RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
ET DE MODIFICATION DES CONDITIONS DE SERVICE
ET TARIF D'ÉNERGIR, S.E.C. À
COMPTER DU 1er OCTOBRE 2021

DOSSIER : R-4151-2021

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

AUDIENCE DU 7 SEPTEMBRE 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 1

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL
Avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me VINCENT LOCAS
Me MARIE LEMAY LACHANCE
Avocats d'Énergir

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ
Avocat de l'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG);

Me STEVE CADRIN
Avocat de l'Association des hôteliers du Québec et de l'Association restauration Québec (AHQ-ARQ);

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE ÉNERGIR - Mot d'ouverture	
STÉPHANIE TRUDEAU	
MARC-ANDRÉ GOYETTE	
INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	31
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	34
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	50
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	62
PANEL 2 D'ÉNERGIR : PIÈCES COMPTABLES ET TARIFAIRES	
CAROLINE PROVENCHER	
CATHERINE SIMARD	
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY	
MICHEL VACHON	
INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS	79
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	106
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	109
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	122
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	148
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	159
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	169

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 179

PANEL 3 D'ÉNERGIR : PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2022-2025

MARC-ANTOINE BELLAVANCE

FRANÇOIS CRÉPEAU

JEAN-SÉBASTIEN HUET

JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ 193

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 196

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 217

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID 226

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL 240

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 251

RÉINTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS 255

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (ÉNERGIR) : Décomposer les coûts de la hausse de huit pour cent (8 %) entre : la hausse des heures supplémentaires, incluant l'effet sur les avantages sociaux; le cas échéant, la hausse des heures régulières, incluant l'effet sur les avantages sociaux; la hausse salariale régulière; la hausse des avantages sociaux, excluant l'effet de la hausse des heures supplémentaires et régulières, le cas échéant (demandé par la FCEI) 138

E-2 (ÉNERGIR) : Valider les pièces du dossier qui sont visées par la demande d'application des tarifs provisoires (demandé par la Régie) 173

E-3 (ÉNERGIR) : Indiquer si selon les PCGR américains il serait possible d'amortir l'écart relatif à l'année deux mille vingt et un (2021) dans sa totalité en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023). Et si possible, indiquer quel serait l'impact de ce report sur la variation tarifaire du service de distribution (Demandé par la Régie) 177

E-4 (ÉNERGIR) : Fournir l'ampleur de pourcentage de la hausse du coût de fournitures depuis janvier 2021 (demandé par OC) 231

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce septième (7e) jour du mois de septembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du sept (7) septembre deux mille vingt et un (2021) par visioconférence. Dossier R-4151-2021 : Demande d’approbation du Plan d’approvisionnement et de modification des Conditions de service et Tarif d’Énergir, s.e.c., à compter du premier (1er) octobre deux mille vingt et un (2021).

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître Simon Turmel, président de la formation, de même que maître Louise Rozon et madame Esther Falardeau.

L’avocate de la Régie est maître Amélie Cardinal.

La demanderesse est Énergir représentée par maître Vincent Locas et maître Marie Lemay Lachance.

Les intervenants qui participent à la présente audience sont :

Association des consommateurs industriels de gaz représentée par maître Nicolas Dubé;

Association des hôteliers du Québec et Association restauration Québec représentées par maître Steve

Cadrin;
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante représentée par André Turmel;
Groupe de recommandations et d'action pour un meilleur environnement représenté par maître Geneviève Paquet;
Option consommateurs représentée par maître Éric McDevitt David;
Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique représentées par maître Dominique Neuman.

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

LE PRÉSIDENT :
Merci, Madame la Greffière, Madame St-Cyr. Salutations également à monsieur Morin, notre sténographe pour la semaine. Mes collègues régisseurs et moi, madame Falardeau et maître Rozon, nous vous souhaitons la bienvenue à cette audience relative au dossier tarifaire 2021-2022 d'Énergir.

Alors, comme à l'habitude, nous présenterons l'équipe de la Régie qui est composée

de notre chargée de projet madame Odette Alary; ainsi que notre avocate maître Amélie Cardinal; et les équipes de spécialistes : madame Patricia Dépot, monsieur Alex Fontaine, monsieur Georges Lambert, madame Michelle Paquin et madame Sylvia Rodriguez. Je tiens également à remercier l'équipe informatique qui est avec nous ce matin pour s'assurer que tout se déroule en bonne et due forme.

D'abord, quelques mots sur le déroulement de l'audience. D'abord, la procédure relative à l'audience virtuelle. Ce sont des règles que vous connaissez, mais c'est toujours bien de les rappeler. Comme on le disait dans la lettre du dix-neuf (19) août dernier, on a joint les liens Hypertexte pour le Guide des participants externes de même que le Guide technique pour les participants à une audience de la Régie.

Teams, comme vous savez, permet de configurer des salles privées. Et notre greffière a configuré des salles pour chaque participant. Elle va assigner les bonnes personnes à chaque salle privée. Il est possible que certaines personnes, vu que, parfois, il y a des participants qui ont plus de personnes qu'annoncé, alors quitte à lui faire

part d'ajouts au besoin. Donc, lors des pauses santé et lors du dîner, elle va vous diriger dans chacune de vos salles privées où vous pourrez échanger en toute confidentialité si vous le désirez.

Lorsque l'audience va reprendre, elle va vous ramener dans la grande salle. Si vous désirez vous-même présenter des documents lors de l'audience, des documents que vous avez déposés dans notre SDÉ, veuillez simplement demander à notre greffière de vous transférer cette fonction.

De plus, le cas échéant, nous demandons aux avocats et témoins de retirer leur masque au moment où ils prendront la parole lors de l'audience puisqu'il pourrait nuire à la communication. Également, nous demandons à ce que tous les micros demeurent fermés sauf lorsque l'un ou l'autre d'entre vous souhaitez intervenir.

Comme à l'habitude, nous demandons que seules les caméras des témoins et de leur avocat demeurent ouvertes pendant la présentation de leur preuve. Cette demande vise à la fois les avocats qui contre-interrogent et les avocats des témoins pendant le contre-interrogatoire. L'audience est enregistrée. L'enregistrement sera diffusé en

direct sur YouTube. Et des notes sténographiques seront déposées sur le site Internet de la Régie dans les meilleurs délais.

Tout comme pour les audiences en personne à la Régie, il est interdit de filmer ou de prendre des captures d'écran ou encore d'en enregistrer le contenu audio.

Si vous éprouvez un problème technique majeur, comme une perte de connexion, nous vous invitons à communiquer avec notre greffière à l'adresse courriel suivante : nathalie.st-cyr@regie-energie.qc.ca, ou tout simplement par l'intermédiaire du claviardage sur l'application Teams.

En ce qui a trait plus particulièrement maintenant au déroulement de la présente audience, on vous a fait parvenir la semaine dernière un calendrier. On vous demande de respecter le temps qui vous a été accordé pour la présentation de votre preuve, les contre-interrogatoires et votre plaidoirie.

On vous rappelle que nous avons pris connaissance de la preuve écrite de tous les participants. Nous avons tout lu, procédé à des échanges entre nous, questionné les participants et

obtenu des analyses préaudiences pour bien saisir les enjeux soulevés de part et d'autre.

Reprendre textuellement l'ensemble des recommandations en preuve comme en plaidoirie nous apparaît contre-productif et nous interviendrons le cas échéant pour s'assurer du bon déroulement de l'audience.

Nous vous invitons donc à concentrer vos présentations sur les éléments pertinents. Ainsi, vous serez en mesure de présenter vos positions à l'intérieur du temps qui vous est alloué.

Enfin, nous vous demandons de faire preuve de flexibilité pour tenir compte des imprévus qui pourraient survenir dans le cadre de cette audience.

Alors, les règles étant maintenant sur la table, à moins que vous ayez des remarques préliminaires, nous sommes prêts à entendre la preuve d'Énergir en débutant avec son premier panel. Je vois que, Maître Locas, vous êtes prêt.

PREUVE ÉNERGIR - Mot d'ouverture

Me VINCENT LOCAS :
Je suis prêt, Monsieur le Président. Monsieur le

Président, Mesdames les Régisseurs, bonjour. Maître Locas pour la Demanderesse Énergir, s.e.c. Très heureux d'être parmi vous aujourd'hui et d'entamer, avec l'ensemble des participants au dossier l'audience portant sur la cause tarifaire deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022) d'Énergir.

Je serai accompagné cette semaine de ma collègue maître Marie Lemay Lachance. Là j'ai le réflexe de pointer à ma gauche parce qu'elle est actuellement physiquement à ma gauche. Et comme vous savez, comme le veut notre habitude, on va partager entre nous, là, au gré des panels et, par la suite, au niveau de la plaidoirie, les différents sujets.

Comme vous l'avez mentionné, Monsieur le Président, la dernière année nous a progressivement habitués aux audiences tenues en mode virtuel. Et comme à l'habitude, vous pouvez compter sur la collaboration d'Énergir pour faire en sorte que les choses fonctionnent rondement et avec le plus de normalité possible dans les circonstances.

Avant d'entamer le premier... la présentation du premier panel, petite question d'intendance. Vous avez peut-être vu passer, là,

les accusés réception ce matin, de quelques documents qui ont été déposés au court du long week-end.

Tout d'abord, la présentation PowerPoint du panel numéro 2 qui suivra le mot d'ouverture, une liste révisée des pièces également et finalement un affidavit sur la véracité des faits qui est signé par madame Caroline Dallaire, comme on l'a mentionné à notre lettre de planification d'audience qui permet, là, de venir adopter l'ensemble de la preuve documentaire d'Énergir.

On a également noté, à la lecture du calendrier d'audience, et également de la lettre de planification d'audience de l'intervenante SÉ-AQLPA, qu'aucun huis-clos ne sera nécessaire au cours de la prochaine semaine. Nous remercions également notre confrère d'avoir apporté cette précision. Ça nous permet également d'aller un peu plus rondement, là, dans l'adoption de la preuve lorsqu'on évite également ce genre de huis-clos.

Donc, comme vous avez pu remarquer, aucun engagement n'a été, de confidentialité et de non-divulgation, a été déposé au dossier.

Donc, sans plus tarder, nous allons passer au mot d'ouverture, le panel numéro 1, mot

d'ouverture qui sera donné par madame Stéphane Trudeau, vice-présidente exécutive Québec pour Énergir. Elle sera accompagnée également, lors de la période de questions qui suivra son mot d'ouverture, de monsieur Marc-André Goyette, vice-président adjoint, Finance et réglementation Québec pour Énergir. Donc, Madame la Greffière, les témoins sont prêts à être assermentés.

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce septième (7e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

STÉPHANIE TRUDEAU, vice-présidente exécutif Québec, ayant une place d'affaires au 1717 du Havre, rue Montréal (Québec);

MARC-ANDRÉ GOYETTE, vice-président adjoint, Finance et réglementation Québec, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

Q. **[1]** Donc, suite à l'allocution de madame Trudeau, les témoins seront disponibles pour répondre aux questions de la Régie et des intervenants le cas échéant. Donc, Madame Trudeau, je vous laisse la parole.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Merci, Maître Locas. Donc, bonjour à toutes et à tous, c'est un plaisir pour moi d'être avec vous, même si c'est malheureusement de façon virtuelle. Il y a un an, Éric Lachance, le PDG d'Énergir, s'adressait à vous après déjà plusieurs mois de pandémie, alors qu'on ne savait pas ce que la fin de l'année vingt vingt (2020) et l'année vingt vingt et un (2021) nous réserveraient. J'imagine que, tout comme moi, vous ne pouvez que constater l'ampleur que la COVID-19 a eue et continue d'avoir sur nos vies, mais aussi sur notre économie. Au moment où on se parle, la grande majorité des employés d'Énergir donc, qui ne sont pas sur le terrain, sont encore en télétravail à la maison, comme Marc-André et moi. On a prévu un retour progressif et flexible dans nos bureaux à partir de novembre prochain. Toutefois, on va rester attentifs aux mesures de la Santé publique et de la

CNESST parce qu'on sent que les choses pourraient changer.

