand on parle, par exemple,
4 d'équipement pour le chauffage; pour des
5 équipements, pour des procédés, là, au niveau de la
6 production, vous vérifiez aussi les factures?
7 Comment ça fonctionne?

8 R. Le principe est le même dans tous les cas de
9 figure. On reçoit les factures au niveau de
10 l'installation et de l'équipement pour s'assurer
11 qu'on respecte les paramètres du programme, là, et
12 qu'on respecte le plafond des dépenses admissibles.
13 Donc, dans tous les cas, c'est le même principe.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Bishai, je voyais le sablier devant moi, des
16 graines s'écoulaient et je me dis le temps passe,
17 et il me semble parfois j'ai des problèmes de
18 mémoire, mais parce que je me rappelle d'avoir déjà
19 échangé sur cette question-là de vérification des
20 travaux effectués, des factures et tout ça dans des
21 dossiers antérieurs d'Énergir. En fait, il me
22 semble que nous avons traité de ces sujets-là. Est-
23 ce que vous prévoyez encore beaucoup de questions
24 là-dessus?

25

1 Me MARC BISHAI :

2 Sur cet aspect-là pas beaucoup de questions.

3 Laissez-moi juste vérifier, je vous reviens.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Juste pour vous souligner que votre temps avance
6 bien... bien rapidement.

7 Me MARC BISHAI :

8 Oui, j'en suis conscient. D'ailleurs, ce que je
9 veux mentionner, c'est que nous avons fait un
10 travail d'élagage de nos questions en lien avec les
11 préoccupations de la Régie sur ce panel-là, donc
12 c'est bien noté. Je vous reviens dans pas
13 longtemps.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci.

16 Me MARC BISHAI :

17 Q. [21] Merci. Donc, je passe à un autre sujet. Je
18 comprends dans la réponse d'Énergir à une demande
19 de renseignements qu'Énergir n'est pas disposée à
20 faire un suivi au rapport annuel pour la question
21 des sommes qui seraient remboursées par un client
22 qui ne rencontre pas de volume prévu à l'OMA. Et je
23 comprends et ça va, c'est pas ça la question. Mais
24 ce qu'on voudrait savoir c'est, si dans le futur il
25 y avait un remboursement dans une situation comme

1 ça ou un client ne respecte pas l'OMA, cette
2 information, si vous n'allez pas la mettre dans le
3 rapport annuel, elle va se retrouver où pour
4 s'assurer que le CASEP balance? Parce que ce
5 montant, est-ce qu'il serait inclus dans le solde
6 du CASEP qu'on retrouve dans le rapport annuel?
7 Est-ce que c'est dans ce calcul-là qu'il serait
8 inclus ou est-ce que... parce que là, le montant ne
9 serait pas un montant alloué pour un projet de
10 conversion, ce ne serait pas un montant d'intérêt
11 gagné, je pense, donc ce serait inclus où ce
12 remboursement suite à un non-respect de l'OMA?

13 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

14 R. J'aimerais préciser que d'abord, je ne suis pas
15 comptable, mais a priori évidemment, il y aurait un
16 renversement, là, du montant versé et libérerait la
17 somme, là, en tant que montant disponible au niveau
18 du CASEP. Donc, je ne peux pas aller plus loin dans
19 ma réponse.

20 Q. [22] Merci, juste un instant. Je remercie ce panel
21 pour toutes les réponses à nos questions. Nous
22 n'avons plus de questions aujourd'hui.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Bishai. Donc, nous poursuivons avec
25 le ROÉÉ, Maître Gertler. Bonjour, Maître Gertler.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Q. [23] Bonjour aux membres du panel. Bon, alors, on
3 n'avait pas annoncé un temps, évidemment pour des
4 raisons évidentes, pour ce panel-là, mais je pense
5 que ça va être environ trente minutes (30 min),
6 mais peut-être un peu moins, là, j'ai bon espoir.
7 D'abord, je voulais juste mentionner que j'ai
8 déposé ce matin - et je m'en excuse que ce soit ce
9 matin - sur le SDÉ et j'ai transmis une copie aussi
10 à mes collègues de chez Énergir un extrait du
11 rapport annuel concernant le PGEÉ, alors c'est
12 devenu la pièce C-ROEE-0014 puis je vais y référer
13 tout à l'heure.

14 (44:55)

15 Maintenant pour le panel, bonjour,
16 Messieurs. Je vais commencer, Madame la Greffière,
17 avec la présentation d'hier du panel 2, c'est-à-
18 dire le B-0182, si vous pouvez afficher la page 2,
19 s'il vous plaît. Bon. Alors, à la page 2 - puis
20 c'est rien de sorcier pour nous autres, mais juste
21 pour vous situer - Énergir fait état des
22 ajustements tarifaires pour la Cause tarifaire
23 vingt vingt (2020), et on y remarque notamment une
24 diminution de dix pour cent (10 %) pour le tarif de
25 distribution, une baisse de vingt-six pour cent

1 (26 %) pour le tarif de transport. Une diminution
2 de vingt pour cent (20 %) du tarif d'équilibrage et
3 on indique aussi que c'était une année marquée par
4 des prix de fournitures très bas. Et vous terminez,
5 puis c'est dans l'encadré en bas :

6 Pour l'ensemble des services, l'année
7 2019-2020 a été marquée par des
8 variations temporaires qui ont eu un
9 effet à la baisse important sur les
10 tarifs. Une hausse était ensuite à
11 prévoir.

12 Ça va jusque-là? J'aimerais savoir d'abord si vous
13 êtes d'accord avec moi que la baisse des tarifs de
14 gaz naturel et de fournitures a contribué à miner
15 la rentabilité des mesures d'efficacité énergétique
16 et de rallonger leur période de retour sur
17 l'investissement pour les participants?

18 M. VINCENT POULIOT :

19 En fait, ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il y a
20 une relation, je dirais, inverse entre le coût ou
21 la facture énergétique d'un client et la période de
22 retour sur investissement ou la rentabilité du
23 point de vue du client. Donc, évidemment, plus la
24 facture annuelle est faible, plus les économies
25 d'énergie vont avoir une valeur inférieure et plus,

1 ça sera long à rentabiliser un projet d'efficacité
2 énergétique.

3 Q. **[24]** Ceci étant dit...

4 R. Donc, je confirme ce que vous dites. Cependant, les
5 projets d'efficacité énergétique peuvent se
6 réaliser sur une planification à beaucoup plus long
7 terme qu'une année budgétaire ou qu'une année
8 tarifaire d'Énergir. Donc, est-ce que la question
9 qu'il faut se poser c'est : est-ce que la décision
10 d'investissement peut être différente dans un cas
11 où on aurait un scénario inverse, c'est-à-dire une
12 augmentation où les tarifs de distribution,
13 transport, équilibrage et du coût de la fourniture,
14 est-ce que ça viendrait changer la décision
15 d'investissement d'un client sur le long terme? Ça,
16 c'est l'autre question à laquelle il faut répondre
17 aussi.

18 Q. **[25]** Et vous, votre réponse, c'est?

19 R. Bien, la réponse, c'est que c'est un facteur
20 d'influence, mais ce n'est pas le facteur premier.
21 Je pense qu'il faut le regarder beaucoup plus à
22 long terme, en lien avec comment un client va
23 réagir dans sa stratégie d'investissement? Ça peut
24 être ponctué par une fin de vie d'équipement auquel
25 cas le client doit se poser la question : est-ce

1 que je comble mes besoins par un équipement
2 standard ou un équipement à haute efficacité
3 énergétique? Si je le fais avec un équipement à
4 haute efficacité énergétique, quel est le surcoût?
5 Quels sont les programmes d'aide financière qui
6 sont accessibles et quelles sont les économies
7 annuelles que je vais réaliser à l'intérieur de ça
8 et quelle est la période de retour sur mon
9 investissement? Donc, ma réponse, c'est que c'est
10 un élément beaucoup plus long terme qu'un événement
11 ponctuel d'une augmentation ou une baisse des
12 tarifs de distribution, par exemple, durant une
13 seule et même année.

14 On a tenté de bien vous répondre avec une
15 perspective un peu plus long terme, dans le cadre
16 des demandes de renseignements puis je fais
17 référence à votre demande de renseignements, le
18 document B-0134, la réponse à la question 5.2, où
19 on a illustré dans un graphique l'évolution, entre
20 autres, du prix de la molécule de gaz naturel sur
21 une période à très long terme et on voit que... je
22 vais peut-être attendre que le... si on veut, peut-
23 être projeter le document, donc, B-0132, à la page
24 28.

25

1 LA GREFFIÈRE :

2 Pardon, la pièce B-0132, c'est bien ça?

3 M. VINCENT POULIOT :

4 À moins que j'ai... oui, j'ai fait une erreur, je
5 m'excuse. Excusez-moi, c'est 134.

6 LA GREFFIÈRE :

7 134, oui, ça ne sera pas tellement long, pas de
8 problème.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Ce n'est pas 124?

11 (49:55)

12 R. 134. À la page 28.

13 Q. **[26]** O.K.

14 R. Donc, vous voyez ici vous avez la représentation du
15 graphique de l'évolution du prix de la molécule. Je
16 comprends qu'il y a d'autres composantes comme les
17 tarifs de distribution, et caetera, mais si on ne
18 prend que l'évolution de la molécule, on voit que
19 si on trace une ligne autour des années deux mille
20 dix (2010), on voit que le prix du gaz naturel est
21 demeuré dans une fourchette, là, qui varie entre
22 deux dollars (2 \$) et quatre dollars cinquante
23 (4,50 \$), quatre dollars trente (4,30 \$), là. Donc,
24 il y a eu des variations, puis si on faisait le
25 portrait de notre participation ou du nombre de

1 dossiers qu'on a traités dans le cadre de nos
2 activités en efficacité énergétique, on pourrait
3 constater qu'il n'y a aucune relation entre le
4 nombre de participants qu'on a pu accompagner avec
5 nos aides financières et l'évolution du prix de la
6 molécule qui est une composante des plus
7 importantes de la facture énergétique totale.

8 Au contraire, on a eu une croissance
9 importante des économies d'énergie et du nombre de
10 participants sur cette période-là. Donc, ça a une
11 influence, mais ce n'est pas une influence qui est
12 marquée. Tout au contraire, il y a beaucoup
13 d'autres éléments qui vont venir être pris en
14 considération dans le cadre des projets en
15 efficacité énergétique.

16 Q. [27] O.K. On s'entend, puis là j'ai compris qu'est-
17 ce que vous voulez dire, mais que des fois où les
18 effets qu'il peut avoir sur la rentabilité des
19 mesures dû au prix de la molécule vont se
20 répercuter sur la facture et influencer le
21 comportement, mais ça ne veut pas dire pour autant
22 que... je veux dire la consommation ou le nombre
23 de... le recours aux hydrocarbures demeure dans ce
24 temps-là, même quand les gens optent de ne pas
25 prendre des mesures d'efficacité énergétique en

1 raison du prix de la molécule.

2 R. Excusez-moi. J'ai peut-être mal entendu, mais je
3 cherche la question dans votre commentaire.

4 Q. **[28]** La question c'est que je veux comprendre,
5 parce que pour être clair, parce que votre
6 président, monsieur Lachance, là, avait parlé
7 justement de viser de réduire le recours au
8 carbone, les gaz à effet de serre. Et je voulais
9 juste comprendre de vous, Monsieur Pouliot, est-ce
10 que j'aurais raison de dire que même si les gens
11 décident de ne pas implanter des mesures, parce que
12 le prix de la molécule est faible et leur facture
13 n'est pas trop exagérée selon leur évaluation, ça
14 ne change pas le fait que ce calcul-là fait en
15 sorte... ce choix fait en sorte qu'il va y avoir
16 plus de recours au gaz naturel et aux hydrocarbures
17 dans ce temps-là, même si la facture n'est pas pour
18 autant insupportable pour le client.

19 R. Ce que je comprends de votre question, c'est qu'il
20 y a deux choses. Il y a le nombre de clients au gaz
21 naturel qui est une chose, puis il y a le nombre de
22 clients qui décident de mettre en place des mesures
23 d'efficacité énergétique qui en est une autre.

24 Donc, le fait d'avoir une commodité qui
25 n'est pas cher, qui est concurrentielle par rapport

1 à d'autres sources peut effectivement amener des
2 gens à utiliser du gaz naturel au lieu des produits
3 plus polluants, par exemple.

4 Donc, ce qui serait une bonne chose en soi,
5 puis ceci étant dit, bien justement les programmes
6 d'aide financière sont là pour faire l'étape de
7 plus, c'est-à-dire on est conscients et les clients
8 sont conscients qu'il y a des coûts additionnels à
9 mettre en place, des mesures d'efficacité
10 énergétique, et par des programmes d'aide
11 financière qui sont bien calibrés, on tente de
12 couvrir une portion significative de ces coûts-là
13 pour les inciter à passer à l'action. Donc, c'est
14 pour ça qu'on offre des programmes.

15 Donc, moi, ce que je vous dis, c'est
16 indépendamment du fait qu'il y a eu une certaine
17 forme de stabilité du prix de la molécule de gaz
18 naturel dans le temps, au point de vue tarifaire,
19 aussi on va s'entendre que sur une longue période,
20 il peut y avoir eu des baisses au niveau des tarifs
21 de distribution, mais de façon générale, si on
22 était capables de tracer une ligne à plus long
23 terme, j'ose croire qu'il y aurait une certaine
24 forme de croissance, ne serait-ce que par
25 l'inflation associée au coût de distribution et au

1 coût de services.

2 Donc, naturellement, il peut y avoir un
3 intérêt pour les clients à générer des économies
4 sur la facture. Et nous, on les aide, par les aides
5 financières, à venir couvrir cette portion du
6 surcoût d'investissement, de façon à ce qu'il
7 puisse bénéficier des réductions sur leurs factures
8 à plus long terme.

9 Et c'est vrai, en contrepartie, que des
10 fluctuations à la hausse ou à la baisse, soit des
11 tarifs de distribution ou de toute autre composante
12 tarifaire, y compris la molécule, peut avoir une
13 influence à court terme du point de vue du client,
14 sa période de retour sur investissement. Mais,
15 l'histoire nous démontre que ces fluctuations-là
16 sur le long terme n'ont pas empêché la croissance
17 des activités d'Énergir, le nombre de clients qui
18 ont participé au programme et des économies totales
19 qui ont été générés par les mesures d'efficacité
20 énergétique encouragées par Énergir sur la plus
21 longue période.

22 Q. [29] O.K. C'est correct, là. Je vais me tourner
23 vers un autre aspect, la question de programme des
24 thermostats. Et là, Madame la Greffière, je vais
25 référer le panel, la Régie, à la pièce B-0124,

1 c'est-à-dire les réponses d'Énergir à la DDR numéro
2 1 de la Régie, c'est la question 16.1, c'est la
3 page 33, la réponse à la question commence à la
4 page 32.

5 Puis évidemment, c'est qu'est-ce qui t'es
6 arrivé ici c'est que nous avons posé une question
7 puis Énergir nous a référés à la réponse que je
8 vous montre à l'écran. Alors, on va directement à
9 la question de la Régie. Et la question a été
10 16.1 :

11 Veuillez préciser comment Énergir
12 compte donner suite aux
13 recommandations de l'évaluateur [...],
14 le cas échéant, pour améliorer la
15 performance énergétique des volets et
16 les données de la prochaine évaluation
17 et les suivis des volets.

18 Et puis là, la réponse, c'est que :

19 Les actions entreprises ou à venir
20 d'Énergir afin de faire suite aux
21 recommandations de l'évaluateur [...],
22 sont présentées dans les tableaux
23 [...]

24 Et là où est-ce que je veux vous amener, justement
25 à la page 33, et je suis vers le bas à droite.

1 Alors, la recommandation à gauche, c'était :

2 Mettre en place une stratégie de
3 commercialisation auprès des
4 constructeurs.

5 Puis là, l'action d'Énergir qui a été présentée,
6 c'est la suivante :

7 Les représentants d'Énergir sont déjà
8 en contact direct avec les
9 constructeurs et agissent comme
10 principale source d'information auprès
11 de ceux-ci en ce qui a trait aux
12 différents programmes d'efficacité
13 énergétique offerts. Énergir a
14 transmis des communications
15 spécifiques au sujet des thermostats
16 intelligents aux représentants dans le
17 but d'en clarifier les conditions
18 d'admissibilité auprès des
19 constructeurs. Énergir travaille
20 actuellement sur une communication
21 spécifique qui sera envoyée
22 directement aux constructeurs dans le
23 but de les sensibiliser à l'existence
24 des thermostats intelligents, son
25 utilisation et ses bénéfices.

1 D'abord, j'aimerais... bien, juste sur le dernier
2 élément, cette communication spécifique a été
3 envoyée?

4 R. Non, pas encore.

5 Q. [30] O.K. Et c'est quoi vos plans à cet égard?

6 R. Bien, écoutez, on a évidemment transmis ces
7 commentaires-là ou cette recommandation-là à
8 l'équipe de la communication ou des
9 commercialisations chez nous. Donc, on prépare
10 actuellement notre plan pour l'automne, donc il y
11 aura certainement des communications qui seront
12 traitées.

13 Évidemment, en pleine période estivale,
14 c'est peut-être pas le moment idéal pour parler de
15 thermostat intelligent. Donc, ce qu'on souhaite
16 faire, c'est de faire coïncider ça avec la reprise
17 de la période de chauffe pour s'assurer que tous
18 nos intervenants, que ce soit les représentants,
19 que ce soit les constructeurs, que ce soit les
20 clients eux-mêmes qui vont utiliser les équipements
21 puissent être au courant de la bonne façon de les
22 utiliser pour tirer le maximum.

23 Donc, cet automne, il y aura certainement
24 des communications qui seront transmises pour
25 réitérer encore une fois l'importance des bons

1 ajustements au niveau des thermostats pour
2 s'assurer d'une bonne calibration, bénéficier en
3 fait des économies d'énergie en période
4 d'inoccupation et la nuit, par exemple, par un
5 rabaissement de la température. Nos équipes
6 travaillent actuellement à trouver les meilleurs
7 moyens et les meilleurs moments, si on veut, pour
8 bien communiquer l'ensemble de ces actions-là. Mais
9 certainement que ça va faire partie du plan de
10 match cet automne.

11 Q. **[31]** Maintenant juste pour être sûr qu'on est tous
12 sur la même longueur d'onde. Vous serez d'accord
13 avec moi qu'il y a une problématique, je ne sais
14 pas si « persistante » est le bon mot, mais d'un
15 faible degré ou - excusez-moi le jeu de mot - de
16 programmation de ces thermostats même s'ils sont
17 installés?

18 R. En fait, la problématique était, je dirais, très
19 présente au niveau des thermostats programmables.
20 Justement, on observait que, pour toutes sortes de
21 bonnes et de mauvaises raisons, certains clients ne
22 programmaient pas leurs thermostats ou modifiaient
23 leur comportement d'habitation de leur résidence,
24 ils n'ajustaient pas leurs thermostats. Donc, ça
25 amenait des zones d'incohérence entre la

1 programmation et le comportement ou le besoin.

2 Cependant, justement, l'installation de
3 thermostats intelligents vise justement à contrer
4 ce biais-là et à s'assurer que, dans plusieurs des
5 cas, les thermostats vont s'ajuster par eux-mêmes,
6 d'où leur notion de « intelligents ». Au
7 comportement de consommation des clients, ils vont
8 être capables de détecter à l'intérieur des
9 bâtiments, les résidences s'il y a présence ou
10 absence et automatiquement ajuster la période ou la
11 température de consigne pour réduire la température
12 et générer des économies sans toutefois affecter le
13 confort des occupants. Donc, ce n'est pas
14 uniquement cette raison-là, mais une des raisons
15 pour laquelle on a lancé ce nouveau volet-là, si ma
16 mémoire est bonne, c'est en deux mille seize
17 (2016), ça visait justement à trouver une
18 alternative aux enjeux de programmation qu'on
19 observait au niveau des thermostats dits
20 programmables.

21 Q. [32] O.K. Maintenant, pour le moment, vos
22 communications sur ces sujets où vous planifiez
23 sont envers les constructeurs, si je comprends
24 bien, et non pas les acheteurs?

25 R. En fait, notre plan, c'est de rejoindre les deux,

1 autant les constructeurs. Puis je pense que vous
2 allez aisément comprendre la problématique qui peut
3 subsister, c'est que, souvent, lorsque le bâtiment
4 ou la maison est construite dans le cadre d'un
5 développement résidentiel, le premier propriétaire
6 de la maison, effectivement, c'est le constructeur,
7 c'est lui qui fait le branchement, c'est lui qui va
8 souvent assumer les premières factures de gaz
9 naturel. Et souvent c'est lui qui va recevoir les
10 aides financières associées à l'installation du
11 thermostat parce que c'est le premier installateur
12 du thermostat.

13 Dans ces circonstances-là, lorsque la
14 maison est revendue à un premier acheteur, entre
15 guillemets, de la maison, il y a un transfert de
16 responsabilité au niveau du compte. Sauf que le
17 lien, je dirais, entre l'installation du thermostat
18 a déjà été fait avec le constructeur. Donc, nous,
19 il faut qu'on travaille à trouver la façon, je
20 dirais, informatique de bien retracer qui sont les
21 participants qui ont d'abord eu une aide financière
22 pour des thermostats intelligents pour ensuite
23 faire le lien avec le premier acheteur du bâtiment,
24 de la maison ou de l'unité de condo qui va à ce
25 moment-là prendre en charge les factures, mais

1 aussi qui va être l'utilisateur premier.

2 Donc, on est en train de regarder comment
3 on peut retracer informatiquement le lien entre
4 cette chaîne administrative-là pour ajouter aux
5 documents qui sont déjà transmis au nouveau
6 bénéficiaire des services de gaz naturel, des
7 consignes ou des informations additionnelles sur
8 les thermostats, mais aussi sur tous les
9 équipements au gaz naturel auxquels, avec lesquels
10 ils peuvent bénéficier des services durant la
11 période où ils sont propriétaires de la maison.

12 Q. **[33]** Et l'élaboration de cette approche, ça se fait
13 cet automne, dans la même période que vous
14 mentionnez pour vos communications avec des
15 constructeurs?

16 R. Oui, bien on a eu des conversations avec nos
17 collègues, effectivement, au niveau des
18 communications marketing et ça fait partie du plan
19 de match qui est prévu au cours des prochains mois.

20 Q. **[34]** Hum, hum. O.K. Maintenant, merci Monsieur
21 Pouliot. Maintenant, je veux me tourner vers un
22 autre programme, celui de la nouvelle construction
23 efficace.

24 Et, là, Madame la Greffière, je vais
25 référer à la... Je ne sais pas si c'est nécessaire

1 de l'afficher, mais je vais référer à la pièce
2 C-ROEE-0011, qui est notre réponse à la demande de
3 renseignement d'Énergir.

4 Puis, bon, là, ici il est question de la
5 notion de conception intégrée. Et la question...
6 puis, là, je suis à la page 1, c'est la question
7 1.1 et je pense qu'il y en a une seule. Non, il y
8 en a eu deux... euh... 1.1. Et la question qui
9 venait d'Énergir, c'était :

10 Veuillez confirmer la compréhension
11 d'Énergir à savoir qu'Hydro-Québec a
12 mis fin à son initiative « Conception
13 intégrée » le dix-neuf (19) novembre
14 2018.

15 Et, là, on répond, la compréhension d'Énergir est
16 correcte :

17 L'option Conception intégrée a été
18 remplacée par l'Offre sur mesure du
19 programme Solutions efficaces
20 comportant un appui financier pour les
21 projets complexes, novateurs et
22 personnalisés, dont ceux visant les
23 nouveaux bâtiments.

24 Et je vais vous épargner les détails, mais sur deux
25 paragraphes, on dit :

1 Enfin, le ROEÉ soumet qu'Énergir ne
2 devrait pas interpréter ces
3 changements comme étant un désaveu de
4 la part d'Hydro-Québec envers le
5 processus de conception intégrée qui
6 est aussi adopté et promu par
7 Transition énergétique Québec.

8 Bien, là, on énumère différents organismes en
9 matière d'énergie. Et, nous, on finit en disant :
10 Conséquemment, le ROEÉ maintient sa
11 recommandation qu'Énergir encourage
12 l'adoption du processus de conception
13 intégrée, ce qui répondrait aux
14 préoccupations des ingénieurs sondés,
15 tel que recommandé par l'évaluateur du
16 programme.

17 Alors, moi, je veux juste comprendre. Je pense
18 que... Bien, votre réponse 1.1 c'était... Bien, ce
19 n'est pas votre réponse, mais votre question. Est-
20 ce que... parce qu'on en a parlé de la conception
21 intégrée. Votre réponse, essentiellement? Votre
22 question, excusez-moi, c'était... bien : « Est-ce
23 que vous confirmez qu'Hydro-Québec a mis fin à son
24 initiative? »

25 Je veux savoir si, pour vous, ce choix-là

1 avec, jusqu'à un certain point, une certaine
2 initiative de remplacement constitue un désaveu par
3 Hydro-Québec relativement à l'approche de
4 conception intégrée?

5 R. Non. Ce n'est pas ce qu'on sous-entendait par cette
6 question-là.

7 Q. [35] C'est beau. O.K. Euh... Juste un petit
8 instant, Monsieur le Président. Excusez-moi...
9 Alors, maintenant, toujours sur la nouvelle
10 construction efficace. Pas toujours, mais sur la
11 construction efficace. Oui. J'aimerais savoir si
12 pour vous il est vrai d'affirmer que la plupart des
13 participants à votre programme de nouvelles
14 constructions efficaces consiste en des projets
15 complexes de grande envergure?

16 R. Je vais vous demander une petite seconde s'il vous
17 plaît.

18 Je vais vous référer à la réponse à la
19 demande de renseignements du ROEÉ au document
20 Énergir-T, document 8, document B-0132, à la
21 réponse à la question 3.10.

22 Excusez 134. Pardon. D-0134. Réponse à la
23 question 3.10, à la page 21. C'est exactement la
24 question qui a été posée en demande de
25 renseignements.

1 Q. **[36]** Quelle page encore s'il vous plaît,
2 Monsieur Pouliot?

3 R. C'est la page 21 de 36.

4 Q. **[37]** O.K. Bien, on va y revenir si nécessaire là.
5 Je vais demander à mon équipe de vérifier. Je ne le
6 trouve pas devant moi.

7 R. Vous l'avez devant les yeux à l'écran si jamais
8 vous le cherchez.

9 Q. **[38]** Ah O.K. Merci beaucoup. Un instant. O.K. Très
10 bien. Merci.

11 Est-ce que, toujours à cet égard-là, est-ce
12 que vous serez d'accord que la rémunération
13 incitative de l'équipe de conception des bâtiments
14 pourrait générer davantage d'économie par projet
15 que de simplement défrayer une partie des coûts de
16 la simulation énergétique? Autrement dit de la
17 conception intégrée?

18 R. Je ne suis pas certain que je comprends ce que vous
19 voulez dire par « rémunération incitative ».

20 Q. **[39]** Oui. Par mètre cube économisé, est-ce qu'on
21 donne... Si on donnait plus de soutien incitatif,
22 est-ce qu'il pourrait y avoir davantage d'économie
23 par projet? D'économie de gaz?

24 R. Bien, écoutez, on n'a pas fait cet exercice-là
25 récemment. Ça ne fait pas partie des rapports

1 d'évaluation qui ont été soumis aux fins d'examen
2 par la Régie.

3 Q. **[40]** O.K.

4 R. Ça ne fait pas non plus partie des demandes que
5 nous formulons à la Régie.

6 L'objectif qu'on veut cette année dans le
7 cadre du présent dossier, ce n'est pas de revoir le
8 programme de fond en comble. On pourra le faire le
9 moment venu et s'il y a des ajustements, on pourra
10 le proposer. On ne dit pas qu'il n'y a pas rien à
11 faire, mais on y ira dans un deuxième temps.

12 À court terme, ce qui nous intéresse c'est
13 de régler une problématique qui nous est apparue
14 assez évidente au niveau de la couverture des
15 surcoûts liés aux simulations énergétiques qui
16 représentaient un frein.

17 Donc, c'est un élément très limité et très
18 ponctuel qui cependant est ressorti comme mettant
19 un frein à la réalisation des projets dans les
20 discussions qu'on a eues avec les simulateurs et
21 les gens qui réalisent cet exercice-là pour les
22 clients.

23 Q. **[41]** Et juste pour finir sur ce sujet-là, est-ce
24 qu'à votre connaissance il y a des participants au
25 programme de nouvelles constructions efficaces qui

1 ont utilisé le processus de conception intégrée
2 dans le cadre de leur projet dans ceux qui sont
3 dans votre programme?

4 R. On n'a pas cette information-là disponible.

5 Q. **[42]** Très bien. Maintenant, je suis, je me tourne
6 vers l'encouragement à l'implantation, CII-VGE
7 Industriel et VGE Institutionnel.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Et Maître Gertler...

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Oui.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Vous êtes à vingt et une (21), plus onze (11),
14 trente-deux minutes (32 min), vous prévoyez combien
15 de temps?

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 C'est... ça devrait se terminer dans une dizaine de
18 minutes ou quinze (15).

19 LE PRÉSIDENT :

20 O.K. Parce que nous n'avions pas de temps
21 indiqué...

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Oui.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Et, là, on déborde, alors essayez de rassembler les

1 idées...

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 O.K. C'est bon.

4 LE PRÉSIDENT :

5 ... pour qu'on puisse accélérer le tout.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Merci beaucoup.

8 Q. **[43]** Bon, là, on n'a pas besoin d'afficher, mais
9 dans la preuve de ROEE, le C-ROEE-009, aux pages 23
10 à 25, on fait état du fait que les aides
11 d'implantation des mesures ont été rehaussées vers
12 la fin de la période évaluée, ainsi que le montant
13 maximal par demande pour les sous-volets PE208 de
14 vingt-cinq mille (25 000) à cent mille dollars
15 (100 000 \$). L'impact de ces changements n'a donc
16 pas pu être observé auprès des participants sondés.

17 Puis, là, on réfère à un règlement au fait
18 que les aides financières ont été déjà augmentées
19 et, là, je vous réfère également, toujours dans
20 notre mémoire, que donc, on dit :

21 Dans son PGEÉ de la cause tarifaire
22 deux mille dix-huit (2018), les gens
23 faisaient d'ailleurs part du temps qui
24 serait nécessaire pour constater le
25 plein impact résultat du rehaussement

1 des aides financières.

2 Puis, là, Énergir avait dit :

3 D'ici cinq ans, l'impact de ces
4 changements devrait atteindre leur
5 plein potentiel sur la participation
6 avec une hausse moyenne pour les trois
7 programmes, de trente pour cent (30 %)
8 comparativement à l'année deux mille
9 dix-sept, deux mille dix-huit (2017-
10 2018), comme prévu par les ingénieurs
11 sondés lors des consultations.

12 L'incidence de ces nouvelles modalités
13 sur les aides financières unitaires
14 serait également graduelle pour les
15 mêmes raisons mentionnées
16 précédemment.

17 Puis enfin, bien je mentionnerai que dans votre
18 rapport annuel sur PGEÉ, vous avez affiché, c'est
19 le B-0164, à la page 85, dans le dossier du rapport
20 annuel, vous avez affiché des très bons résultats
21 pour les programmes dont il est question ici.

22 Alors, j'aimerais savoir, puisque ça va
23 prendre du temps pour que les résultats, on est
24 d'accord que ça prend du temps pour que les
25 résultats des hausses se font sentir, ça, vous êtes

1 d'accord, qui dit que cinq ans peut-être pour les
2 voir au complet?

3 Me VINCENT POULIOT :

4 R. En fait, c'est certain qu'il y a un délai entre le
5 moment où il y a une décision, le moment où c'est
6 implanté, le moment où ça porte effet.

7 Donc, si on se remémore un petit peu, si on
8 revient un petit peu dans le temps, on pourra se
9 référer au décision D-2016-156 où, à ce moment-là,
10 en deux mille seize (2016), la Régie avait rehaussé
11 le plafond attribuable à l'encouragement, à
12 l'implantation pour le marché affaires, qui était,
13 de mémoire de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$)
14 qu'on aurait aussi à cent mille (100 000) et à la
15 décision D-2017-094 qui était une autre tentative
16 d'Énergir de présenter à la Régie des augmentations
17 qui étaient plus importantes que celles que la
18 Régie a finalement autorisées, en accordant qu'un
19 ajustement de cinq sous (0,05 \$) par mètre cube
20 économisé, les faisant passer de vingt-cinq sous
21 (0,25 \$) à trente sous (0,30 \$) pour le marché
22 commercial et selon la période de retour sur
23 investissement, une bonification de cinq sous
24 (0,05 \$) également.

25 Donc, on se tourne dans le temps, là, puis

1 on est en deux mille seize (2016) et en deux mille
2 dix-sept (2017).

3 Aujourd'hui, on est en deux mille vingt
4 (2020) et on travaille pour le dossier tarifaire
5 deux mille vingt et un (2021). Donc, il y a eu
6 certainement du temps qui a été écoulé entre les
7 deux, ce qui nous a permis effectivement de
8 réaliser plusieurs projets.

9 Dans le cadre de l'économie d'énergie, je
10 vous donne raison, on a été assez, assez chanceux
11 d'atteindre les cibles au niveau des économies
12 d'énergie. Cependant Énergir, dans sa preuve, a
13 fait l'illustration que le nombre de participants
14 attendu n'était pas celui qu'on a observé au niveau
15 du réel. Et c'est ça qui nous inquiète et c'est un
16 des signes qu'on regarde. Et l'an passé, au dossier
17 4043-2018, ce qui est le dossier du plan directeur,
18 on s'est donné des objectifs ambitieux de
19 croissance de trente pour cent (30 %) de nos
20 objectifs d'ici deux mille trente (2030). Excusez-
21 moi, d'ici deux mille vingt-trois (2023), sur la
22 durée du plan directeur.

23 Aujourd'hui, on a un rapport d'évaluation
24 qui a été réalisé l'an dernier, qui a été déposé à
25 l'automne, qui nous donne des signaux, qui nous

1 donne des signaux jaunes en nous disant : écoutez,
2 on a consulté les participants. Ils sont
3 généralement très satisfaits du programme, mais il
4 y a un élément qui pourrait être amélioré, c'est
5 évidemment les aides financières.

6 On a consulté également, dans le cadre de
7 ce même exercice-là - je dis « on », mais c'est
8 plus l'évaluateur - les ingénieurs qui nous ont
9 dit : le programme est super bien. La seule chose
10 qui cloche, les aides financières, surtout quand on
11 parle de grands projets industriels, ça peut
12 paraître assez marginal, là, d'avoir des plafonds à
13 cent soixante-quinze mille dollars (175 000 \$),
14 alors qu'on a plusieurs millions d'investissements
15 qui sont réalisés. Il faudrait être certain qu'on
16 contribue de façon adéquate.

17 L'évaluateur a fait effectivement
18 l'exercice au niveau des surcoûts également. Il
19 nous a dit : écoutez, on regarde les surcoûts. Le
20 pourcentage de couverture des surcoûts ne dépasse
21 dans aucun cas quinze pour cent (15 %), ce qui est
22 assez inquiétant parce que si on veut faire une
23 différence puis inciter les clients à l'action, il
24 faut que nos aides financières soient bien
25 calibrées.

1 Ensuite de ça, il a fait valoir certaines
2 incohérences à travers les différentes structures
3 d'aide financière qu'on tente d'adresser par notre
4 proposition. On ne s'est pas contenté de ça, compte
5 tenu qu'on veut atteindre les objectifs qu'on s'est
6 donnés. On a refait les exercices en ajoutant des
7 participants selon la nouvelle méthode de calcul
8 des surcoûts, pour avoir une base de données plus
9 grande et les mêmes constats ont été observés.

10 On a regardé, ce que je vous disais il y a
11 une minute, la participation. Dans les deux-trois
12 dernières années, on observe que le nombre de
13 participants prévu est inférieur... excusez-moi,
14 est supérieur au nombre de participants qu'on a
15 réellement observé, ce qui nous inquiète à long
16 terme. Et ce qui nous a amenés à regarder comment
17 on pouvait déjà proposer des augmentations,
18 d'autant plus que vous parliez tout à l'heure de
19 période de retour sur investissement, on en est
20 bien conscient.

21 On observait un autre signe, c'était que
22 cette période de retour sur investissement-là
23 s'étendait ou augmentait au fur et à mesure qu'on
24 regardait l'historique. Donc... et il y a plusieurs
25 signes... il y a plusieurs signes qui nous invitent

1 à dire : écoutez, on a une opportunité de faire les
2 ajustements maintenant pour pouvoir qu'ils puissent
3 prendre effet le plus rapidement possible et pour
4 pouvoir redresser la barre et avoir le nombre de
5 participants prévu et générer les économies qu'on
6 a... qu'on a présentées dans le cadre du plan
7 directeur.

8 Donc, la proposition qu'on fait à la Régie
9 aujourd'hui c'est de faire un réajustement aux
10 aides financières, au plafond, de façon à pouvoir
11 redresser la barre. On a présenté tout ça à
12 Transition énergétique Québec. Ils ont été bien
13 conscients des enjeux qui étaient présents et ils
14 ont formulé leur appui par rapport aux
15 modifications pour qu'on puisse justement atteindre
16 ces cibles-là. Donc, on parle d'un délai
17 réglementaire, délai d'implantation, oui. Sauf
18 qu'aujourd'hui on parle d'un enjeu d'atteinte la
19 cible du plan directeur et on pense que c'est dès
20 maintenant qu'il faut agir, de façon à pouvoir
21 rétablir la situation d'ici deux mille vingt-trois
22 (2023).

23 Q. **[44]** O.K. J'aimerais juste savoir à ce moment-là
24 quand même, là, vous avez une longue explication,
25 est-ce que les ajustements que vous proposez à ces

1 programmes-là ne risquent pas de représenter des
2 sommes considérables sur les prochains trois à cinq
3 ans?

4 R. Les ajustements ont été quantifiés et les montants
5 ont été présentés dans la preuve d'Énergir.

6 Q. **[45]** Très bien. Un instant, Monsieur le Président,
7 s'il vous plaît. Là... excusez-moi. C'est juste...
8 alors vous avez mentionné que quand on parlait
9 évidemment de la suffisance ou non des aides, vous
10 avez mentionné que les aides ou le programme couvre
11 seulement quinze pour cent (15 %) des surcoûts des
12 projets pour les grands projets. J'ai bien compris,
13 ça?

14 R. Avant l'ajustement des aides financières, c'est
15 effectivement ce qu'on a rédigé au niveau de la
16 preuve. Je peux vous donner la référence exacte.

17 Q. **[46]** Non, non, ça va. Mais c'est parce qu'il faut
18 aller rondement. Mais est-ce que... quand on fait
19 les calculs de ces surcoûts-là, c'est... ça
20 comprend les mesures d'économie d'électricité, des
21 modifications ou des... de l'implantation de
22 mesures pour... dans ces mêmes programmes-là, on
23 parle seulement de ceux qui visent le gaz.

24 R. C'est ça, dans les surcoûts attribuables au gaz
25 naturel.

1 Q. [47] O.K. Merci beaucoup. O.K. J'ai pas d'autres...
2 j'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président,
3 pour le panel. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Gertler. Avant de poursuivre, nous
6 allons prendre une pause. Maître Neuman, vous
7 prévoyez combien de temps? Mettez votre son s'il
8 vous plaît. Il manque votre son.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Ce sera dix minutes (10 min) ou moins.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci. Alors nous allons prendre une pause. Il y
13 aura les questions de OC, les questions de la Régie
14 et entre-temps je peux vous souligner que les
15 engagements numéro 4 d'Énergir, qui était une
16 question de OC, ont été déposés. Engagement numéro
17 5, qui était une question de la Régie, a été
18 déposé, ainsi que la 7... la 7, qui était une
19 question de notre part, de la Formation. Donc,
20 trois engagements ont été complétés il y a quelques
21 minutes. Nous prenons une pause de quinze minutes
22 (15 min), ce qui nous met à cinquante (50), dix
23 heures cinquante (10 h 50). Merci.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 (10 h 50)

3 LE PRÉSIDENT :

4 Rebonjour. Maître Neuman, vous n'êtes pas loin? Et
5 voilà.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Je suis là.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Alors bonjour, Maître Neuman.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et
12 l'AQLPA. Bonjour, Monsieur le Président; bonjour,
13 Madame et Monsieur les régisseurs. Bonjour aux
14 témoins.

15 Q. **[48]** Ma question porte uniquement sur le CASEP. Et,
16 en fait, j'ai une seule question, mais à moins
17 qu'il y ait un suivi de la réponse que vous me
18 fournirez. On sait qu'il y a un surplus accumulé
19 dans le fonds du CASEP depuis plusieurs années que
20 vous essayez de résorber. Et c'est très bien ce que
21 vous faites. Nous nous demandions si, compte tenu
22 du contexte économique qui a besoin d'être stimulé,
23 est-ce que ce contexte économique actuel pourrait
24 être l'occasion pour Énergir de se montrer plus
25 agressive dans la commercialisation de ce CASEP

1 dans la recherche de nouveaux clients ou dans
2 l'octroi... quant au montant d'octrois, d'aides
3 financières qui seraient accordées?

4 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

5 R. Je vous dirais, de façon générale, Énergir essaie
6 toujours de rejoindre le plus possible de clients
7 mazout, donc des clients potentiels à convertir
8 vers le gaz naturel. C'est toujours dans les
9 objectifs d'Énergir de remplir la fonction du
10 programme CASEP qui était de déplacer le plus
11 d'énergie polluante pour aller chercher le maximum
12 de réduction de gaz à effet de serre. Je vous
13 dirais qu'au niveau, puis je pense qu'on peut le
14 voir avec les résultats des deux dernières années
15 principalement au niveau des sommes versées, des
16 sommes engagées au niveau du CASEP. Donc, il y a
17 une bonne progression.

18 Puis on avait déjà démontré dans le
19 document qui suit la séance de travail, là, qu'on a
20 réalisée il y a deux ans sur le CASEP que c'est
21 assez cyclique la façon dont les montants sont
22 versés. On peut dire que les dernières années ont
23 été bien fructueuses au niveau des clients qui ont
24 été convertis vers le gaz naturel. Donc, je pense
25 qu'il y a un bon travail qui a été fait à ce

1 niveau-là. Mais je suis d'accord avec vous
2 qu'Énergir met déjà des efforts importants au
3 niveau du CASEP.

4 Au niveau des montants comme tels, Énergir
5 tient aussi à respecter les paramètres du
6 programme, s'assure que l'aide soit juste et
7 raisonnable aussi dans le contexte. Donc, je pense
8 qu'on garde ça en tête aussi combien paramétrer les
9 aides. Mais évidemment l'idée du programme, c'est
10 d'inciter le client à faire le choix d'une source
11 moins polluante, donc le gaz naturel dans ce cas-
12 ci. Donc, je pense que les objectifs sont bien
13 remplis.

14 Q. [49] Ma question, c'était de savoir si le contexte
15 économique actuel où il y a des besoins de recevoir
16 des stimulus économiques, de recevoir peut-être...
17 ou de recevoir des aides financières, il y en a qui
18 sont offertes par le gouvernement, est-ce que c'est
19 une occasion pour Énergir, ce contexte particulier,
20 est-ce que c'est une occasion pour Énergir de se
21 montrer plus agressif dans la commercialisation du
22 CASEP?

23 R. Je vous dirais qu'Énergir a mis en place plusieurs
24 mesures d'atténuation, plusieurs mesures de soutien
25 à sa clientèle qui ont déjà fait part de

1 communications avec la Régie. Je vous dirais que,
2 spécifiquement par rapport au CASEP, donc Énergir
3 est conscient qu'il y a des enjeux financiers au
4 niveau de la clientèle. Ces clients-là, je dirais,
5 oui, pourraient peut-être hésiter à faire des
6 changements à leur source d'énergie présentement
7 pour question de maintenir leur « cashflow » en
8 bonne santé. Mais le CASEP est disponible.
9 Évidemment, comme à chaque année, on communique
10 avec nos clients pour leur faire valoir les aides
11 financières qui sont disponibles lorsque vient le
12 temps de faire un changement de source d'énergie,
13 et de se diriger vers le gaz naturel. Et le CASEP
14 est évidemment mis de l'avant dans ces
15 communications.

16 Donc, à date, je vous dirais que les
17 mesures sont déjà en place. Donc, spécifiquement
18 par rapport au CASEP, donc il est disponible pour
19 la clientèle, il y a des communications qui se
20 feront dans les périodes de communications
21 habituelles pour répondre aux besoins du client et
22 toujours dans l'optique de réduire les GES le plus
23 rapidement possible.

24 Q. [50] Est-ce que vous voyez déjà auprès de votre
25 clientèle du CASEP, clientèle, bien, qui adhère ou

1 clientèle potentielle, est-ce que vous voyez déjà
2 un changement ou une attitude particulière ou des
3 besoins particuliers qui résultent du contexte
4 économique actuel? Est-ce qu'il y a quelque chose
5 que vous voyez dans vos relations avec les clients
6 actuels ou potentiels du CASEP?

7 R. Je dirais rien de notable spécifique au CASEP. Je
8 vous dirais qu'il y a eu un ralentissement,
9 évidemment, des activités de ventes et d'approches
10 clientèles lors de la fermeture de l'économie. Je
11 veux dire, les mois d'avril et mai. Cet arrêt de
12 l'économie a, évidemment, ralenti de nombreux types
13 de ventes, que ce soit des conversions au mazout ou
14 même des nouvelles constructions.

15 Donc, on voit que les mises en chantiers
16 ont été quasi nulles pendant cette période. Donc,
17 je pense qu'il y a eu un arrêt global, qui,
18 évidemment, impacte les clients qui pourraient se
19 convertir du mazout vers le gaz naturel.

20 Par contre, on pense que la reprise
21 graduelle qui est en train de s'inscrire, va
22 permettre aux clients qui auraient retardé leur
23 choix de faire un changement de sources d'énergie,
24 à y aller de l'avant avec cette conversion

25 Donc, je vous dirais que ça a, peut-être,

1 ralenti, un petit peu, le tempo dans les derniers
2 mois, mais on s'attend là, il va y avoir un retour
3 à la normale.

4 Si vous faites allusion, aussi, à la baisse
5 des prix du pétrole, je dirais que ça a été plutôt
6 conjoncturel que structurel là. Donc, ce n'est pas
7 nécessairement un facteur qui, on croit, va
8 impacter la situation ou diminuer l'attrait de la
9 conversion vers le gaz naturel des clients qui sont
10 présentement au mazout. Donc, pour l'instant, on
11 n'a pas d'inquiétude à avoir à cet effet-là.

12 Q. [51] Donc, vous êtes confiant, mais... Ça ne s'est
13 pas encore réalisé, mais vous êtes confiant que la
14 reprise, incluant une reprise de la clientèle
15 CASEP, va arriver? C'est ce que je comprends de
16 votre témoignage?

17 R. Je vous dirais que, de façon générale, oui, le
18 ralentissement qu'on a perçu dans les derniers
19 mois, donc, revient plus en trajectoire normale là.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Alors, ça répond à mes questions. Je vous remercie
22 beaucoup. Je n'ai pas posé de questions sur le
23 PGEÉ, d'autant plus que les deux intervenants qui
24 ont précédé en ont posé certaines et ont obtenu
25 certaines réponses qui nous sont utiles.

1 R. Merci bien.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Merci, Maître Neuman. Euh... maintenant, nous en
4 sommes aux questions de la Régie. Maître Cardinal,
5 est-ce que vous avez des questions?

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Euh... non, je n'aurai pas de question, merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci. Pas de question de la part de la Formation,
10 également. Donc, à moins d'un réinterrogatoire,
11 Maître... Maître Lemay Lachance.

12 RÉINTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Oui. Bonjour à tous. J'aurais, peut-être, eu une
14 petite question pour le panel, en fait, en lien
15 avec la question qui a été posée à notre président
16 dans le contexte du panel 1 de lundi par maître
17 Turmel de la FCEI.

18 Alors, maître Turmel de la FCEI donnait un
19 peu de contexte. Il disait : « Bon, vous savez,
20 Monsieur Lachance, que d'ici deux mille trente
21 (2030), la Ville de Montréal prévoit empêcher
22 l'utilisation du mazout. Est-ce que, dans ce
23 contexte-là, vous pensez que ça serait une bonne
24 idée d'ordonner à Énergir de colliger l'information
25 sur le mode de chauffage et l'âge des équipements

1 remplacés des clients bénéficiant du CASEP? On l'a
2 mentionné, notre président a été généreux dans les
3 réponses qu'il a fournies.

4 Je voulais, quand même, saisir
5 l'opportunité... en fait, du panel qui est devant
6 nous aujourd'hui, qui est le bon panel, selon moi
7 là, pour répondre aux questions sur le CASEP.
8 Alors, j'aurais voulu leur poser la même question,
9 voir s'ils ont un autre éclairage sur la question.
10 Alors, avoir leur avis sur cette proposition-là de
11 la FCEI.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Il n'y a pas de problème. Alors... Ah... c'est
14 qu'on n'entendait pas monsieur Bellavance. Votre
15 micro, je croirais.

16 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

17 R. Je vais me tenter sur une réponse. Puis je pourrais
18 même vous référer à une des réponses qu'on a
19 fournies à la Régie, à la pièce B-0152, la question
20 2.1 où la Régie nous demandait de venir commenter
21 cette proposition-là de la FCEI qui est très en
22 ligne, je vous dirais, avec la question qui a été
23 posée à monsieur Lachance, lundi.

24 Énergir démontre là que son objectif
25 principal avec le CASEP c'est de venir remplacer le

1 plus rapidement possible les équipements mazout,
2 donc la consommation de mazout, pour l'amener vers
3 le gaz naturel, de façon à aller chercher les
4 restitutions de GES le plus rapidement possible.

5 Donc, on comprend dans le préambule de la
6 question, la FCEI vient dire que connaître l'âge de
7 l'équipement, entre autres, est important pour
8 savoir quand on arrive en fin de vie utile, en
9 autant qu'Hydro-Québec trouve que la fin de vie
10 utile de l'équipement est un des paramètres
11 importants venant inciter le client à venir
12 convertir ses équipements. Énergir avance que
13 l'idée du CASEP c'est aussi de venir enlever...
14 enlever les freins du client, qui ne serait même...
15 pour des équipements qui ne seraient peut-être même
16 en fin de vie utile, toujours dans le but d'aller
17 maximiser et d'accélérer les réductions de GES.

18 Donc, on a déjà mentionné à plusieurs
19 reprises que les équipements de type mazout sont de
20 type très robuste et souvent des petits
21 investissements, comme changer un brûleur, pourrait
22 faire... garder la durée de vie de l'équipement
23 encore très longtemps. Donc, on a toujours misé sur
24 vraiment donner les incitatifs nécessaires aux
25 clients pour passer à l'action le plus rapidement

1 possible.

2 C'est pour ça que malgré que... j'en
3 conviens, toute l'information qu'on peut avoir
4 serait de l'information intéressante, cette
5 information-là ne serait pas pertinente à
6 l'administration du CASEP comme telle et à définir
7 les paramètres d'application du programme. Et ne
8 permettrait pas, c'est ça, Énergir à accélérer
9 justement les conversions vers le gaz naturel.
10 Donc, je vous dirais que la réponse qu'on a donnée
11 à la 2.1 de ce document-là « sommarise » mieux un
12 peu notre point de vue par rapport à la situation.

13 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

14 Peut-être autre chose aussi, en fait c'est plus en
15 lien avec une question qui a été posée par le
16 président de la formation en lien avec les taux...

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui.

19 Q. **[52]** ... d'économie potentielle de travaux
20 intégrés.

21 R. C'est ça.

22 Q. **[53]** Je vous avais mentionné en fait que ce serait
23 le bon panel qui pourrait répondre à votre
24 question, donc ils sont disponibles...

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Effectivement.

3 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

4 ... si la question tient toujours.

5 LE PRÉSIDENT :

6 La question tient toujours. Est-ce que vous avez la
7 réponse ou je dois refaire la question?

8 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

9 R. Oui, j'ai la réponse pour vous, Monsieur le
10 Président. Donc, la question était : est-ce qu'il y
11 avait lieu de poursuivre le suivi étant donné le
12 peu de cas concernant les... les travaux intégrés.
13 Du point de vue d'Énergir...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Il y avait trois cas.

16 R. Pardon?

17 LE PRÉSIDENT :

18 Il y avait trois cas.

19 R. Exactement, il y avait trois cas. Du point de vue
20 d'Énergir, le suivi est complet. La raison étant
21 qu'annuellement Énergir fait très peu de cas
22 d'exception. En deux mille dix-neuf (2019) il y en
23 avait quatre au total. Cette année, je crois qu'on
24 est autour de cinq-six. Il y en a un ou deux de
25 ces... de ces projets-là qui est fait en travaux

1 intégrés, donc si on voulait poursuivre le suivi
2 avant d'atteindre disons un échantillon
3 représentatif, ce serait un suivi qui pourrait se
4 poursuivre, là, pour plusieurs années.

5 De notre côté, par ailleurs, lors de la
6 décision D-2018-80 quand la Régie avait demandé ce
7 suivi-là, c'était de tester la valeur du trente
8 pour cent (30 %) théorique.

9 LE PRÉSIDENT :

10 C'est ça.

11 R. Alors de notre côté ce qu'on a constaté c'est que
12 dans le dossier R-3867-2013 c'était un trente pour
13 cent (30 %) sur la portion du service entrepreneur.
14 Ce qu'on a constaté des trois... des trois cas
15 qu'on a évalués, c'est en fait plutôt autour, en
16 moyenne, là, trente pour cent (30 %) du coût total,
17 donc c'est une économie qui se trouve à être plus
18 importante que ce qu'on avait anticipé. Et puis par
19 ailleurs, pour avoir discuté avec mes collègues de
20 la construction c'est les... dans votre question de
21 lundi vous mentionnez des écarts importants et ces
22 écarts-là devraient se maintenir, à l'avenir, étant
23 donné la nature des différents... des différents
24 projets aussi, la portion des travaux qui sera
25 intégrée, qu'est-ce que la tiers partie, la

1 municipalité va... va assumer. Donc, de ce côté-là
2 on ne s'attend pas à ce que les écarts se
3 rétrécissent avec le temps. Donc, ça... ce
4 serait... pour nous, ce serait complet et sous
5 réserve évidemment de la décision de la Régie.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci beaucoup, Monsieur Fleury. Alors il nous
8 reste... il nous reste à libérer le panel. Merci à
9 vous tous. Maître Lemay Lachance, je présume que
10 vous n'avez pas de contre-preuve?

11 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

12 Non, non, il n'y en aura pas. En fait, je... je
13 vais céder la parole à mon... à mon collègue,
14 maître Locas, qui fera notamment le suivi de
15 certains engagements.

16 DISCUSSION

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci beaucoup. Bonjour, Maître Locas.

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Bonjour à vous. Vincent Locas pour Énergir s.e.c.
21 Oui, les engagements qui sont en cours de
22 préparation et durant cette préparation
23 d'engagements on a tombé sur un petit... une petite
24 anicroche au niveau de la confidentialité. Je vous
25 explique la situation, là, et vous m'excuserez de

1 prendre du temps d'audience pour ce genre de truc,
2 mais essentiellement, en préparant l'engagement
3 numéro...

4 LE PRÉSIDENT :

5 C'est important.

6 Me VINCENT LOCAS :

7 Oui. Exactement. C'est pour cela que je le fais,
8 puis je pense que ça va être plus efficace que des
9 échanges de courriel avec l'ensemble de mes
10 confrères et consoeurs là.

11 L'engagement numéro 9 qui demandait
12 essentiellement une révision de l'annexe 11 du plan
13 d'approvisionnement sur la base du scénario
14 défavorable, on s'est rendu compte qu'il y a
15 certaines informations qui auraient dû être
16 caviardées et vous savez, le plan c'est plusieurs
17 pages et c'est beaucoup d'informations. Donc, il y
18 a toujours des éléments des fois qui peuvent
19 échapper lors de la finalisation de la
20 documentation.

21 Ce que je propose de faire, étant donné que
22 ce n'est pas de la nouvelle information là, on ne
23 va rien changer sur les pièces qui se trouvent en
24 ce moment sur le SDÉ, mais c'est purement du
25 caviardage.

1 mes confrères et consoeurs et ainsi qu'aux
2 représentants de leur client et cliente respective,
3 ça serait de se débarrasser et de tout simplement
4 supprimer les versions ou...

5 Quand on parle... Je dis débarrasser là, je
6 prends pour acquis que c'est en version numérique,
7 mais également les versions papier. Toute forme de
8 version de ces documents-là. De toute manière, ils
9 vont être de nouveau disponibles publiquement.

10 J'apporte un bémol par contre à la FCEI et
11 l'AHQ-ARC qui ont signé des engagements de
12 confidentialité. Bien évidemment, étant donné que
13 c'est déjà couvert par ces engagements-là, il n'y a
14 pas de nécessité de le faire du moins dans les
15 paramètres de l'engagement, mais il y a déjà des
16 délais qui sont associés à la conservation de ces
17 documents.

18 Je ne sais pas si maître Cadrin sur la
19 ligne... Juste prendre note, Maître Cadrin, par
20 contre, que votre engagement, vous avez la dernière
21 version du plan et non pas la première.

22 Donc, je vous demanderais également de vous
23 débarrasser de la première qui est la B-0004 dans
24 votre cas contrairement à la FCEI qui a des
25 engagements qui couvrent autant la première version

1 du plan que celle qui a été révisée au courant de
2 l'été.

3 Ça peut paraître compliqué. C'est beaucoup
4 d'informations. Je tenais à le dire. Comme ça au
5 moins c'est sur les notes sténographiques.

6 Mais essentiellement, un échange de pièces
7 sur le SDÉ, je demanderais à tout le monde de se
8 débarrasser de ces documents-là.

9 Je prend pour acquis que sur le serment
10 d'office de mes confrères et consoeurs ça va être
11 fait et par la suite, nous pourrons tout simplement
12 mettre la nouvelle pièce et lorsque nous déposerons
13 l'engagement 9, il y aura une quatrième demande
14 réamendée qui va couvrir l'annexe 11 du plan
15 d'approvisionnement et l'engagement 9 qui va être
16 bien évidemment en partie confidentiel lui aussi.

17 Donc, ça va être couvert par les
18 conclusions. Donc, lorsque la formation aura à
19 rendre sa décision au niveau... La section sur la
20 confidentialité des informations, bien vous allez
21 avoir des conclusions qui sont complètes pour
22 l'ensemble des documents.

23 Est-ce que c'est clair. J'ai essayé de me
24 rendre le plus clair possible dans...

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 C'est très clair. Vous êtes conscient que ces
3 documents-là ont été publicisés pendant une grande
4 période. Donc, il y a peut-être des documents qui
5 ont été imprimés à quelque part?

6 Me VINCENT LOCAS :

7 J'en suis conscient.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Deuxièmement, Madame Lebuis, est-ce que tout est
10 clair pour vous pour donner les instructions au
11 greffe?

12 LA GREFFIÈRE :

13 Oui.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui. Maître... Je voyais maître...

16 Me VINCENT LOCAS :

17 On sera disponible ici chez Énergir, bien
18 évidemment, pour donner les détails additionnels.
19 Les gens concernés connaissent les numéros de
20 téléphone respectifs si jamais il y a des
21 précisions à y avoir là.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Maître Neuman, vous avez un point?

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui. Est-ce qu'il serait possible à Énergir si ce

1 n'est pas déjà prévu d'envoyez un courriel
2 énumérant la liste des pièces visées avec leur cote
3 « B » et Énergir? De cette manière je pourrais
4 retransmettre ce courriel facilement aux membres de
5 notre équipe. De cette manière s'ils ont déjà
6 téléchargé ces pièces, il pourront les effacer.

7 Me VINCENT LOCAS :

8 Parfait. J'enverrai un courriel avec le détail à
9 l'ensemble des procureurs au dossier.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Je vous remercie.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Neuman. Ça va, Maître Locas?

14 Me VINCENT LOCAS :

15 Oui. C'était le point. Et ça se fait dans les
16 prochaines heures là. Il suffit à nos équipes de
17 confirmer justement la confidentialité des
18 informations en question et pour l'engagement,
19 j'aimerais pouvoir vous dire que ça va être d'ici
20 la fin de la journée, mais considérant que ça va
21 nécessiter également une demande amendée, ça se
22 pourrait que ça aille à demain aussi.

23 LE PRÉSIDENT :

24 O.K. Et dites-moi, les engagements, je n'ai pas
25 fait la liste...

1 Me VINCENT LOCAS :

2 J'en suis à...

3 LE PRÉSIDENT :

4 ... des engagements respectés. Est-ce qu'ils sont
5 tous...

6 Me VINCENT LOCAS :

7 Il nous reste 6, 8, 9, 10 et 11. Je viens de vous
8 parler du 9 en fait. Sur... Je vais envoyer des
9 petits messages sur l'heure du lunch et je pourrai
10 sûrement vous donner un statut peut-être au retour
11 de la pause du midi.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Donc, ça clôt la preuve, sous réserve des...

14 Me VINCENT LOCAS :

15 Sous réserve des engagements, bien évidemment.

16 LE PRÉSIDENT :

17 ... des engagements à déposer. Alors, nous sommes
18 prêts à commencer l'audience, d'entendre la preuve,
19 pardon, de maître Sicard et son équipe, l'ACEFQ.
20 Maître Sicard, vous avez...

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Je ne suis pas...

23 LE PRÉSIDENT :

24 ... vous avez besoin de combien de temps? Est-ce
25 que vous êtes prête à...

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Ah! Écoutez. Nous avons annoncé trente (30) minutes
3 pour la présentation...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 ... de la preuve. Là je vais attendre juste de
8 voir, c'est parce qu'il y avait...