Selon notre dernier sondage aux employés, ils vont globalement bien, ce qui est une bonne nouvelle, et ils sont satisfaits à plus de quatre-vingt-quatorze pour cent (94 %) des mesures que l'on a déployés pour assurer leur santé et sécurité, que ce soit sur le terrain ou en télétravail. En plus d'adopter une position que je qualifierais de bienveillante envers nos employés, on a fait de même avec nos clients, avec nos communautés. Aux côtés de Transcontinental, Énergir a d'ailleurs offert un site de vaccination dans l'Est de Montréal en collaboration avec le gouvernement et les autorités de Santé publique, notre centre a vacciné plus de trente mille (30 000) citoyens québécois, donc cinq mille (5000) employés d'Énergir, de TC Transcontinental et de nos collaborateurs, l'AIEM et Affinerie CCR, ainsi que des membres de leurs familles.

Pour plusieurs de nos clients, la situation a été pas facile. En fait, depuis mars vingt vingt (2020) des ententes de paiement ont été prises avec plus de douze mille (12 000) clients, mais on vient tout juste de reprendre progressivement l'émission

d'avis d'interruption de service. Je tiens à souligner que malgré la pandémie et les contraintes associées la Régie est très efficace et rend des décisions dans des délais opportuns, notamment pour la cause tarifaire et dans nos demandes d'investissement. Le projet de modernisation PRE et le projet SAP en est un bon exemple à mon avis. La décision rapide nous permet d'avancer dans cette transformation qui sera, dans le faits, vous vous en doutez, beaucoup plus qu'un projet informatique.

Le prolongement des mesures sanitaires a rendu nécessaire l'utilisation des plate-formes virtuelles, comme pour les audiences, les séances de travail, parfois même avec traduction simultanée. Force est de constater que la grande collaboration avec la Régie et les intervenants a permis la poursuite des activités et de faire progresser les dossiers importants.

Le contexte sanitaire actuel nous contraint toutefois tous à continuer à travailler avec une bonne dose d'incertitude et il est encore trop tôt pour connaître l'impact réel qu'aura eu cette pandémie sur nos coûts et nos opérations dans les prochaines années. Entre-temps je vous assure que l'on va rester prudents et rester vigilants.

Maintenant j'aimerais bien entendu vous entretenir plus spécifiquement de la présente cause tarifaire. Après quelques années à annoncer des tarifs bas, c'est pas de gaieté de coeur qu'on vous annonce que l'on doit cette année augmenter de manière significative nos tarifs par rapport à l'an dernier. Chez Énergir, nos clients sont au coeur de nos préoccupations. On s'efforce toujours d'avoir une saine gestion de nos opérations, de proposer des projets d'investissement, que ce soit des projets de développement ou d'optimisation, qui ont un effet à la baisse sur les tarifs.

Par exemple, on prévoit que les projets d'augmentation de la capacité d'entreposage en franchise qui sont inclus au Plan d'approvisionnement de la présente cause permettront des économies annuelles nettes d'environ cinq point deux millions de dollars (5,2 M$). Cela étant dit, l'annonce de cette hausse ne nous réjouis évidemment pas du tout.

Il faut toutefois comprendre que ce sont essentiellement des facteurs externes qui viennent plomber notre capacité à limiter la hausse envisagée pour l'année vingt-vingt-deux (2022). On est aussi conscients qu'il ne s'agit pas du moment

le plus favorable pour annoncer une hausse de nos tarifs. Ça représente d'ailleurs un défi supplémentaire auquel on devra face, alors qu'on se retrouve au Québec au beau milieu d'une période de relance économique, du moins je l'espère sincèrement.

Rappelons-nous toutefois que nos clients ont profité d'un contexte d'affaires très avantageux. En effet, je vous rappelle la baisse... que la baisse tarifaire de quatorze point cinquante-neuf pour cent (14,59 %) dont les clients ont bénéficié au cours de l'année vingt vingt (2020) a permis de maintenir des tarifs à des niveaux particulièrement bas au cours des deux dernières années. Ainsi, les tarifs de distribution de vingt-vingt-deux (2022) représentent une hausse annuelle moyenne de deux point trois pour cent (2,3 %) par rapport à deux mille dix-neuf (2019) et sont donc assez similaires aux taux qu'on avait il y a deux ans en considérant l'inflation.

Il est important de souligner que bien que la hausse sur un an soit élevée, en moyenne, le pourcentage d'augmentation annuelle de la facture depuis les cinq dernières années, soit de deux mille dix-sept (2017) à deux mille vingt-deux

(2022), demeure très près de l'inflation. D'ailleurs, on peut le voir dans les graphiques présentés dans la preuve et selon la période de référence choisie, la hausse du tarif de distribution se maintient autour du taux d'inflation et même un peu plus bas. En effet, sur les huit dernières années, soit de deux mille quatorze (2014) à deux mille vingt-deux (2022), c'est moins de un pour cent (1 %) de hausse tarifaire par année. De plus, bonne nouvelle, la position concurrentielle du gaz naturel par rapport aux autres sources d'énergie demeure avantageuse pour la clientèle.

On se retrouve présentement, malheureusement, dans ce que je pourrais qualifier de tempête parfaite, où après plusieurs années favorables au cours desquelles il y a eu des baisses tarifaires pour la clientèle, toutes les composantes de la facture sont maintenant en hausse, et ce principalement en raison de facteurs externes à Énergir. Je fais référence ici, par exemple, au retour d'un trop-perçu très important de TCPL, qui a été remis à nos clients. Ou encore au fait qu'on a eu précédemment des remises d'excédents trop grands aux clients, dans les deux

dernières années, principalement dues à des hivers très froids, en deux mille dix-neuf (2019) et en deux mille vingt (2020) et à un hiver beaucoup plus clément en vingt-vingt et un (2021).

L'application tardive, aussi, des tarifs précédents a eu des impacts. Mes collègues pourront, bien entendu, entrer dans beaucoup plus de détails lors du panel à venir.

En préparation de la cause tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), on a eu beaucoup de discussions et d'échanges à l'interne afin d'analyser de multiples scénarios pour réduire l'impact sur les tarifs.

C'est grâce à l'étalement de certaines composantes qu'on arrive à proposer, aujourd'hui, une hausse qui est moindre que celle qui était exprimée sans les mesures supplémentaires, mais on est bien conscient qu'elle demeure très importante.

Le scénario choisi représente, selon nous, un équilibre entre la récupération des montants de la hausse tarifaire et l'équité intergénérationnelle, tout en maintenant une certaine stabilité tarifaire.

Évidemment, on espère que cette hausse s'avère être ponctuelle, mais on se doit de prendre

les moyens nécessaires qui sont à notre portée. On a une volonté réelle de contrôler efficacement nos coûts. On veut définitivement rester compétitifs tout en ayant une valeur ajoutée.

Bref, on est constamment à la recherche de différentes avenues nous permettant de contenir ou de réduire les coûts. Vous comprendrez qu'on n'a aucun intérêt à faire augmenter nos tarifs, surtout que ça vient réduire la marge de manoeuvre que l'on a pour verdir notre réseau.

C'est notamment en utilisant nos actifs à leur plein potentiel, que l'on va pouvoir contribuer encore davantage à la transition énergétique. La décarbonation de nos activités est d'ailleurs au coeur de notre vision à l'horizon vingt trente (2030) et même vingt, cinquante (2050). Cette vision que j'ai d'ailleurs eu le plaisir de présenter à la Régie, l'hiver dernier, en compagnie de certains de mes collègues.

Je vous rappelle que l'effet de nos objectifs ambitieux que l'on s'est fixé pour les dix (10) prochaines années, ça fait partie de la solution et d'accélérer la réduction de l'empreinte carbone du gaz naturel que l'on distribue.

En plus d'affiner nos stratégies et

d'identifier les actions à prendre, elle permet, non seulement, de maintenir notre pertinence auprès de notre clientèle et pour l'économie du Québec, surtout d'être un acteur-clé incontournable dans la transition énergétique. Bien que je sais que vous soyez familier avec notre vision sur papier, on est fier de vous annoncer qu'elle se concrétise de plus en plus.

Plusieurs projets et dossiers ont progressé depuis qu'on vous a présenté ça, en hiver passé. Et ça ira de plus en plus vite. Il faudra, tous, être plus agiles. Tous, être plus flexibles.

L'actualité des derniers mois et des dernières semaines, je pense, ici, aux cibles de carboneutralité du Fédéral, au rapport du GIEC, nous démontre que le contexte énergétique et environnemental, c'est un enjeu qui est central au Québec et ailleurs.

Et le PEV, le fameux plan d'économie verte, présenté il y a près d'un an par le Gouvernement du Québec, a fixé des cibles pour vingt trente (2030). Et je pense qu'on peut tous convenir qu'il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour y arriver. Et pour pas manquer le présent virage, on se doit d'innover. Et on est d'avis que le réseau

d'Énergir a un rôle important à jouer dans ce virage. On a, d'ailleurs, identifié un bon nombre d'initiatives qui permettront de contribuer à cet effort collectif.

On est prêt à mettre notre plan en action, bien qu'il reste certains éléments bien évidemment à peaufiner, toujours en gardant notre client au coeur de notre démarche.

Si on vise une décarbonation de nos activités de distribution en mettant l'accent sur la valeur de notre réseau plutôt que sur les volumes distribués, il est évident que l'on souhaite le faire en rémunérant adéquatement nos actionnaires, tout en étant en mesure de financer des nouveaux actifs, des projets porteurs.

Après plusieurs années sans avoir effectué une analyse approfondie de notre taux de rendement, Énergir, Gazifère et Intragaz, ont initié ensemble un dossier commun à cet effet, en avril dernier.

L'approche témoigne, je trouve, de l'esprit collaboratif qui anime Énergir et qui permet de réduire les coûts de l'ensemble des consommateurs de gaz naturel au Québec.

Le verdissement du réseau doit permettre de maintenir nos activités utiles, de les pérenniser.

Et, comme toujours, le client reste au coeur de la stratégie.

On vise à accompagner proactivement nos clients dans la réduction de leur empreinte carbone, notamment à travers l'efficacité énergétique, mais également en augmentant l'injection de GNR dans notre réseau, et ce, au meilleur coût possible, tout en nous assurant de la sécurité d'approvisionnement.

En procédant ainsi, on favorise non seulement la rétention des clients, mais aussi une meilleure stabilité tarifaire, tout en décarbonant graduellement l'approvisionnement gazier au bénéfice de la clientèle.

Je ne vous cacherai pas qu'on est déficitaire et ce qu'on a, c'est qu'on est confronté au fait qu'on est maintenant plusieurs à vouloir faire l'acquisition de GNR à un prix raisonnable. En fait, plus que jamais, dans différentes juridictions nord-américaines, du côté canadien et américain, les gouvernements, les régulateurs, les entreprises, jettent les bases pour accélérer la production, l'injection et la consommation de GNR. C'est d'ailleurs pour cette raison que l'on doit accélérer le rythme afin de

demeurer en avant de la parade et non à l'arrière.

Dans le même ordre d'idées, on doit, dès maintenant, mener les évaluations nécessaires pour s'assurer de l'interchangeabilité d'un gaz naturel qui pourrait, éventuellement, contenir une plus grande proportion d'hydrogène.

En effet, on anticipe que la composition de gaz naturel, dont le GNR qui sera disponible dans le futur, sera différente de celle qu'on connaît, aujourd'hui, et contiendra plus d'hydrogène.

On a, d'ailleurs, récemment, déposé un projet visant à évaluer la résilience de nos réseaux et des équipements de nos clients, non pas dans une perspective de commercialisation, mais bien dans un esprit de gestion préventive de l'intégrité du réseau.

Aux yeux de certains, le fait de faire d'importants efforts pour décarboner le réseau peut sembler contradictoire avec le fait de faire des extensions de réseau.

C'est pourquoi je tiens à rappeler aujourd'hui que les projets d'extension que l'on réalise sont souhaités par les communautés et qu'ils visent à soutenir le développement économique des entreprises en région, tout en

assurant une meilleure sécurité d'approvisionnement en énergie.

Les secteurs industriels et les milieux agricoles sont particulièrement visés par ces projets de développement, des projets qui permettent de déplacer des énergies plus polluantes par des énergies plus propres.

Maintenant, je ne peux pas passer sous silence que vous aurez bientôt l'occasion d'analyser la question de la biénergie dans un dossier à être déposé sous peu.

Comme le prévoit notre vision deux mille trente, deux mille cinquante (2030-2050), on préconise une meilleure complémentarité des réseaux électriques et de gaz naturel, en proposant une solution biénergie.