9 LE PRÉSIDENT :

10 O.K. Donc, vous n'avez pas besoin de pause. On peut
11 commencer?

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Bien, écoutez, je vais voir si monsieur Blain
14 apparaît...

15 LE PRÉSIDENT :

16 Ah! Bien, oui.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 ... puis c'est lui qui va nous dire si nous avons
19 besoin d'une pause, si vous permettez là, parce que
20 c'est lui qui va témoigner.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Bien, je vois qu'il est déjà présent. Donc, je
23 pense qu'on peut procéder. Je constate son
24 apparition.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Monsieur Blain, ça va?

3

4 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

5 Je n'ai pas besoin de pause.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Pas besoin de pause.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Pas besoin de pause. Alors, bien je vais vous
10 demander d'assermenter monsieur Blain, Madame la
11 Greffière.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Oui. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec et nous
14 avons monsieur Blain qui va témoigner pour l'ACEF
15 de Québec.

16

17 PREUVE DE L'ACEFQ

18

19 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce deuxième (2e) jour
20 du mois de septembre, A COMPARU :

21

22 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste, ayant une place
23 d'affaires au 2267, boulevard Perrot, Notre-Dame-
24 de-L'île-Perrot (Québec);

25

1 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
2 solennelle, dépose et dit :

3

4 INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

5 Q. **[54]** Alors, Monsieur Blain, avez-vous préparé ou
6 fait préparer sous votre contrôle, les pièces
7 C-ACEFQ-0009 qui est votre mémoire et C-ACEFQ-0011
8 qui est votre réponse à la demande de
9 renseignements d'Énergir.

10 R. Oui.

11 Q. **[55]** Vous adoptez ces pièces comme votre preuve?

12 R. Tout à fait. Oui.

13 Q. **[56]** Maintenant, vous avez... nous avons également
14 déposé une pièce, C-ACEFQ-0014, qui sera votre
15 présentation aujourd'hui. Vous adoptez ce document
16 comme votre preuve également?

17 R. Également, oui.

18 Q. **[57]** Merci. Alors, voulez-vous que madame la
19 greffière affiche la présentation pendant votre
20 témoignage?

21 R. Oui, tout à fait, le PowerPoint qui est la pièce
22 C-ACEFQ-0014.

23 Q. **[58]** C'est bien ça. Alors, je vous remercie. Alors,
24 monsieur Blain est prêt à témoigner. Je vous invite
25 à commencer, Monsieur Blain. Je vais éteindre mon

1 micro pendant que vous témoignez pour éviter...

2 R. Merci, Maître Sicard. Alors, bonjour aux Membres de
3 la Formation et à tous les quarante-quatre (44)
4 participants en ligne.

5 Je vais mentionner tout de suite pour
6 madame Lebuis, si elle peut prendre des notes que
7 les pièces que je vais probablement demander
8 d'afficher pour des courtes périodes pendant ma
9 présentation. Alors, il s'agit d'abord de la preuve
10 écrite de l'ACEFQ sous la cote C-ACEFQ-0009, des
11 réponses d'Énergir à la DDR numéro 1 de l'ACEFQ
12 sous la cote B-0126.

13 Je pouvais, j'aurais besoin d'afficher
14 aussi le plan d'approvisionnement dans sa version
15 révisée. Je comprends que ce ne sera peut-être pas
16 possible s'il est retiré du SDÉ, sous la cote
17 B-0113, mais je peux procéder avec des références
18 directes sans que ce soit indispensable.

19 Il y aura la pièce B-0182 qui est la
20 présentation du panel 2 d'Énergir, et finalement la
21 réponse à l'engagement numéro 2 sous la cote
22 B-0191.

23 Alors, je suis heureux de vous accueillir
24 dans ma grande cuisine à Notre-Dame-de-l'Île-Perrot
25 où je suis en présence de mon chat qui ne devrait

1 pas participer au témoignage, auquel cas, je
2 demanderai à madame Lebuis de l'assermenter.

3 La preuve orale, le complément de preuve
4 aujourd'hui, comme c'est souvent mon habitude,
5 porte sur les réflexions complémentaires basées sur
6 les informations qu'on a eues au dossier, suite aux
7 échanges subséquents, au dépôt des preuves des
8 autres intervenants, et aux échanges avec les
9 témoins d'Énergir lors des contre-interrogatoires
10 en audience.

11 Alors, donc, comme d'habitude, je complète
12 la preuve. C'est pas de la preuve additionnelle. Je
13 nuance, je modifie les conclusions s'il y a lieu.
14 Et comme vous le savez, vous n'avez pas besoin de
15 me prier pour dire le fond de ma pensée. Si
16 nécessaire, je suis même prêt à me contredire moi-
17 même. Je préfère ça que laisser les autres s'en
18 charger.

19 Donc, dans la preuve écrite de l'ACEFQ, on
20 est à la page 2 de la présentation. Les
21 préoccupations étaient énoncées dès la page 4, à
22 l'effet de s'assurer, en ce qui concerne le plan
23 d'approvisionnement, c'est le sujet principal que
24 je développe dans cette présentation, donc, que le
25 plan d'approvisionnement d'Énergir pour deux mille

1 vingt et un, deux mille vingt-quatre (2021-2024)
2 repose sur des prévisions de ventes réalistes qui
3 s'inscrivent dans la continuité de tendances
4 historiques, c'est un peu le réflexe d'analystes,
5 ça. Et d'autre part, qui tiennent compte du
6 contexte très particulier et des impacts de la
7 pandémie de COVID-19.

8 Alors, en soi deux préoccupations de cette
9 nature-là sont par définition, difficiles à
10 réconcilier, vu que c'est dichotomique, je vais y
11 revenir plus tard.

12 Les constats de la preuve écrite de l'ACEF
13 de Québec, d'abord, pour ce qui est de la période
14 historique récente, les cinq dernières années,
15 résultats réels, la croissance des volumes a
16 résulté principalement de l'arrivée de nouveaux
17 clients à forte consommation et/ou de
18 l'augmentation de la consommation de certains
19 clients. Donc, la cohorte de clients se transforme.

20 De façon plus précise alors que la
21 croissance de la consommation moyenne par client
22 était surtout stimulée par les clients autres que
23 ceux du tarif D-1, jusqu'en deux mille seize
24 (2016), donc, de deux mille dix (2010) à deux mille
25 seize (2016) et j'ajouterais sauf

1 exceptionnellement pour l'année deux mille quatorze
2 (2014) se sont depuis ce temps-là, pour les années
3 deux mille dix-sept (2017), deux mille dix-huit
4 (2018) et deux mille dix-neuf (2019), les volumes
5 des tarifs des clients au D-1, tous paliers
6 confondus, qui ont excédés les prévisions dans les
7 plus fortes marges et donc qui ont tiré à la hausse
8 la consommation moyenne par client pour l'ensemble
9 des clients au service continu.

10 Je vous réfère et je demanderais à madame
11 Lebuis d'ouvrir donc la preuve écrite de l'ACEFQ,
12 C-ACEFQ-0009, en pages 6 et 7. Page 6, d'abord, il
13 y a le tableau et donc, ce tableau-là, c'est le
14 résultat réel comparé aux prévisions de volume des
15 années deux mille dix (2010), en fait, on a couvert
16 un horizon historique de dix (10) ans, années deux
17 mille dix (2010) à deux mille dix-neuf (2019), et
18 ce que vous voyez dans la colonne complètement à
19 droite, c'est l'évolution du volume moyen par
20 client réel, comparé à ce qui était prévu.

21 Et on voit qu'il y a une augmentation quand
22 même significative du volume moyen par client, pour
23 l'ensemble des clients au service continu, entre
24 l'année deux mille dix (2010) où on avait à peu
25 près vingt-trois mille mètres cubes (23 000 m3) en

1 moyenne, incluant tous les clients évidemment, pour
2 atteindre vingt-sept mille cinq cents (27 500) à
3 l'année deux mille dix-neuf (2019).

4 Maintenant, si on va au tableau qui est à
5 la page 7, ce qu'on observe sur ce tableau-là, en
6 fait, plus particulièrement l'évolution de la
7 consommation moyenne par client, toujours dans la
8 colonne de droite, de l'ensemble des clients du
9 tarif D-1, toutes années confondues.

10 Et ce qu'on peut constater ici, si on fait
11 évidemment la comparaison entre les deux tableaux,
12 c'est que pour l'année deux mille quatorze (2014),
13 de même que pour les trois dernières années
14 réelles, deux mille dix-sept (2017), deux mille
15 dix-huit (2018) et deux mille dix-neuf (2019),
16 l'augmentation des volumes moyens par client, des
17 clients au tarif D-1, a été plus forte ou
18 significativement plus forte que l'augmentation de
19 l'ensemble des clients au tarif continu.

20 C'est ce qui démontre en fait, qu'au cours
21 des dernières années, plus particulièrement et soit
22 la croissance des volumes de certains clients et/ou
23 l'ajout de nouveaux clients, de gros clients au D-1
24 qui ont tiré la moyenne de consommation par client
25 à la hausse.

1 On peut passer, donc, à la page 3 de la
2 présentation, dans la preuve de l'ACEFQ écrite,
3 toujours, les constats. D'abord les prévisions en
4 page 7, les prévisions du nombre de clients et de
5 volumes déposés par Énergir, dans le cadre des
6 dossiers tarifaires deux mille vingt (2020) et deux
7 mille vingt et un (2021) s'inscrivent dans la
8 continuité des tendances historiques.

9 Deuxièmement la réalisation de ces
10 prévisions demeure néanmoins - et je vais le
11 détailler, cet aspect-là, davantage, par la suite -
12 largement tributaire du maintien ou de
13 l'interruption des activités d'un nombre limité de
14 clients à grand débit.

15 Si madame Lebuis pouvait afficher
16 maintenant la pièce B-0126, il s'agit des réponses
17 d'Énergir à la DDR numéro 1 de l'ACEF de Québec, B-
18 0126 à la page 4, le tableau en haut de la page 4,
19 dans un premier temps. Et ce que le tableau en haut
20 de la page 4 qui concerne, en fait, les ventes
21 réelles pour les cinq premiers mois de l'année
22 civile deux mille vingt (2020), ce que ce tableau-
23 là nous indique, c'est que le tarif D4, les volumes
24 au tarif D4 réels ont diminué dans de beaucoup plus
25 fortes proportions que ceux du tarif... de

1 l'ensemble des tarifs, en fait.

2 Il en va de même, si madame Lebuis descend
3 à la page 6, tableaux en haut de la page. Merci. Il
4 en va de même dans le cas des scénarios A et B
5 selon qu'on les projette à l'année deux mille dix-
6 neuf/deux mille vingt (2019-2020), soit l'année
7 tarifaire en cours. Encore une fois, les tarifs D4,
8 donc les gros volumes, le client VGE, diminuent
9 dans de beaucoup plus fortes proportions que les
10 volumes de l'ensemble de la clientèle pendant cette
11 période-là.

12 C'est vrai aussi pour l'application du
13 scénario A à l'année prévisionnelle deux mille
14 vingt/deux mille vingt et un (2020-2021). Le seul
15 cas où cette situation est contredite, c'est-à-dire
16 que les tarifs du reste de la clientèle plutôt que
17 ceux du D4... les volumes, pardon, du reste de la
18 clientèle plutôt que ceux du D4 diminuent beaucoup
19 plus, bien, c'est dans l'hypothèse du scénario B où
20 il y aurait une deuxième vague de pandémie, et là,
21 des impacts majeurs sur l'économie en deux mille
22 vingt/eux mille vingt et un (2020-2021).

23 Je reviens donc à la présentation. Et
24 j'attire également votre attention, ce n'est pas
25 nécessaire de l'afficher, sur le fait que toute la

1 croissance des volumes qui est prévue sur l'horizon
2 du Plan d'approvisionnement 2021-2024, au scénario
3 de base, qui est pris au tableau 20 de la page 51
4 de la pièce B-0113, toute la croissance prévue sur
5 l'horizon du Plan d'approvisionnement provient des
6 clients grandes entreprises en service continu.

7 Donc, en conclusion de la preuve écrite de
8 l'ACEFQ, il y avait d'abord un avis en page 5 qui
9 était déjà clair suite à l'analyse initiale de la
10 preuve en chef des réponses aux DDR, à l'effet que
11 la prévision des ventes, une révision de la
12 prévision des ventes en cours de dossier pourrait
13 exceptionnellement s'avérer nécessaire. Pourquoi
14 cette préoccupation-là? Bien, c'est parce que
15 compte tenu de l'adoption pour une période de trois
16 ans du découplage des revenus liés aux écarts de
17 prévision de volume, tout le risque associé à des
18 volumes inférieurs aux prévisions, donc manque à
19 gagner en termes de revenus liés à la prévision de
20 volume, et maintenant la charge des clients. Et je
21 disais dans la preuve écrite :

22 Une correction tarifaire, dès
23 2020-2021,
24 ce serait exceptionnel,
25 ... d'une partie des impacts

1 (appréhendée) de la pandémie pourrait
2 en effet être préférable à une
3 situation de manque à gagner
4 (potentiellement) plus important par
5 rapport à des prévisions non révisées.

6 Soit celles qu'on a au dossier. Des prévisions
7 d'ailleurs qui ont été faites au quatre huit deux
8 mille vingt (4/8 2020), c'est toujours les
9 prévisions qu'on a au dossier. Donc, après quatre
10 mois réels de l'année tarifaire en cours vers le
11 début du mois de février, les prévisions au dossier
12 ni pour l'année en cours, ni pour le prévisionnel
13 du Plan d'approvisionnement sont encore celles qui
14 étaient au dossier, faites avant la pandémie, c'est
15 très problématique. Conséquemment, la
16 recommandation faite par l'ACEF de Québec à la
17 Régie était :

18 d'ordonner exceptionnellement le dépôt
19 en cours de dossier d'une mise à jour
20 des résultats de vente pour l'année de
21 base et des prévisions de vente pour
22 l'année témoin.

23 Sans correction, sans revue des résultats de
24 l'année de base, on a un point de départ qui est
25 actuellement foncé ou en partie embrouillé pour

1 nous permettre de faire une lecture adéquate du
2 caractère raisonnable ou pas de la croissance des
3 volumes attendus pour les quatre années
4 subséquentes.

5 (34:55 à 40:00)

6 Et donc la question qui m'est restée en
7 travers de la gorge, c'est en fait qu'est-ce qui
8 cloche, (inaudible), d'un côté, qui s'inscrit dans
9 la continuité des tendances historiques. C'est un
10 peu contre-intuitif dans un contexte où on a vécu
11 des événements tout à fait exceptionnels, tout le
12 monde en convient, en deux mille vingt (2020), une
13 pandémie mondiale avec des impacts importants au
14 Québec, sur l'économie, la période de confinement
15 et les impacts qu'on sait sur les volumes de
16 ventes, au moins, pour les trois mois,
17 principalement, là, qui ont été les mois de mars,
18 avril, mai deux mille vingt (2020).

19 En présence de changements aussi
20 exceptionnels dans le contexte économique,
21 énergétique, financier, on s'attend donc à un
22 impact significatif sur les ventes, qu'on peut,
23 d'ailleurs, constater, d'autres intervenants l'on
24 soulevé, dans le cas d'Hydro-Québec. Alors,
25 pourquoi si peu dans le cas d'Énergir? Pourquoi

1 cette dissonance par rapport à ce qu'on sait dans
2 le cas des variations de volumes, de ventes et de
3 revenus d'Hydro-Québec. Quelques éléments
4 d'explication.

5 Madame Lebuis, si vous aviez la gentillesse
6 d'ouvrir la pièce B-0182, c'est la présentation du
7 panel 2 d'Énergir, faite avant-hier, lundi matin,
8 et de nous la placer en page 3. Merci.

9 Donc, la première explication par cette
10 différence-là, en fait, l'impact, apparemment,
11 jusqu'à vérification, là, sous réserve des
12 résultats finaux de l'année tarifaire en cours.
13 L'impact, apparemment, est beaucoup moins prononcé
14 sur les volumes d'Énergir pendant l'année deux
15 mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020). Je
16 vois quatre explications.

17 D'abord, il y a un effet direct du
18 positionnement dans le calendrier de l'année
19 tarifaire d'Énergir, si on la compare à celle
20 d'Hydro-Québec. L'année tarifaire d'Hydro-Québec,
21 commençant au premier (1er) avril, a été frappée
22 sauf l'année tarifaire deux mille vingt/deux mille
23 vingt et un (2020-2021), dans son cas, a été
24 frappée dès les premiers mois par les effets de la
25 pandémie, aux mois d'avril et mai.

1 Dans le cas d'Énergir, bien, l'année
2 tarifaire était amorcée déjà depuis octobre,
3 novembre, décembre, janvier, février... Au moins
4 cinq mois et demi quand les effets du confinement
5 ont commencé à se faire sentir. Et comme le précise
6 Énergir dans ses réponses aux demandes de
7 renseignement, bien, il y avait une grosse partie
8 de ces ventes pendant sa période la plus intense,
9 soit sa période hivernale, ses ventes étant assez
10 corrélées avec le chauffage qui avait déjà été
11 faite.

12 Deuxièmement, ce qu'on voit plus
13 particulièrement dans le graphique de la page 3 de
14 la présentation du panel 2, c'est qu'on a un peu la
15 trace, aussi, si on regarde la ligne bleue, c'est-
16 à-dire les ventes réelles, d'un hiver dont la
17 saison de chauffage avait commencé de façon précoce
18 en deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-
19 2020). Donc, la ligne bleue est un peu au-dessus
20 des ventes attendues pour les mois d'octobre,
21 novembre. Une activité économique soutenue,
22 conjuguée à une période de chauffe au milieu de
23 l'hiver qui, elle, était plutôt modérée. Donc, la
24 ligne bleue est encore au-dessus des volumes de
25 ventes prévus pour le mois de décembre, de même que

1 janvier. Elle est à peu près équivalente au volume
2 prévu lors du dossier tarifaire deux mille dix-
3 neuf/deux mille vingt (2019-2020) pour le mois de
4 février. Et, après ça, bien, on voit l'effondrement
5 des volumes de ventes réels pour les mois de mars,
6 avril, mai en particulier.

7 Et, donc, compte tenu du moment, du
8 deuxième effet sur les résultats actuellement au
9 dossier, les prévisions actuellement au dossier
10 pour l'année en cours, bien, c'est le fait que
11 cette prévision-là a été faite au quatre huit deux
12 mille vingt (4/8 2020), c'est-à-dire vers la mi-
13 février, bien avant qu'Énergir connaisse les effets
14 du confinement sur ses baisses de volume.

15 Il restait quand même, après examen de
16 l'impact des scénarios A et B qu'Énergir nous a
17 présentés en réponse à nos demandes de
18 renseignement, la pièce B-0126, il restait quand
19 même une impression, dans ma tête d'analyste, à
20 l'effet que, même en vertu du scénario A ou B,
21 c'est indifférent, les résultats attendus au réel,
22 au total pour l'année en cours m'apparaissaient
23 encore significativement élevés.

24 C'est-à-dire que la baisse de volume
25 attendue impliquait que non seulement les ventes

1 réelles, un peu plus importantes du début de
2 l'année tarifaire deux mille dix-neuf/deux mille
3 vingt (2019-2020) ait donné un coussin significatif
4 à Énergir, une avance, en quelque sorte là, sur du
5 réel sur le prévisionnel. Mais qu'en plus, à partir
6 du mois de juin, juillet, août, septembre, pour les
7 quatre derniers mois de l'année en cours, les
8 ventes réelles reviennent à un niveau équivalent, à
9 toutes fins pratiques, à ce qui était prévu lors du
10 dossier tarifaire deux mille dix-neuf (2019).

11 C'est pour ça que je me suis préoccupé plus
12 particulièrement d'un détail qui pouvait avoir
13 l'air anodin, c'est-à-dire de la consommation
14 additionnelle de trois grands clients qui était
15 mentionnée par Énergir dans sa preuve, de même
16 qu'en réponse à des demandes de renseignements. Et
17 madame Lebuis, pour ce schéma-là en particulier, je
18 vous demanderais d'ouvrir la réponse à l'engagement
19 numéro 2 d'Énergir qui a été déposée sous la cote
20 B-0191. Merci beaucoup. Vous pouvez garder la pièce
21 B-0191 à l'écran. Je vais l'analyser en me référant
22 moi-même à la page suivante de ma présentation, que
23 les gens n'ont pas besoin de voir en direct, là.

24 Donc, dans la pièce 0191, B-0191, ce que
25 l'on remarque dans la partie centrale de la

1 réponse, c'est-à-dire les volumes d'octobre deux
2 mille dix-neuf (2019) à septembre deux mille vingt
3 (2020), c'est que lorsqu'Énergir a fait cette
4 prévision-là des ventes attendues pour l'ensemble
5 de l'année - on est, oubliez pas, au mois de
6 février deux mille vingt (2020), bien avant la
7 pandémie - la consommation prévue des trois grands
8 clients VGE, prévue pour deux mille dix-neuf/deux
9 mille vingt (2019-2020) au complet, là, était en
10 hausse de quarante millions de mètres cubes
11 (40 M/m³) par rapport à la prévision faite
12 précédemment lors du dossier tarifaire deux mille
13 dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020) ce qui est
14 une augmentation de seize virgule un pour cent
15 (16,1 %), qui était attendu sur l'ensemble de
16 l'année. Alors, vous voyez ça dans la partie
17 centrale, le petit tableau, là, deux cent quatre-
18 vingt-huit virgule cinq - arrondissons - millions
19 de mètres cubes (288,5 M/m³) plutôt que deux cent
20 quarante-huit virgule quatre (248,4 Mm³), là, prévu
21 lors de la cause tarifaire deux mille dix-neuf/deux
22 mille vingt (2019-2020).

23 Deuxièmement, cette augmentation-là de
24 quarante millions de mètres cubes (40 M/m³) fait
25 partie nécessairement de la prévision quatre huit

1 deux mille vingt (4/8 2020) pour l'année tarifaire
2 pour l'ensemble des clients, là, et donc de ces
3 trois clients, qui est reportée, comme vous pouvez
4 l'apercevoir dans l'engagement numéro 191, la
5 partie du bas de la pièce. Si madame Lebuis pouvait
6 monter un tout petit peu, merci. Alors, on voit que
7 pour le quatre huit deux mille dix-neuf-deux mille
8 vingt (4/8 2019-2020) on attendait au total de ces
9 grands clients-là deux cent quatre-vingt-huit
10 millions quatre cent soixante-seize mille mètres
11 cubes (288 476 000 m3), alors que la prévision du
12 dossier tarifaire c'était deux cent quarante-huit
13 (248).

14 Donc, en fait, on a présumé lors du quatre
15 huit deux mille dix-neuf/deux mille vingt (4/8
16 2019-2020), peut-être en février deux mille vingt
17 (2020), que cette consommation additionnelle-là, le
18 rythme de consommation de ces trois clients-là
19 allait se maintenir pour le reste de l'année.
20 Évidemment, on ne pouvait pas savoir ce qui s'en
21 venait pour les mois suivants.

22 Madame Lebuis, si vous pouvez maintenant
23 remonter un tout petit peu, qu'on voit la partie du
24 haut. Merci, c'est parfait.

25 Or, au cours des trois mois suivants, on

1 voit que ces mêmes trois clients-là, en fait, les
2 cinq mois suivants, mais on comprend que c'est plus
3 particulièrement en mars, avril, mai que ce
4 décrochage-là s'est fait. Ces trois mêmes clients-
5 là ont consommé trente et un virgule cinq millions
6 de mètres cubes (31,5 M/m³) de moins que prévu au
7 dossier tarifaire. Et cette différence-là, bien
8 c'est la différence entre le cent trente millions
9 de mètres cubes (130 M/m³) qui était attendu pour
10 ces cinq mois-là, des trois clients en question et
11 le quatre-vingt-dix-huit virgule cinq millions
12 (98,5 M) qu'ils ont consommés en réalité.

13 Donc, si on redescend maintenant, Madame
14 Lebuis, un tout petit peu vers le bas de la page.
15 Merci.

16 Au lieu d'avoir deux cent quatre-vingt-huit
17 millions virgule cinq mètres cubes (288,5 M/m³) au
18 réel en deux mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-
19 2020) pour ces trois grands clients-là, on ne
20 devrait pas avoir, en fait, plus que deux cent
21 cinquante-sept millions de mètres cubes (257 M/m³),
22 vu que les trente et un point cinq millions de
23 mètres cubes (31,5 M/m³) perdus pendant la période
24 de confinement ne peuvent pas être récupérés en
25 pratique, même si ces clients-là avaient ramené

1 leur consommation pour les mois de juin, juillet,
2 août, septembre, au même niveau que ce qui était
3 attendu lors du quatre huit deux mille vingt (4/8
4 2020).

5 (44:55)

6 Alors, même dans cette éventualité-là, je
7 ferais une prémisse, une hypothèse très optimiste.
8 Il ne pourrait pas y avoir, en fait, plus que deux
9 cent cinquante-sept millions de mètres cubes
10 (257 M/m3) attribuables pour l'ensemble de l'année
11 deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020)
12 constatés à ces trois clients-là.

13 Je reviens donc à ma présentation. Dans le
14 bas vous pouvez maintenant mettre, Madame Lebus, à
15 la page 5, remettre la page 5 de ma présentation
16 PowerPoint à l'écran. Merci.

17 Et donc, suite aux trois constats faits
18 précédemment, c'est la récurrence des volumes qui
19 est indiquée dans le bas de la réponse B-0191 qui
20 m'intéresse particulièrement, parce que vous voyez
21 donc dans le tableau du bas de la page 5, j'ai
22 inscrit le niveau de consommation de deux cent
23 cinquante millions de mètres cubes (250 M/m3) réels
24 qu'on devrait s'attendre de ces trois clients-là
25 pour l'année deux mille dix-neuf deux mille vingt

1 (2019-2020) quand on aura soustrait, constaté et
2 soustrait les trente et un point cinq millions de
3 mètres cubes (31,5 M/m³) perdus pendant le
4 confinement et j'ai indiqué pour le reste de la
5 première ligne du tableau les volumes de deux cent
6 quatre-vingt-treize millions trois cent sept
7 (293 307 M), puis trois cent dix virgule deux
8 (310,2) qui sont attendus de ces trois clients-là
9 en vertu du scénario de base de la prévision du
10 plan d'approvisionnement.

11 Ça signifie que, sur la deuxième ligne du
12 tableau, les ajouts de charge attendus pour les
13 années deux mille vingt/vingt et un (2020-2021) à
14 deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre
15 (2023-2024) de ces trois clients-là sont de trente-
16 six millions de mètres cubes (36 M/m³) en deux
17 mille vingt/vingt et un (2020-2021), cinquante
18 virgule deux (50,2) en deux mille vingt et un/
19 vingt-deux (2021-2022), puis soixante virgule deux
20 (60,2) en deux mille vingt-deux/vingt-trois (2022-
21 2023), deux mille vingt-trois/vingt-quatre (2023-
22 2024).

23 Il y a aussi et là, je ne peux pas vous
24 référer, on n'ouvrira pas la pièce si elle est
25 retirée, mais peu importe, un nouveau client qui

1 est attendu dans cette aire de la métallurgie,
2 c'est mentionné aux pages 46 et 47 de la pièce B-
3 0113 du plan d'approvisionnement révisé, qui
4 fournirait lui... Bien, en fait, qui demanderait
5 lui un ajout de charge, une nouvelle charge de
6 trente-deux virgule deux millions de mètres cubes
7 (32,2 M/m³) en deux mille vingt et un/vingt-deux
8 (2021-2022) et cent soixante-trois millions de
9 mètres cubes (163 M/m³) en deux mille vingt-deux/
10 vingt-trois (2022-2023) et une charge nouvelle
11 maintenue par la suite.

12 Au total donc les additions de charge
13 attendues de trois grands clients industriels VGE
14 et la charge nouvelle, deux nouveaux clients
15 attendus en deux mille vingt-deux/vingt-trois
16 (2022-2023) se traduiraient par des ajouts de
17 charge de trente-six (36), puis quatre-vingt-deux
18 virgule quatre (82,4) et deux cent vingt-quatre
19 millions de mètres cubes (224 M/m³) à partir de
20 deux mille vingt-deux/vingt-trois (2022-2023) dans
21 le plan d'approvisionnement toujours sur l'autre
22 scénario de base.

23 On peut aller à la page suivante, Madame
24 Lebuis. Merci.

25 Et donc, sur la première ligne, vous avez

1 ici dans le tableau les volumes totaux qui sont
2 prévus dans le scénario de base du plan
3 d'approvisionnement allant de six milliards cent
4 quatre-vingt-dix-sept millions (6,197 G) en deux
5 mille vingt vingt et un (2020-2021) à six milliards
6 quatre cent vingt-quatre millions (6,424 G) en deux
7 mille vingt-trois/vingt-quatre et la première
8 colonne, le six milliards cent soixante-quatre
9 millions (6,164 G) à (inaudible) et la prévision
10 4/8 deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-
11 2020) ajustée à la baisse tant pour le trente et un
12 point cinq millions de mètres cubes (31,5 M/m³) des
13 trois grands clients qu'on ne récupérera pas.

14 Et donc, si j'enlevais de la prévision de
15 volume en vertu du scénario de base du plan
16 d'approvisionnement, seulement la moitié des ajouts
17 de charge des quatre plans VGE, vous avez sur la
18 deuxième ligne du tableau ce qu'il resterait et si
19 les ajouts de charge des trois grands clients VGE
20 ne se concrétiseraient pas au-delà de
21 l'augmentation de leur charge de l'année courante
22 et que le grand projet, en fait, le cent soixante
23 millions de mètres cubes (160 M/m³) associés aux
24 nouveaux clients en deux mille vingt-deux/vingt-
25 trois (2022-2023) ne se concrétisait pas, bien on

1 aurait un résultat du plan d'approvisionnement avec
2 pratiquement plus aucune croissance, et en fait,
3 pour résumer le tout, je vous dirais que j'avais
4 constaté à la page précédente que les ajouts de
5 charge attendus sur l'horizon du plan
6 d'approvisionnement, scénario de base, de ces
7 quatre grands clients VGE étaient de deux cent
8 vingt-quatre millions de mètres cubes (224 M/m³) et
9 la croissance de l'ensemble des volumes, toutes
10 clientèles confondues, pour les années deux mille
11 dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020) révisé,
12 corrigé, jusqu'à deux mille vingt-deux/vingt-trois
13 (2022-2023) après ça, c'est constant, c'est deux
14 cent cinquante-cinq millions de mètres cubes
15 (255 M/m³). Autrement dit, la croissance, en fait,
16 les ajouts de charges attendus des trois grands
17 clients VGE dont on parlait donc la consommation a
18 augmenté, de l'année courante plus la nouvelle
19 charge du plan de métallurgie de deux mille vingt-
20 deux/vingt-trois (2022-2023) représenterait quatre-
21 vingt-sept virgule six pour cent (87,6 %) de toute
22 la croissance des volumes attendus dans l'horizon
23 du plan d'approvisionnement, scénario de base.