Concrètement, ce que ça veut dire, ça veut dire qu'on va encourager une partie de nos clients résidentiels, commerciaux et institutionnels à passer à des systèmes de chauffe biénergie, gaz naturel, électricité. L'électricité va être consommée la majorité du temps et le gaz naturel aura donc une valeur importante en période de pointe. C'est là selon nous tout le concept de la bonne énergie, à la bonne place, au bon moment, au

meilleur coût.

Cette proposition qu'on pense être unique au monde, présentement, vise à unir les forces des réseaux des deux principaux distributeurs d'énergie au Québec, afin de contribuer à l'atteinte des objectifs de réduction de GES fixés par le gouvernement, plus particulièrement ceux qui sont relatifs au chauffage des bâtiments. Et ce, très important, au meilleur coût pour la société.

Cet avenir représente donc un partenariat qui est gagnant-gagnant pour les deux distributeurs, leurs clients, leurs actionnaires, pour l'ensemble de la société. C'est un partenariat qui permettra un partage de valeurs collectives, qui viendra réduire les émissions de GES, tout en gérant la pointe à moindre coût.

Le gouvernement a d'ailleurs adopté en juin dernier, comme vous le savez, un décret de préoccupation à votre intention, signifiant sa vision et ses préoccupations en ce qui concerne la proposition de l'énergie qu'on s'apprête à déposer prochainement, et conjointement, bien sûr, avec Hydro-Québec.

C'est un décret qui porte notamment sur le partage des coûts inhérents à cette proposition

unique. Bien évidemment, tout ceci sera discuté beaucoup plus longuement et plus en détail dans le cadre du dossier à venir.

Je tiens toutefois à préciser qu'à court terme, on prévoit très peu d'impact pour l'année tarifaire deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022), avec l'arrivée prochaine de la solution biénergie.

En terminant, j'aimerais souligner une distinction récente qu'Énergir a reçue de la part de la revue Corporate Knights dans le classement de 50 Best Canadian corporate citizens. C'est un classement qui se base sur vingt-quatre (24) indicateurs de performance. Je pense notamment à des indicateurs qui couvrent la gestion des matières premières résiduelles, la gestion des ressources humaines, la santé et sécurité, la diversité et l'inclusion, la performance des fournisseurs, et caetera.

Bien, cette année, Énergir s'est classée au deuxième rang du classement, par rapport au trentième (30e) rang l'an dernier, et on se trouve bon premier parmi nos pairs au Canada.

Je pense humblement que ces résultats démontrent qu'Énergir fait partie d'un groupe

d'entreprises qui assument un leadership en matière de développement durable et de responsabilité sociale d'entreprise. La performance ESG d'Énergir, soit les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance, eh bien, c'est le fruit de l'ensemble des contributions de nos équipes et on en est sincèrement très fiers.

Donc, merci de m'avoir permis de m'exprimer virtuellement devant vous ce matin. Mon collègue, Marc-André Goyette, et moi sommes maintenant disponibles pour répondre à vos questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors merci, Madame Trudeau. En fonction des annonces qui nous ont été... je dirais le temps... plutôt, pardon, des intervenants qui ont demandé de questionner - je crois qu'il y a juste la FCEI qui n'était pas dans la liste, pour les autres, tous y sont - on va comment commencer avec l'ACIG.

Me NICOLAS DUBÉ :

Je n'aurai pas de questions, Monsieur le Président. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. AHQ-ARQ, Maître Cadrin.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. **[2]** Bonjour, bon matin. Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ. J'espère que vous m'entendez bien? Je vois des hochements de têtes, merci beaucoup. Alors, merci pour votre présentation de ce matin, c'est très apprécié d'entendre la vision de l'entreprise dès notre première journée.

Justement, vous avez terminé avec le... bien, pas terminé, mais vous avez discuté vers la fin de votre présentation de ce qui s'appelle la « biénergie ». Je vais résumer ça de façon très simple, là, dans un premier temps.

Vous parliez... vous avez utilisé des expressions comme « sous peu » ou « prochainement ». Et même en référant dans votre preuve, on va parler « dans les prochains mois ». Et on parle d'une preuve, à l'époque, qui avait été déposée en avril deux mille vingt et un (2021) et qui n'a pas été amendée depuis en termes de « prochains mois ».

Est-ce qu'on est capable d'avoir un peu plus d'information sur cet échéancier-là des travaux à venir, puis éventuellement, de la mise en place, là, de façon plus concrète, de cette solution de biénergie qui est proposée? S'il vous

plaît.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Marc-André pourrait me corriger, mais je pense qu'on me disait qu'on... nous déposerions avant la fin de l'été qui, à ma connaissance, est le vingt et un (21) septembre, mais je crois que nous allons réussir cet exploit. À moins que tu me dises le contraire, Marc-André. Je vois que c'est toujours ce qui est visé, donc on parle vraiment de peu de semaines, là, oui.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. C'est tout à fait exact, là. Effectivement, on vise un dépôt vraiment imminemment dans les deux à trois prochaines semaines de la preuve biénergie.

Ensuite, il va y avoir bien sûr le dossier qui va procéder à la Régie et ce qu'on aimerait c'est d'être capables au printemps prochain, été, de pouvoir tranquillement débuter la commercialisation de l'offre conjointe avec Hydro-Québec.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Dans le segment résidentiel. Oui.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Oui.

Q. **[3]** Excusez-moi, vous avez dit dans le secteur résidentiel?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Oui. Pour débuter. Oui.

Q. **[4]** Oui. D'accord. Merci. Là, j'ai compris. D'accord je vous remercie beaucoup votre réponse. Ça complète les questions que nous avions à vous poser.

Certaines des questions vont être plutôt posées au Panel numéro 2. On a vu la présentation que vous avez déposée. Alors, on aura des questions de ce côté-là. Alors, en vous remerciant encore une fois.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. Pour le GRAME maintenant.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui. Bonjour, Monsieur le Président.

Geneviève Paquet pour le GRAME. Nous n'aurons pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Option Consommateurs.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Oui. Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître David.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Oui. Donc, j'ai quelques brèves questions pour le Panel.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[5]** Donc, bonjour Madame Trudeau et Monsieur Goyette. Donc, Éric David pour Option Consommateurs.

Madame Trudeau, vous avez dans votre présentation fait part de ce qu'on peut qualifier de tempête parfaite évidemment et ça s'inscrit dans un contexte économique, plutôt difficile et exceptionnel.

On entame une quatrième vague qui va sans doute et a déjà commencé à ralentir l'économie. On a un taux d'inflation qui est préoccupant et aussi dans la preuve d'Option Consommateurs, on a fait part de l'augmentation du prix du gaz naturel qui est également un autre facteur qui met de la pression sur la clientèle et sur l'entreprise.

Donc, j'ai une question d'ordre assez général peut-être, mais je pense que le contexte exceptionnel que nous vivons disons nécessite une discussion à un niveau plus macro et c'est un peu ça que j'aimerais entamer avec vous.

À toutes fins pratiques, c'est des défis

sans précédent peut-être pour des gestionnaires d'entreprise et je le reconnais d'emblée.

Comment cette situation actuelle disons affecte la stratégie d'affaires d'Énergir à moyen et long terme? Quelle est la vision de l'entreprise pour le développement?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Juste être sûre de bien saisir votre question, Maître David, vous parlez de l'impact de la pandémie sur le développement ou...

Q. **[6]** De la pandémie et du contexte économique qui en découle à toutes fins pratiques.

R. Je vais laisser Marc-André compléter, mais ce que nos équipes de prévision de la demande et de veille de marché voient c'est que curieusement ou positivement, il y a vraiment une reprise lorsqu'on regarde les volumes et puis nos clients, certains consomment tout autant ou même plus. Ça dépend. Par segment, bien entendu, on sait que certains ont été plus fragilisés.

Donc, somme toute, l'économie se porte bien, puis on voit de la croissance, sauf peut-être à l'exception du commerce de détail où on sait que c'est plus difficile, mais on ne prévoit pas de gros changements présentement à l'horizon. C'est

des choses que l'on regarde mois par mois la consommation voir où s'effectuent ou ne s'effectuent pas les reprises dans un certain segment de marché.

Mais j'aimerais vous dire qu'il n'y a pas pour le moment... Nous, on ne voit pas de changement de stratégie dans l'approche au niveau du développement. On a de la demande encore de certains parc industriels qui ne sont pas desservis. On a de la demande aussi en milieu agricole qui sont dépendants de systèmes plus polluants et plus instables au niveau de la livraison.

Donc, pour l'instant, je ne peux pas dire que outre ce qu'on a vu vraiment les premières vagues où les établissements étaient permis, on ne peut pas dire qu'au niveau de la consommation, il y a un gros changement.

Marc-André, je t'invite à compléter.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Non, mais je pense que ton explication, Stéphanie, est très bonne. On le voit. C'est vraiment au niveau du commerce de détail qu'on a un certain, je dirais, retard au niveau vraiment du marché commercial.

Sinon, les volumes au niveau industriel, puis résidentiel.... Même résidentiel, sont un peu plus élevés dans le contexte actuel, mais même au niveau industriel, tranquillement, se rapprochent des volumes qui étaient pré-pandémie.

Ceci étant dit, c’est vrai qu’il y a de l’incertitude actuellement dans le marché. C’est tout à fait vrai que, bon, on surveille nous-mêmes l’inflation de façon assez rigoureusement dans les derniers mois. On s’attend, puis je pense que la plupart des experts s’attendent effectivement à des effets qui sont davantage conjoncturels que structurels. Les autorités financières, que ce soit aux États-Unis ou au Canada ne pensent pas relever les taux d'intérêt avant la fin de deux mille vingt-deux (2022), en fonction des dernières annonces qui ont été faites, mais c'est quand même des choses qu'on surveille de près.

Maintenant, pour notre stratégie d'affaire, je dirais davantage à moyen-long terme, on garde le cap. Stéphanie en a parlé, là, dans son allocution. Toute notre stratégie qu'on appelle cap ou notre vision deux mille trente, deux mille cinquante (2030-2050), avec vraiment des stratégies de verdissement de notre réseau, la biénergie, le GNR,

l'efficacité énergétique, si on veut vraiment maintenir le cap, là, à ce niveau-là, à plus moyen-long terme.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Et surtout que lorsque l'on parle d'efficacité énergétique et de biénergie, on parle de pression à la baisse sur la facture, donc, je pense que ça ne peut qu'être positif d'accélérer ces deux pans-là, là, de la stratégie.

Q. **[7]** O.K. Ça fait qu'on a vu dans les journaux que contrairement à ce qu'on pensait il y a quelques mois, il y a eu une baisse dans le PIB au deuxième trimestre, en vingt vingt et un (2021) de zéro virgule trois pour cent (0,3 %). Donc, vous êtes en train de dire que cette baisse dans le PIB, ce ralentissement de l'économie n'affecte pas le chiffre d'affaire ou la, disons la consommation de gaz naturel?

Me MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. En fait, actuellement, on ne le sent pas, t'sais, pour être bien honnête, là, comme je vous disais, on est encore, puis on a eu la discussion à l'interne, on pense que les projections qui ont été effectuées, autant au niveau des projections de coûts que des projections de volumes demeurent

valides, là, pour le dossier tarifaire. Est-ce qu'il existe de l'incertitude? Oui, il existe de l'incertitude. Est-ce que c'est une période qui est exceptionnelle? Absolument. Mais on pense que nos projections sont encore valides, là, pour le dossier en cours.

Q. **[8]** O.K. Madame Trudeau, vous avez tantôt mentionné le fait qu'il y aurait eu... excusez-moi, douze mille (12 000) ententes de paiement dans la dernière année et que récemment, Énergir a repris ses mesures de recouvrement qui auraient été suspendues temporairement.

Depuis les deux, trois derniers mois, disons, ralentissement économique, peut-être qu'Énergir en sent pas encore les effets, mais c'est sûr que la clientèle d'Énergir en sent les effets. Alors, il y a un ralentissement économique, il y a une quatrième vague qui devient de plus en plus préoccupante, taux d'inflation, comme j'ai mentionné, qui met beaucoup de pression sur les budgets des ménages.

Donc, il est à prévoir que les difficultés économiques de la clientèle résidentielle que Option Consommateurs représente va s'accentuer dans la prochaine année tarifaire. On vous avait posé la

question en DDR, je crois, si Énergir était prêt à revoir sa politique de recouvrement. Est-ce que les développements des deux derniers mois vous incitent à revoir votre position et à peut-être revisiter votre politique de recouvrement?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. C'est quelque chose que l'on regarde constamment, là, on a dit qu'on a repris l'envoi des avis d'interruption. Dans les faits, là, en date du vingt-quatre (24) juin, c'est vingt-deux (22) clients qui ont été coupés commerciaux au Québec. Alors, c'est vraiment une tranche très pointue, là, qui a été visée par les premières actions. On est à regarder ce que l'on va faire.