24 (49:55)

25 Ça démontre, de façon vraiment certaine, la

1 grande vulnérabilité, et en fait, les grands
2 risques par rapport à la concrétisation des
3 prévisions, la prépondérance, de la réalisation, je
4 devrais dire, du plan d'approvisionnement, deux
5 mille vingt et un/deux mille vingt-quatre (2021-
6 2024) à la réalisation de ces ajouts de charges-là,
7 de seulement quatre des grands clients VGE. Et ça,
8 c'est une raison majeure qui est au-delà de tous
9 les autres scénarios qu'on a examinés dans le
10 dossier, devrait suggérer à la Régie que, compte
11 tenu de la prévision qu'on a au dossier faite
12 antérieurement à la pandémie, compte tenu de
13 l'importance d'avoir une année de départ, une année
14 de base révisée pour juger adéquatement du réalisme
15 du plan d'approvisionnement pour l'année suivante,
16 compte tenu de la grande vulnérabilité de ces
17 prévisions-là, de sa grande dépendance aux ajouts
18 de charges de quatre clients industriels, compte
19 tenu de l'incertitude de ce qui s'en vient pour
20 deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-
21 2021), bien on a de sérieux motifs d'adopter
22 exceptionnellement une attitude différente par
23 rapport à une prévision volumétrique dans un
24 dossier tarifaire.

25 Donc, quelles sont les questions

1 additionnelles qui restent, au terme de cette
2 audience puis les échanges avec les témoins
3 d'Énergir, et en me référant à mon propre
4 PowerPoint bonifié, j'ai quelques éléments
5 additionnels qui vont s'ajouter.

6 Bien, allons-y dans l'ordre. D'abord, est-
7 ce que, corrigé de façon anticipée avant même
8 d'avoir eu une prévision à jour, la prévision
9 volumétrique qui est au dossier, disons, par une
10 marge équivalente au scénario défavorable qui a
11 déjà été roulé de façon assez détaillée par les
12 gens chez Énergir, de l'ordre de deux pour cent
13 (2 %), est-ce que ça serait une correction
14 disproportionnée ou déraisonnable par rapport à ce
15 qu'on voit comme écart habituellement, entre les
16 volumes prévus et les ventes réelles, en fait?

17 Et j'inviterais madame Lebuis à ouvrir
18 maintenant... on ne peut pas? La pièce, en fait, si
19 vous le pouvez, la pièce B-0113, en page 4, tableau
20 1, et je pense, vous ne pouvez peut-être pas, ce
21 sont peut-être des données confidentielles.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Si je peux me permettre, c'est l'annexe 2, c'est la
24 page 4 de l'annexe 2.

25

1 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

2 En effet, c'est l'annexe 2, en page 4, le tableau
3 1. Merci de le mettre à l'écran. Voilà. Alors,
4 merci.

5 Un premier constat important par rapport à
6 ce tableau-là. On peut voir que les volumes réels
7 aux services continus se sont écartés de la
8 prévision volumétrique des dossiers tarifaires,
9 dix-sept (17) fois au cours des vingt-sept (27)
10 dernières années, et je dirais par plus de deux
11 pour cent (2 %), donc, plus ou moins deux pour cent
12 (2 %). Dix-sept (17) fois au cours des vingt-neuf
13 (29) dernières années, c'est-à-dire mil neuf cent
14 quatre-vingt-onze (1991) à deux mille dix-neuf
15 (2019), et pour ce qui est des quinze (15)
16 dernières années, de deux mille cinq (2005) à deux
17 mille dix-neuf (2019), bien les volumes réels au
18 service continu se sont écartés de la prévision par
19 plus de deux pour cent (2 %), onze (11) fois sur
20 quinze (15).

21 Alors, non seulement, ça ne serait rien
22 d'inhabituel, de disproportionné ou de
23 déraisonnable, ça serait même une correction par
24 anticipation, évidemment, de façon exceptionnelle
25 sur le plan réglementaire, bien inférieur aux

1 écarts qu'on a vus historiquement, là, entre le
2 prévu et le réel au niveau des volumes dans les
3 vingt-neuf (29) dernières années.

4 Et maintenant, Madame Lebuis, si vous
5 pouvez aller ensuite à la page 9 de cette même
6 annexe, donc juste quatre pages plus loin au
7 graphique simple. Et ce qu'on peut voir dans ce
8 graphique-là, c'est qu'en fait, pour l'année deux
9 mille vingt/vingt et un (2020-2021), les scénarios
10 favorables ou défavorables, pour ce qui est de
11 l'ensemble des ventes au service continu, là, ne
12 s'écartent du scénario de base qu'à peine deux pour
13 cent (2 %), là. Je l'ai calculé par acquis de
14 conscience, c'est à peu près un virgule six
15 (1,6 %). Donc, on est dans l'ordre de cinq virgule
16 neuf milliards mètres cubes (5,9 G/m³) pour le
17 scénario de base, presque cinq virgule huit (5,8 %) pour le scénario défavorable, et plutôt six
18 milliards (6 G) qui est le scénario favorable.

19 Alors, pour le service continu seulement
20 là, je vous rappelle qu'il y a quand même à peu
21 près trois cent millions de mètres cubes (300 M/m³)
22 aux interruptibles qui se rajoutent à ça pour
23 l'ensemble des volumes, mais pour le service
24 continu, c'est ça la marge, et donc c'est très peu
25

1 là. Allez à une correction par anticipation de
2 l'ordre de deux pour cent (2 %), et finalement le
3 scénario défavorable pour un peu plus, c'est rien
4 de très problématique.

5 Je reviens maintenant à la présentation
6 PowerPoint, Madame Lebuis. Et j'ai deux autres
7 petites mentions avant de passer à la question
8 suivante. Est-ce qu'il s'agit d'un fardeau de
9 révision disproportionné pour le personnel
10 d'Énergir? Bien, en fait, on nous avait dit, en
11 réponse à nos demandes de renseignements tout le
12 long du dossier : « Oui, j'ai beaucoup de travail.
13 On n'arrivera pas à avoir des tarifs en temps
14 opportun. Il faut tout rouler. »

15 Et puis aux termes des audiences, bien, on
16 a plutôt un témoignage direct et très précis de
17 madame Provencher qui nous dit : « Bien, le
18 scénario défavorable, on l'a déjà roulé de façon
19 assez raffinée, assez détaillée. Le refaire au
20 niveau des tarifs, c'est juste une question d'une
21 semaine ou deux. En pratique, c'est rien de si
22 dramatique en autant que - les témoins d'Énergir
23 précisent - on ne touche pas aux questions de
24 capitalisation d'investissement et qu'on laisse ça
25 tel quel. » Pas de problème. Et donc, non, ce

1 n'est pas nécessairement un fardeau disproportionné
2 sur le plan du travail, dépendant des dispositifs
3 qu'on va retenir, je vais y revenir un petit peu
4 plus loin.

5 Deuxième mention que vous ne voyez pas à
6 l'écran, mais que je me suis fait pour moi. Le
7 contexte se prête-t-il à une correction des tarifs?
8 Bien là, je vous rappellerai qu'à la page 2 de la
9 présentation du panel 2 d'Énergir, pas besoin...
10 là-dessus, c'est la pièce B-082 où on mentionnait
11 « la diminution importante du prix de la
12 fourniture. » En fait, on nous disait même, je
13 cite :

14 Tous les astres étaient tellement
15 alignés pour des diminutions
16 sanitaires importantes, donc on
17 vérifie les clients en 2019-2020.

18 Il y a actuellement un avantage concurrentiel
19 majeur dans tous les segments de marché pour
20 Énergir par rapport aux autres formes d'énergie, il
21 y a un contexte où toutes les catégories de clients
22 ont bénéficié d'une réduction tarifaire
23 exceptionnel l'an dernier. Donc, ça donne de
24 l'espace pour faire une correction
25 exceptionnellement par anticipation cette année.

1 La deuxième question, elle a été soulevée
2 par madame Dallaire en fin de contre-interrogatoire
3 du panel 2, je pense. « La situation pourrait-elle
4 se retourner? » Madame Dallaire, disons, très et je
5 cite :

6 Supposons qu'on fasse une mise à jour
7 et de la prévision volumétrique, mais
8 que ça aille dans l'autre sens en
9 2020-2021. Il n'y aurait pas de
10 deuxième vague de pandémie. Il y
11 aurait un effet rebond de l'économie.
12 Et puis qu'on se retrouve à être moins
13 bon que la cause tarifaire.

14 Mais là, l'enjeu là, c'est pas d'être bon ou de
15 faire la meilleure prévision puis d'avoir des
16 résultats réels qui est le plus proche possible de
17 la prévision. Parce que la prévision, quelle que
18 soit l'option qu'on retient, tout le monde s'entend
19 qu'elle est très fragile et très problématique pour
20 deux mille vingt/vingt et un (2020-2021).

21 L'objectif, c'est qu'on est dans une
22 situation où, compte tenu du mécanisme de
23 dépistage, on doit faire un arbitrage entre un
24 risque de manque à gagner, qui sera récupéré de la
25 clientèle, ou un risque de trop-perçu supposons

1 qu'on révisé la prévision à la baisse, mais qu'au
2 réel, les volumes de deux mille vingt, vingt et un
3 (2020-2021) sont plus élevés que notre prévision
4 révisée, on se retrouvera avec un écart de revenu
5 favorable, qu'on peut qualifier de trop-perçu
6 associé à la prévision de volume, qui sera une
7 provision, une petite épargne qui sera due aux
8 clients en deux mille vingt-deux-deux mille vingt-
9 trois (2022-2023).

10 Et donc, autrement dit, maintenant, cet
11 arbitrage-là, c'est un arbitrage qui concerne un
12 risque qui est celui des clients. Le risque d'un
13 écart de revenu lié à la prévision des volumes avec
14 le mécanisme de découplage qui est devenu le risque
15 des clients. C'est d'ailleurs dans le contexte
16 actuel une diminution du risque significatif pour
17 le distributeur. Et je pourrais même me demander,
18 qu'est-ce qu'on ferait en fin de dossier en
19 audience à discuter de la pertinence d'avoir une
20 révision de la prévision volumétrique pour deux
21 mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021) si
22 le risque de manque à gagner était encore à la
23 charge du distributeur.

24 La question suivante : Est-ce qu'il y a un
25 problème par rapport à l'optimisation des

1 approvisionnement à l'exercice qui se fait
2 annuellement au cours du mois de novembre avant la
3 période hivernale? Et on a pris la peine de
4 demander aux témoins du panel 3 maintenant de bien
5 distinguer en quoi consistait en pratique
6 l'exercice d'optimisation des outils
7 d'approvisionnement déjà acquis avant le début de
8 l'hiver.

9 La décision, en fait la première
10 vérification, mettre des prévisions de volumes plus
11 récentes, de voir qu'on a suffisamment d'outils
12 effectivement, ou celui d'en acquérir, puis est-ce
13 qu'il faut envisager la cession d'une partie des
14 outils qu'on aurait acquis par précaution, mais qui
15 s'avéreraient inutiles compte tenu d'une révision
16 plus récente de la prévision volumétrique.

17 Et donc, il n'y en a pas de problème quelle
18 que soit la prévision volumétrique retenue aux fins
19 de l'établissement des tarifs. L'équipe qui
20 s'occupe de l'optimisation des approvisionnements
21 pour l'hiver en fonction de l'appel du débit
22 quotidien maximum ou des volumes requis pour la
23 période hivernale, va faire le même exercice en
24 vertu des mêmes vérifications sur la base des
25 prévisions les plus récentes dont ils disposeront.

1 Que ces prévisions-là d'ailleurs, dont
2 Énergir disposera vers la mi-octobre, là, peut-être
3 trois semaines après la fin de son année tarifaire,
4 que ces prévisions-là soient plus ou moins élevées
5 d'ailleurs ou indiquent une correction plus ou
6 moins importante pour l'année deux mille vingt,
7 deux mille vingt et un (2020-2021) que celles qui
8 auraient été retenues par la Régie à priori si tel
9 était le dispositif que la formation choisissait
10 d'utiliser.

11 Ce qui m'amène à ma dernière question.
12 Quels dispositifs privilégier? Bon. D'une part, on
13 a un scénario défavorable qui a déjà été roulé de
14 façon assez détaillée qui peut être remis, resimulé
15 à l'intérieur d'un délai raisonnable. La formation
16 pourrait même décider de rendre décision sur le
17 fond d'avance et de retenir une hypothèse pour
18 l'année deux mille vingt, vingt et un (2020-2021),
19 donc une baisse des volumes de deux pour cent
20 (2 %).

21 De simuler les tarifs sur cette base-là et
22 de demander à Énergir de faire quand même la
23 vérification, la révision des volumes annuels dans
24 la troisième semaine d'octobre, de la déposer au
25 dossier comme complément d'information et de s'en

1 tenir à une prévision qui aurait été établie
2 arbitrairement. Parce que, en fait, même quand
3 Énergir connaîtra le résultat réel des volumes pour
4 l'année tarifaire en cours, à la troisième semaine
5 d'octobre, ça va peut-être être encore aussi
6 difficile de faire une prévision probante sur le
7 plan volumétrique pour l'année deux mille vingt et
8 un (2021).

9 Quoique, même d'ici à ce que les procureurs
10 fassent leurs argumentations les dix-huit (18) et
11 dix-neuf (19) septembre, on va peut-être avoir des
12 indications un peu plus précises à savoir s'il y a
13 une deuxième vague de la pandémie qui se développe
14 ou pas. Ce qui est déjà le cas dans certains pays
15 européens, au Brésil, aux États-Unis, en Inde et
16 j'en passe.

17 Et donc la Régie a différentes options à
18 utiliser, sur lesquelles elle pourrait se rabattre
19 comme dispositif, il y en a plusieurs qui peuvent
20 être considérés.

21 Maintenant pour conclure la présentation je
22 vais être très bref sur la question du PGEÉ, je
23 vais faire quelques mentions - Madame Lebus, si
24 vous pouvez passer à la dernière planche de la
25 présentation. Je vous ai introduit un petit tableau

1 qui est tiré d'un de mes rapports d'analyse produit
2 à titre indépendant, c'était une analyse des coûts
3 du chauffage dans le secteur résidentiel, texte qui
4 est remis à jour en deux mille quinze (2015, deux
5 mille seize (2016) et deux mille dix-huit (2018).

6 J'ai mes données ici deux mille quinze
7 (2015) et deux mille seize (2016), c'est tout
8 simplement pour vous illustrer la part des revenus
9 des ménages qui est consacré à l'énergie selon leur
10 niveau de revenus nets après impôt. Et on peut voir
11 que dans ce tableau-là, évidemment pour les revenus
12 inférieurs, c'est en fonction du coût annuel
13 d'électricité variant entre dix mille (10 000 kWh)
14 kilowattheures par an et trente mille (30 000 kWh)
15 kilowattheures par année, pour ceux qui sont moins
16 familiers c'est l'équivalent d'un petit logement ou
17 d'un condo, d'un loft de construction récente, dix
18 mille mètres cubes (10 000 m3), dix mille
19 kilowattheures (10 000 kWh) jusqu'à trente mille
20 mètres cubes (30 000 m3) par année, une maison
21 unifamiliale de taille moyenne assez vieille, peu
22 efficace énergiquement. Ou une très grande maison
23 de construction récente dont les occupants ne
24 ménagent, ne restreignent aucunement les usages.

25 Et donc, on peut voir dans ce tableau-là

1 qu'à partir de, en fait, je dirais la barre de cinq
2 à six pour cent (5 %-6 %) des revenus nets
3 consacrés à la dépense énergétique. La dépense
4 énergétique devient très problématique pour les
5 ménages.

6 Pourquoi on remet cette question-là en
7 contexte? C'est parce qu'il y a un des témoins
8 d'Énergir, en fait, un témoin par défaut, c'est
9 maître Lemay Lachance qui a une réaction... pardon,
10 qui en réaction au contre-interrogatoire de maître
11 Sicard, et je cite, disait, concernant la
12 classement des... la segmentation des clients
13 résidentiels et leur participation aux programmes
14 d'efficacité énergétique. « Il s'agirait d'une
15 question pertinente s'il y avait un impact
16 tarifaire. Et en réalité, je ne crois pas que ce
17 soit le cas en l'instant. »

18 Le coût des programmes en efficacité
19 énergétique a pour les clients des ménages à faible
20 revenu, un impact tarifaire proportionnellement
21 plus élevé sur leur facture que pour n'importe quel
22 autre client parce que, pour un même usage, pour
23 une même surface habitée, les clients à faible
24 revenu, surtout s'ils sont locataires, habitant
25 dans des habitations généralement plus âgées, moins

1 performantes, ont une intensité énergétique, donc
2 un usage d'énergie par mètre cube de plancher à
3 chauffer, par exemple, est plus élevé.

4 Donc, ils vont dépenser davantage au net
5 annuellement, pour un même... pour un même palier
6 d'une même classe tarifaire qu'un client avec un
7 meilleur revenu, en supposant que ce client-là
8 habite dans une habitation plus récente, a plus de
9 moyen de participer au programme d'efficacité
10 énergétique. Surtout évidemment si on parle de la
11 distinction entre les propriétaires et les
12 locataires.

13 La deuxième... la deuxième mention par
14 rapport au PGEÉ, c'est en réponse à la... la
15 précision apportée par monsieur Bruno Gobeil,
16 témoin d'Énergir du panel 5, hier qui m'a référé à
17 la pièce... il nous référerait à la pièce B-0164 du
18 rapport annuel R... du dossier annuel R-4014, donc
19 le rapport annuel du PGEÉ, Annexe D, page 4, disant
20 que Énergir avait raffiné la présentation suite à
21 des demandes de la Régie et indiquait des
22 distinctions entre les clients selon qu'ils sont
23 locataires ou propriétaires ou selon qu'ils sont
24 utilisateurs clients ou non clients.

25 Et, j'ai rapidement vérifié, c'est vrai. Je

1 l'ai d'ailleurs sous les yeux pendant que je vous
2 parle. C'est vrai qu'Énergir a rajouté des
3 informations. On constate toujours dans le
4 programme PE126, et c'est là que c'est
5 problématique.

6 D'une part, il y a pour dix (10)
7 participants prévus que trois participants qui sont
8 tous des propriétaires. Et c'est notre point qu'on
9 relève régulièrement depuis des années. Dans le
10 secteur résidentiel, non pas CII, mais résidentiel,
11 duplex, triplex, il y a un très grand nombre de
12 logements, surtout en milieu urbain.

13 Les locataires ne sont pas propriétaires
14 des équipements. Ils n'ont pas de possibilités de
15 participer directement au programme d'efficacité
16 énergétique offert puisque les équipements ne leur
17 appartiennent pas. Et ne pas obtenir, sauf dans les
18 cas où il y a un partage de la bonification du
19 supplément d'aide financière accordée par
20 l'entremise de leur propriétaire, ne peuvent
21 bénéficier, de façon directe... Se prévaloir, en
22 fait, des programmes du PGEÉ.

23 S'il s'agit, a fortiori, de locataires qui
24 ne sont pas des clients d'Énergir, on parlera
25 d'« utilisateurs non clients » et non pas

1 d'« utilisateurs non payeurs » n'est-ce pas. Ça
2 m'étonne que cette expression-là soit encore
3 utilisée, d'ailleurs, par Énergir en deux mille
4 vingt (2020). On parlera, donc, d'« utilisateurs
5 non clients », hypercontributeurs aux coûts des
6 programmes sans possibilité de participation.

7 Alors, que du côté du programme PE236,
8 c'est vrai que les résultats sont plus
9 respectables. On avait cinquante-six (56)
10 participants sur un objectif de six cent (600), en
11 deux mille dix-neuf (2019), dont cinquante-quatre
12 (54) étaient des ménages qui n'étaient pas clients
13 d'Énergir.

14 Donc, qui paient leur consommation de gaz
15 naturel à leur propriétaire à même leur loyer. Ce
16 sont non pas des « utilisateurs non payeurs », des
17 « utilisateurs non clients ».

18 Dernière mention pour le PGEÉ et ça va
19 conclure, je pense, ma présentation. C'est par
20 rapport à ma recommandation dans la preuve écrite
21 aux pages 12 et 13 à l'effet de réduire ou de
22 restreindre les budgets demandés pour
23 l'administration et pour les aides financières des
24 deux programmes PE126 et PE236, au total à
25 cinquante mille dollars (50 000 \$) pour

1 l'administration et cinquante mille dollars
2 (50 000 \$) pour les frais... pour les aides
3 financières.

4 Cette recommandation-là repose sur les
5 montants d'administration dépensés au cours des
6 deux dernières années pour le PE236, qui étaient
7 inférieurs à cinquante mille dollars (50 000 \$). Au
8 fait que pour, en fait, administrer la
9 participation de trois participants au PE126, cette
10 charge de travail-là pourrait très bien être
11 regroupée avec l'administration du programme PE236.
12 Ça ne devrait pas être une commotion trop grande pour
13 Énergir.

14 Et que, d'autre part, en ce qui concerne
15 les aides financières, bien, cinquante mille
16 dollars (50 000 \$) au total pour les deux
17 programmes, ça couvre plus que la moyenne des aides
18 financières accordées annuellement pour les deux
19 programmes réunis au cours des cinq dernières
20 années. Et je vous dirais que ça complète ma
21 présentation. Je vous remercie beaucoup de votre
22 écoute. Je suis disponible pour les questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Monsieur Blain.

25 Me HÉLÈNE SICARD :

1 Monsieur Blain. Alors, merci Monsieur Blain. Alors,
2 le témoin est disponible pour contre-
3 interrogatoire. Je n'ai pas d'autre question...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 ... pour le témoin.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Évidemment, nous allons aller à la pause-dîner.
10 Entre-temps, Maître Neuman, vous avez toujours des
11 questions? C'est le seul qui avait annoncé des
12 question.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Euh... non, je n'aurai pas de question.

15 LE PRÉSIDENT :

16 O.K. Alors, il restera Énergir. Vous pouvez
17 réfléchir, entre-temps, pour voir si vous avez des
18 questions?

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Si ça peut accélérer le processus, Monsieur le
21 Président, nous n'aurons pas de question pour le
22 témoin.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Donc, il restera la Régie. On va évaluer le tout ce
25 midi. Maître Locas, vous êtes présent. Deux choses.

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Sur la preuve, elle est close de votre côté, maître
5 Lemay Lachance a annoncé, hier, qu'elle devait
6 déposer les pièces du rapport annuel concernant le
7 piston racleur, vous savez, le sujet palpitant.

8 Alors...

9 Me VINCENT LOCAS :

10 Je lui laisse le sujet.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Alors, Maître Lemay Lachance.

13 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

14 Oui. En fait, c'est sur le point d'être déposé.

15 Tout est prêt, je crois. Alors, c'est une question
16 de quelques minutes.

17 LE PRÉSIDENT :

18 O.K. Alors, merci. Et, vous, Maître Locas, vous
19 avez une communication relativement à des... pas
20 des problèmes, des enjeux informatiques
21 relativement au remplacement de la pièce? Hein?

22 Me VINCENT LOCAS :

23 Oui. Bien, en fait, j'ai été en communication avec
24 maître Cardinal.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Tout est réglé?

3 Me VINCENT LOCAS :

4 Euh... bien... oui, en fait, on s'est entendu sur
5 une façon de fonctionner. Donc, nos équipes vont
6 travailler là-dessus au courant de la pause du
7 lunch et en début d'après-midi on va être en mesure
8 de faire l'échange. Pour ce qui est du courriel
9 demandé par maître Neuman, ça risque d'aller en fin
10 de journée, pour l'ensemble des procureurs. Mais,
11 au moins, à court terme, l'échange de pièces va
12 avoir été effectué.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Excellent. Alors, merci et bon dîner à tous. On va
15 prendre une (1) heure. Donc, treize heures cinq
16 (13 h 05).

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Merci beaucoup.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci.

21 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

22

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 (13 h 05)

25 DISCUSSION

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Bonjour. Alors, je pense qu'on devra attendre
3 monsieur Blain qui devrait arriver sous peu.
4 Malheureusement, comme il est connecté à nous avec
5 son téléphone et son portable, on ne peut
6 s'échanger que des courriels, alors... mais il est
7 au courant. J'aurais par contre...

8 LE PRÉSIDENT :

9 Bon. On va attendre quelques secondes.

10 Me VINCENT LOCAS :

11 Si vous permettez, Monsieur le Président. Dans...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Ah! Juste une minute, Maître Locas. Maître Sicard
14 avait une demande.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Si vous permettez, monsieur Blain aurait un petit
17 ajout à faire à sa preuve comme personne ne l'a
18 encore contre-interrogé, je vous demanderais de lui
19 permettre ce trente (30) secondes.

20 LE PRÉSIDENT :

21 O.K. Ça va. Maître Locas.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Merci.

24 Me VINCENT LOCAS :

25 Oui. Puis je réserverais mon droit de le contre-

1 interroger sur ce trente (30) secondes si jamais il
2 y a besoin. Mais, pendant qu'on attend monsieur
3 Blain, j'aurais des petites questions d'intendance
4 pour faire... J'ai fait mes devoirs durant la pause
5 du lunch, Monsieur le Président, que je voulais
6 vous informer de quatre points en particulier.

7 Premièrement, sur la question de l'échange
8 des pièces confidentielles... D'ailleurs, certains
9 ont pu le voir là, je suis en train d'écrire avec
10 maître Cardinal pour s'assurer que le processus se
11 déroule rondement, mais ça devrait être fait dans
12 la prochaine heure. Donc, ça, c'est réglé ou ça va
13 être réglé.

14 Vous avez pu voir aussi sur le SDÉ les
15 pièces du rapport annuel en lien avec les pistons
16 racleurs ont été déposés comme pièce Énergir- G-6,
17 effectivement.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Effectivement.

20 Me VINCENT LOCAS :

21 Ça aussi, je regardais en même temps la cote, je la
22 prenais en même temps que je vous la disais. Sinon
23 pour ce qui est des engagements, donc l'engagement
24 10 et 11 vont être déposés cet après-midi, donc les
25 réponses plutôt aux engagements 10 et 11. Pour ce

1 qui est de 6, 8, 9, donc les trois derniers, si je
2 regarde la façon que ça avance, ça devrait en toute
3 probabilité être demain matin, dans le meilleur des
4 mondes. En ouverture d'audience, je devrais être en
5 mesure de vous dire « c'est déposé », si possible.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Locas. Donc, et voilà maître Sicard.
8 Avez-vous repéré votre...

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Je reviens.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Et voilà! Oui. Oui.

13 INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD (suite) :

14 Le voici.

15 Q. [59] Alors, Monsieur Blain, le banc vous a permis
16 là de compléter les trente (30) secondes
17 d'informations que vous vouliez ajouter à votre
18 preuve.

19 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

20 R. Merci, Maître Sicard. Alors, oui, il y avait
21 justement un élément que j'avais oublié de
22 mentionner concernant le PGEÉ. En fait, la
23 segmentation de la clientèle dont on parle entre
24 propriétaires et locataires, clients, non-clients,
25 c'est pas quelque chose qui est de l'ordre du

1 concept théorique là puis qui tient sur rien. C'est
2 une segmentation du secteur résidentiel à propos de
3 laquelle je me rappelle très bien d'avoir vu des
4 études disponibles chez Énergir, comme chez Hydro-
5 Québec d'ailleurs, mais chez Énergir.

6 Il y avait eu, dans le cadre de la révision
7 du mécanisme incitatif aux termes de la décennie
8 deux mille, deux mille dix (2000-2010). Donc,
9 c'était dans le dossier de deux mille neuf, deux
10 mille dix (2009-2010) d'évaluation du mécanisme.
11 Dépôt du rapport du groupe de travail, incluant des
12 extraits d'un rapport d'étude de marché résidentiel
13 dans lequel on voyait très bien déjà, et ça date
14 d'il y a dix (10) ans et même plus, cette
15 segmentation-là.

16 Les données d'Énergir d'ailleurs
17 témoignaient de la présence de plusieurs dizaines
18 de milliers de locataires non-client dans le
19 secteur CII, du fait de la configuration
20 géographique du réseau puis de la présence
21 d'Énergir de façon plus intense ou plus dense en
22 milieu urbain et dans les secteurs urbains de forte
23 densité où il y a plusieurs immeubles à logement du
24 secteur CII.

25 Alors, donc ces notions existent, elles

1 sont connues des distributeurs, peut-être pas
2 publiées. Il y a des traces de ça dans le dossier
3 d'évaluation du PEN en deux mille neuf (2009), deux
4 mille dix (2010) au minimum. Et je pense que ce
5 serait tout à fait opportun que la Régie envisage,
6 par exemple, dans le contexte de transfert des
7 programmes de ménages à faible revenu, vers TEQ ou
8 l'organisme qui lui succédera, de demander aux
9 distributeurs concernés de déposer les données
10 relatives à la qualification, à la segmentation du
11 marché résidentiel, dont ils disposent pour assurer
12 que le développement de ces programmes et l'offre
13 d'une participation digne de ce nom aux ménages
14 locataires et aux ménages à faible revenu puisse se
15 concrétiser dans le cadre de ce transfert-là vers
16 TEQ.

17 Alors, voilà, c'était le point que j'avais
18 oublié de couvrir.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Merci, Monsieur Blain. Merci, Monsieur le Président
21 et Madame et Monsieur le Régisseur. Le témoin est
22 finalement complètement disponible pour contre-
23 interrogatoire.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci. Maître Locas, est-ce que vous aviez des

1 questions, vu qu'il y a un complément qui a été
2 ajouté par monsieur Blain?

3 Me VINCENT LOCAS :

4 Pas de questions de notre côté, Monsieur le
5 Président.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K. Je voyais votre... Vous avez une autre
8 demande?

9 Me VINCENT LOCAS :

10 Non. Pas du tout. C'est un petit délai avant de
11 fermer mon micro.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Ça va. Aucun problème. Alors, il n'y aura pas de
14 questions de la part de maître Cardinal de la
15 Régie.

16 Il y a des questions de la part de la
17 formation. D'abord, Madame Falardeau. Alors, madame
18 Falardeau va poser une question et je...

19 Me NICOLAS ROY :

20 J'ai peut-être une question également.

21 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

22 Mme ESTHER FALARDEAU :

23 Q. **[60]** Bonjour. Écoutez, j'ai une question
24 d'éclaircissement par rapport à une de vos
25 recommandations principales si on se rapporte au

1 début de la page 8 de votre preuve, une des
2 recommandations principales s'y trouve et on peut y
3 lire :

4 L'ACEF recommande à la Régie
5 d'ordonner exceptionnellement le dépôt
6 en cours de dossier d'une mise à jour
7 des résultats de ventes pour l'année
8 de base et des prévisions de ventes
9 pour l'année témoin.

10 Alors, j'aimerais simplement que vous apportiez des
11 précisions par rapport à qu'est-ce que ça implique.

12 Est-ce que vous proposez donc que les
13 tarifs soient établis sur la base du scénario de
14 base et qu'en cours d'année, en cours de dossier,
15 des nouveaux résultats, c'est-à-dire des nouveaux
16 chiffres de ventes réels soient déposés et donc que
17 les tarifs pourraient éventuellement être corrigés
18 ou... C'est ça, en cours d'année?

19 Je veux juste apporter une prévision sur...
20 Au début de l'année tarifaire, à partir de quel
21 volume est-ce qu'on établit les tarifs selon votre
22 recommandation, puis est-ce que c'est bien ça que
23 vous proposez qu'en cours d'année des chiffres
24 réels soient déposés et, le cas échéant, des
25 ajustements soient appliqués?

1 Juste grosso modo pour comprendre là « high
2 level » votre recommandation.

3 R. Bien, je comprends bien votre question, puis
4 effectivement, si on veut rester réaliste là, puis
5 du point de vue de la Régie, de la Formation,
6 choisir un dispositif approprié, bien il faut bien
7 situer le moment auquel Énergir pourrait ou aurait
8 pu, dans un premier temps, mettre à jour les
9 résultats pour l'année tarifaire en cours et dans
10 un deuxième temps, déposer des nouvelles prévisions
11 pour l'année deux mille vingt vingt et un (2020-
12 2021) et suivantes au dossier en remplacement du
13 scénario de base qui est toujours sur la table.

14 Alors, du côté de l'année tarifaire en
15 cours, évidemment, Énergir ne connaîtra pas les
16 résultats réels compilés avant la troisième semaine
17 d'octobre.

18 Par contre, au même titre qu'Énergir avait
19 élaboré l'évaluation de l'impact du scénario selon
20 le scénario « A », l'impact de la pandémie sur
21 l'année de base, probablement vers les mois de juin
22 juillet là, en préparation des réponses au DDR,
23 puisque ces scénarios « A » et « B » d'impacts
24 selon une vague ou deux vagues de la pandémie
25 avaient été élaborés sur la base de données réelles

1 jusqu'au trente et un (31) mai.

2 Ça a été confirmé par le témoin Provencher
3 et donc, à ce moment-là, il y avait seulement
4 juillet, août, septembre. Trois mois prévisionnels
5 sur neuf mois de données réelles ou à tout le moins
6 huit mois complétés.

7 Je pense que notre... Une révision plus
8 précise aurait été possible.

9 Maintenant, quoi qu'il en soit et quels que
10 soient les résultats pour l'année réelle dont
11 Énergir prendra connaissance dans la troisième
12 semaine d'octobre, je pense que l'optimisation des
13 outils de gestion pour l'hiver deux mille vingt
14 vingt et un (2020-2021) va constituer le même défi
15 en termes d'ajustement et d'opérationnalisation
16 pour les personnes impliquées.

17 C'est-à-dire que même en connaissant les
18 résultats réels de deux mille dix-neuf deux mille
19 vingt (2019-2020), la prévision pour l'année deux
20 mille vingt vingt et un (2020-2021) et suivantes ne
21 sera pas nécessairement plus facile ou plus solide,
22 ou robuste, dans le contexte qu'on connaît.

23 Donc, ça m'emmenait à dire : Bien, la Régie
24 pourrait, peut-être, choisir plus tôt. Et, puis,
25 là, évidemment, l'autre préoccupation c'est de ne

1 pas amender, d'ajuster rétroactivement les tarifs
2 en cours d'année deux mille vingt, vingt et un
3 (2020-2021). Et, préférablement, si on le peut,
4 être en situation d'avoir des tarifs pour le
5 premier (1er) décembre.

6 Et, donc, je disais : La Régie pourrait
7 choisir, exceptionnellement, de retenir, mais de
8 façon strictement par précaution et arbitrairement,
9 une réduction de l'ordre de deux pour cent (2 %) et
10 rendre une décision sur le fond dans laquelle elle
11 demanderait tout de suite à Énergir de rouler ses
12 tarifs en vertu de ce scénario-là.

13 On ne touche pas aux questions
14 d'investissement, aux questions de capitalisation.
15 En autant que possible on évite. Et c'est un
16 exercice qui est possible en quelques semaines. La
17 révision de la prévision des volumes serait déposée
18 pour déterminer quels seraient les tarifs qui en
19 découlent tout simplement, alors que la décision
20 sur le fond a déjà été rendue avec un scénario pour
21 deux mille vingt, vingt et un (2020-2021), retenu
22 par la Régie.

23 Même dans cette éventualité-là, ça ne veut
24 pas dire pour autant que si on adopte un scénario
25 prévisionnel pour deux mille vingt, vingt et un

1 (2020-2021) et le plan d'approvisionnement deux
2 mille vingt et un, vingt-quatre (2021-2024) plus
3 conservateur avec une prévision de volume révisée à
4 la baisse qu'au niveau de l'optimisation du plan,
5 ils vont s'empressez de vendre des outils
6 d'approvisionnement qu'ils auraient en trop, six
7 mois ou douze (12) mois avant de savoir si la vente
8 devenait effectivement nécessaire.

9 Donc, je pense qu'il faut bien différencier
10 les arbitrages continus qui se font au réel. Là, on
11 a parlé de l'optimisation du portefeuille
12 d'approvisionnement en temps réel, l'aspect
13 pratique, versus l'aspect théorique d'alignement à
14 plus, moyen ou long terme des outils
15 d'approvisionnement en fonction du plan
16 d'approvisionnement et de ses prévisions sur quatre
17 ans. Je ne sais pas si ça répond complètement à
18 votre question là?

19 Q. **[61]** Monsieur Blain, donc quand vous dites : « Le
20 scénario serait donc une réduction de deux pour
21 cent (2 %) par rapport au scénario défavorable?
22 N'est-ce pas? Corrigez-moi.

23 R. Non. Une réduction de deux pour cent (2 %) par
24 rapport au scénario de base qui est au dossier.

25 Q. **[62]** O.K.

1 R. La réduction de deux pour cent (2 %) correspondant,
2 à peu près, à mi-chemin entre le scénario
3 défavorable puis le scénario COVID-A deux mille
4 vingt et un (2021) là.

5 Q. **[63]** O.K.

6 R. Le scénario A en cas d'une seule vague de pandémie.

7 Q. **[64]** O.K.

8 R. Donc, ce n'est pas une correction très
9 significative, mais c'est quand même un moindre
10 mal, advenant que la situation dégénère puis qu'on
11 ait, en réalité, des volumes nettement inférieurs
12 aux prévisions actuellement au dossier, en deux
13 mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021).

14 Q. **[65]** D'accord. Et est-ce que cette recommandation-
15 là, dans votre mémoire, elle s'applique pour la
16 gestion du plan d'approvisionnement? Et non pour
17 l'établissement des tarifs?

18 R. Elle s'applique pour l'établissement des tarifs.

19 Q. **[66]** D'accord.

20 R. Je pense que dans les circonstances, il faut
21 prendre pour acquis qu'au niveau de la gestion du
22 plan... Je devrais dire plus au niveau de
23 l'optimisation du plan d'approvisionnement et de sa
24 gestion en temps réel, compte tenu de tous les
25 arbitrages qui se font, surtout en période

1 hivernale, il ne faudrait pas s'attendre à ce que
2 si la Régie retient dans sa décision, une
3 diminution de deux pour cent (2 %) par rapport au
4 scénario de base qui est actuellement sur la table,
5 qu'il y ait, de façon précipitée et urgente, une
6 cession d'outils qui sont déjà acquis avant
7 qu'Énergir soit convaincue, en pratique, que c'est
8 plus avantageux pour les clients de céder ces
9 outils-là au prix qu'ils pourraient obtenir plutôt
10 que d'attendre un peu, voir comment l'année deux
11 mille vingt et un (2021) va se présenter, en fait.

12 Mme ESTHER FALARDEAU :

13 Bon. D'accord, je vous remercie de ces précisions.
14 Je passe la parole au président.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bonjour, Monsieur Blain. Lorsque je me suis assis,
17 je n'avais pas de question, mais il y avait
18 toujours quelque chose qui me revenait en tête par
19 rapport à une clientèle ou par rapport à un message
20 que vous lancez régulièrement sur les ménages à
21 faible revenu ainsi que des locataires et non
22 propriétaires.

23 Et la question... Vous êtes très clair.
24 Vous revenez à chaque audience, ou dans d'autres
25 forums appropriés, et vous soulevez la

1 problématique du PGEÉ. Et la question que j'avais,
2 c'était : Il y a un transfert qui devait se faire
3 vers TEQ. Il y a comme un entre-deux, actuellement,
4 qui est non comblé, dans le sens qu'Énergir vous
5 explique sa position. La Régie a rendu une décision
6 dans le 4143. Et vous revenez avec la problématique
7 qui est fort louable. Et la question que je me
8 posais, c'était : Est-ce que vous êtes un organisme
9 du milieu? Vous connaissez le milieu, vous avez des
10 représentants un peu partout. Est-ce qu'il y a des
11 représentations qui se font auprès de TEQ pour ne
12 serait-ce qu'un suivi ou des dates ou quelque chose
13 qui pourrait bouger dans le temps afin de
14 satisfaire à vos préoccupations?

15 R. Malheureusement, je ne peux pas répondre à cette
16 question-là parce qu'il s'agisse de l'ACEF de
17 Québec ou de l'une ou l'autre des vingt-cinq (25)
18 ou trente (30) associations de consommateurs au
19 Québec, je n'ai pas d'informations récentes quant
20 aux représentations qui seraient faites par leurs
21 officiers respectifs...

22 Q. [67] Je comprends.

23 R. ... représentants auprès de TEQ directement.

24 Q. [68] Ça va. Maître Sicard, peut-être que vous aurez
25 plus d'informations. Mais à tout événement, c'était

1 plus une question que je me posais parce que,
2 parfois, lorsqu'il y a des situations qui sont
3 difficiles à régler, des fois, c'est juste une
4 question de temps ou de discussion avec les parties
5 prenantes pour que le dossier se règle plus
6 rapidement. Je ne vous pose pas la question là,
7 vous pourrez revenir en plaidoirie peut-être si
8 vous avez quelque chose en complément là-dessus.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Si je peux obtenir plus d'informations, ça me fera
11 plaisir, mais à ce stade-ci, je vais demander, mais
12 considérant le cheminement réglementaire et
13 législatif où se retrouve TEQ à l'heure actuelle...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Ça peut expliquer.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 ... je ne suis pas certaine qu'on... ça devient
18 compliqué et c'est un peu pour ça qu'on vous
19 fait... puis, là, je m'avance dans la plaidoirie,
20 là, mais qu'on vous faisait ces représentations
21 dans ce dossier-ci parce que, à l'heure actuelle,
22 on nous répondrait, même si on faisait des
23 démarches à TEQ, bien, les programmes n'ont pas été
24 transférés, ils sont encore chez Énergir. Chez
25 Hydro-Québec, il y a une table de concertation. Et,

1 ça, c'est autre chose où ces sujets sont discutés.
2 Mais on ne retrouve pas vraiment ça pour le moment
3 puisque les programmes sont encore la
4 responsabilité d'Énergir à l'heure actuelle.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Je comprends. Alors, on vous écouterait plus
7 amplement en plaidoirie. Nous n'avons pas d'autres
8 questions. Ça va. Donc, merci, Monsieur Blain. Vous
9 pouvez retourner voir votre chat. Ça va? Il n'y a
10 pas d'autres questions?

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Non, je n'ai pas d'autres questions. Je vous
13 remercie. Je vous demanderais de libérer le témoin.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Là, vous êtes libéré. Merci. Donc, le prochain
16 panel avec l'AREQ (sic). Maître Hamelin. J'ai bien
17 dit l'ACIG.

18

19 PREUVE DE L'ACIG

20

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur
23 les régisseurs. Paule Hamelin pour l'Association
24 des consommateurs industriels de gaz.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Vous avez entendu, j'ai parlé de l'AREQ. Désolé.

3 Me PAULE HAMELIN :

4 Excusez-moi!

5 LE PRÉSIDENT :

6 Non, moi-même j'ai parlé de l'AREQ. Je me suis
7 trompé. C'est que j'ai fait un chevauchement avec
8 le dossier qu'on...

9 Me PAULE HAMELIN :

10 Ah, O.K., je pensais que j'avais dit l'AREQ.

11 LE PRÉSIDENT :

12 C'est moi. C'est moi.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Non, c'est l'Association des consommateurs
15 industriels de gaz, l'ACIG.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui, c'est bien ça.

18 Me PAULE HAMELIN :

19 Pour replacer les choses. Alors, j'ai avec moi
20 monsieur Sebaa. Peut-être que madame la greffière
21 pourrait assermenter le témoin.

22

23 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce deuxième (2e) jour
24 du mois de septembre, A COMPARU :

25

1 NAZIM SEBAA, analyse, ayant une place d'affaires au
2 3278, rue Fendall Montréal (Québec);

3

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

6

7 INTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN :

8 Alors, Monsieur le Président, nous avons déjà
9 déposé pour l'ACIG la présentation qui est la pièce
10 ACIG-14. Nous avons également déposé le c.v. de
11 monsieur Sebaa comme étant l'ACIG-15. Cette
12 présentation-là découle de notre preuve qui est
13 ACIG-9.

14 Q. **[69]** Et tout d'abord, je vais demander à monsieur
15 Sebaa s'il a participé à la préparation des pièces
16 ACIG-9, 14 et 15.

17 R. Je confirme que j'ai participé à l'élaboration de
18 ces pièces.

19 Q. **[70]** Est-ce que vous entendez bien monsieur Sebaa
20 ou il devrait parler plus fort?

21 LA GREFFIÈRE :

22 Son activé.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Il devrait parler plus fort. Son son a comme été
25 transformé.

1 Q. [71] Pouvez-vous répéter, Monsieur Sebaa?

2 R. Je confirme que j'ai participé à l'élaboration des
3 pièces citées par madame Hamelin.

4 Me PAULE HAMELIN :

5 C'est bien. Si jamais vous voyez que le son n'est
6 pas assez fort, peut-être nous l'indiquer.

7 Q. [72] Est-ce que vous adoptez ces pièces, Monsieur
8 Sebaa, pour valoir comme votre témoignage
9 aujourd'hui?

10 R. Je les adopte.

11 Q. [73] Pour ce qui est de la pièce ACIG-0009, est-ce
12 que vous avez des corrections à y apporter?

13 R. Oui, il y a une correction pour que... c'est dans
14 la preuve en page 13 sur 27 de la preuve de l'ACIG,
15 très exactement à la ligne 18 il y a une erreur
16 dans un chiffre. Alors le chiffre devrait se lire
17 dix virgule dix-huit pour cent (10,18 %) et non pas
18 dix virgule quatre-vingt-huit pour cent (10,88 %).
19 L'erreur vient que le dix virgule quatre-vingt-huit
20 pour cent (10,88 %) est un empilement des deux
21 courbes qu'on voit au graphique 5 juste en dessous,
22 toujours à la page 13. Donc, c'est juste une petite
23 erreur de frappe de ma part et je m'en excuse.
24 Donc, le bon chiffre c'est dix virgule dix-huit
25 (10,18 %) et c'est le chiffre qu'on retrouve à la

1 page 15 au tableau numéro 3. Donc, c'est le dix
2 virgule dix-huit (10,18 %) qui est le bon chiffre.

3 Q. [74] Parfait. Cette correction était apportée, je
4 vais demander à monsieur Sebaa de faire sa
5 présentation. Nous avons annoncé entre quarante-
6 cinq minutes (45 min) et une heure (1 h) et je
7 pense que ça va être autour de quarante-cinq
8 minutes (45 min) pour la présentation de monsieur
9 Sebaa. Oui, merci beaucoup, Madame la Greffière.

10 LA GREFFIÈRE :

11 Oui.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Q. [75] Je voulais vous demander... vous êtes...
14 j'allais faire un peu à la blague... mon collègue
15 maître Gertler hier a transmis un coucou à notre
16 sténographe, qui est toujours très vite sur ses
17 patins, mais on pourrait dire la même chose à
18 madame la greffière. On pourrait lui envoyer la
19 même photo. Monsieur... maître Gertler pourra lui
20 envoyer. Alors sur ce, je vais demander à monsieur
21 Sebaa de faire sa présentation peut-être s'assurer
22 de parler - je lui ai répété - de parler très fort
23 et on pourra ensuite... j'aurai une question
24 également à lui poser à la fin de sa présentation.

25 R. Je vous remercie, Maître. Bonjour à tous. Donc, je

1 vais vous présenter la preuve de l'ACIG. Donc,
2 quelques mots d'introduction.

3 Dans le cadre de la présente cause
4 tarifaire, l'ACIG a identifié deux sujets pour
5 lesquels elle fait une analyse, vous a présenté une
6 preuve et a émis des recommandations.

7 Donc, les sujets traités par l'ACIG sont :
8 le taux de rendement sur l'avoir présumé pour
9 l'année tarifaire deux mille vingt, deux mille
10 vingt-et-un (2020-2021) et le plan
11 d'approvisionnement gazier deux mille vingt, deux
12 mille vingt-et-un (2020-2021).

13 Acétate suivante s'il vous plaît. Merci. Je
14 commencerai par le taux de rendement sur l'avoir
15 présumé et je commencerai directement par la
16 position de l'ACIG sur cette question.

17 Donc, comme cela a été dit depuis le début
18 des audiences, nous vivons une période assez
19 compliquée, complexe, exceptionnelle, qui
20 impacte... qui impacte grandement l'activité
21 économique et le contexte économique.

22 Donc, pour l'ACIG, le taux de rendement de
23 huit virgule neuf pour cent (8,9 %) demandé par
24 Énergir n'est plus ancré, n'est plus en mode
25 équation, n'est plus en phase avec la réalité

1 économique que nous sommes en train de vivre
2 actuellement et que nous allons très probablement
3 vivre dans les mois... les années qui viennent.

4 À cet effet, l'ACIG demande à la Régie,
5 propose à la Régie plutôt, propose à la Régie de
6 procéder à un ajustement ponctuel du taux de
7 rendement, un ajustement à la baisse du taux de
8 rendement pour qu'il soit en phase avec
9 l'actualité, avec la réalité actuelle, la réalité
10 économique actuelle.

11 Merci. Je ferai quelques petits points, je
12 donnerai... que je donne quelques éléments de
13 contexte. Donc, la position de l'ACIG est
14 principalement motivée par la modification du
15 contexte économique induit par la... induit par la
16 pandémie de COVID-19, mais aussi l'ACIG a constaté
17 qu'il y a de grandes modifications, enfin il y a
18 des modifications de contexte économique par
19 rapport à l'année précédente et par rapport aux
20 années... aux années antérieures, notamment en ce
21 qui concerne - je reviendrai plus en détail sur ça
22 - en ce qui concerne l'évolution des taux sans
23 risque et l'évolution des taux d'intérêts.

24 Donc, je reviens brièvement sur la décision
25 D-2019-141 de l'année précédente, de l'année passée

1 et où je vous réfère au paragraphe 63 de cette
2 décision.

3 Donc dans sa décision, la Régie acceptait
4 de reconduire le taux de rendement de huit virgule
5 neuf pour cent (8,9 %) pour les années tarifaires
6 deux mille vingt (2020) deux mille vingt et un
7 (2021) et deux mille vingt-deux (2022) tant que les
8 conditions économiques et financières ayant conduit
9 à la suspension de la FAA le permettent. J'insiste
10 un peu sur « conditions économiques et
11 financières ».

12 Donc, l'année passée lors du dossier
13 tarifaire deux mille dix-neuf deux mille vingt
14 (2019-2020) l'ACIG a fait état de ses
15 préoccupations et avait attiré l'attention de la
16 Régie sur la possibilité d'une détérioration
17 brutale des conditions économiques.

18 L'ACIG avait fait sa présentation, sa
19 preuve sur la base principalement des tensions
20 déflationnistes qu'on commençait à observer depuis
21 déjà quelques années et l'année passé ces tensions
22 s'étaient montrées assez persistantes. Donc, ces
23 tensions déflationnistes qui sont induite par...
24 principalement par la baisse des taux directeurs,
25 la baisse des taux d'intérêts et une inflation qui

1 restait à des niveaux assez bas.

2 Aujourd'hui, on constate que cette
3 dynamique qui a été observée dont l'ACIG a alerté
4 la Régie l'année passée, cette dynamique se
5 confirme aujourd'hui et tend à devenir encore plus
6 présente et plus persistante dans un futur proche.

7 Pour faire l'analyse du taux de rendement
8 sur l'avoir présumé d'Énergir, l'ACIG a analysé...
9 l'analyse de l'ACIG s'est axée principalement sur
10 l'évolution des taux sans risque. Donc, persistance
11 des taux d'intérêts à des niveaux inégalés, à des
12 niveaux très bas et inégalés.

13 La prime de risque utilisée pour le test de
14 la formule paramétrique qui a permis à la Régie de
15 définir en deux mille onze (2011) le taux de
16 rendement. Et enfin, sur la base de l'analyse de
17 ces trois points-là, l'ACIG a aussi analysé la
18 raisonnabilité du taux de rendement.

19 Je commencerai par l'évolution des taux
20 sans risque qui est un des points importants dans
21 la détermination du taux de rendement de l'avoir
22 présumé d'Énergir. Donc, je reviens, on refait un
23 peu l'histoire. On revient sur la décision D-2011-
24 182.

25 À ce moment-là, la Régie avait retenu un

1 taux sans risque dans un intervalle compris entre
2 trois quatre-vingt-onze pour cent (3,91 %) et
3 quatre virgule cinquante pour cent (4,50 %).

4 Dans le suivi de la décision D-2019-141,
5 dans le cadre de l'actuelle cause tarifaire,
6 Énergir a déposé une actualisation des taux sans
7 risque à trente (30) ans comme cela était demandé
8 par la Régie et cette actualisation fait ressortir
9 deux faits principaux.

10 D'abord, on constate bien que les taux sans
11 risque sont bien en deçà de l'intervalle fixé par
12 la Régie en deux mille onze (2011). On le confirme.
13 Et on voit que la baisse des taux sans risque est
14 quand même assez importante. On s'éloigne très
15 grandement, ce qui m'amènera au point 2, très
16 grandement de l'intervalle fixé.

17 On voit que pour l'année deux mille vingt
18 (2020) jusqu'à mars, selon ce qu'Énergir nous a...
19 ce qu'Énergir a déposé en avril, on est à un taux
20 sans risque d'un virgule soixante-sept pour cent
21 (1,67 %).

22 Le deuxième constat, c'est qu'on constate,
23 on voit que les taux sans risque sont dans une
24 phase baissière, qu'ils semblent maintenant se
25 maintenir et qu'ils semblent devenir une forme

1 de... ce que je vais qualifier d'une forme de
2 normalité. On est en train de s'éloigner grandement
3 et de l'intervalle qui a été fixé par la Régie et
4 des nombres qu'on a connus dans la dernière
5 décennie.

6 Donc, l'ACIG, a montré dans la preuve à
7 force de graphes, a montré qu'on est bien dans une
8 tendance baissière à long terme. L'ACIG a fait le
9 constat aussi que cette tendance baissière est un
10 fait qui n'a pas été envisagé par la Régie en deux
11 mille onze (2011). On pourrait dire que très peu
12 avaient envisagé des baisses aussi importantes et
13 sur une aussi longue durée.

14 Le graphique que je vous présente là, qu'on
15 retrouve à la page 8 de la preuve de l'ACIG, montre
16 bien, on le voit, entre deux mille douze (2012) et
17 deux mille vingt (2020), donc entre janvier deux
18 mille douze (2012) et juin deux mille vingt (2020),
19 on voit que la tendance est baissière et continue
20 depuis près de huit ans.

21 Je me suis permis, aussi, dans le cadre de
22 cette présentation, de vous faire une petite
23 actualisation. Donc, je suis allé voir où en était
24 le taux sans risque publié par la Banque du Canada.
25 Donc, j'ai consulté jusqu'au vingt (20) août. Donc,

1 jour de la production de la présentation.

2 Donc, au vingt (20) août, en consultant la
3 série V39056 de la Banque du Canada, on voit que le
4 taux sans risque moyen à trente (30) ans est de un
5 virgule zéro trois (1,03 %) avec un plus bas qui a
6 été atteint à la mi-août à zéro, quatre-vingt-neuf
7 pour cent (0,89 %).

8 Aussi... donc, je continue toujours dans
9 mon explication, dans ma démonstration que les taux
10 sans risque continuent, sont dans une tendance
11 baissière qu'il nous semble, hélas, ne pas avoir de
12 limite pour l'instant. Et certaines projections,
13 comme cela était proposé au Tableau 1 de la preuve
14 de l'ACIG, on a même certaines projections qui
15 militent vers des taux sans risque négatifs à
16 partir de deux mille vingt et un (2021), à partir
17 de la mi deux mille vingt et un (2021), on risque
18 de se retrouver avec des taux négatifs, qui est un
19 scénario probable, qui... Bien, à force, il y a une
20 bonne probabilité que ça se réalise. Et, surtout,
21 ça serait un scénario totalement inédit et on va
22 évoluer dans une situation tout à fait nouvelle.

23 Maintenant, on a essayé... l'ACIG a essayé,
24 avec son mémoire, d'expliquer plus ou moins qu'est-
25 ce qui a amené à cette descente des taux sans

1 risque. Pourquoi les taux sans risque sont à ce
2 niveau-là et pourquoi ils semblent vouloir se
3 maintenir à des niveaux extrêmement bas.

4 Nous retenons deux arguments pour expliquer
5 cette tendance-là, qui est ceux de la politique
6 monétaire ultra-accommodante qui a été menée depuis
7 deux mille huit (2008), donc depuis la crise de
8 « subprimes », par les banques centrales des pays
9 industrialisés, les pays développés.

10 Et, aussi, la forte appétence des
11 investisseurs pour des investissements non risqués,
12 notamment en période de troubles économiques ou
13 d'imprévisibilité. Un investisseur rationnel, comme
14 il est défini par la science économique, va
15 toujours chercher à maximiser son profit en
16 réduisant son risque. Mais, en période
17 d'incertitude comme celle que nous sommes en train
18 de vivre en ce moment, un investisseur cherchera
19 toujours à minimiser... tout d'abord, à minimiser
20 ses pertes.

21 Donc, ce qui nous emmène sur la question,
22 plus ou moins sur la question de la baisse des taux
23 d'intérêts. Donc, je refais un petit rappel de la
24 cause tarifaire deux mille dix-neuf, deux mille
25 vingt (2019-2020).

1 Donc, à cette époque, l'année passée,
2 l'ACIG a fait état de ses préoccupations quant à la
3 persistance des taux d'intérêts bas et à leur
4 impact sur l'économie. Vous comprendrez, les taux
5 d'intérêts bas et leur impact, c'est, je parle
6 précisément du risque déflationniste, comme on l'a
7 bien mentionné l'année passée et comme on l'a
8 mentionné aussi dans la preuve, dans la présente
9 cause tarifaire.

10 Je reviens aussi sur... Les politiques
11 ultra-accommodantes, c'est les politiques ultra-
12 accommodantes des banques centrales qui sont à
13 l'oeuvre et qui ont mis en place ces baisses des
14 taux d'intérêts et qui ont accentué ce risque
15 déflationniste.

16 Donc, les banques centrales... Je parle
17 toujours... Quand je parle de banques centrales, je
18 parle des pays occidentaux, des pays développés.
19 Les pays en développement, c'est une autre façon de
20 voir, c'est d'autres impératifs, mais ça se
21 rejoint, aussi, d'une certaine façon.

22 Donc, se trouvent les taux d'intérêts. Les
23 taux directeurs des banques centrales sont,
24 aujourd'hui, à des niveaux très bas, on est à des
25 niveaux proches du zéro. Et pour certaines banques

1 centrales, on est déjà à zéro.

2 Le point que je veux faire, et qui est
3 important dans ma présentation, c'est que le levier
4 dont disposent les banques centrales, le levier de
5 baisse du taux directeur dont disposent les banques
6 centrales est censé être activé ou actionné de
7 manière exceptionnelle et censé être borné dans le
8 temps.

9 Or, on constate que, depuis deux mille huit
10 (2008), donc depuis la crise des subprimes, les
11 banques centrales sont entrées dans une politique
12 de baisse des taux directeurs continue et leur
13 maintien à des niveaux très bas pour permettre à
14 l'économie de résister... à l'économie de continuer
15 de croître. Ce mécanisme de baisses des taux
16 d'intérêt va avoir pour principal effet une
17 augmentation de... une expansion de la masse
18 monétaire dans l'économie qui va impacter à son
19 tour les taux d'intérêt et rendre le crédit plus
20 abordable, plus disponible qui est censé lui-même
21 relancer l'investissement qui est censé relancer
22 l'économie. C'est la séquence et c'est le but
23 recherché par ces politiques accommodantes.

24 En regardant les deux graphiques qu'on vous
25 propose, on montre les graphiques d'évolution du

1 taux directeur de la Banque du Canada à gauche et
2 le taux directeur de la Banque centrale européenne
3 sur plus ou moins la même période deux mille sept-
4 deux mille vingt (2007-2020) et deux mille huit-
5 deux mille vingt (2008-2020).

6 Si on prend le taux directeur, l'évolution
7 du taux directeur de la Banque du Canada, on voit
8 bien que c'est à partir de la mi-deux mille neuf
9 (2009) que commence... à partir de la fin deux
10 mille huit (2008) surtout, mi-deux mille neuf
11 (2009) commence la descente, la baisse assez
12 prononcée du taux directeur. Et le taux directeur
13 de la Banque du Canada va rester un peu en deçà du
14 un pour cent (1 %) jusqu'à deux mille dix-huit
15 (2018), deux mille dix-sept (2017), deux mille dix-
16 huit (2018), il remonte un peu.

17 Mais ce qui est assez important de voir, ce
18 qui est assez remarquable, c'est, on voit la ligne
19 droite du graphe, à la fin du graphe à droite, la
20 ligne droite comme ça à quatre-vingt-dix degrés
21 (90°), ça correspond à mars deux mille vingt (2020)
22 au début du confinement et au début de la crise du
23 COVID. Donc, on voit que le réflexe premier de la
24 Banque centrale du Canada a été d'abaisser son taux
25 directeur qui est aujourd'hui à zéro vingt-cinq

1 pour cent (0,25 %) et qui semble vouloir... en me
2 référant bien sûr à la déclaration du gouverneur de
3 la Banque du Canada que je cite dans la preuve de
4 l'ACIG, pour le gouverneur de la Banque du Canada
5 dit clairement, que les taux d'intérêt sont bas et
6 qu'ils allaient rester encore très bas pour un bon
7 moment.

8 Le deuxième graphique représente celui de
9 la Banque centrale européenne. Et on voit là aussi,
10 même s'il a une évolution un peu différente au
11 début de celle de la Banque du Canada, on voit que
12 la Banque centrale européenne aussi est à taux zéro
13 depuis deux mille seize (2016), son taux directeur
14 est à zéro, et que son taux au jour le jour, taux
15 de financement au jour le jour est aussi passé à...
16 est passé en territoire négatif. On est à moins
17 cinquante pour cent (50 %), à moins zéro cinquante
18 pour cent (0,50 %) au taux de financement au jour
19 le jour.