Je vous rappelle qu'il y a quand même une politique qui vise à ne pas interrompre en période d'hiver, notamment pour les clients résidentiels. Et donc, on est à regarder. C'est toujours l'équilibre entre en venir qu'à encourager l'endettement à ce que... vous comprenez que c'est vraiment de prendre des ententes de paiement plus longs que ce qu'on a peut-être fait par le passé, parce qu'effectivement, la situation est exceptionnelle, mais de laisser les gens s'empêtrer dans des dettes qui deviennent très importantes,

c'est pas nécessairement ce que l'on pense le plus souhaitable, surtout sachant que les mauvaises créances sont à la charge des autres clients qui, eux aussi, ont de la difficulté à payer, mais pour l'instant, il n'y a pas d'interruption de prévue dans le segment résidentiel au moment où on se parle. Marc-André, tu peux compléter, là?

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

Non, je pense que l'information est complète, on ne prévoit pas effectivement d'interruption dans le secteur résidentiel.

Q. **[9]** D'accord. Puis enfin, revenir sur un autre sujet que vous avez mentionné, Madame Trudeau, tantôt, dans votre présentation. C'est la question de la transition énergétique. Bon, je comprends de votre présentation, là, que vous avez présenté les aspects, disons, positifs pour Énergir de cette transition énergétique, mais il y a quand même des aspects négatifs et préoccupants pour l'entreprise.

Le but de la décarbonisation, c'est de faire en sorte qu'on comme moins de gaz naturel. Alors, inévitablement, l'entreprise se dirige vers une baisse de sa clientèle et de la consommation et donc baisse de revenus. Vous n’y échapperez pas, là, c’est une évidence. Il y a également des

mesures qui vont être adoptées, qui sont adoptées, d'autres mesures qui vont être adoptées par les gouvernements pour décourager la consommation des énergies fossiles, mesures fiscales ou autres, qui vont également amplifier le phénomène. Il y aura donc... il est à prévoir à moyen, à long terme, qu'il y aura moins de consommateurs de gaz naturel et les coûts risquent d'augmenter, donc la tarte sera partagée entre moins de clients, ce qui va mettre une pression sur les tarifs.

Donc, longue introduction. Ma question... puis honnêtement, on ne cherche pas à vous faire mal paraître, on veut juste... je pense que c'est bon... on est dans des causes annuelles où on regarde une année à la fois. À un moment donné il faut reculer un peu puis regarder le moyen terme et le long terme. Ça fait aussi partie des... disons des facteurs pertinents que la Régie doit considérer pour une décision annuelle aussi.

Donc, c'est quoi la stratégie disons à long terme d'Énergir pour faire face à cette nouvelle réalité, une... à toutes fins pratiques, une décroissance annoncée?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Peut-être... puis je vais... quelques remarques

puis je vais laisser Marc-André, de par son rôle, qui est mieux placé que moi sur certains éléments, mais peut-être me permettre une petite correction, Maître David. Nous, ce qu'on regarde, je ne sais pas si vous avez eu la chance lire, je ne vous dis pas que c'est le document le plus sexy ou dynamique, mais notre plan par rapport à la résilience climatique démontre que notre modèle d'affaires, avec la stratégie dont on vous a parlé, vingt trente-vingt cinquante (2030-2050), tient la route en termes de pérennité. Et l'on croit sincèrement qu'il n'y aura pas tant de pertes de nombre de clients - donc, c'est là que je veux faire la correction - mais de volumes tout à fait. C'est quelque chose qu'on va encourager avec la biénergie. Donc, le but avec la biénergie c'est de ne pas perdre ces clients-là, qu'ils n'aillent pas au tout électrique, qu'ils demeurent avec nous, mais qu'ils consomment du gaz naturel peut-être trente pour cent (30 %) environ du temps et avec une compensation en GES qui sera faite entre distributeurs pour assurer des revenus, là, une partie importante des revenus qui seront perdus. Et ça, je ne veux pas m'avancer parce que ce sera dans le dossier sur la biénergie, mais il y aura une

compensation pour...

Donc, nous, le but c'est de garder un maximum de clients, qui consommeront chacun d'entre eux moins et qui consommeront un produit qui est de plus en plus vert. Et quand on regarde notre rapport sur la résilience climatique, ça montre que jusqu'ici ce que l'on voit pour l'avenir c'est la route, cela étant dit bien évidemment, comme je l'ai dit dans mon mot d'introduction, plus que jamais la gestion de nos coûts va être importante, on a des équipes à l'interne qui sont en train à regarder ce qu'on appelle l'optimisation, la transformation, est-ce qu'il y a des choses que l'on peut faire de façon plus efficace, que l'on peut mieux faire. Cela étant dit, qu'il y ait trente (30 %), cinquante pour cent (50 %) de moins de volume, on demeure avec un réseau de onze mille kilomètres (11 000 km) à entretenir, qui traverse trois cents (300) municipalités, ça fait qu'il y a des choses qui ne sont pas compressibles. Mais je vous dis qu'on est vraiment en train de regarder comment on va opérer dans le futur de façon de plus en plus efficace. Mais à date on a bien confiance que la vision vingt trente-vingt cinquante (2030-2050), telle qu'on la voit, va nous permettre de

garder la très, très grande majorité de nos clients, qui consommeront moins et mieux. Marc-André, je te laisse compléter là-dessus. Désolée pour le soleil, je pense que je vais avoir un coup de soleil, j'ai pas de rideaux.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Pas de problème. Mais oui, encore une fois en fait, là, on peut vraiment, je pense, là, résumer un peu notre stratégie et notre vision de moyen-long terme par cinq grandes initiatives, là, qu'on veut mettre en place, qui vont nous permettre, selon nous, vraiment de pérenniser nos actifs à moyen-long terme, d'assurer une pertinence via l'efficacité énergétique, qui nous permette de maintenir des clientèles, de baisser la facture de ces clients-là et de maintenir aussi des volumes. Veut, veut pas, comme les clients restent avec nous à long terme, il y a... donc, c'est un peu une situation qu'on pourrait appeler « win-win-win ».

Il y a la biénergie, la biénergie on veut pas trop rentrer dans le détail, mais ce qu'il faut comprendre c'est que c'est vraiment une mesure où, oui, il va y avoir... on va mettre... on va travailler de concert avec Hydro-Québec. C'est vraiment la complémentarité des réseaux

énergétiques au Québec pour, effectivement, diminuer l'empreinte carbone. Donc, on va... il y a une partie de nos volumes qui va transiter vers l'électricité, mais il va y avoir une compensation qui va venir soutenir justement notre perte de revenus, ce qui va faire en sorte que ça va diminuer de beaucoup l'impact pour l'ensemble de la clientèle d'Énergir. Et ça va être intéressant aussi d'un point de vue Hydro-Québec puisque l'impact va être beaucoup plus faible pour eux, pour leur tarif, par rapport à une solution d'électrification complète.

Ensuite de ça, le GNR va jouer un rôle effectivement primordial. Actuellement, si on regarde, le GNR nous permet dans plusieurs marchés d'avoir une position concurrentielle, une compétitivité qui est même meilleure que l'électrification.

Et, donc, c'est pour ça que Stéphanie met beaucoup d'emphase sur la gestion des coûts. Ça va être primordial pour Énergir, de maintenir cette compétitivité-là. Et si on est en mesure d'injecter beaucoup de GNR dans le réseau, à des coûts compétitifs par rapport aux autres énergies renouvelables, et bien, là, toute notre pertinence

va demeurer à moyen, long termes.

Et, à travers ça, bien sûr, on a des initiatives de diversification, de se rapprocher de nos clients, d'offrir davantage au niveau des services énergétiques, des programmes d'efficacité énergétique. Donc, ça va faire partie, aussi, des choses qu'on va développer dans les prochains mois, dans les prochaines années, puis qu'on va amener devant vous, là. Et le cas échéant, discuter avec les intervenants et la Régie.

Q. **[10]** Et, selon vous, Monsieur Goyette, les cinq initiatives que vous venez, disons, de résumer, est-ce qu'elles vont faire en sorte que des hausses tarifaires importantes, à l'avenir, seront évitées, diminuées?

Je vous pose la question parce que l'année passée, il y a eu une hausse bien au-delà de l'inflation, comme vous le savez.

R. Oui.

Q. **[11]** Cette année, vous réclamez dix-sept pour cent (17 %) d'augmentation. Est-ce que c'est la nouvelle réalité pour les clients d'Énergir? Est-ce qu'on est en train de voir un pattern s'établir où il va y avoir des hausses substantielles pour les prochaines années? Et si votre réponse c'est non,

j'aimerais creuser davantage la stratégie tarifaire que vous envisagez pour éviter de telles hausses, à l'avenir.

R. Bien, tout d'abord, la réponse claire, c'est non. Ce n'est clairement pas un pattern qui va se dessiner dans les prochaines années et ce n'est absolument pas notre intérêt comme entreprise. On va mettre énormément d'effort au niveau du contrôle des coûts.

Comme je l'ai expliqué, c'est fondamental pour se donner cette marge de manoeuvre-là puis cette compétitivité-là qui va nous permettre, effectivement, d'inclure de plus en plus de gaz renouvelable dans le réseau. Je pense que vous n'êtes pas sans savoir que les intervenants à la Régie en sont conscients. On est vraiment dans une année très particulière.

Les deux dernières années, une grande proportion, en fait, de ce qu'on voit comme hausses tarifaires, ne vient pas du tout de facteurs structurels reliés au modèle d'affaire, mais beaucoup plus conjoncturel. La pandémie, le fait d'avoir eu des hivers qui ont été excessivement... un hiver chaud qui précédait, en fait... En fait, qui a suivi, pardon, des hivers qui ont été très

froids, où on redonnait à la clientèle, des sommes importantes.

Donc, non, c'est vraiment... On est dans un... Le dossier tarifaire actuel s'inscrit vraiment dans un contexte conjoncturel particulier. Ça nous touche parce que, vraiment, là, les clients sont vraiment au coeur de nos préoccupations. On a tenté, puis on a simulé toutes sortes de scénarios pour réduire le plus possible, cette année et l'année prochaine l'impact tarifaire auprès de nos clientèles; on a essayé de prendre en considération différents principes tarifaires, que ça soit la stabilité, la prévisibilité, l'équité intergénérationnelle.

On pense être arrivé, pour le dossier en cours, vraiment, à un équilibre qu'on trouve qui fait bien du sens, en ce sens-là. Et on pense qu'on a une bonne proposition.

Maintenant, pour les années à venir, on va arriver, là, dans le prochain dossier tarifaire, celui de deux mille vingt-trois (2023), avec une nouvelle proposition de cadre réglementaire. Ce n'est pas encore assis, on est en discussion, actuellement, dans l'entreprise et ça nous fera plaisir d'en parler, à ce moment-là.

Mais je peux me faire vraiment rassurant là-dessus, là. Notre objectif et nos intérêts sont enlignés avec ceux de la clientèle, c'est de maintenir des tarifs avec une croissance, là, qui ressemble à l'inflation, pour les prochaines années.

Q. **[12]** O.K., merci. Si vous me le permettez, je vais juste parler à mon analyste, brièvement, un instant.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

O.K. Donc, je n'aurai pas d'autre question, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. SE-AQLPA, Maître Neuman.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Monsieur le Président. Mesdames, Monsieur, les régisseurs, Dominique Neuman pour SE-AQLPA. Bonjour aux témoins.

D'abord, bon, j'aimerais vous féliciter. Féliciter Énergir pour la présentation de son rapport sur la résilience climatique d'Énergir en février dernier, et aussi pour les démarches que vous faites de façon continue, visant un réseau plus vert.

Vous avez noté dans votre introduction...

et comme nous l'avions fait, comme SÉ-AQLPA l'avait fait dès notre première demande de renseignements dans l'ancien dossier, le dossier R-4119 en deux mille vingt (2020), que la pandémie a des impacts importants sur l'économie et elle contribue à ce que vous appelez la « tempête parfaite », qui amène une augmentation de tarifs que vous cherchez à atténuer au présent dossier.