20 Comme je le disais un peu plus... il y a
21 quelques minutes, donc les politiques
22 expansionnistes des banques centrales vont se
23 traduire dans l'économie réelle par une baisse des
24 taux d'intérêt, notamment ceux des taux d'intérêt
25 d'emprunt et l'accès au crédit. D'ailleurs, dans

1 notre preuve, on a mentionné le coût de la dette
2 d'Énergir qui baisse depuis dix ans maintenant, qui
3 baisse, qui se contracte de trente-deux pour cent
4 (32 %), passant d'un coût moyen de six point
5 quatre-vingt-neuf pour cent (6,89 %) en deux mille
6 onze (2011) à quatre point quatre-vingt-neuf pour
7 cent (4,89 %) en deux mille vingt et un (2021). La
8 baisse du coût du crédit va influencer, influencer sur
9 le coût pondéré du capital qui influe sur
10 l'appréciation des investisseurs.

11 Autre point aussi important que je souhaite
12 souligner, c'est, on a d'un côté des politiques
13 expansionnistes d'augmentation de la masse
14 monétaire d'un côté et d'un autre côté on a une
15 inflation qui est... qui est reste atone et qui
16 n'a... ou pratiquement, on n'a pratiquement pas
17 d'inflation. Ce qui est un peu antagoniste, si vous
18 voulez, de la théorie monétaire. Si on a une
19 augmentation, une expansion de la masse monétaire,
20 on est censé avoir de l'inflation. Or, on a de
21 l'expansion d'un côté, mais pas d'inflation de
22 l'autre. Et on est très loin des cibles des banques
23 centrales, cibles de deux pour cent (2 %) des
24 banques centrales.

25 D'ailleurs l'indice d'inflation calculé par

1 la Banque du Canada pour le mois de juillet fait
2 ressortir une inflation à zéro un pour cent (0,1 %)
3 et en avril on était en inflation négative. Et
4 c'est ça qui crée un peu, qui rajoute, qui crée des
5 tensions déflationnistes sur les colonnes.

6 Prochaine diapositive s'il vous plaît.
7 Merci. Après le taux sans risque et la question des
8 taux d'intérêts bas, nous avons... l'ACIG a essayé,
9 a analysé la prime de risque et a testé la formule
10 paramétrique qui a été retenue par la Régie en deux
11 mille... en deux mille onze (2011).

12 Donc, le premier point, on va commencer par
13 la prime de risque. Donc, petit rappel : en deux
14 mille onze (2011) dans la décision 182, excusez-
15 moi, la Régie avait fixé une prime de risque qui se
16 situait dans l'intervalle cinq cinquante pour cent
17 (5,50 %), cinq soixante-quinze pour cent (5,75 %).
18 Et la prime de risque se calcule selon l'équation
19 qui vous est présenté, donc $R_m - R_f$. R_m étant le...
20 étant le rendement d'un portefeuille de titres
21 diversifiés sur les marchés; R_f étant le... le taux
22 sans risque, donc les taux... les rendements des
23 obligations du Canada à trente (30) ans. C'est ce
24 qu'on a... ce qu'on utilisé.

25 Donc, partant de cet intervalle, le premier

1 exercice qu'on a tenté de faire c'était de
2 connaître le Rm, c'est-à-dire connaître les taux
3 de... ce qu'un investisseur pouvait espérer avoir
4 sur un... sur le marché. Donc, on a fait l'exercice
5 pour l'année deux mille onze (2011) et on arrive en
6 utilisant le taux établi et défini par la Régie,
7 donc on arrive à calculer un Rm qui se situe entre
8 neuf quarante et un pour cent (9,41 %) et dix
9 virgule vingt-cinq pour cent (10,25 %). C'est-à-
10 dire qu'en deux mille onze (2011) la Régie a... a
11 fixé... a fixé, la Régie a établi à travers
12 cette... cette formule qu'un investisseur pouvait
13 espérer avoir un rendement sur les marchés, avec un
14 portefeuille diversifié, de dix virgule vingt-cinq
15 pour cent (10,25 %), entre neuf quarante et un
16 (9,41 %) et dix virgule vingt-cinq pour cent
17 (10,25 %).

18 Je fais ce point, c'est assez important de
19 l'avis de l'ACIG et de notre analyse, c'est que
20 dans un avenir proche, donc pour fin deux mille
21 vingt (2020), deux mille vingt-et-un (2021), avoir
22 des rendements sur les marchés de dix virgule
23 vingt-cinq (10,25 %) ou un peu plus de dix pour
24 cent (10 %) nous paraît être un scénario peu
25 plausible ou très difficilement atteignable sans

1 des prises de risque assez... assez importantes.

2 Donc, partant de la prime de risque, après
3 avoir fait le calcul de la prime de risque, bien
4 sûr la prime de risque, comme cela a été démontré
5 dans la preuve, a été faite le... enfin en
6 récupérant les données sur des sites professionnels
7 et en faisant les moyennes qu'il fallait pour
8 établir une prime de risque pour deux mille... pour
9 deux mille vingt (2020).

10 Donc, on a testé la formule et on vous
11 présente les résultats au tableau suivant. Donc, je
12 voudrais faire quelques petites... petites
13 explications. Donc, ce qu'on voit, les deux
14 colonnes... les deux premières colonnes sous
15 « Régie de l'énergie » c'est la reproduction
16 stricto sensus de ce qui a été... de ce qu'on
17 retrouve dans la décision D-2011-182. Ça n'a pas
18 été modifié, c'est à titre illustratif.

19 Maintenant, les calculs qui ont été faits
20 ou les simulations qui ont été faites par l'ACIG,
21 on va les retrouver dans les colonnes 1 à 4. Je
22 commencerai par les colonnes 1 et 4 pour vous
23 expliquer un peu le... la démarche. Donc, on a
24 reproduit... on a modifié deux paramètres de
25 l'équation. On a modifié le taux sans risque et la

1 prime de risque. Les autres paramètres de la... de
2 l'équation n'ont pas été modifiés. On a maintenu ce
3 que la Régie avait... avait établi en deux mille
4 onze (2011).

5 Donc, pour la colonne A, on a fait les
6 calculs avec les données disponibles en mars deux
7 mille vingt (2020). Pourquoi mars deux mille vingt
8 (2020)? C'est là, on a eu le choc de la pandémie,
9 le choc économique de la pandémie, on l'a eu sur
10 les marchés financiers. C'est là où on a eu les
11 décrochages les plus importants, les plus violents
12 sur les marchés.

13 Donc, on s'est dit, on va aller, on va dans
14 cette période-là pour voir ce qui pourrait être une
15 situation extrême. Voilà. C'est le terme, c'est
16 situation extrême.

17 Donc, en situation extrême, à ce moment-là,
18 on avait un taux à risque qui était estimé à un
19 trente-six pour cent (1,36 %) et une prime de
20 risque très élevée, parce qu'on entrait dans une
21 période, on avait un choc important, on était à dix
22 virgule dix-huit pour cent (10,18 %). Ce qui nous
23 donne, en appliquant la formule, un taux de
24 rendement de neuf virgule douze pour cent (9,12 %).

25 Dans la colonne 4, là, on a essayé

1 d'extrapoler, on a essayé de voir ce que donnerait
2 le temps de rendement avec des chiffres qui sont
3 projetés pour l'année deux mille vingt et un (2021)
4 et surtout pour le taux sans risque.

5 Là, on a appliqué un taux sans risque
6 négatif, proche de zéro. On n'a pas voulu aller
7 dans des scénarios plus extrêmes que ça. On a
8 essayé de rester juste aux alentours du zéro avec
9 une prime de risque. On a utilisé une prime de
10 risque qui est assez élevée, mais on a pris ce
11 parti-là pour essayer d'avoir une estimation la
12 plus correcte possible.

13 Avec ça, en faisant tourner le modèle, en
14 faisant les calculs, on arrive à un taux de
15 rendement de cinq virgule zéro deux pour cent
16 (5,02 %). Donc, la colonne 1 et 4, c'est vraiment
17 les extrêmes.

18 Pour la colonne 2 et 3 qui vont être les
19 calculs médians, ce qui est plus proche de la
20 réalité, pareil là, taux sans risque et prime de
21 risque, le paramètre... les deux seuls paramètres
22 qui ont été modifiés.

23 Donc, dans la colonne 2 qui est
24 l'estimation basse, nous avons utilisé pour
25 l'estimation basse et l'estimation haute, on a

1 utilisé le même taux sans risque qui est la
2 résultante d'une moyenne arithmétique sur plus de
3 dix (10) ans et nous avons pris la prime de risque
4 disponible à ce moment-là et nous avons fait
5 pareil, nous avons fait une moyenne arithmétique
6 sur les dix (10) années qui précèdent.

7 Donc, dans la moyenne basse, c'est vraiment
8 la moyenne arithmétique des primes de risque. Dans
9 la moyenne, dans l'estimation haute, là, on a
10 aggravé la prime de risque de un pour cent (1 %)
11 pour être... pour se prendre une plus grande marge
12 de sécurité.

13 Et, là, en faisant les calculs, on arrive à
14 un taux de rendement situé à six virgule douze
15 (6,12) et sept virgule quatre-vingt-neuf pour cent
16 (7,89 %). Et si on fait la moyenne des deux, on
17 arrive à un taux de rendement de sept pour cent
18 (7 %).

19 Dans ses recommandations, l'ACIG demande
20 qu'on applique un taux de rendement de sept virgule
21 quatre pour cent (7,4 %), donc, ce sept virgule
22 quatre pour cent (7,4 %), on a pris le sept pour
23 cent (7 %) de moyenne, on a rajouté le zéro
24 quarante pour cent (0,40 %). Ce zéro quarante pour
25 cent (0,40 %), on l'a ajouté comme étant quelque

1 chose pour ajuster, pour arriver pour plus de réel,
2 plus près de la réalité et pour corriger peut-être
3 certaines omissions.

4 Donc, c'est comme ça qu'on est arrivé à la
5 recommandation et à un taux de rendement calculé de
6 sept virgule quatre pour cent (7,4 %).

7 Après avoir mené cette analyse, on s'est...
8 l'ACIG s'est un peu intéressée à analyser la
9 question de la raisonnable du taux de rendement,
10 notamment raisonnable d'un taux de rendement à
11 sept virgule quatre pour cent (7,4 %). Donc, en
12 reprenant la décision de la Régie, la D-2011-182,
13 la Régie avait déterminé trois critères pour
14 qualifier le taux de rendement raisonnable : le
15 critère de l'investissement comparable, le critère
16 de l'effet d'attraction de capitaux et le critère
17 de l'intégrité financière.

18 Je reviens brièvement sur... brièvement, je
19 reviens un peu sur la situation économique
20 actuelle. Donc, le graphique qu'on vous présente,
21 qui est tiré des projections, des mises à jour du
22 Fonds monétaire international. Donc, on voit, au
23 milieu du graphique, les projections de croissance
24 pour les pays les plus avancés.

25 On voit que pour deux mille vingt (2020),

1 le FMI prévoit, pour les pays avancés, une
2 croissance négative de huit pour cent (8 %). Donc,
3 on est à moins huit pour cent (8 %) avec une
4 reprise à quatre virgule huit pour cent (4,8 %)
5 plus quatre virgule huit pour cent (4,8 %) en deux
6 mille vingt et un (2021). Si on fait l'addition de
7 tout ça, on reste quand même toujours dans un moins
8 quatre... moins trois virgule deux pour cent
9 (3,2 %). Mais ça c'était les perspectives
10 d'économie pour juin deux mille vingt (2020). Et,
11 en avril, l'économie canadienne avait décroché de
12 huit virgule neuf pour cent (8,9 %). Un peu plus de
13 huit pour cent (8 %), en tout cas.

14 Et, par comparaison lors de la crise des
15 subprimes, l'économie canadienne avait des décroché
16 de trois virgule cinq pour cent (3,5 %). Je suis
17 sur ce point-là, sur les perspectives économiques
18 parce que, comme cela était très antérieur à la
19 preuve, on assiste à deux choses. On a une économie
20 réelle et aussi des faits réels qui nous disent que
21 l'économie est en train d'encaisser des chocs très
22 violents. Et on a une sphère à côté, la sphère
23 financière, qui semble totalement déconnectée de la
24 réalité.

25 D'un côté, on a des décrochages assez

1 violents et assez brutaux des PIB avec ce qu'on
2 connaît comme taux de chômage, le taux de chômage
3 qui grimpe, qui va de pair avec ce décrochage-là.
4 Et d'un autre côté, on a des marchés financiers qui
5 semblent être près d'une euphorie extraordinaire.
6 On est en train de dépasser, d'ailleurs, des
7 sommets historiques ces dernières semaines.

8 Et si on reprend l'exemple du mois de mars,
9 quand on a eu les décrochages les plus importants,
10 le S&P 500 avait décroché de près de trente pour
11 cent (30 %) en un mois. Au mois de juillet, toutes
12 les places financières avaient récupéré ce
13 décrochage-là, mais au jour d'aujourd'hui, ils sont
14 en train de grimper... ils sont en train
15 d'atteindre de nouveaux sommets et atteindre de
16 meilleurs résultats que ceux qui ont été connus
17 pour l'année passée. Et, ça se fait en temps de
18 crise économique majeure.

19 Diapositive suivante, s'il vous plaît.
20 Donc, toujours donc cette question d'économie,
21 question de marchés. L'ACIG s'était questionnée un
22 peu pour savoir comment les distributeurs
23 réagissaient. Je parle des cours boursiers, bien
24 sûr, les performances boursières, réagissaient en
25 temps de crise.

1 Donc, l'ACIG a pris sept distributeurs
2 parmi ceux qui ont été identifiés en deux mille
3 onze (2011) comme étant comparables à Énergir. On a
4 pris sept distributeurs et on a cherché à voir la
5 performance et à la comparer au S&P 500. Je vous
6 mentionne que c'est le S&P 500 américain, l'indice
7 large.

8 Donc, sur une période de vingt (20) ans, de
9 deux mille (2000) à deux mille vingt (2020), on
10 voit clairement que les performances des
11 distributeurs et du marché sont quasiment
12 identiques. Donc, on a un rendement légèrement
13 mieux pour les distributeurs à sept soixante-dix
14 pour cent (70 %) et sept, cinquante-huit (7,58 %)
15 pour le S&P 500.

16 Maintenant, la donnée importante et la
17 donnée fondamentale qu'il y a à avoir, c'est le
18 comportement des distributeurs en période de crise.
19 Je pense que c'est là la donnée importante. Et on
20 voit, donc, on a retenu deux crises majeures, en
21 fait, les deux dernières crises majeures du
22 capitalisme sur les vingt (20) dernières années. La
23 crise de la bulle Internet, début deux mille (2000)
24 et la crise des subprimes, en deux mille huit
25 (2008).

1 Donc, on voit que pour la crise Internet,
2 en deux mille deux (2002), on voit que sur deux
3 ans, on a pris, sur deux ans, justement pour
4 prendre en compte le krach puis la remontée et la
5 reprise. On a pris un... C'est pour ça qu'on a pris
6 sur deux ans.

7 On voit que les distributeurs gaziers
8 arrivent, sur cette crise, à faire une performance,
9 ils surperforment le marché, soit cinq virgule
10 soixante-dix pour cent (5,70 %), alors que le S&P
11 500, sur la même période, affiche une performance
12 négative de moins quatorze virgule trente-huit pour
13 cent (-14,38 %). On voit qu'il y a un « gap »,
14 quand même, assez important.

15 Sur la crise des subprimes on voit qu'on
16 n'est peut-être pas dans les mêmes amplitudes, mais
17 on est dans la même logique. On voit bien que les
18 distributeurs affichent, sur deux ans de crise,
19 affichent une performance de sept virgule
20 cinquante-deux pour cent (7,52 %), alors que le
21 marché, le S&P 500, affiche une performance de un
22 virgule quarante-six pour cent (1,46 %). Donc, cela
23 confirme... confirme le fait que les distributeurs,
24 en période de crise, surperforment le marché et en
25 période de crise, là où je voudrais insister un

1 peu, en période de crise les distributeurs sont des
2 investissements, sont assez recherchés par les
3 investisseurs.

4 Si on regarde... sans... sans la question
5 du taux de rendement que les distributeurs peuvent
6 offrir, mais ça reste un investissement qui est
7 plus ou moins sûr, qui est beaucoup plus sûr...
8 l'investissement dans les distributeurs offrent
9 plus de sécurité qu'un investissement sur le
10 marché... sur le marché actions.

11 Diapositive suivante s'il vous plaît. Ça
12 reprend presque ce que j'étais en train de dire un
13 peu plus haut. Donc, en temps de crise les
14 distributeurs restent... restent un bon
15 investissement et gardent de l'attrait pour les
16 investisseurs, indépendamment que le risque
17 d'affaire ou de leur... ou de leur taux de
18 rendement.

19 Donc, c'est... pour l'ACIG c'est ce qui
20 vérifiait les deux premiers critères pour la
21 raisonnablement du... du taux de rendement. Donc, un
22 taux de rendement a baissé à sept virgule quatre
23 pour cent (7,4 %). En période de crise, en période
24 de trouble, Énergir n'aura pas de mal à toujours
25 avoir des investisseurs et à attirer des capitaux.

1 Quant à la structure du capital d'Énergir,
2 qui est composée à trente-huit virgule cinq pour
3 cent (38,5 %) d'avoirs propres, de sept virgule
4 cinq pour cent (7,5 %) d'actions privilégiées et de
5 cinquante-quatre pour cent (54 %) de dette, cette
6 structure permet à Énergir de baisser son taux de
7 rendement sans porter atteinte à son intégrité...
8 son intégrité financière. Baisser son taux de
9 rendement de manière ponctuelle à sept virgule
10 quatre pour cent (7,4 %), je répète, j'insiste sur
11 « de manière ponctuelle » pour l'année deux mille
12 vingt-deux mille vingt-et-un (2020-2021)
13 n'atteindrait pas à l'intégrité financière du
14 moment que la structure de capital d'Énergir
15 reste... reste inchangée.

16 Diapositive suivante. Considérant ce que
17 nous avons déposé dans notre preuve et ce que je
18 viens de représenter, donc, l'ACIG recommande à la
19 Régie d'envisager une révision ponctuelle du taux
20 de rendement sur l'avoir ordinaire d'Énergir pour
21 l'année deux mille vingt-deux mille vingt-et-un
22 (2020-2021), et ce, malgré le fait que les taux
23 sans risque demeurent inférieurs aux... à
24 l'intervalle fixé par la Régie et à l'intervalle
25 fixé par la Régie pour le déclenchement de la

1 formule d'ajustement automatique.

2 On est dans une situation nouvelle, avec
3 des taux sans risque extrêmement bas. Donc, même si
4 on n'atteint pas l'intervalle qui a été fixé, les
5 conditions économiques et les conditions
6 financières qui prévalaient en deux mille treize
7 (2013), qui prévalaient en deux mille onze (2011)
8 et qui prévalaient l'année passé ne sont plus
9 d'actualité. On a changé de contexte économique
10 radicalement.

11 À cet effet, l'ACIG recommande à la Régie
12 d'approuver un taux de rendement sur l'avoir
13 ordinaire de sept virgule quatre (7,4), qui
14 refléterait, de l'avis de l'ACIG, qui
15 refléterait... qui serait plus en phase avec la
16 réalité économique, avec la situation économique
17 actuelle. Et encore je vous dis « actuelle et à
18 venir » et subsidiairement, d'envisager une
19 réouverture du dossier sur le taux de rendement dès
20 l'année tarifaire deux mille vingt et un-deux mille
21 vingt (2021-2020). Ce qui conclut le sujet 1 de
22 l'ACIG.

23 Je passerais à la diapositive suivante s'il
24 vous plaît. Merci. Je passerais au Plan
25 d'approvisionnement. Je vais être beaucoup plus

1 bref sur le... sur le Plan d'approvisionnement
2 gazier. Tout comme pour le taux de rendement, je
3 commencerai directement par la position de l'ACIG
4 sur le... le plan d'approvisionnement. L'ACIG,
5 toujours au regard de la situation, du contexte
6 qu'on connaît, surtout c'est l'incertitude qui
7 va... qui est importante.

8 Donc, l'ACIG est d'avis qu'il faut
9 maintenir le plan d'approvisionnement tel que
10 déposé par Énergir en avril. Il serait important et
11 il serait opportun de le maintenir tel qu'il est.
12 Aussi, l'ACIG est d'avis que toute révision à la
13 baisse du niveau de la demande serait d'abord
14 prématurée parce qu'on ne sait pas, les baisses
15 qu'on a eues aujourd'hui, on ne préjuge pas des
16 baisses futures, on ne sait pas encore. Donc, ce
17 serait un peu prématuré, mais aussi ce serait d'une
18 certaine façon... cela pourrait représenter un...
19 pourrait impacter négativement la clientèle
20 d'Énergir.

21 La diapositive suivante s'il vous plaît.
22 Concernant le dimensionnement des outils
23 d'approvisionnement. Après l'analyse des outils
24 d'approvisionnement, l'ACIG est d'avis que les
25 outils sont suffisamment dimensionnés pour

1 rencontrer la demande projetée. L'ACIG constate
2 aussi que, pour cette année tarifaire, Énergir ne
3 prévoit pas des marchés excédentaires. Ce qui est
4 de l'avis de l'ACIG dans cette période
5 d'incertitude, peut-être un outil de flexibilité
6 supplémentaire pour Énergir.

7 Et l'ACIG est d'avis aussi que, comme je
8 l'ai dit précédemment, que la baisse qu'on a
9 observée pendant le confinement ne préjuge en rien
10 des baisses qu'on va avoir sur l'année tarifaire
11 deux mille vingt-deux mille vingt et un (2020-2021)
12 si tant est baisse il y a.

13 Diapositive suivante s'il vous plaît.
14 L'autre point qu'on a analysé, que l'ACIG a analysé
15 sur lequel elle fait un petit commentaire, c'est
16 l'absence dans la Plan d'approvisionnement gazier
17 deux mille vingt deux mille vingt et un (2020-
18 2021), l'absence totale de stratégie d'optimisation
19 pour cette année tarifaire. On comprend que les
20 outils étaient suffisamment dimensionnés pour
21 rencontrer la demande projetée. Mais aussi que dans
22 ce contexte d'incertitude et en suivant la réponse
23 à la DDR-1 de l'ACIG, Énergir nous indique qu'elle
24 procédera... l'ACIG s'attend à ce qu'Énergir
25 procède à une révision de cette stratégie en

1 fonction du contexte, donc s'attend qu'Énergir
2 cherche à optimiser ses outils si cela
3 fonctionne... de l'évolution du contexte, en
4 fonction des opportunités qui s'offriront à elle.

5 Diapositive suivante. Donc, à cet effet,
6 l'ACIG recommande à la Régie d'approuver le Plan
7 d'approvisionnement tel que proposé par Énergir. Ce
8 qui met fin à ma présentation. Je vous remercie de
9 votre attention et à votre disposition.

10 Me PAULE HAMELIN :

11 Peut-être avant de compléter, j'ai remarqué
12 Monsieur le Président, et je ne veux pas témoigner
13 pour monsieur Sebaa, mais il a parlé à la page 14
14 de la décision D-2011-182, mais ... qu'on avait mis
15 D-2011-181. Alors, vous allez comprendre qu'il y a
16 une petite coquille, c'est la 2011-182.

17 Q. [76] Juste avant de terminer, malheureusement, on
18 n'a pas eu l'avantage d'avoir la réponse d'Énergir
19 à l'engagement E-10, mais je vais demander à
20 monsieur Sebaa, je ne sais pas si ça vaut la peine
21 de revenir dans le document, E-10 pour les fins de
22 la question, mais compte tenu que monsieur Sebaa
23 l'a déjà lu, je vais juste lui demander si, au
24 niveau de cet engagement-là, quel sera l'impact
25 pour les membres de l'ACIG d'avoir potentiellement

1 des tarifs sur la base des prévisions de volume
2 mises à jour?

3 R. Merci pour la question. Les tarifs, s'il y a une
4 révision des projections de consommation à la
5 baisse, on aurait une augmentation des tarifs.
6 Avoir une augmentation des tarifs, ça va créer, ça
7 va rajouter de l'incertitude au climat actuel. La
8 majorité des membres de l'ACIG sont en train de
9 préparer leur budget sur la base de ce qui a été
10 déposé en avril. Même si on sait que ce sont des
11 tarifs mais ce ne sont pas des tarifs encore
12 adoptés mais si en cours de route, si maintenant la
13 Régie décidait de modifier les prévisions, modifier
14 les tarifs, ça pourrait être assez dommageable pour
15 nombres d'industriels et pour nombres de clients
16 d'Énergir.

17 Donc, ce qu'on recommande, c'est de ne pas
18 rajouter dans l'incertitude ambiante, de ne pas
19 ajouter encore une incertitude sur les tarifs de
20 gaz. Énergir dispose de suffisamment d'outils pour
21 pouvoir capter les déséquilibres.

22 Donc, on pourra discuter de comment on
23 disposera des déséquilibres, si déséquilibres il y
24 a. Mais le message principal, la recommandation
25 principale, c'est : Essayons de maintenir une

1 stabilité autant que faire se peut et limiter, ne
2 pas rajouter un fardeau supplémentaire à la
3 clientèle dans ces temps incertains.

4 Me PAULE HAMELIN :

5 Alors, merci. Alors, ça complète notre
6 présentation. Monsieur Sebaa est disponible en
7 contre-interrogatoire.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci, Maître Hamelin. Maître Monsieur Sebaa. Donc,
10 selon ce qui est annoncé, il y a deux intervenants
11 plus Énergir qui auront des questions. Alors,
12 premier intervenant, l'ACEFQ. Maître Sicard, vous
13 êtes au poste?

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Euh... oui. Bonjour tout le monde. Bonjour,
16 Monsieur Sebaa. Bonjour Maître Hamelin.

17 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

18 Q. **[77]** Peut-être une question de clarification, et
19 c'est le point que vous venez de toucher là, à la
20 fin de votre présentation, puis aussi dans votre...
21 je pense que c'est au point 2.1 de votre
22 présentation, vous parliez des effets délétères
23 alors... Vous nous dites là, votre clientèle a déjà
24 planifié des choses avec les tarifs qui ont été
25 annoncés dans ce dossier. Avez-vous fait un sondage

1 auprès de votre clientèle pour voir, à partir de
2 quel niveau d'augmentation est-ce que les tarifs
3 ont vraiment un effet délétère, c'est-à-dire que
4 des volumes importants disparaîtraient?

5 R. On n'a pas fait ce sondage-là. On n'a pas cette
6 réponse-là exactement. On peut juste préciser sur
7 votre question. Les clients industriels, le monde
8 des industriels, sont en train de préparer leurs
9 budgets. Ils préparent leurs budgets actuellement.
10 Je redis ce que j'ai dit, juste... il faut mieux
11 qu'ils aient... Le plus de stabilité ils ont, le
12 mieux c'est. Dans cette période-là, ce qui est
13 important, c'est d'avoir de la stabilité.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 O.K. Je vous remercie. Ça complète, pour moi.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci, Maître Sicard. Maître Neuman, pour SÉ-AQLPA.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui. Merci, Monsieur le Président. Madame,
20 messieurs les régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-
21 AQLPA.

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN

23 Q. **[78]** Bonjour, Monsieur Sebaa.

24 R. Bonjour, Maître.

25 Q. **[79]** Oui. Euh... ma question porte également sur la

1 toute dernière partie de votre témoignage. Et
2 j'avoue, je suis un peu surpris de votre
3 affirmation selon laquelle... Si je comprends bien,
4 durant le corps de votre présentation, vous
5 indiquez que mieux vaut ne pas changer les
6 prévisions, et donc les tarifs qui en résulteront à
7 cause... parce qu'on n'est pas encore certain, on
8 n'a pas encore toutes les données.

9 Mais, en même temps, vous dites que si on
10 les obtient, si on effectue la révision de la
11 prévision à l'automne, que même là, on ne devrait
12 pas en tenir... Donc, on aura les données... Que
13 même là, on ne devrait pas procéder à l'ajustement
14 correspondant des tarifs parce que...

15 Et j'essaie de comprendre pourquoi parce
16 que, bon, vos clients ont budgété, mais c'est...
17 ont budgété en fonction des données passées déjà
18 disponibles. Mais n'est-ce pas, de façon générale,
19 ce qui arrive chaque année. C'est-à-dire chaque
20 année, sur toutes sortes de sujets, il y a des
21 prévisions qui existent en début d'année. Vos
22 membres peuvent budgéter en fonction de ces
23 données.

24 Mais à mesure que la réalité amène à
25 réviser ces prévisions, n'est-ce pas la pratique

1 courante de vos clients de s'ajuster de manière à
2 se baser sur les données les plus récentes? Et je
3 dis sur n'importe quels sujets, pas seulement les
4 tarifs de gaz naturel. N'est-ce pas ce que vous
5 faites déjà? Ce que vos clients.... vos membres
6 font déjà?

7 R. Je conviens que les membres ont... N'importe quel
8 client d'Énergir s'adapte aux choses. Le message,
9 en substance, que j'essaie de passer, qu'on essaie
10 de passer, la préoccupation de l'ACIG, si on révisé
11 les volumes à la baisse et on obtient à part ça un
12 effet mécanique d'augmentation des tarifs, on dit
13 qu'il ne serait peut-être pas opportun de le faire
14 dans une situation... on n'est pas dans une
15 situation normale.

16 On aurait fait ça l'année passée, on était
17 dans une situation économique plus ou moins stable,
18 plus ou moins normale, c'est une chose. Maintenant
19 on rentre dans les incertitudes de deux mille
20 vingt-deux mille vingt-et-un (2020-2021) selon un
21 point de vue économique. Pourquoi avoir rajouté
22 encore une incertitude? C'est là le point. Pourquoi
23 rajouter encore quelque chose qui pourrait rajouter
24 un fardeau économique, rajouter un fardeau
25 financier à la clientèle... à la clientèle

1 d'Énergir? Il est là le... le point.

2 Q. [80] Oui, mais vos membres ne sont-ils pas
3 suffisamment, je ne sais pas comment dire, robustes
4 pour absorber... s'il y a une révision à la hausse
5 des... une hausse des... du tarif de distribution,
6 mais on s'entend que comme ça a été vu dans des
7 tableaux qu'Énergir a présentés il y a eu une
8 baisse majeure de la facture totale... de la
9 facture totale de gaz naturel au cours de l'année
10 précédente et la hausse anticipée qui pourrait
11 survenir en deux mille vingt-et-un (2021) de la
12 facture totale ne... est très légère par rapport à
13 la baisse majeure qui a eu lieu au cours des années
14 précédentes. Donc, dans ce contexte, n'êtes-vous
15 pas en mesure d'absorber la relativement légère
16 hausse de la facture totale qui pourrait survenir
17 en deux mille vingt-et-un (2021), si on ajustait
18 les prévisions aux connaissances que nous
19 obtiendrons durant l'automne?

20 R. Écoutez, je ne peux pas parler de robustesse des
21 clients industriels. Je ne suis pas leur... je ne
22 suis pas directeur financier pour dire qu'est-ce
23 qu'ils peuvent absorber ou pas, donc cette question
24 je ne pourrai pas répondre à votre... à votre
25 question. Je vous redis juste le point : ne créons

1 pas plus d'incertitude dans un climat incertain,
2 dans un contexte incertain.