Et vous mentionnez, donc, que la pandémie a eu des impacts sur les... si je comprends bien, sur l'hiver normal, par rapport à ce qu'aurait été l'hiver normal. Et j'aimerais que vous élaboriez un peu sur les effets sur l'hiver normal qui... en fait, sur... la différence entre les effets sur l'hiver normal, qui découlent de pandémie, et ceux qui découlent de façon continue des changements climatiques.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Là, vous parlez des changements climatiques, Maître Neuman, faites-vous référence au fait que l'hiver était plus chaud ou vous parlez de...?

Q. **[13]** Oui, que l'effet... que l'hiver était plus chaud. Donc, il y a une continuation de la projection. Et dans quel... comment est-ce que vous distinguez l'effet sur l'hiver normal, qui résulte

des changements climatiques, de celui qui résulte de la pandémie, des modifications de comportements dus à la pandémie?

MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. En fait, Monsieur Neuman, je vais vous référer, là, je crois que c'est le panel 3, où on a des experts, là, d'Énergir sur la prévision de la demande.

Mais, vous n'êtes pas sans savoir, là, et je pense que les autres intervenants et la Régie aussi, que dans le modèle de prévision de la demande - je le sais, j'ai passé par là - chez Énergir, on a effectivement des paramètres qui viennent capter le réchauffement, je dirais tendanciel, relié aux changements climatiques.

Donc ça, ça fait partie effectivement des projections. Donc, on est capable, un peu, d'isoler les effets liés au réchauffement climatique des effets qui sont davantage conjoncturels, liés par exemple à la pandémie.

Q. **[14]** Absolument, nous sommes très au courant de ça, puisque nous avons même participé au dossier antérieur, où la question du captage de ces changements tendanciels a été discutée. Mais, en tout cas, je voulais... je vais reposer la question au panel 2.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Donc, ils vont pouvoir vous donner comme informations, notamment, que l'on peut regarder carrément les clients dont la consommation, un hiver sur l'autre, est pratiquement arrêtée, est ce qu'on appelle, là, « sur le pilote »...

Q. **[15]** Oui.

R. Et au minimum, nous, on a des moyens par l'informatique de faire ressortir ça. Et ça, ce n'est pas la température, c'est carrément des entreprises qui n'opéraient pas. Donc, on est capable d'aller regarder l'effet des gens qui ont carrément pratiquement cessé d'opérer, versus est-ce que c'est un effet de température, là.

Q. **[16]** O.K. Absolument. Donc, je vais reposer cette question et je vous remercie de cette information. J'attire votre attention sur la page 8 de votre présentation.

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, le panel 1 n'a pas déposé de présentation.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Excusez-moi. D'accord. O.K. O.K. D'accord. Donc, la présentation qui sera celle du panel 2. Écoutez... Mais, en tout cas, écoutez, je vais vous poser la

question autrement.

Q. **[17]** Donc, globalement, votre proposition consiste à chercher à atténuer l'impact, aussi, sur les tarifs de certains... de l'effet de la disposition de certains comptes reportés. Et vous avez indiqué que votre objectif à terme est d'essayer de faire en sorte que les hausses tarifaires futures se rapprochent le plus possible de l'inflation.

Dans quelle mesure est-ce que cet objectif est réaliste? Et, au contraire, ne devrait... ne serait-il pas plus opportun de communiquer avec la clientèle que les modifications tarifaires sont susceptibles d'être volatiles?

Donc, il peut y avoir un certain nombre d'années de baisses, suivi d'une année de hausse subite, et que ça ne va pas nécessairement se stabiliser par la suite. Donc, que la volatilité continuera à exister. Donc, ne serait-il pas plus sage de préparer et de mieux informer, éduquer votre clientèle pour qu'elle sache et qu'elle puisse vivre avec le fait que les tarifs gaziers sont susceptibles de ce genre de variation plus prononcée?

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Écoutez, quand on parle bien sûr des, puis c'est

important de le noter, puis on prend bien note de votre commentaire, c'est sûr que nous quand on dit « On vise effectivement. » on parle d'une tendance de viser un accroissement tendanciel des tarifs qui s'apparente à l'inflation.

On essaie d'être le plus limpide et transparent possible toujours avec notre clientèle à chaque dossier tarifaire, à chaque dossier qu'on a avec la Régie.

Bien sûr qu'il y a une certaine volatilité pour toutes sortes de raisons. La température effectivement on a des hivers chauds, on a des hivers froids.

Il y a différents comptes de frais reportés qui peuvent avoir un impact sur les tarifs que ça soit au niveau du service de transport, au niveau du service de distribution qui peuvent année après année créer une certaine volatilité sur nos tarifs, mais globalement ce qu'on cherche à avoir quand même c'est des tarifs qui sont les plus stables, les plus prévisibles dans le temps et ça fait partie...

D'ailleurs je vais un petit pas d'avance sur la réflexion qu'on a justement du prochain cadre réglementaire, qu'est-ce qu'on peut essayer

de proposer de mettre en place pour assurer peut-être un peu moins de variabilité et des tarifs qui sont plus prédictibles et stables dans le temps.

On est à réfléchir à cette question-là actuellement et on pourra revenir dans le dossier tarifaire deux mille vingt-trois (2023) avec un proposition en ce sens-là, mais ça va être difficile bien sûr d'enlever l'entièreté de la volatilité, parce que ça fait partie aussi un peu d'une entreprise qui est réglementée.

On a des comptes de frais reportés. On a de la normalisation de température et veut veut pas ça crée des effets année sur année d'un peu de variabilité, mais on sait qu'il y a des moyens qui nous permettraient de diminuer ça dans le temps.

Q. **[18]** Et ce que vous envisagez ça pourrait être un plus grand recours à l'étalement des hausses ou des baisses tarifaires?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Ça se pourrait qu'on arrive à proposer quelque chose dans ce sens-là. Oui. Ça se pourrait.

Q. **[19]** Très bien. Est-ce que vous attendez quelque chose comme impact de ce qui est en train d'être discuté dans le dossier 3867? Est-ce que ça fait partie de ce genre de chose que vous mentionnez,

parce que le dossier se poursuit depuis quelques années? On n'est pas encore rendus à la phase finale.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. C'est une bonne question. En fait, le dossier 3867 sur la vision tarifaire vise effectivement à réfléchir sur nos tarifs de distribution. Il y a eu une décision dernièrement sur la fonctionnalisation notamment du transport, l'équilibrage et tout ça.

Oui. Ça peut avoir un impact sur l'évolution des tarifs, sur notre stratégie tarifaire, mais nous, on pense davantage au cadre réglementaire de comment effectivement diminuer les effets de normalisation et des comptes de frais reportés sur la stabilité, puis la prédictibilité des tarifs.

Mais, bien sûr, comme entreprise c'est quelque chose qu'on regarde d'un point de vue holistique, puis encore une fois dans un même objectif, des tarifs qui croissent en suivant l'inflation le plus possible et des tarifs qui varient le moins possible dans le temps.

Q. **[20]** O.K. Toujours sur la question de la tendance qui serait souhaitable pour les hausses tarifaires.

R. Oui.

Q. **[21]** Vous avez mentionnez dans votre présentation que vous travaillez, c'est dans un autre dossier auquel nous participons, que vous travaillez en premier lieu à effectuer des tests sur votre réseau, afin de déterminer sa capacité de fonctionner adéquatement avec du gaz naturel qui comprendrait une plus grande part d'hydrogène.

J'aimerais que vous me parliez davantage du risque que cela pourrait poser en termes de hausse tarifaire. C'est-à-dire que si vous arrivez à la conclusion que d'une part la réalité est que le gaz contiendra de plus en plus d'hydrogène et que votre réseau actuel n'est pas adapté à cette nouvelle composition du gaz, est-ce que cela pourrait impliquer des coûts importants et donc qu'on se retrouverait bien encore une fois avec une situation d'une hausse atypique ou enfin non souhaitable et plus élevée que le taux d'inflation que vous souhaitez des tarifs, lorsque les conclusions de cette étude seront disponibles?

R. En fait, je vous dirais par rapport à ça qu'on agit avec beaucoup de prudence ici dans le dossier sur l'hydrogène. On le sait, là, ce qu'on a comme vision, à court et à moyen terme, c'est d'accroître l'injection de GNR. Actuellement, on est dans un

GNR de première... de première génération, notamment avec des matières organiques, des matières enfouis.

Tranquillement pas vite, à moyen et long termes, on va commencer à penser au GNR de deuxième génération, à la méthanisation qui pourrait effectivement avoir une proportion résiduelle d'hydrogène plus importante.

Et justement, on ne veut pas attendre d'être rendu là pour voir c'est quoi l'impact sur notre réseau, c'est quoi l'impact sur la résilience, sur l'entretien et également sur les appareils de nos clients. Donc, pour pas être pris au dépourvu à plus long terme, parce que ce n'est pas pour demain quand même, on veut tout de suite avoir cette réflexion-là puis ce projet-là.

Et actuellement, je vous dirais que c'est un peu prématuré, là, de... puis je vous le dis avec beaucoup d'honnêteté, on ne le sait pas ça va être quoi le résultat de ces tests-là, qu'est-ce que ça veut dire en termes de coûts. Donc, c'est un peu prématuré. Mais il y a de quoi qui est sûr, c'est on le fait d'avance justement pour ne pas être... par gage de prudence et pour être capable de réagir longtemps en avance, le cas échéant.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Et aussi, pour connaître... parce qu'il y a plein de choses qui se disent à travers les distributeurs dans le monde sur le maximum. Donc, quoi de mieux que de le tester dans notre réalité avec la composition de nos conduites.

Mais le but, c'est très très prématuré puis on ne veut pas spéculer, mais le but, ce serait vraiment plus de tester les limites des différents segments de réseaux dépendamment de quel type de clientèles ils approvisionnent que d'aller estimer une mise à niveau d'un réseau complexe. C'est plus de tester le maximum qui pourrait être pris par le réseau actuel.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. C'est exact.

Q. **[22]** Mais, est-ce que vous avez vu... parce que d'autres réseaux gaziers en Amérique du Nord et probablement ailleurs dans le monde, sont en train de faire les mêmes tests que vous sur la capacité de réseaux à absorber une plus grande part d'hydrogène. Est-ce que vous avez vu, parmi ces autres distributeurs gaziers, est-ce que certains ont déjà, suite à leurs tests, entrepris des modifications à leurs réseaux et éventuellement des

modifications coûteuses pour l'adapter à la plus grande présence d'hydrogène dans la composition du gaz? Est-ce que vous avez déjà vu... est-ce que c'est déjà en train d'arriver?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Je m'excuse, je vais intervenir ici. Je trouve qu'on va un peu loin au niveau des questions qui sont posées en lien avec le dossier de l'hydrogène, là. C'est un... ça fait l'objet d'une autre demande à la Régie. Donc, je ne sais pas si vous aviez encore plusieurs questions sur le sujet, là.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'était ma dernière question sur le sujet, mais cette question est centrée sur l'impact que ça pourrait avoir sur le rythme de croissance tarifaire. C'est en lien avec les propos qui ont été qui ont été mentionnés tout à l'heure par les témoins. À l'effet qu'ils visent à stabiliser l'augmentation au niveau proche de l'inflation.

Donc, c'est de savoir s'il y a, comment dire, s'il y a un éléphant dans la pièce. Donc, s'il y a quelque chose qui s'en vient et qui est peut-être déjà majeur chez d'autres distributeurs.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Encore une fois, Monsieur le Président, je pense là

ici que c'est peut-être un peu prématuré, là. L'objectif effectivement du dossier qu'on a déposé, c'est d'avoir une meilleure compréhension de la résilience de notre réseau. On suit, bien sûr, ce qui se passe ailleurs dans les autres juridictions.

Il y a des réalités qui sont propres à chacune des juridictions avec des densités puis des compositions différentes au niveau des réseaux gaziers. Donc, on suit ça, mais on n'a pas davantage d'informations à donner pour aujourd'hui en lien avec ça.

Q. **[23]** Je vous remercie beaucoup. Merci aux témoins. Merci, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Donc, ça complète les questions des intervenants. Pas de question. Alors, Madame Falardeau ainsi que... suivi de madame Rozon.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

Mme ESTHER FALARDEAU :

Q. **[24]** Bonjour, Madame Trudeau et monsieur Goyette. Écoutez, dites-moi-le tout de suite, là, si je ne m'adresse pas au bon panel parce que peut-être que ma question sera trop précise, là, trop fine, mais... J'ai entendu tout à l'heure quand vous avez

dit « pour contenir des coûts, on va continuer de faire des efforts relativement à nos coûts. On en fait déjà puis on va continuer d'en faire dans l'avenir. »

Mais, bon, vous savez par ailleurs, qu'il y a une formule paramétrique qui établit les charges d'exploitation et que, dans le cadre de cette formule-là, bien on va appliquer cette année un taux d'inflation de plus que quatre pour cent (4 %). Bref. Et puis, là, bien, il y a des analyses qui ont été présentées dans le cadre du dossier pour expliquer, puis notamment, là, juste pour aller un petit peu plus loin, ce taux de quatre pour cent (4 %) là est déterminé surtout par l'augmentation, l'inflation des salaires. Puis il y a une analyse qui est produite par un intervenant qui dit, bien, cet indice d'inflation-là des salaires, du salaire moyen, il n'est pas approprié de le calculer de cette façon-ci dans les circonstances. Puis il nous donne des exemples, des explications.

Ma question pour vous est : Est-ce que vous avez observé donc que, ici, là, on utilise un taux d'inflation de quatre point quatre-vingt-neuf pour cent (4,89 %) du salaire moyen, est-ce que, chez

Énergir, vous avez observé effectivement des augmentations du salaire moyen de cette envergue-là?

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Écoutez, je pense que, bien humblement, le panel 2 va être sûrement mieux placé que nous pour répondre à des questions précises comme ça. La seule chose que je peux vous dire, là, vraiment à plus haut niveau dans ce sens-là, puis un peu en réponse un peu à l'intervenant, il faut se remettre, par exemple, dans le contexte que le cadre réglementaire qui a été autorisé a été discuté en long et en large dans le cadre du dossier tarifaire deux mille vingt (2020) et comprenait beaucoup d'autres éléments que la formule paramétrique pour déterminer les OPEX. Il y avait le mécanisme de découplage; il y avait le mécanisme de partage des écarts de rendement; il y avait le taux de rendement.

Donc, à l'époque, ça avait été discuté, puis je pense de manière holistique, la décision de la Régie avait été prise en considérant en concomitance l'ensemble de ces éléments-là. Et, pour nous, c'est important de le mentionner parce que, à travers un cadre réglementaire qui dure deux

ou trois ans, comme on l'a vécu de deux mille vingt (2020) à deux mille vingt-deux (2022), il y a certains éléments qui vont évoluer, je dirais, de manière peut-être favorable en fonction de la perception de certains intervenants et d'autres moins favorables. Et on a vécu, on a des défis de gestion au niveau des assurances, responsabilité de service, biens et services... responsabilité civile, biens et services - pardonnez-moi.

On a des enjeux au niveau de gestion ou des défis plutôt de gestion au niveau, par exemple des licences en lien avec les technologies d'information. Et, bien honnêtement, lorsqu'on est en embauche, on le sent actuellement que le marché du travail est contraint, c'est une réalité d'affaires. Je ne peux pas rentrer dans les détails avec vous, mais je peux vous garantir, effectivement, qu'on le sent. On sent qu'il y a une pression sur les salaires actuellement. Est-ce que c'est conjoncturel? Est-ce que c'est structurel? Je pense que les prochains moins vont nous permettre d'en apprendre un peu plus. Mais c'est quand même quelque chose qu'on sent actuellement sur le marché du travail.

Q. **[25]** O.K. Donc, vous dites, je comprends de votre

réponse que vous n'avez pas la réponse exacte, si ce quatre point quatre-vingt-neuf (4,89), ça correspond à la situation d'Énergir, mais que vous sentez quand même une croissance importante du salaire, c'est ce que je comprends?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Bien, tant que les employés qui... Je ne suis pas sûre que, même chez nos employés qui se font approcher pour des salaires... Le marché est très actif. On aurait humblement pensé qu'en pandémie les gens auraient peut-être été frileux de faire des changements personnels. Et bien au contraire, selon moi, malheureusement, Madame le Régisseur, je n'ai pas le pourcentage, mais nos équipes de recrutement le sentent, c'est très, très, très actif, très compétitif. Les salaires sont à la hausse. Maintenant, le pourcentage exact, c'est difficile à dire. Mais c'est palpable. Nous, on le sent comme équipe de direction.

Q. **[26]** Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame Falardeau. Maître Rozon.

Me LOUISE ROZON :

Oui. Merci, Monsieur le Président.

Q. **[27]** Bonjour aux membres du panel. J'aimerais juste

revenir sur les cinq grandes initiatives dont vous avez fait mention en lien avec la réduction des émissions de gaz à effet de serre. J'en ai noté deux, trois plus clairement : les programmes d'efficacité énergétique; le projet biénergie avec Hydro-Québec Distribution; le GNR. Et vous avez ajouté « et la diversification de certaines activités ». Bref, est-ce que vous pouvez peut-être donner un peu plus de précision sur les deux autres initiatives à cet effet-là?

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Oui. En fait, effectivement, les trois grandes initiatives, vous les avez bien notées : l'efficacité énergétique; la biénergie; le GNR. Vous pouvez noter effectivement... C'est vraiment des initiatives, là, qui vont nous permettre de pérenniser justement nos actifs de distribution à long terme, d'assurer une pertinence puis de verdir notre réseau, mais ça s'accompagne aussi d'une initiative, justement, où on va chercher, là, puis on est en réflexion actuellement pour vraiment gérer nos coûts de manière la plus optimale, le plus efficacement possible pour les prochaines années, mais tout en assurant cette transformation-là.

Donc, ça, ça fait partie d'une initiative qu'on a aussi à l'interne. Et l'autre chose, je vous parlais de la diversification, mais il y a différentes tendances, là, actuellement, dans le secteur énergétique. La décarbonation en est une, il y a la production décentralisée, la numérisation et tout ça amène un peu un effet d'intermédiation où différents joueurs peuvent venir un peu se placer entre, en fait, le Distributeur et le client et on veut jouer un rôle là-dedans, dans les prochaines années, donc, on est en train de regarder comme entreprise comment on peut donner plus de valeur ajoutée à nos clients, comment on peut profiter des progrès au niveau de la numérisation, au niveau de l'intelligence artificielle pour leur permettre d'avoir des meilleurs outils énergétiques, et caetera, et caetera. Donc, on est là actuellement, là, bien humblement en train de réfléchir à tout ça, mais c'est quelque chose qu'on aimerait développer effectivement dans les prochaines années : offrir des services énergétiques à nos clients de manière à maintenir un peu cette relation privilégiée qu'on a réussi à construire, là, depuis un bon bout chez Énergir.

Q. **[28]** D'accord. En ce qui a trait au GNR, est-ce que, à ce jour, Énergir est d'avis que les objectifs que vous vous étiez fixés en termes de volume injecté dans le réseau sont atteints? Est-ce que vous êtes confiant pour l'avenir?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. On est confiants que les années charnières qui sont deux mille vingt-cinq (2025) et deux mille trente (2030), celles qui été énoncées par le gouvernement et on est à la même place qu'eux, on est confiants d'atteindre à l'année vingt vingt-cinq (2025), le cinq pour cent (5 %) et on souhaite, lorsqu'ils auront édicté un règlement qui vient confirmer le PEV, donc le dix pourcent (10 %) pour vingt trente (2030), qu'on va y arriver. Mais ça peut sembler peu, mais c'est quand même beaucoup, c'est quand même quelque chose qui est ambitieux, parce que comme on disait, il y a à peine deux, trois ans, on était beaucoup moins nombreux sur le marché, à s'intéresser au GNR et ici, je pense aux autres distributeurs canadiens, bien entendu, les distributeurs du Nord-Est, mais aussi même à certaines grandes entreprises, puis avec les normes sur les combustibles propres au fédéral, risquent de vouloir s'approvisionner pour d'autres raisons

en GNR.

Donc, c'est de là tout l'intérêt d'accélérer le rythme, on ne peut pas se permettre de ralentir, bien au contraire, il faut accélérer parce que pour arriver à cinq et dix pour cent (10 %), et dix pour cent (10 %), c'est quand même des réductions de un point un million (1,1 M) de tonnes de GES, c’est cumulatif, en vingt trente (2030), on ne veut pas rater ce moment-là. Mais comme on le voit, il y a des projets qui sont plus longs à se mettre en branle, on a souvent des projets qui sont « being shored », comme on appelle et ça se peut que ça soit un peu plus long à construire, les autorisations et tout ça. Donc, on n'a pas de temps à perdre. Il faut s'engager aujourd'hui pour que les volumes coulent à temps pour atteindre les objectifs.

Q. **[29]** Et on doit comprendre, dans le fond, que toute la stratégie d'Énergir, en lien avec la transition énergétique, va se réaliser au meilleur rapport qualité-prix, au meilleur coût possible pour la clientèle, c'est ce qu'on doit comprendre de vos stratégies?

R. C’est le numéro 1 de notre stratégie effectivement.

Q. **[30]** Vous avez aussi parlé d'un nouveau cadre

réglementaire. Est-ce que ce... bon, qui serait éventuellement présenté dans le dossier tarifaire vingt vingt-trois (2023). Est-ce que ce nouveau cadre va faire l'objet d'échanges dans le cadre du programme de consultation avec les participants aux travaux de la Régie?

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Bien, effectivement, là, je pense que lorsqu'on va être un petit peu plus avancé dans notre réflexion puis dans nos propositions, ça pourrait être un sujet tout a fait pertinent à amener dans le cadre du processus de consultation réglementaire. Absolument. Comme on l'avait fait également en deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020).

Q. **[31]** Parfait. Donc, j'ai une dernière question en lien avec le CASEP. C'est pas une question précise, c'est vraiment plus pour connaître la vision d'Énergir, en lien avec ce programme, dans le nouveau contexte réglementaire et en tenant compte, justement de la transition énergétique.

Comment voyez-vous l'avenir du CASEP?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Je vais laisser Marc-André compléter, là, mais au moment où se parle, c'est un programme qui est encore pertinent. Même, il y aura peut-être une

recrudescence des gens qui ont, pendant la pandémie, pas procédé à leur conversion, qui vont vouloir le faire. Est-ce que, par exemple, le gouvernement va permettre, lorsqu'ils disent qu'il y aura bannissement du mazout, est-ce qu'il permettra d'aller aux clients vers la biénergie? C'est quelque chose qui est envisageable, est-ce qu'il permettra aussi aux clients résidentiels d'aller au GNR, par exemple? Donc, le CASEP a encore sa place au moment où on se parle et s'il y avait des sommes résiduelles qui n'étaient pas dépensées, comme on dit, nous c'est très important la compétitivité de nos tarifs et du produit. On n'ira pas dépenser de l'argent que l'on pense être mal dépensé. Donc, à ce moment-là, tel que discuté, si l'argent n'est pas tout dépensé, il serait trop à ce moment-ci pour décider de l'avenir du CASEP, mais assurément, comme on le voit déjà depuis deux-trois ans chez nous, les pratiques commerciales vont évoluer. Est-ce que le CASEP pourrait être revu? Possiblement, mais présentement la pertinence est encore là à nos yeux et aux yeux de nos clients. Alors, Marc-André, je ne sais pas si tu veux compléter?

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Non, je pense que ça fait... ça fait le tour, effectivement.

Q. **[32]** Est-ce qu'il y aurait lieu dans ce cadre-là de débattre de la pertinence de ce programme-là lors... peut-être lors du prochain dossier tarifaire ou si ce serait encore trop tôt pour vous?

R. Bien actuellement, comme le disait Stéphanie, là, il y a... il y a différentes incertitudes, là, notamment qu'est-ce qui va ressortir. Là, actuellement il y a un projet de règlement au niveau du mazout, qu'est-ce qui va sortir, qu'est-ce qui va être réellement déposé et adopté par le gouvernement. Ça risque de nous donner, effectivement, là, un peu plus de clarté puis on verra à ce moment-là s'il y a lieu effectivement de débattre de la pertinence du CASEP. Peut-être que ce règlement-là va renforcer effectivement la position, le positionnement du CASEP, peut-être que ça ne sera pas le cas, mais clairement, là, une fois qu'on aura vraiment le règlement on pourra... on pourra procéder à une revue le cas échéant.

Q. **[33]** Et ce règlement est attendu au cours de la prochaine année ou vous n'avez pas d'idée précise?

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Il y a quelques règlements qui devraient découler du PEV, puis si vous avez le calendrier je vous invite à m'en faire part, je ne suis pas au courant.