3 Q. **[81]** Alors partant de ce que vous nous dites, que
4 justement... que... qu'il ne faut pas ajouter cette
5 incertitude, que le climat est déjà incertain, cela
6 ne vous amènerait-il pas à contredire l'affirmation
7 que vous avez faite précédemment, je vous réfère
8 par exemple aux prévisions... prévisions de l'IMF
9 que vous avez... attendez un instant. J'essaie de
10 retrouver le tableau... aux prévisions, pardon, du
11 Fonds monétaire international, qui prévoit une
12 robuste croissance en deux mille vingt-et-un (2021)
13 pour les pays avancés. Le fait que vous affirmiez
14 que vos clients sont un peu fragilisés par
15 l'incertitude est-ce que ça ne vous amènerait pas à
16 concevoir que ces projections de croissance robuste
17 en deux mille vingt-et-un (2021) sont peut-être
18 exagérées?

19 R. J'ai pas entendu la fin.

20 Q. **[82]** Que ces prévisions... ces prévisions de
21 croissance... cela ne vous amènerait-il pas à
22 conclure que les prévisions de croissance
23 importante en deux mille vingt-et-un (2021) émises
24 par le Fonds monétaire international en juin, que
25 ces prévisions sont peut-être exagérées et que la

1 croissance ne serait pas aussi forte que ce qui est
2 ainsi prévu, vu que vous affirmez vous-même que vos
3 membres sont fragilisés par l'incertitude, qu'il ne
4 faudrait pas en rajouter parce qu'ils sont
5 fragilisés par cette incertitude?

6 R. Pour ce qui est de la croissance à plus quatre pour
7 cent (4 %), croissance robuste, ça on verra ce que
8 ça va donner, mais on parlait des projections de
9 juin deux mille vingt (2020). Depuis, les choses,
10 comme vous l'avez vu certainement dans l'actualité,
11 ont évolué autrement.

12 Maintenant concernant la fragilité des
13 industriels, je ne me suis absolument pas exprimé
14 sur la fragilité des industriels. Je ne dis pas que
15 la situation fragilise les industriels ou ne les
16 fragilise pas. Je n'ai pas cette donnée, donc je ne
17 peux pas prendre position sur... sur ça.

18 Par contre, ce que je dis c'est que
19 l'incertitude dans toute économie ou pour tout
20 agent économique, l'incertitude c'est quand même un
21 facteur de stress. Et moins vous avez
22 d'incertitude, mieux ça se passe. Donc, c'est le
23 point. Il n'y a pas d'autre point ou d'autre
24 interprétation. Je ne pense pas pouvoir répondre
25 autrement à cette question.

1 Q. **[83]** Alors je veux être sûr de bien vous
2 comprendre. Étant donné que vous affirmez ne pas
3 connaître la situation des membres de l'ACIG,
4 l'affirma... votre affirmation à la fin de votre
5 témoignage, selon laquelle il ne faudrait pas
6 ajouter une incertitude supplémentaire à
7 l'incertitude déjà existante, s'applique sans qu'on
8 connaisse si les clients, si les membres de l'ACIG
9 sont fragiles à cette incertitude, puisque vous ne
10 le savez pas, vous ne connaissez pas la situation
11 des membres de l'ACIG, c'est bien ça?

12 R. Maître Neuman, vous comprendrez que je ne peux pas
13 dire que les clients de l'ACIG, les membres de
14 l'ACIG sont fragilisés ou pas, je n'ai pas ces
15 données et je n'ai pas à la communiquer. C'est des
16 données, on ne peut pas, donc, on ne peut pas en
17 parler comme ça et certainement pas sans la
18 consultation des membres de l'ACIG. On ne peut pas
19 en parler.

20 Donc, je n'ai... encore une fois, je n'ai
21 jamais parlé de fragilité ou de robustesse des
22 clients industriels. Je dis qu'en termes d'analyse
23 économique, étant moi-même économiste et en faisant
24 une analyse économique, plus vous limitez
25 l'incertitude, mieux ça vaut. Les engins

1 économiques, l'engin économique est réfractaire à
2 l'incertitude, qu'il soit industriel, grand
3 industriel ou petit industriel ou petit
4 institutionnel ou peu importe, l'incertitude en
5 économie n'est jamais très bonne.

6 Donc, si on peut limiter, si on a
7 l'occasion d'en réduire, si on a la possibilité
8 d'en réduire ou du moins ne pas en créer, ça serait
9 encore mieux. Si on peut ne pas créer
10 d'incertitude, de nouvelles incertitudes, ça irait
11 mieux pour tout le monde.

12 Q. **[84]** D'accord. J'aimerais avoir votre opinion sur
13 quelque chose qui se trouve dans la pièce d'Énergir
14 B-182, qui était sa présentation de la première
15 journée qui est également connue sous la cote
16 Énergir-G, Document 5, quant au graphique de la
17 page 3 de cette présentation d'Énergir, si... O.K.,
18 donc, je vois qu'elle est projetée.

19 Est-ce que vous étiez présent lorsque
20 Énergir a fait cette présentation, le premier jour
21 de l'audience ou est-ce que....

22 R. Oui.

23 Q. **[85]** D'accord. Est-ce qu'il y avait des questions
24 qui avaient été posées quant à ce graphique qui
25 montre une baisse dans les volumes mensuels

1 distribués tout au long de l'année deux mille vingt
2 (2020) et il y a une question qui avait été posée,
3 j'essaie de retrouver la... attendez, c'était...
4 bien pour référence future, là, c'était, ce n'est
5 pas la peine de le projeter, mais c'était aux
6 pages... fin de la page 205 et début de la page 206
7 des notes sténographiques, A-0035 du trente et un
8 (31) août, où essentiellement Énergir commentait ce
9 graphique de la page 3. Il indiquait qu'environ,
10 que grosso modo, c'était quatre-vingt pour cent
11 (80 %) de cette décroissance qui provenait du
12 secteur industriel.

13 Est-ce que vous savez si cette affirmation
14 d'Énergir selon laquelle quatre-vingt pour cent
15 (80 %) de cette décroissance provient du secteur
16 industriel? Est-ce que vous savez si cette
17 affirmation est vraie, selon ce que vous connaissez
18 de l'ACIG et des membres de l'ACIG?

19 R. Écoutez, j'étais là. Je crois que c'est maître Dubé
20 qui a posé la question, donc, c'est l'ACIG qui
21 avait posé la question sur ce creux-là.

22 Q. **[86]** Oui.

23 R. On part du principe que si Énergir nous dit qu'il y
24 a une baisse de quatre-vingt pour cent (80 %) qui
25 est due, quatre-vingt pour cent (80 %) de la baisse

1 est due au secteur industriel, moi,
2 personnellement, je ne remets absolument pas en
3 cause les dires d'Énergir qui, j'estime, ont les
4 données qu'il faut et d'ailleurs dans tous les
5 documents qu'ils nous ont transmis depuis la crise,
6 depuis la pandémie, ils disent dans l'actualisation
7 des faits saillants, je ne pourrais pas vous dire,
8 là, de tête, de quel paragraphe il s'agit, ils
9 disent qu'ils sont en contact permanent avec les
10 industriels, avec les grands consommateurs.

11 Donc, s'ils disent que c'est... la baisse
12 est due à ces consommations, je ne vois pas en quoi
13 on pourrait remettre en cause cela. Je ne peux pas,
14 non plus, le confirmer ou l'infirmier, parce que je
15 n'ai pas de registre des consommations de gaz de
16 ces derniers mois, des industriels, si c'est ça,
17 votre question en arrière-plan, si vous voulez
18 arriver à ça, je n'ai pas de registre. Je pense
19 qu'Énergir a beaucoup plus d'information que je
20 dispose.

21 Q. [87] Est-ce que vous savez s'il y a des effets, je
22 ne sais pas comment le dire, plus permanents à
23 cette baisse constatée dans le secteur industriel,
24 au cours de l'année deux mille vingt (2020)? Est-ce
25 que vous savez s'il en ressort des effets auprès de

1 la clientèle industrielle gazière?

2 R. Aucunement. Je n'ai pas à ce niveau d'informations.

3 Je n'ai pas cette information.

4 Q. **[88]** Est-ce que vous avez eu l'occasion de vérifier
5 des données de prévisionnistes, que ce soit au
6 Canada, que ce soit aux États-Unis, qui
7 indiqueraient qu'il y a une baisse plus permanente
8 qui résulte de la pandémie dans le secteur
9 industriel, qu'il y a une baisse plus marquée qui
10 en résulte de façon permanente?

11 R. Je n'ai pas la réponse totale. Je n'ai pas la
12 réponse totalement, mais ce que je sais, c'est que
13 pour l'instant c'est encore un peu prématuré de
14 voir les effets permanents du confinement et de
15 voir l'arrêt de l'économie qu'on a eu, mars, avril,
16 mai deux mille vingt (2020).

17 On est en phase de reprise. On verra bien
18 dans les... Cette question... Vous pourrez trouver
19 réponse à cette question, je pense, dans quelques
20 mois. Il y aura plein de publications sur ça et je
21 pense qu'on aura tous la réponse à cette
22 question...

23 Q. **[89]** Oui.

24 R. ...plus tard. Et là, actuellement, je suis dans
25 l'incapacité de vous fournir cette information.

1 Q. **[90]** Oui, mais ce n'était pas ma question. Ma
2 question c'est est-ce que vous savez s'il existe?
3 Ça fait que s'il en n'existe pas, dites-moi qu'il
4 n'en existe pas.

5 Est-ce que vous savez s'il existe des
6 prévisions actuellement au Canada et aux États-Unis
7 à l'effet qu'il y a un... qu'on prévoit un effet
8 plus permanent sur le secteur industriel de la
9 pandémie?

10 Donc, ma question c'est est-ce que vous
11 savez si ce genre d'étude existe? Peut-être que ce
12 genre d'étude n'existe pas. Dans ce cas, dites-moi
13 qu'il n'existe aucune étude ou que vous n'en
14 connaissez aucune.

15 R. Je n'en connais aucune, mais je ne peux pas vous
16 affirmer qu'il n'y a aucun universitaire ou
17 analyste qui a fait cette étude. Je ne peux pas
18 vous dire non.

19 Q. **[91]** D'accord. Bien écoutez, je vous remercie
20 énormément pour votre... Pour la générosité de vos
21 réponses également. Donc, ça complète mes
22 questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Neuman. Maintenant pour Énergir.

25

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Monsieur le président, si vous me permettez, on a
3 entendu environ quarante-cinq minutes (45) et déjà
4 deux contre-interrogatoires. Si vous pouviez nous
5 accorder une dizaine de minutes pour que je fasse
6 le point avec les représentants de ma cliente et
7 voir, un, s'il y a nécessité de questions et si
8 oui, je présume que ce dix minutes nous permettra
9 d'être plus concis dans notre contre-
10 interrogatoire. Et je vois l'heure et je me dis que
11 peut-être que c'est une bonne heure pour faire une
12 pause.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Moins vingt. On se revoit à moins vingt. Trois
15 heures moins vingt (14 h 40).

16 Me VINCENT LOCAS :

17 Parfait. Merci beaucoup.

18 SUSPENSION

19 REPRISE

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bonjour, Maître Locas. Alors, vous avez pris le
22 temps...

23 Me VINCENT LOCAS :

24 Oui. Un gros dix minutes (0 h 10). Je vais avoir
25 une seule question. Donc, ça a servi. Ce dix

1 minutes a permis de faire le ménage dans mes idées
2 en gros.

3 Monsieur Sebaa... Vous me permettez,
4 Monsieur le Président? Parfait.

5 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me VINCENT LOCAS :

6 Q. **[92]** Bonjour, Monsieur Sebaa.

7 R. Bonjour.

8 Q. **[93]** Bonjour. Je vais avoir juste une seule
9 question pour vous. Je vous ai entendu pendant les
10 trois quarts d'heure qui ont passés. Un bon gros
11 quarante-cinq minutes (45).

12 Vous n'êtes pas sans savoir qu'au courant
13 de l'été, Énergir, l'ACIG et la Régie se sont
14 échangés plusieurs correspondances en lien avec le
15 taux de rendement et que monsieur Lachance a été
16 présent ce lundi pour parler de cette question.
17 D'ailleurs il a répondu à des questions de votre
18 procureur, de maître Hamelin sur le sujet du taux
19 de rendement.

20 Entre votre mémoire de cet été qui a été
21 déposé et votre présentation que vous nous avez
22 faite, que vous avez effectuée au courant de la
23 dernière heure, est-ce qu'il y a eu une quelconque
24 modification? Un élément de plus ou différent?

25 R. Je ne pense pas qu'il y ait eu des modifications

1 entre le dépôt du mémoire et ma présentation orale
2 que je viens de faire.

3 Q. **[94]** Parfait. C'était ma seule question pour vous,
4 puis il n'y avait pas de piège.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci, Maître Locas. De la part maintenant de la
7 Régie, maître Cardinal m'a souligné qu'elle n'avait
8 pas de questions durant la pause. Maintenant du
9 côté de la formation, mon collègue, Maître Roy?

10 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

11 Me NICOLAS ROY :

12 Q. **[95]** Peut-être une question. Est-ce qu'on m'entend
13 bien cette fois-ci? Parce qu'il y avait un problème
14 hier. C'est l'argument de la stabilité. C'est aussi
15 celui qu'amène Énergir pour dire qu'on ne doit pas
16 toucher au taux de rendement. Comme la Régie l'a
17 mis sur trois ans, en quoi l'argument n'est pas
18 valable pour Énergir et le serait pour vous?

19 R. Les phases, pour moi, si j'essaie de comprendre,
20 avant de répondre, j'avance l'argument de la
21 stabilité sur les prix pour les consommateurs et
22 vous me demandez est-ce que l'argument...

23 Q. **[96]** Mais pour Énergir, la stabilité, c'est aussi
24 les conditions de marché. La Régie, ça a été mis
25 sur trois ans. Il y a une prévisibilité dans le

1 marché. Ce qui est vraisemblable pour Énergir.
2 Alors, vous ne trouvez pas que pour la stabilité du
3 distributeur, l'argument vaut également?

4 R. Je vais essayer de répondre à votre question comme
5 je l'entends, comme je la comprends. Premièrement,
6 juste rappeler que l'ACIG demande un ajustement
7 ponctuel du taux de rendement pour le mettre plus
8 en adéquation avec la réalité économique. On sait
9 vers quoi on est en train de se présenter, enfin ce
10 qui risque de se présenter en face de nous dans les
11 prochains mois ou la prochaine année en termes
12 d'économie. Donc, maintenir un taux de rendement de
13 huit virgule neuf pour cent (8,9 %) pour Énergir,
14 ça va être un taux de rendement qualifié
15 d'extrêmement généreux au vu de la situation qui va
16 arriver.

17 Dans ma présentation, en parlant de
18 raisonnable du taux de rendement, j'ai essayé de
19 dire, j'ai essayé d'expliquer qu'une baisse
20 ponctuelle du taux de rendement en période de crise
21 n'affecterait en aucune manière Énergir, ni sa
22 stabilité financière, ni sa stabilité vis-à-vis des
23 investisseurs ou actionnaires. Par contre, une
24 modification des tarifs sur de nouvelles bases
25 risquerait de créer une véritable, une véritable...

1 je ne dirais pas insécurité, mais je ne trouve pas
2 le mot, vous m'excuserez, de déstabiliser un peu
3 les clients, notamment les clients industriels.
4 Vous n'êtes pas sans savoir qu'une infime variation
5 sur les prix, sur les coûts, vu les volumes qu'ils
6 consomment à chacun, ça peut avoir un effet... ça
7 peut les impacter grandement.

8 Donc, d'un côté, si on modifie les tarifs,
9 vous allez impacter... on peut avoir un impact réel
10 tout de suite sur les usagers d'Énergir, mais d'un
11 autre côté, si vous modifiez ponctuellement le taux
12 de rendement, vu la situation actuelle, cette
13 modification n'aura aucun impact sur Énergir.

14 Q. [97] Merci.

15 Mme ESTHER FALARDEAU :

16 Q. [98] Bonjour, Monsieur Sebaa. Juste une
17 clarification additionnelle. Vous parliez
18 d'incertitude, de ne pas créer de l'incertitude
19 pour la clientèle industrielle. Il me semble que si
20 les tarifs étaient établis sur la base de
21 prévisions mises à jour et qui intègrent les
22 chiffres réels de l'année deux mille dix-neuf-deux
23 mille vingt (2019-2020), alors est-ce qu'on ne se
24 trouve pas à ce moment-là à réduire l'incertitude
25 étant donné qu'on établit les tarifs sur la base de

1 chiffres qui sont plus, entre guillemets, solides,
2 mis à jour, qui intègrent une grosse partie de la
3 réalité de l'année deux mille vingt (2020)? Donc,
4 l'incertitude se trouve réduite pour les
5 industriels, non pas augmentée. J'ai dû mal
6 comprendre, ou peut-être que vous pourriez m'aider
7 à comprendre qu'est-ce que vous disiez quand vous
8 parliez d'incertitude qui serait augmentée?

9 R. Quand je parlais d'incertitude, je parlais, si on
10 révisé les tarifs selon de nouvelles projections à
11 la baisse des volumes, donc on va avoir une
12 augmentation des tarifs finaux pour les clients
13 d'Énergir notamment pour les industries. Augmenter
14 les tarifs dans un climat pareil risque d'être un
15 peu compliqué à gérer.

16 Il ne faut pas oublier qu'on rentre en
17 récession, on va en récession. Les entreprises ont
18 été fragilisées par la période du confinement et
19 démarrent, vont essayer de... ils essaient de
20 reprendre leur souffle dans un contexte du monde de
21 l'invisibilité.

22 Le cas qu'on essaie de soulever, le point
23 qu'on essaie d'apporter, c'est si mettons on
24 augmente les tarifs, on s'achemine vers une
25 augmentation des tarifs, est-ce qu'on n'est pas en

1 train de créer, de rajouter un fardeau
2 supplémentaire pour la clientèle d'Énergir. Et je
3 parle de la clientèle au sens large, hein, je ne
4 parle pas que pour... je ne plaide pas que pour ma
5 cause, mais au sens large. Est-ce qu'il ne serait
6 pas plus avisé pour l'instant de maintenir le plan
7 d'approvisionnement tel que présenté et on verra, à
8 la fermeture des livres, ce que ça donne et comment
9 on peut gérer à la fin l'année les déséquilibres,
10 si déséquilibres il y a.

11 Q. [99] Donc, si je comprends votre suggestion,
12 recommandation, ce serait d'établir les tarifs sur
13 la base des volumes qui correspondent au scénario
14 de base. Et si éventuellement à la fin de l'année
15 il y avait un manque à gagner, ce serait préférable
16 d'avoir un manque à gagner à récupérer dans
17 l'année, à l'année prochaine plutôt que d'établir
18 les tarifs sur la base de volume plus certain, le
19 volume dont la prévision est mise à jour, la toute
20 dernière prévision des volumes.

21 Donc, il y a une préférence pour reporter
22 un manque à gagner, la récupération d'un manque à
23 gagner à l'avenir plutôt que d'absorber une
24 augmentation tarifaire dans la prochaine année?

25 R. C'est exactement ça. C'est exactement ça. Laissons

1 l'avenir arriver, laissons venir, on verra comment
2 on pourra disposer des déséquilibres plus tard
3 quand on sera arrivé, si vous voulez, dans une
4 situation calme, je ne dis pas une situation
5 meilleure, mais au moins une situation calme où on
6 saura vers quoi l'économie se dirige, dans quelles
7 conditions la reprise va se faire. On sera mieux
8 armé, mieux outillé à gérer à ce moment-là les
9 déséquilibres qui vont survenir.

10 Q. **[100]** Je vous remercie.

11 R. Je vous en prie.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Hamelin, est-ce que vous avez des questions
14 additionnelles.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Peut-être juste une question.

17 LE PRÉSIDENT :

18 La formation n'a pas d'autres questions. Allez-y.

19 RÉINTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN :

20 J'attendais de voir si vous aviez des questions,
21 Monsieur le Président.

22 Q. **[101]** Alors, juste une question. Monsieur Sebaa, je
23 vais revenir sur certaines des questions que maître
24 Neuman vous a posées qui découlaient, en fait, de
25 la question que j'avais en lien avec l'engagement

1 E-10. Pourriez-vous nous dire, dans ce contexte-là,
2 de quel genre de révision scénario on discutait là,
3 au niveau de l'engagement 10 ou votre compréhension
4 de l'engagement 10?

5 R. Ma compréhension de l'engagement 10, que je n'ai
6 pas eu encore - on va dire demain - l'opportunité
7 de consulter, mais je vais y aller de mémoire.

8 Donc, on est dans une révision du scénario
9 qui est le mauvais scénario, scénario D avec un
10 décalage de deux pour cent (2 %). Je crois que
11 c'était ça. Il faudrait que je revoies le scénario.
12 Mais, encore une fois, ma compréhension c'était :
13 dans la pire situation, quel serait les tarifs dans
14 la pire situation. C'est-à-dire le scénario le plus
15 dégagé possible, quels seraient les tarifs
16 qu'Énergir pourrait proposer à ses clients.

17 Q. **[102]** Je vous remercie, ça complète mes questions.
18 Je n'ai pas d'autres questions.

19 R. Merci beaucoup.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Donc, ça complète votre preuve, Maître Hamelin?

22 Me PAULE HAMELIN :

23 Effectivement.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Alors, nous pouvons libérer monsieur Sebaa. Merci

1 bien, Monsieur Sebaa pour votre témoignage. Nous
2 passons maintenant à l'écoute de la preuve de
3 l'AHQ-ARQ avec maître Cadrin. Bonjour, Maître
4 Cadrin.

5 Me STEVE CADRIN :

6 Bonjour. Je fonctionne à titre de technicien
7 informatique en même temps que avocat aujourd'hui.
8 Alors, j'espère que vous m'entendez relativement
9 bien.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui.

12 Me STEVE CADRIN :

13 Et c'est pas moi le plus important, alors c'est ça
14 la bonne nouvelle. On a monsieur Raymond aura
15 probablement un meilleur son que moi en bout de
16 piste. Alors, on peut peut-être assermenter
17 immédiatement le témoin pour l'AHQ-ARQ, monsieur
18 Marcel Paul Raymond.

19

20 PREUVE DE L'AHQ-QRQ

21

22 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce deuxième (2e) jour
23 du mois de septembre, A COMPARU :

24

25 MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergir, ayant

1 une place d'affaires au 2200, Harriet Quimby, Suite
2 110, Ville Saint-Laurent (Québec).

3

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

6

7 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

8 Bon. J'espère que le son est bien pour monsieur
9 Raymond. C'est celui qui est important comme je le
10 mentionnais. Alors, Monsieur Raymond, ma question
11 est... la question d'adoption de la preuve usuelle.
12 Donc, il s'agit des pièces AHQ-ARQ 0005, 0012,
13 0015, 0019 et 0021... 0021 étant la présentation
14 que nous avons à l'écran, produite ce matin avec
15 les notes sténographiques reçues hier soir là, de
16 nos super efficaces sténographes. Donc, qu'on
17 remercie, en passant.

18 Est-ce que vous reconnaissez ces documents?

19 Et est-ce qu'ils ont été préparés sous votre
20 supervision? Votre contrôle? Vous les avez adaptés
21 pour tenir lieu de votre preuve écrite à la
22 présente instance?

23 R. Oui.

24 Q. **[103]** Alors, je vous invite immédiatement à penser
25 avec la présentation qui est la pièce C-AHQ-ARQ-

1 0021, s'il vous plaît.

2 R. Merci beaucoup. Alors, bonjour Madame et Messieurs.

3 Deux remarques, avant de commencer. Maître Cadrin
4 l'a mentionné, nous avons modifié ce document-là ce
5 matin. On avait envoyé une première version, hier,
6 en fin de journée. Les seules modifications que
7 nous avons faites ce matin, c'est d'ajouter les
8 pages aux références que nous faisons aux notes
9 sténographiques du premier (1er) septembre, qui
10 sont datées d'hier. Donc, les seules corrections
11 sont les pages que nous avons, les numéros de pages
12 que nous avons ajoutés.

13 Deuxième remarque, nous avons pris bonne
14 note que vous avez lu notre mémoire. Alors, nous ne
15 reviendrons pas sur des choses qui n'ont pas été,
16 on va dire, affectées par les témoignages de cette
17 semaine. Ce qui fait que dans notre temps de
18 présentation, au numéro 1, on va simplement
19 rappeler les conclusions et les recommandations qui
20 ne sont pas affectées. Et, par la suite, nous avons
21 quatre sujets où nous reviendrons sur des
22 recommandations.

23 On peut aller à la prochaine diapo. Merci.
24 Donc, d'abord, on va régler les quatre
25 recommandations, conclusions pour lesquelles nous

1 n'apportons aucune modification ni aucun élément
2 nouveau depuis le début de la semaine. Donc, la
3 recommandation numéro 1 et 3 de la prévision de la
4 demande. 8, pour l'ajustement tarifaire en
5 transport et 11 pour le sujet de redondance à
6 l'usine LSR. Et ceci sur un total de onze (11)
7 recommandations qui apparaissent aux pages 36 à 38
8 de notre mémoire, la pièce C-AHQ-ARQ 0012. Merci.

9 Donc, premier sujet sur lequel nous
10 apportons certaines précisions, la prévision de la
11 demande. Ce que vous voyez en rouge, les deux
12 premiers paragraphes, c'est tout simplement une
13 reproduction de notre recommandation numéro 2 où on
14 demande principalement, dans le fond, de mettre à
15 jour les prévisions du dossier. Je ne lirai pas en
16 détails.

17 Et on sait que, suite à ça, la Régie n'a
18 pas nécessairement suivi cette recommandation
19 littéralement, mais elle a demandé le dépôt d'un
20 scénario défavorable, ce qui a été fait. C'est-à-
21 dire le scénario défavorable, on le connaissait.
22 Mais d'élaborer le scénario défavorable, ce qui a
23 été fait le vingt (20) août par Énergir, à l'annexe
24 1 de la pièce B-0164.

25 Pour terminer sur la prévision de la

1 demande, nous avons des préoccupations que nous
2 avons exprimées lors de notre mémoire. Mais on a
3 eu un peu plus de précisions lors des deux derniers
4 jours.

5 Donc, premièrement, nous avons clarifié
6 qu'Énergir ne faisait pas de corrections spéciales
7 à cette révision de la demande, pour corriger le
8 fait que les ventes annuelles ont été sous-estimées
9 dix (10) fois au cours des onze (11) dernières
10 années.

11 Donc, nous avons posé cette question-là
12 dans notre demande de renseignement, la B-0128, et
13 nous avons eu une discussion, hier... pas hier,
14 pardon, avant-hier, où les témoins d'Énergir ont
15 confirmé qu'ils n'apportaient pas de corrections
16 spéciales pour tenir compte de cette... on va dire
17 un biais ou cette tendance à sous-estimer la
18 demande.

19 Deuxième commentaire ou préoccupation de
20 l'AHQ-ARQ qui est très importante, nous le
21 mentionnons dans notre mémoire. Je m'excuse, Madame
22 la Greffière, oui. C'est l'effet sur les pertes de
23 clients parmi nos clients si les tarifs augmentent
24 de façon trop considérable. Et monsieur Lachance
25 a... a soulevé aussi un peu cette question-là le

1 trente (30) août, on peut le voir à la page 76 où
2 il mentionne : « bien pour l'instant, on est en
3 train d'essayer de limiter les pertes de clients ».
4 Donc, c'est sûr que c'est une préoccupation très
5 importante pour les clients que nous représentons.

6 On va aller à la prochaine. Deuxième sujet
7 sur lequel on a eu des éléments nouveaux. Donc, la
8 question d'approvisionnement pour l'année vingt
9 vingt, vingt vingt-et-un (2020-2021) et
10 principalement le service de pointe. Donc, notre
11 recommandation numéro 5 dit :

12 Étant donné l'absence de démonstration
13 suffisante, l'AHR-ARQ est d'avis que
14 Je m'excuse. On recommence. J'étais à la mauvaise
15 page. Donc, la recommandation numéro 4. Alors avant
16 de la lire, souvenons-nous qu'Énergir a fourni une
17 analyse de rentabilité pour le service de pointe.
18 C'est le fameux service de un million soixante-
19 quatorze mille mètres cubes (1 074 000 m³), là,
20 pour l'hiver prochain. Et a présenté une analyse de
21 rentabilité où il y avait trois scénarios. O.K.
22 Deux scénarios qui n'ont pas été retenus et le
23 scénario 3, celui qui a été retenu.

24 Alors ceci étant dit, notre première
25 remarque qui est la recommandation numéro 4, c'est

1 que :

2 Étant donné qu'Énergir n'a pas
3 démontré le besoin d'acquérir une
4 capacité de transport pour les mois de
5 décembre [...] et [...] mars [...]

6 Alors on voit bien ici décembre et mars, par
7 opposition à janvier et février.

8 l'AHQ-ARQ est d'avis que les scénarios
9 1 et 2 de l'analyse de rentabilité
10 quant à la structure
11 d'approvisionnement qui a été définie
12 pour la première année du Plan sont
13 trop pessimistes.

14 En d'autres mots, on rejette ces deux scénarios-là,
15 mais on pense qu'ils ont été... ils ont été... ils
16 sont trop pessimistes. S'ils étaient moins
17 pessimistes, peut-être qu'ils auraient été plus
18 intéressants.

19 Alors lors de la journée d'hier, bon, on a
20 confirmé notre compréhension selon laquelle le
21 besoin est exprimé en bloc pour les quatre mois
22 d'hiver. Alors ce qu'on nous dit c'est que bien,
23 nous, on regarde puis si on en a besoin pendant
24 l'hiver, bien on va l'acheter pour les quatre mois,
25 même si on n'en a peut-être pas besoin pour tous

1 les mois. Donc, Énergir ne regarde pas s'il serait
2 suffisant, par souci d'optimisation, de ne
3 considérer des achats que pour les seuls mois de
4 janvier et février.

5 Dans notre mémoire, on a donné l'exemple
6 d'Hydro-Québec Distribution qui, même si elle
7 regardait l'hiver de quatre mois, bien les besoins
8 ne se concrétisaient que pour les deux mois et elle
9 effectuait des achats de court terme que pour les
10 mois de janvier... de janvier et de février.

11 Et on a aussi demandé aux témoins d'Énergir
12 combien coûterait... quel serait le coût...

13 Me STEVE CADRIN :

14 Le coût additionnel?

15 R. C'est ça, le coût additionnel pour ajouter les mois
16 de décembre et mars et la valeur ajoutée en termes
17 de fiabilité. Et puis donc ce qu'on nous a répondu
18 c'est qu'il n'y avait pas eu d'analyse qui a été
19 faite ou qu'on n'a pas d'informations sur ces coûts
20 ou ces valeurs ajoutées-là, qui pourraient nous
21 permettre de réduire, si on veut, le coût des
22 scénarios 1 et 2.

23 Donc, notre recommandation 4 qui
24 mentionnait que les scénarios 1 et 2 étaient trop
25 pessimistes, elle est maintenue.