Q. **[34]** C'est bon, je vous remercie. J'ai pas d'autres questions.

M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

R. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Q. **[35]** Merci, Maître Rozon. J'ai une seule question. D'abord, félicitations pour le... le prix que vous avez reçu. Vous êtes monté sur le podium en deuxième place. Ma question porte sur... elle est complémentaire à celle soulevée par maître David sur les... la clientèle à faible revenu et je ne parle pas de la clientèle commerciale, mais plus résidentielle. Je comprends que vous avez expliqué dans votre preuve que sur les dernières années lorsqu'on fait une moyenne c'est stable, c'est pas des hausses majeures, si on fait la moyenne. Toutefois, pour le résidentiel il y a eu... c'est plus difficile peut-être de faire cette moyenne-là en raison de la situation économique de l'an dernier... de l'année dernière. Et cette année on

prévoit, vous demandez une hausse assez importante. Est-ce que vous prévoyez une abondance de gens en difficulté et beaucoup ou de beaucoup supérieur à ce que vous avez connu dans les années antérieures? C'est-à-dire des gens qui seront en difficulté de paiement.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Je n'ai pas le fin détail, je ne sais pas si Marc-André ou le panel suivant ou des gens de finances l'ont, mais à ma connaissance là où on voit une plus grande différence dans les mauvaises créances année sur année, là, quand on regarde avant pandémie et après pandémie, c'est beaucoup plus dans le petit commercial, dans le domaine du détail, que dans les... chez les citoyens dans le résidentiel. Ça ne semble pas être vraiment une grosse différence d'une année normale, de mémoire, en tout cas moins que le commerce de détail. C'est sûr que c'est quelque chose qu'on va... qu'on va regarder. On le CAS, comme vous savez, donc pour les gens à faible revenu, qui n'est pas aussi populaire qu'on l'aurait cru lorsqu'on l'a mis... on l'a mis en place. Mais on va rester vigilant à voir comment la situation va évoluer, mais pour l'instant on n'a pas pensé à d'autres programmes

que le CAS, là, honnêtement pour l'instant à ce moment-ci, mais c'est quelque chose qu'on va regarder. On regarde, on a ce qu'on appelle les comités COVID à l'interne puis on regarde l'évolution des mauvaises créances par segment de marché, de façon très, très fréquente.

Q. **[36]** Alors merci, j'ai pas d'autres questions. Est-ce que je vous ai inspirés? Non, ça va? Ça va. Le lundi matin, je n'inspire pas beaucoup de gens. Alors merci, Madame Trudeau, Monsieur Goyette. Maître Vincent est-ce que ça complète? Vous, vous n'avez pas d'autres questions ou commentaires ou maître Lemay-Lachance?

Me VINCENT LOCAS :

Pas d'autres questions pour...

LE PRÉSIDENT :

Ah, Maître Locas, oui.

Me VINCENT LOCAS :

Ah... mais je me suis reconnu, c'est correct.

LE PRÉSIDENT :

Oui, c'est ça. Parce que j'étais prudent. Je voyais maître Lemay-Lachance et j'avais peur de... vous savez la dernière fois, hein. Oui. Alors j'étais prudent, mais j'ai déformé votre nom et non pas le sien. Alors, Maître Locas?

Me VINCENT LOCAS :

Non, pas d'autres questions pour les témoins du panel 1, Monsieur le Président. Ils pourront tous les deux être libérés en fait.

LE PRÉSIDENT :

Alors vous êtes entièrement libérés. Donc, nous allons prendre une pause. Il est dix heures vingt (10 h 20), jusqu'à moins vingt-cinq, onze heures moins vingt-cinq et nous écouterons le second panel sur le Plan d'approvisionnement... pardon, sur le... les pièces comptables et tarifaires. Merci.

Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

R. Merci de nous avoir reçus.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

PANEL 2 D'ÉNERGIR : PIÈCES COMPTABLES ET TARIFAIRES

LE PRÉSIDENT :

Alors nous reprenons. Maître Locas, Maître Lemay Lachance. Alors, c'est le second panel.

Me VINCENT LOCAS :

Oui, exactement, Monsieur le Président. Donc, le panel numéro 2 portant sur les pièces comptables et tarifaires. Les témoins seront mesdames Caroline Provencher et Catherine Simard, et messieurs Jean-François Tremblay et Michel Vachon. Madame la Greffière, les témoins sont prêts à être assermentés.

_____

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce septième (7e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

CAROLINE PROVENCHER, chef de service Comptabilité financière et DAQ, Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

CATHERINE SIMARD, chef de service Tarification, Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY, économiste, chef de service Réglementation, Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

MICHEL VACHON, directeur Finances DAQ, Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

Merci beaucoup. Donc, les témoins vont débuter avec une présentation et seront ensuite disponibles pour répondre aux questions de la Régie et des intervenants. La présentation qu'ils utiliseront porte la cote B-0180; la cote Énergir, Énergir-K, Document 6. Madame la Greffière, c'est le document en fait qui a été déposé au cours du week-end et qu'on a vu passer sur le SDÉ, exactement, ce matin. Donc, je laisse les témoins aller de l'avant avec leur présentation.

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Alors, bonjour à tous et à toutes. Il nous fait plaisir d'être ici avec vous aujourd'hui virtuellement, on s'entend. À travers notre présentation, on va revoir les différents éléments qui amènent Énergir à devoir augmenter ses tarifs deux mille vingt-deux (2022) de manière

significative par rapport à ceux de deux mille vingt et un (2021). Et pour ce faire, on va revoir le contexte dans lequel Énergir évolue. On va regarder d'où on vient et vers où on va. Ce qui va donc nous amener vers notre proposition qui consiste à modifier la période d'amortissement de certains comptes de frais reportés afin d'atténuer la hausse tarifaire de deux mille vingt-deux (2022).

Alors, commençons par le contexte. Comme vous le savez, les clients ont bénéficié en deux mille vingt (2020) d'une baisse tarifaire globale de quatorze point cinquante-neuf pour cent (14,59 %). Et ça nous a donc permis de maintenir des tarifs à des niveaux particulièrement bas au cours des deux dernières années. Par ailleurs, pour l'année deux mille vingt-deux (2022), on a une augmentation coïncidente de l'amortissement de plusieurs comptes de frais reportés, qui touchent plus particulièrement les services de distribution et de transport, ce qui entraîne des hausses tarifaires importantes par rapport à vingt vingt et un (2021).

L'année vingt vingt-deux (2022) est une année de reprise graduelle de l'économie

considérant qu'on devrait se sortir de la pandémie qui nous affecte depuis mars deux mille vingt (2020). Enfin, on l'espère. Et autre fait à noter, selon nos analyses, il n'y a pas de baisse tarifaire qui est anticipée à l'horizon des deux prochaines années pour vingt vingt-trois (2023) ou vingt vingt-quatre (2024). C'est dans ce contexte que Énergir propose des mesures de mitigation qui devraient nous permettre de réduire l'impact tarifaire pour l'année à venir, tout en s'assurant de réduire la volatilité des années subséquentes.

On peut passer à l'acétate suivante. Maintenant, comme on le disait, le contexte tarifaire est très avantageux depuis les deux dernières années. Alors, si on regarde un historique des tarifs de distribution et de transport, vous avez dans le graphique de gauche l'évolution du tarif de distribution pour un client de type résidentiel qui consomme un peu plus de deux mille mètres cubes (2000 m3) par année. Alors on voit bien qu'en deux mille vingt (2020) effectivement il y a une baisse tarifaire significative et, somme toute, en vingt vingt et un (2021) cette baisse s'est maintenue. Qu'est-ce qui explique que les tarifs sont tombés à des niveaux

aussi bas? C'est tout simplement le fait qu'on avait des soldes importants à remettre à nos clients. Que ce soit en termes de trop-perçus ou dû aux effets de la température froide.

Maintenant si on va sur le graphique de droite, qui présente l'évolution du prix du transport, on voit effectivement la baisse en deux mille dix-sept (2017), qui est associée au déplacement de la structure d'approvisionnement à Dawn. Et par après le tarif... notre tarif de transport évolue selon le tarif de TCPL. Et on voit en deux mille dix-neuf (2019) et deux mille vingt (2020) des baisses qui sont occasionnées par le retour d'un trop-perçu important de TCPL et la remise de ce trop-perçu-là a pris fin le premier (1er) janvier deux mille vingt et un (2021). C'est donc ce qui explique la remontée qu'on observe à l'année deux mille vingt et un (2021) et l'année subséquente.

À noter que les tarifs de TCPL sont maintenant fixés jusqu'en deux mille vingt-six (2026). On peut aller à la « slide »... à l'acétate suivante, excusez-moi. Alors qu'est-ce qui nous attend pour deux mille vingt-deux (2022)? Comme on l'a mentionné précédemment, on est en situation de

tempête parfaite. Après plusieurs années favorables pour notre clientèle, toutes les composantes de la facture sont en hausse, essentiellement en raison de facteurs externes. Ceci étant dit, je pense qu'il est important de mentionner ici que les... les hausses qui s'en viennent ne sont pas dues à la pandémie qui sévit, là, depuis mars vingt vingt (2020).

Si on regarde un peu plus particulièrement au niveau du service de distribution, le renversement qui est attendu fait suite à la remise de montants importants au cours des dernières années. Si on prend, par exemple, la température, on est passé en deux mille dix-neuf (2019) de... où on a vécu un hiver extrêmement froid, à une année deux mille vingt (2020) qui a été près de la normale et l'année vingt vingt et un (2021), l'hiver qu'on vient de vivre a été particulièrement chaud. Ensuite si on regarde le trop-perçu du service de distribution, celui qu'on va remettre dans les tarifs de vingt vingt-deux (2022) est nettement moins élevé que celui de l'année précédente.

Le contexte économique, qui a entraîné une chute des taux d'intérêt qui a deux effets : un

premier effet sur les écarts budgétaires liés aux avantages sociaux futurs qui sont à récupérer en deux mille vingt-deux (2022), alors qu'en deux mille vingt et un (2021) on remettait une somme à nos clients. Et le deuxième effet c'est un impact direct sur la hausse du coût des avantages sociaux futurs de l'année deux mille vingt-deux (2022).

Finalement, la récupération en deux mille vingt-deux (2022) du solde qui est lié à l'application tardive des tarifs de l'exercice précédent, alors qu'à l'inverse en deux mille vingt et un (2021) on remet une somme à nos clients.

Si on regarde maintenant au niveau du service de transport, l'année deux mille vingt-vingt et un (2020-2021) est favorisée par la remise d'un trop-perçu, alors qu'à l'inverse en deux mille vingt-deux (2022) on a un impact de récupération d'un manque-à-gagner. Et l'autre élément qui affecte le service de transport est lié à la hausse tarifaire de TCPL du premier janvier deux mille vingt et un (2021) et c'est cet élément-là qui affecte aussi le service d'équilibrage.

On peut passer à la suivante. Donc, la proposition d'Énergir. Les mesures d'étalement qui vous sont proposées ont trois objectifs :

premièrement évidemment, c'est de réduire l'impact tarifaire pour l'année deux mille vingt-deux (2022). Ensuite, réduire la volatilité des années subséquentes et s'assurer, dans la mesure du possible, de l'équité intergénérationnelle.

Donc, dans le tableau qu'on voit ici, si on applique les règles actuelles, la variation tarifaire serait donc de vingt-trois point trente-cinq pour cent (23,35 %) pour tous les services. Alors qu'avec les mesures qui vous sont proposées, on réussit à ramener la hausse tarifaire à dix-sept soixante-neuf (17,69 %), donc on la réduit de cinq point soixante-six pour cent (5,66 %). Et ce qu'on peut voir c'est que le service de distribution est réduit d'un peu plus de quatre pour cent (4 %), alors que le service de transport, lui, est réduit de près de dix-sept pour cent (17 %).

L'autre mesure qui est proposée par Énergir, est d'appliquer provisoirement les tarifs demandés, dès le premier (1er) octobre vingt vingt et un (2021).

En fait, ici, ce qu'on vise à faire, c'est d'éviter de se constituer des écarts qui devraient être récupérés dans les tarifs de deux mille vingt-trois (2023) et deux mille vingt-quatre (2024). On

a évalué qu'au service de distribution, transport, équilibrage, pour ces trois services-là, si les tarifs ne sont pas appliqués dès le premier (1er) octobre, on pourrait avoir des écarts à récupérer de nos clients qui s'élèveraient autour de vingt-trois millions (23 M$). On peut passer à la suivante.