1 Allez à la numéro 5, qui maintenant touche
2 au scénario numéro 3, qui a été le scénario retenu.

3 Donc :

4 Étant donné l'absence de démonstration
5 suffisante, l'AHQ-ARQ est d'avis que
6 les modalités du scénario 3 de
7 l'analyse de rentabilité quant à la
8 structure d'approvisionnement qui a
9 été définie pour la première année du
10 Plan ne sont pas suffisamment
11 justifiées.

12 Et on a... bon, on a posé des questions lors de
13 notre demande de renseignements, réponse demande
14 8.3. Et hier on nous a répondu qu'il n'y avait pas
15 eu d'étude exhaustive pour déterminer le besoin de
16 trois et de cinq jours. Alors, on n'est pas en
17 mesure de voir si le besoin qu'Énergir a identifié,
18 s'il est justifié.

19 Par contre, on nous a rassurés un peu en
20 disant que la prime fixe pour trois ou cinq jours
21 était relativement similaire. Donc, nous maintenons
22 la recommandation numéro 5 puisqu'on ne nous a pas
23 donné suffisamment d'informations sur comment
24 justifier les besoins de trois et de cinq jours.

25 Ce qui fait que la recommandation numéro 6,

1 elle résume tout simplement les deux précédentes,
2 pour dire que nous recommandons de ne pas approuver
3 l'analyse de rentabilité quant à la structure
4 d'approvisionnement qui a été définie pour la
5 première année du plan.

6 Donc, la recommandation 6 est maintenue.

7 Si on passe à la prochaine, c'est un petit
8 peu différent, maintenant, la prochaine, la numéro
9 7, la prochaine, oui. Donc, ici, on dit...
10 précédemment, on disait : bien, on pense que
11 l'analyse de rentabilité n'est pas satisfaisante.
12 Ici, bien, on regarde plutôt le besoin de cet outil
13 de pointe, étant donné la conjoncture actuelle
14 qu'on connaît, suite aux événements qui ont
15 commencé à la fin de l'hiver.

16 Alors, l'AHQ-ARQ est d'avis que dans le
17 contexte actuel que je viens de mentionner, Énergir
18 doit lever l'option qu'elle a contractée sur un
19 service de pointe de un million soixante-quatorze
20 mille mètres cubes par jour (1 074 m³/j) pour
21 l'année vingt vingt (2020), vingt vingt et un
22 (2021), avant la date limite pour le faire, donc,
23 pour lever cette option-là, à défaut de quoi l'AHQ-
24 ARQ recommande à la Régie de ne pas reconnaître
25 l'achat.

1 Alors, déjà, on sait qu'en scénario
2 défavorable, ce qui nous a été fourni dans la
3 pièce, je pense, B-0164 et confirmé dans la
4 présentation B-0190, que le besoin avec le scénario
5 défavorable baisserait à trois cent cinquante-trois
6 milliers de mètres cubes (353 000 m³) par rapport à
7 mille soixante-quatorze (1 074).

8 Mais on sait aussi, tel que présenté, tel
9 que rappelé cette semaine dans la présentation de
10 lundi, que le scénario défavorable est basé sur une
11 prévision du produit intérieur brut de zéro virgule
12 cinquante-six pour cent (0,56 %) pour la période
13 tarifaire vingt vingt (2020), vingt vingt et un
14 (2021).

15 Au quinze (15) juin, Énergir a déposé un
16 tableau où on voyait un sommaire des prévisions de
17 PIB de plusieurs institutions. Alors, ce qui nous a
18 donné, nous a montré que pour deux mille vingt
19 (2020), le PIB prévu, la moyenne des prévisions
20 était de moins sept pour cent (-7 %) et de plus six
21 point deux pour cent (6,2 %) pour deux mille vingt
22 et un (2021).

23 Donc, on voit que ces deux années-là,
24 l'effet net était quand même négatif par rapport à
25 un zéro virgule cinquante-six (0,56) prévu. Donc,

1 on peut penser que ce qui était prévu au quinze
2 (15) juin est un peu moins élevé en termes de PIB
3 que le scénario défavorable.

4 On comprend très bien que, ici, on
5 fonctionne sur des périodes un peu à cheval, là,
6 donc le moins sept (-7) et le six point deux (6,2)
7 sont sur des années civiles et le zéro cinquante-
8 six (0,56) est sur l'année tarifaire, mais il n'en
9 demeure pas moins qu'on peut quand même constater
10 que, au quinze (15) juin, les institutions
11 prévoyaient un PIB négatif net pour les deux
12 prochaines années.

13 Maintenant, l'engagement numéro 3 nous a
14 donné une mise à jour de ce tableau-là, donc en
15 date d'hier et le moins sept (-7) est devenu moins
16 six point sept (-6,7) et une reprise de cinq
17 virgule cinq (5,5) pour deux mille vingt et un
18 (2021).

19 Donc, pour ces deux années-là, on a
20 maintenant un net de moins un virgule deux pour
21 cent (-1,2 %) ce qui est un petit peu plus bas de
22 ce qu'on avait au quinze (15) juin.

23 Alors, donc, ceci supporte notre
24 prétention, comme quoi le service de pointe, dans
25 le fond, est pratiquement ou n'est pas nécessaire

1 ou n'est pratiquement pas nécessaire, si on regarde
2 les prévisions du PIB au premier (1er) septembre.

3 Et ce qui confirme notre recommandation
4 numéro 7 de ne pas reconnaître l'achat de ce
5 service de pointe.

6 Maintenant, le troisième sujet,
7 l'application de la formule par paramétrique
8 rapidement. Donc, au moment du mémoire, l'AHQ-ARQ
9 prenait acte qu'Énergir procédera, en août deux
10 mille vingt (2020), à une mise à jour de la formule
11 paramétrique et effectivement, c'est ce qui a été
12 fait le vingt (20) août et la hausse des tarifs
13 pour l'année vingt vingt, vingt et un (2020-2021)
14 subirait, à ce moment-là, une augmentation d'un
15 dixième de point, ce qui va peut-être un peu contre
16 ce que nous espérions, mais on a vu que c'est
17 probablement le taux d'inflation des derniers...
18 peut-être des mois juin, juillet qui ont contribué
19 à redresser le taux d'inflation, l'IPC, pardon,
20 l'IPC Québec et malgré tout, l'augmentation des
21 salaires a augmenté cette mise à jour, pour une
22 explication qui a été fournie par Énergir, il y a
23 peut-être des mois, les mois, il y a trois ans qui
24 ont été retirés.

25 Alors, donc cette recommandation 9, nous

1 avons pris acte que ça se ferait, puis ça s'est
2 fait donc la recommandation on peut dire qu'elle
3 est complétée.

4 Dernier sujet. Donc, nous avons des
5 préoccupations sur les décisions qui sont prises
6 par Énergir est-ce qu'elle sont optimales et est-ce
7 que cette démonstra... Est-ce qu'il y a une
8 démonstration qui est faite de cette optimalité-là
9 par des indicateurs de performance?

10 Alors, lisons la recommandation numéro 10
11 où l'AHQ-ARQ recommande à la Régie d'exiger le plus
12 tôt possible un plan de travail précis sur la
13 question de l'optimisation des décisions prises par
14 Énergir et sa démonstration par des indicateurs de
15 performance prévoyant notamment le cadrage des
16 travaux, « scoping » pour approbation par la Régie,
17 une revue de la littérature et la tenue d'une
18 séance de travail pour la présentation des
19 résultats.

20 Premièrement, pour la question du cadrage,
21 c'est qu'on l'a vu dans d'autres dossiers du côté
22 électrique. C'est que oui, on peut penser
23 qu'Énergir, on va le voir tantôt, a des intentions
24 de faire des choses d'ici quelques années, mais on
25 pense que c'est important que la Régie puisse

1 approuver le cadrage ou le « scoping » des travaux
2 qui seront faits peut-être pour ne pas arriver dans
3 deux trois ans et peut-être le besoin ne sera peut-
4 être pas rencontré comme la Régie le pense.

5 Alors, ce qu'on dit c'est prévoyons le
6 cadrage et prévoyons des dates et que la Régie
7 puisse définir le contenu de ces travaux-là et
8 évidemment, bien comme c'est assez technique la
9 tenue d'une séance de travail ou deux ou trois
10 pourra être bienvenue.

11 Alors, pour le contexte de cette
12 recommandation-là, on sait que pour cinq des six
13 titres de services rendus par Énergir, celle-ci
14 facture directement à ses clients les coûts
15 encourus.

16 Alors, en d'autres mots, elle n'a pas ou
17 peu d'incitatifs à l'optimisation et si on n'a pas
18 d'indicateurs de performance qui puissent, comme
19 dans d'autres cas, affecter par exemple la partie
20 qui lui reviendrait ou qui pourrait lui revenir.

21 Alors, ce qu'on pense c'est quand il y a
22 peu d'incitatifs à l'optimisation dans la façon que
23 la réglementation est faite, bien ça n'encourage
24 pas la créativité ou la proactivité.

25 Je ne suis pas en train de vous dire qu'il

1 n'y a pas de créativité ni de proactivité. Tout ce
2 que je dis c'est que le mécanisme ne l'encourage
3 pas et puis, il peut arriver que les entreprises
4 qui ont moins d'incitatifs, mettent peut-être moins
5 les efforts ou moins le focus sur ces éléments-là
6 et pour nous qui représentons des clients, bien
7 étant donné qu'au bout de la ligne ce sont les
8 clients qui paient la facture, bien on s'attendrait
9 à avoir peut-être une reddition de compte sur la
10 performance qu'une entreprise comme Énergir prend
11 soin de ses services-là ou comment elle les
12 optimise.

13 Alors, nous avons posé la question à
14 monsieur Lachance et on peut voir des notes
15 sténographiques de lundi qu'il ne semble pas avoir,
16 bien à son niveau, d'indicateurs de performance sur
17 l'approvisionnement optimal de ces cinq services-
18 là.

19 Donc, c'est ce qui nous indique là, un peu
20 comme il disait, s'il n'y a pas d'incitatifs, bien
21 on voit que peut-être que c'est quelque chose qui
22 si ce n'est pas suivi au niveau du PDG, bien pour
23 nous, on a une certaine inquiétude à ce niveau-là.

24 Maintenant, si je continue dans les
25 informations qu'on a obtenues cette semaine, ce

1 qu'on nous dit c'est que... Ce qu'on nous a dit
2 hier, c'est qu'on applique une stratégie et des
3 méthodes systématiques qui ont été adoptées dans le
4 passé.

5 Mais notre question c'est est-ce que cette
6 stratégie-là et ces méthodes sont optimales? Est-ce
7 qu'il est possible que depuis qu'on les a adoptées,
8 il y a des éléments nouveaux et est-ce qu'on
9 s'ajuste et caetera.

10 Alors, encore là, en absence d'indicateurs
11 de performance qui pourraient nous permettre de
12 façon objective de déterminer si les décisions sont
13 optimales, bien c'est difficile à dire.

14 Alors, c'est pour ça que est-ce qu'on
15 affirme qu'elles ne sont pas optimales? Non. On dit
16 c'est difficile à dire en absence d'indicateurs,
17 les indicateurs nous permettraient de nous rassurer
18 ou d'identifier des pistes de solution.

19 Par contre, on constate qu'il n'y a pas
20 d'utilisation de méthode d'optimisation de
21 programmation mathématique, ce qu'on nous a
22 confirmé hier. Le témoin disait : « bien je ne suis
23 pas sûr de ce que vous voulez dire. » Mais, on
24 parlait vraiment, comme on l'a dit, des méthodes
25 d'optimisation mathématique. Ça peut être

1 l'optimisation linéaire ou d'autres techniques.

2 Et nous considérons que, pour avoir une
3 certaine expérience de ces méthodes-là, que le
4 problème qu'Énergir doit résoudre, principalement
5 en ce qui a trait à la gestion des entreposages
6 pour assurer l'équilibrage qui se fait à tous les
7 jours, que c'est un problème qui a beaucoup de
8 variables et beaucoup de contraintes et qui
9 pourrait être bien servi par des méthodes
10 d'optimisation.

11 Bien sûr, les techniques utilisées par
12 Énergir et l'expérience ont sûrement tous des bons
13 fondements. Mais, malheureusement, le cerveau
14 humain qui est capable de prendre des bons... de
15 travailler avec un certain nombre de volume de
16 données, peut être accompagné de techniques
17 d'optimisation qui vont aider à aller chercher des
18 solutions plus pointues et, en très peu de temps,
19 aller chercher des optimisations et quelques
20 pourcentages d'amélioration, selon nous.

21 Alors, on a quand même, à l'analyse du
22 dossier, on a soulevé nous-mêmes quelques endroits
23 où on pense qu'il y a peut-être une non-
24 optimisation à ce stade-ci de notre analyse.

25 Par exemple, on en a parlé tantôt à la

1 diapo 6. Alors, on nous dit « bien, peut-être que
2 quand on veut acheter des services de pointe, bien
3 on va l'acheter pour les quatre mois d'hiver sans
4 nécessairement voir si on en a besoin pour quatre
5 mois, hein! »

6 Alors, encore là, ça peut être réflexe
7 d'une entreprise qui... dont les clients payent la
8 facture. Si on veut être plus sécuritaire, bien va
9 dire « bien, allons-y pour quatre mois. » Ça
10 c'était le premier exemple.

11 Le deuxième exemple, aussi on en a parlé à
12 la diapo numéro 7, c'est qu'il n'y a pas eu d'étude
13 exhaustive pour déterminer si les besoins sont de
14 trois ou de cinq jours. Dans notre mémoire, on
15 comprend que la sécurité est basée sur la pire des
16 trente (30) dernières années ou l'année la plus
17 froide si on veut et la journée qui serait la plus
18 froide.

19 Et si on a donc trois de ces journées-là au
20 lieu de une qui est une fois par trente (30) ans,
21 bien on a fait un petit calcul très rapide qui dit,
22 bien trente (30) fois trente (30) fois trente (30).
23 C'est comme si on couvrait un cas d'une année sur
24 vingt-sept mille (27 000). Alors, encore là, il n'y
25 a pas d'étude pour déterminer ce besoin-là de façon

1 un peu plus pointue.

2 Troisième élément, c'est suite à une
3 discussion qu'il y a eu entre maître Turmel hier,
4 Maître André Turmel et les témoins d'Énergir où
5 Énergir... Il y a quand même une limite à utiliser
6 ce service de pointe parce qu'il y a certaines
7 contraintes. On comprend très bien le principe.
8 Mais, on n'a pas évalué la limite sur cette
9 capacité.

10 Alors, si on pouvait, dans nos plans
11 d'approvisionnement, utiliser un peu plus ces
12 services-là, bien peut-être qu'il peut remplacer
13 des services moins coûteux. Alors là, on n'a pas
14 évalué la limite. Donc, ce qu'on pense, c'est que
15 si on avait une limite, elle pourrait servir à bien
16 optimiser.

17 Quatrième élément, un peu aussi dans la
18 discussion que maître André Turmel a eue avec les
19 témoins d'Énergir, c'est que Énergir dit : « Bien,
20 nous, on regarde nos besoins puis on a besoin d'un
21 service de pointe de un million soixante-quatorze
22 mille mètres cubes (1,074 Mm3) - comme on l'a vu -
23 et puis bien, on ne considérera pas la possibilité
24 de revendre le transport sur le marché secondaire.

25 Peut-être que c'est pas une bonne idée,

1 peut-être que certaines années les prix ne sont pas
2 là, mais ce qu'on veut illustrer ici, c'est qu'on
3 se prive d'une possibilité qui pourrait être
4 optimale, qui pourrait être avantageuse, mais pas
5 toujours.

6 Alors, en s'imposant, si on veut, de ne pas
7 considérer cette possibilité-là, bien on pourrait
8 se priver d'une certaine optimisation de nos
9 approvisionnements.

10 Le cinquième point est une généralité de ce
11 que je viens de dire. C'est que l'imposition de
12 contraintes artificielles ou je pourrais le dire
13 autrement. On s'est donné des règles. On s'est
14 donné des règles qui apparaissent, pourraient
15 apparaître optimal, mais qui, dans certains cas,
16 sont plus restrictives que la vraie contrainte.
17 O.K.

18 Alors, l'exemple de ne pas considérer le
19 report de transport, ça en est un, ça en est un
20 exemple. Mais, on a aussi posé des questions dans
21 le... nos demandes de renseignements aux pages 19 à
22 26 des réponses d'Énergir du document B-0128, où on
23 voit un certain nombre de ces règles de gestion de
24 l'entreposage principalement, où on pense que la
25 règle est plus restrictive que la contrainte

1 physique ou réelle.

2 Alors pour terminer, Énergir nous invite
3 bien sûr à analyser une partie de la performance
4 avec le prochain rapport annuel, ce que nous
5 comptons faire dès que ce sera publié. Mais pour
6 nous, c'est pas nécessairement suffisant pour juger
7 de ce qu'on... la question qu'on se pose ici
8 c'est : est-ce qu'il est toujours... est-ce que les
9 décisions prises sont optimales? Et Énergir nous a
10 quand même donné un peu plus d'informations hier
11 sur le temps opportun où il voyait, là, ramener le
12 dossier d'indicateurs de performance une troisième
13 tentative. Et on nous a dit : au plus tôt lors de
14 la cause tarifaire deux mille vingt-deux-deux mille
15 vingt-trois (2022-2023), on a dit ça hier, vous
16 verrez la discussion aux pages 61 à 69.

17 On nous a aussi dit : bien Hydro-Québec ça
18 a été long et ça tombe bien parce que nous avons
19 été impliqués assez directement le développement
20 d'indicateurs de performance, non pas dans ma
21 carrière chez Hydro-Québec, mais lors des deux-
22 trois dernières années dans les dossiers de
23 rémunération... réglementation incitative.

24 Et puis, bon, la complexité dans ce cas-là,
25 bien nous avons présenté quelque chose il y a

1 trois ou quatre ans qui était vraiment simple. Le
2 temps que ça a pris, bien c'est simplement le temps
3 que ça prend pour évidemment que le Distributeur
4 puisse accepter, si on veut, ces indicateurs-là et
5 la Régie. Alors dans le cas de... des achats de
6 court terme dans l'électricité, on... on est d'avis
7 que la solution retenue était assez... assez
8 simple. Est-ce que ça peut être différent dans le
9 gaz? C'est possible. Mais de toute façon, Énergir
10 nous dit : bien au plus tôt lors de la cause vingt
11 vingt-deux-vingt vingt-trois (2022-2023). Si on
12 relit notre recommandation 10 que je vous ai lue
13 tantôt, bien nous on dit : soit, mais la Régie doit
14 imposer des échéances puis cadrer cette activité-là
15 pour être sûr qu'on n'arrivera pas dans deux-trois
16 ans, puis bien je crois que les délais vont se
17 prolonger ou ça ne rencontrera pas la demande.
18 Alors c'est comme n'importe quelle chose qu'on veut
19 acheter au magasin, on commence par établir nos
20 besoins, puis ensuite bien on peut attendre la
21 livraison, mais on sait un peu mieux à quoi
22 s'attendre.

23 Je pense que ce serait... oui,
24 effectivement, ça complète et je vous remercie
25 beaucoup de cette opportunité que vous nous laissez

1 d'exprimer nos points de vue.

2 Me STEVE CADRIN :

3 Alors le témoin est disponible pour les contre-
4 interrogatoires.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci, Maître... Merci, Maître Cadrin. Merci,
7 Monsieur Raymond. Je veux vérifier... nous voulons
8 terminer aujourd'hui à quinze heures trente (15 h
9 30). On a travaillé très fort hier et avant-hier et
10 nous avons une marge de manoeuvre demain après-
11 midi, vu que nous n'avions pas rempli l'après-midi
12 pour laisser un certain temps à Énergir de préparer
13 sa réplique qui avait été prévue... pardon, son
14 argumentation, qui avait été prévue pour le
15 vendredi. Donc, nous avons un petit peu plus de
16 temps demain. Maître Sicard, vous aviez prévu cinq
17 minutes.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Pas de questions.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Vous n'avez pas de questions.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Oui.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Alors ça... ça aide.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Gagné cinq minutes.

3 LE PRÉSIDENT :

4 On vient de gagner cinq minutes.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Oui.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Maître Neuman?

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Je vais vous faire gagner encore plus de minutes,
11 je n'ai pas de questions.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Vous n'avez pas de questions également.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui, donc ça fait plus de minutes de gagnées. Est-
16 ce qu'on les récupère... est-ce qu'on les récupère
17 dans notre preuve demain?

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je les ai appliquées à votre preuve d'hier... à
20 votre question d'hier. Je voudrais... je vous
21 taquinais, Maître Neuman. Alors on va avoir
22 suffisamment de temps demain pour vous entendre.
23 Maintenant Énergir, est-ce que vous avez des
24 questions?

25

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Monsieur le Président, est-ce que vous me donnez
3 deux minutes? Simplement pour consulter...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui.

6 Me VINCENT LOCAS :

7 ... le représentant de ma cliente, ça ne sera pas
8 très long.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Ça peut être demain matin, mais consultez, oui, il
11 n'y a pas de problème.

12 Me VINCENT LOCAS :

13 Ah bien si vous me donnez la soirée pour
14 réfléchir... Regardez, donnez-moi deux minutes, là,
15 je voudrais pas faire étirer le temps de la
16 Formation inutilement, donc si on peut passer à
17 autre chose demain matin...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Oui.

20 Me VINCENT LOCAS :

21 Je reviens dans deux minutes.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Deux minutes.

24 SUSPENSION

25 REPRISE

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Des fois, Monsieur le Président, les deux minutes
3 peuvent sauver plus que deux minutes. Je n'aurai
4 pas, ou du moins Énergir n'aura pas de questions
5 pour le témoin.

6 LE PRÉSIDENT :

7 J'essaie de faire un tour de force. Merci. J'essaie
8 de faire un tour de force. Maître Cardinal aura une
9 couple de questions et ça permettrait de libérer le
10 témoin. Nous allons voir. Nous avons peut-être une
11 question aussi. Maître Cardinal?

12 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Oui. Bien, en fait, j'ai trois questions. Ça va
14 dépendre aussi de la longueur des réponses du
15 témoin. Est-ce que vous voulez que j'y aille? Oui.
16 Parfait. On y va.

17 Q. **[104]** Donc, je vais vous référer à votre...

18 Bonjour. En fait, je vais vous référer à la preuve,
19 à la pièce C-AHQ-ARQ-0012 à la page 18. En fait,
20 c'est une question de précision. La Régie veut
21 simplement... Si vous pouviez confirmer notre
22 compréhension. Donc, vous mentionnez que :

23 L'AHQ-ARQ est totalement en accord
24 avec Énergir qu'il faut éviter
25 d'alourdir le fardeau financier de ses

1 clients et leur offrir des conditions
2 favorables qui leur permettront de
3 mieux relancer leurs activités et
4 l'économie du Québec.

5 Ensuite, on dit que :

6 Ceci est encore plus important pour
7 les membres de l'AHQ et de l'ARQ qui
8 oeuvrent dans des domaines
9 excessivement touchés et qui ne
10 pourraient absolument pas absorber une
11 hausse tarifaire.

12 Et le paragraphe suivant, qui est votre
13 recommandation :

14 Par conséquent, l'AHQ-ARQ recommande à
15 la Régie, puisqu'Énergir n'entend pas
16 mettre à jour son dossier tarifaire
17 malgré des changements le rendant
18 caduc, de simplement lui demander de
19 ne pas procéder à une hausse tarifaire
20 pour l'année 2020-2021.

21 Pouvez-vous confirmer la compréhension de la Régie
22 à l'effet que la position de l'AHQ-ARQ est que, peu
23 importe si Énergir met à jour ou non son dossier
24 tarifaire, l'AHQ-ARQ recommande de ne pas procéder
25 à une hausse tarifaire pour l'année deux mille

1 vingt-deux mille vingt et un (2020-2021)?

2 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

3 R. Oui, c'est ce que nous confirmons. Mais c'est
4 plutôt une demande expresse, si on veut, des gens
5 que nous représentons. Alors, comme on l'a dit,
6 c'est une industrie qui est assez fragile de ce
7 temps-ci. Alors, si vous demandiez à nos clients,
8 est-ce qu'on veut une augmentation, la réponse, ce
9 serait non. Alors, c'est vraiment ce que nous avons
10 traduit ici sachant qu'Énergir dit qu'il faut
11 éviter d'alourdir le fardeau financier de nos
12 clients et leur offrir des conditions favorables
13 qui leur permettront de mieux relancer leurs
14 activités. Dans le cas de l'hébergement et de la
15 restauration, bien, on peut penser que c'est encore
16 plus vrai, plus important ou plus critique que pour
17 d'autres industries. C'était l'essence de cette
18 recommandation-là.

19 Q. **[105]** Parfait. Toujours à la même pièce, mais à la
20 page 35, l'AHQ dit :

21 L'AHQ-ARQ est d'avis qu'Énergir ne
22 doit pas se protéger contre le risque
23 de défaillance de chaque composante de
24 l'offre prise séparément mais plutôt
25 contre le risque de défaillance de

1 l'ensemble des éléments de l'offre et
2 de la demande.

3 Pouvez-vous préciser ce que l'AHQ-ARQ entend par le
4 risque de défaillance de l'ensemble des éléments de
5 l'offre et de la demande? Est-ce que c'est plus
6 particulièrement possible d'expliquer les
7 composantes de l'offre et de la demande, donc le
8 risque de défaillance de l'ensemble des éléments de
9 l'offre et de la demande?

10 R. Si on commence par la demande, on voit qu'il y a
11 deux... on peut dire qu'il y a deux incertitudes
12 normalement sur la demande. La première qui est la
13 plus importante, c'est l'incertitude climatique
14 qu'Énergir représente par les trente (30) dernières
15 années de climat, ajustée par les éléments du
16 réchauffement climatique. Un autre aléa sur la
17 demande, bien, c'est le nombre de clients, c'est la
18 consommation des clients en climatologie normale.
19 On voit qu'il y a un certain nombre d'aléas de ce
20 côté-là. Du niveau de l'offre, bien, il y a un
21 certain nombre d'aléas, sûrement sur le transport
22 du gaz naturel, sur l'approvisionnement. Et il y a
23 un élément de risque à l'usine LSR. Alors, qui est
24 un autre risque, un élément d'incertitude.

25 Donc, ici, quand on parle d'un critère

1 probabiliste, et ce critère-là, probabiliste, bien,
2 ce qu'il ferait, c'est qu'il simulerait l'ensemble
3 de tous ces aléas-là. Et, puis, si je fais
4 référence à ce qui se fait déjà dans le domaine
5 électrique, où on a des techniques comme la
6 simulation Monté-Carlo qui nous permet d'assimiler
7 tous les aléas qu'on est capable de modéliser. Et
8 on arrive à une fiabilité globale et non pas de
9 dire : Bien, tous nos éléments...

10 On va prendre, par exemple, le cas extrême
11 de trente (30) ans de demandes en climatologie.
12 Ensuite, on va prendre le cas extrême ou le cas où
13 il nous manque un élément de l'usine LSR. Et quand
14 on arrive au bout de tous ces éléments-là, bien, on
15 se rend compte que, peut-être que le risque que
16 tous ces éléments-là se produisent en même temps,
17 ou d'un niveau aussi important, bien, le risque est
18 très, très, très faible et devient trop coûteux

19 Alors, c'est un peu ce qu'on dit. C'est de
20 regarder l'ensemble, l'ensemble des éléments.
21 Alors, l'ensemble des éléments, c'est de mettre
22 tous les aléas, tous les risques, dans une grosse
23 marmite, si on veut, puis de regarder on veut se
24 protéger contre quoi.

25 O.K. Dans le monde de l'électricité, on

1 veut se protéger contre une défaillance de deux
2 point quatre (2,4) heures par année, par exemple.
3 Dans le monde du gaz, ça peut être un autre
4 critère, mais à tout le moins, ces calculs-là sont
5 faits en tenant compte de tous les aléas qui
6 peuvent survenir et qui vont affecter la fiabilité.

7 Alors, c'est un peu ce qu'on disait ici,
8 avec le parallèle, avec ce qui se fait dans le
9 domaine de l'alimentation électrique.

10 Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Parfait. Je vais juste vérifier quelque chose.
12 Merci. Parfait. Donc, on m'informe que tout est
13 correct. Donc, je n'aurai pas de question
14 supplémentaire. Merci.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bon, merci, Maître Cardinal. Questions? Questions?
17 Ça va. Alors, la formation n'a pas de question, ce
18 qui complète le tout avec une minute de retard.
19 Vous êtes toujours présent, Maître Cadrin?

20 Me STEVE CADRIN :

21 Oui pour vous dire que donc, nous avons terminé
22 notre preuve. Merci beaucoup Monsieur le Président.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Alors, nous libérons le témoin. Merci, Monsieur
25 Raymond, bonne fin de journée. Maître Locas.

1 Me VINCENT LOCAS :

2 Oui. Les petits devoirs de fin de journée. Juste
3 pour vous informer que l'échange de pièces a été
4 effectué sur le SDÉ, comme mentionné, bien
5 évidemment. Pour le reste, j'envoie une
6 communication à mes confrères et consoeurs pour
7 s'assurer que la destruction des documents se fasse
8 en bonne et due forme. Sinon, l'engagement numéro
9 10 a été déposé et techniquement le 11 devrait
10 l'être aussi, d'ici la fin de la journée, ce qui
11 nous laisserait le 6, 8 et 9, demain.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Excellent. Alors, donc, il n'y a pas d'autre mise
14 au point à faire, c'est complet.

15 Me VINCENT LOCAS :

16 Si je me peux me le permettre, Monsieur le
17 Président. Je comprends qu'il reste encore cinq
18 panels, ou du moins cinq présentations effectuées
19 par les intervenants, demain. Encore une fois, si
20 c'est possible d'avoir les communications des
21 présentations, comme nos confrères et consoeurs
22 l'ont fait, hier. Ça serait très apprécié de les
23 avoir, bien évidemment, à l'avance, avant quatre
24 heures (4 h), techniquement, selon le guide de la
25 Régie sur les audiences...

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui.

3 Me VINCENT LOCAS :

4 ... virtuelles, mais... Je comprends que vous...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Vous avez bien raison, ça a été respecté à date.

7 Alors, Maître Turmel.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Oui, bonjour, Monsieur le Président. Donc... bien,
10 nous serons prêts. Je comprends que nous sommes
11 dans l'ordre d'apparition pour demain matin...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui.

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 ... neuf heures (9 h)?

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Et sous réserve d'une discussion avec notre
20 analyste, si on dépose une présentation... si on
21 utilise une présentation elle sera déposée
22 normalement aujourd'hui là, tel que discuté.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Excellent. Alors, ce qui met fin... Merci Maître
25 Turmel. Ce qui met fin à l'audience de ce jour.

1 Nous allons reprendre demain à neuf heures (9 h) et
2 merci à toutes et tous, et bonne soirée.

3

4 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

5

6

7

8 SERMENT D'OFFICE :

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

15

16 ET J'AI SIGNE:

17

18

19

20

Sténographe officiel. 200569-7