Maintenant, afin de faire notre proposition, on a regardé les comptes de frais reportés qui présentent la plus grande variabilité. Donc, on commence par celui qui est relié au trop-perçu et le manque à gagner du service de distribution.

Ce qu'on peut voir dans le tableau, c'est que pour l'année vingt vingt et un (2021), les tarifs bénéficient d'une remise de vingt et un millions (21 M$), alors que pour vingt vingt-deux (2022), on est encore en situation de remise, mais elle n'est que de deux millions (2 M$).

Donc, si l'impact tarifaire vient plus du fait de la réduction de la remise dans les tarifs, alors malheureusement, comme on est déjà en situation de remise aux clients, il n'y a pas de mesure d'étalement possible. Donc, on maintient l'amortissement à ce qui est prévu, c'est-à-dire

une remise de deux millions (2 M$).

Si on regarde, maintenant, les comptes de frais reportés reliés à la stabilisation tarifaire, de la température et du vent, dans les tarifs de vingt vingt et un (2021), on remet l'équivalent de vingt-deux point deux millions (22,2 M$) à nos clients. Alors, qu'à l'inverse, pour l'année tarifaire deux mille vingt-deux (2022), on doit récupérer un montant de quatre point trois millions (4,3 M$), qui est essentiellement dû à l'hiver chaud qu'on vient de vivre, en vingt vingt et un (2021).

Malheureusement, ici, en vertu des normes comptables US GAP, on ne peut pas prolonger la période d'amortissement au-delà d'une période de deux ans. Donc, l'amortissement est donc maintenu à quatre point trois millions (4,3 M$).

Il y a des comptes de frais reportés qui sont relatifs aux cotisations d'impôts et dont les soldes, au total, est un montant à remettre à nos clients. Et, essentiellement, le montant qui est à remettre à nos clients vient d'écarts qui ont été constatés sur les impôts présumés au rapport annuel deux mille dix-neuf (2019). Et ces comptes de frais reportés-là sont amortis sur une période de cinq

ans.

Donc, en deux mille vingt et un (2021), on remet donc à nos clients, l'équivalent d'un point quatre million (1,4 M$). Et si on continue, si on poursuit l'amortissement sur cinq ans, ce qui serait remis à nos clients serait de un point deux million (1,2 M$).

Ce qui est proposé, ici, c'est que plutôt que d'amortir le un cinquième (1/5), en deux mille vingt-deux (2022), c'est de complètement remettre le solde résiduel de ces comptes de frais reportés-là aux clients, en deux mille vingt-deux (2022). Ce qui nous permet, donc, de faire passer l'amortissement d'un point deux (1,2 M$) à quatre point sept millions (4,7 M$) à remettre à nos clients.

Maintenant, le compte de frais reportés relatifs aux avantages sociaux futurs, c'est-à-dire les écarts de prévisions annuelles. On voit que pour deux mille vingt et un (2021), les tarifs bénéficient d'une remise de cinq point quatre millions (5,4 M$). Alors que pour vingt vingt-deux (2022) on a un solde à récupérer de vingt-deux point huit millions (22,8 M$).

Ce qui est proposé, ici, c'est que plutôt

que de récupérer sur un an cet écart-là, on va l'amortir sur trois ans. Ça nous permet donc de réduire l'amortissement de vingt-deux point huit millions (22,8 M$) à sept point six millions (7,6 M$).

Et, finalement, nous avons un compte de frais reportés pour l'écart de revenus pour l'application tardive de la grille. Alors, en deux mille vingt-deux (2022), l'écart de revenus qui est lié à l'application tardive de la grille, est un solde à récupérer d'un point neuf million (1,9 M$). Alors qu'en deux mille vingt et un (2021), on avait un solde à remettre à nos clients de douze point cinq millions (12,5 M$).

Alors, l'écart, ici, vient beaucoup du fait qu'on avait un solde important à remettre à nos clients, en deux mille vingt et un (2021). Et considérant le montant d'un point neuf million (1,9 M$), si on l'avait étalé sur trois ans, ça aurait eu un impact marginal en termes de variation tarifaire. On propose, donc, de maintenir l'amortissement sur un an et, donc, d'un point neuf million (1,9 M$).

Donc, en conclusion, au final, ce qu'on propose, c'est : il y a deux comptes de frais

reportés dont on modifie la période d'amortissement, soit les cotisations d'impôt et les écarts budgétaires d'avantages sociaux futurs. Alors, ça nous permet donc de faire passer la variation tarifaire de distribution d'une hausse de vingt point quatre-vingt-seize (20,96) à seize point soixante-dix-huit pour cent (16,78 %).

On peut passer à la suivante. Maintenant, si on regarde le service de transport, il n'y a qu'un seul compte de frais reportés, là, qui peut être étalé, c'est celui qui est relatif aux trop-perçus ou manques à gagner.

Ce qu'on voit, effectivement, c'est que pour l'année deux mille vingt et un (2021), les tarifs bénéficient d'une remise de vingt point huit pour cent (20,8 %), alors que pour deux mille vingt-deux (2022), on doit récupérer un montant de trente-huit millions (38 M$).

Alors, ce qui est proposé ici, c'est de l'étaler sur une période de trois ans, donc l'amortir sur trois ans. Ça nous permet donc de réduire l'amortissement à douze point six millions (12,6 M). Et la hausse tarifaire du service de transport, plutôt que d'être à quarante-huit point quatre-vingt-un pour cent (48,81 %), elle est donc

de trente-deux virgule zéro quatre pour cent (32,04 %).

Il est important de noter ici que cette mesure d'étalement là est similaire à celle qui a été autorisée par la Régie dans sa décision D-2015-177. Qui faisait suite à l'implantation de la nouvelle méthode de fonctionnalisation des achats de gaz naturel, qui avait eu un impact, en termes de manques à gagner au service de transport-équilibrage qui étaient importants. Et la Régie avait autorisé un amortissement de ces manques à gagner là sur un horizon de trois ans, plutôt qu'un an.

On peut passer à la suivante. Maintenant, si on regarde l'évolution du tarif de distribution, on vous présente ici trois cas types de clients : un client résidentiel qui consomme à peu près deux millions... deux mille mètres cubes (2000 m3) par année; un client commercial au profil chauffage qui consomme cent mille mètres cubes (100 000 m3) par année; et un client de type débit stable qui consomme quatre cent mille mètres cubes (400 000 m3) par année.

Ce qu'on peut donc voir, c'est que dans les trois cas de figure, sur l'horizon des huit

dernières années, soit de deux mille quatorze (2014) à deux mille vingt-deux (2022), les hausses tarifaires moyennes sont de moins de un pour cent (1 %). Et si on ramène ça sur un... trois années, là, sur un temps plus rapproché, c'est-à-dire de deux mille dix-neuf (2019) à deux mille vingt-deux (2022), la hausse tarifaire moyenne est de deux point trois pour cent (2,3 %).

On peut passer à la suivante. Maintenant, le tarif de transport. Ce qu'on peut voir, effectivement, c'est qu'on a une hausse en deux mille vingt-deux (2022). Mais, malgré cette hausse de deux mille vingt-deux (2022), le prix du transport demeure compétitif et il est même inférieur à celui des années deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit (2018), à la suite du déplacement de la structure d'approvisionnement à Dawn.

On peut passer à la suivante. Je passe la parole à mon collègue, monsieur Jean-François Tremblay.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Oui, certainement, merci. On m'entend bien? Donc... pardon. Donc, peut-être juste pour poursuivre la présentation, ici, on vous amène un petit peu dans

la réflexion, là, qu'on a eue, en se disant, bien, qu'est-ce qu'on est capable de faire comme proposition.

Première question qu'on s'est posée, c'était de dire : qu'est-ce qui va arriver avec les années deux mille vingt-trois (2023) et deux mille vingt-quatre (2024). En fait, ce qu'on voulait voir, c'était est-ce qu'on a une possibilité de baisse tarifaire qui nous aurait donné un petit peu plus d'air, un petit peu plus d'espace pour être en mesure de prendre une partie de la hausse de cette année et de la reporter dans le futur, soit en deux mille vingt-trois (2023), en deux mille vingt-quatre (2024).

Dans ce que vous voyez ici, à la diapo numéro 10, le début du tableau, c'est les scénarios de base. Donc, vous voyez la variation tarifaire, là, qu'on a discuté, au niveau de la distribution, de vingt et un pour cent (21 %). Et vous voyez une projection, là, pour deux mille vingt-trois (2023) et deux mille vingt-quatre (2024). Donc, vous voyez une hausse, là, de trois point huit pour cent (3,8 %) en deux mille vingt-trois (2023) et zéro pour cent (0 %) en deux mille vingt-quatre (2024).

Évidemment, ici, je dois faire un... peut-

être, un... juste un petit bémol, là. C'est vraiment les éléments qu'on connaît à ce jour. Évidemment, on ne peut pas estimer quel sera l'impact des variations de température du compte de normalisation de température, par exemple en deux mille vingt-quatre (2024). Est-ce que... Il pourrait y avoir des années chaudes en deux mille vingt-deux (2022), deux mille vingt-trois (2023) ou des années froides qui vont évidemment avoir comme vous voyez, ce que vous avez tantôt avec madame Provencher, il va y avoir effectivement des impacts sur les hausses tarifaires ou les baisses tarifaires qui seront proposées en deux mille vingt-trois (2023) ou en deux mille vingt-quatre (2024).

Donc, ici, on a vraiment regardé les éléments qu'on connaissait qui étaient sous notre contrôle et malheureusement, on ne voyait pas de baisses tarifaires importantes pour deux mille vingt-trois (2023) et deux mille vingt-quatre (2024). Donc, on a dû travailler avec cette prémisse-là.

Donc, ce qu'on est venus regarder ici c'est la proposition dont madame Provencher vous a parlé il y a quelques minutes. Donc, on voit à la colonne

deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022), on voit le seize virgules huit pour cent (16,8 %) qui est proposé avec l'approche, bien, la proposition d'Énergir.

On voit ce que ça fait par contre sur l'année deux mille vingt-trois (2023). Ça crée une hausse de neuf point quatre pour cent (9,4 %), toutes choses étant égales comme je viens de vous mentionner et on arrive à une certaine stabilité de hausses tarifaires ou de baisses tarifaires de moins point un pour cent (-0,1 %). On peut parler de zéro (0 %) ici en deux mille vingt-quatre (2024).

Donc, ça nous permettait de répondre aux différents critères. C'est-à-dire réduire la hausse tarifaire en deux mille vingt-deux (2022), s'assurer d'avoir une certaine stabilité tarifaire, pour ne pas venir porter trop de hausses tarifaires dans les prochaines années en deux mille vingt-trois (2023), deux mille vingt-quatre (2024) et ne pas aussi échelonner trop longtemps les variations tarifaires. Donc, l'aspect équité intergénérationnelle, mais nous on le voit plus au niveau des frais financés. Évidemment, plus la période d'amortissement est longue et plus les

frais financiers pourraient être importants.

Donc, ici, on considère que la proposition d'Énergir présente un juste équilibre entre les différents éléments dont l'équité intergénérationnelle, les frais financiers et la stabilité tarifaire. Évidemment, avec les paramètres qu'on est capables de projeter dans le temps.

Je vous emmènerais à la diapositive suivante. Évidemment, au dossier il y a eu des propositions ou en tout cas des questionnements de la Régie et des propositions d'intervenants.

La première qui est venue d'une question de la Régie. C'était à la DDR-3. C'était de voir est-ce qu'on pourrait reporter cent pour cent (100 %) du compte d'amortissement, l'amortissement du compte de frais reportés des avantages sociaux futurs, l'ASF.

Donc, la proposition ce que ça ferait que l'on ferait cette proposition, bien ce questionnement-là de la Régie ça ferait réduire la hausse tarifaire de seize soixante-dix-huit (16,78 %) à quatorze virgule soixante-et-onze (14,71 %). Donc, on parle d'environ sept point six millions (environ 7,6 M$) additionnels qui

pourraient être reportés en deux mille vingt-trois (2023) et possiblement à deux mille vingt-quatre (2024).

L'élément le plus important ici c'est l'incertitude économique au niveau des taux d'intérêts et aussi des rendements de la caisse de retraite.

Ce qu'on voit c'est actuellement les taux d'intérêt court terme sur les marchés ont augmenté. Il y a un effet évidemment pandémique. On en a discuté l'an passé pour ceux qui étaient présents avec nous. Au niveau du taux de rendement, on voyait vraiment une baisse importante des taux d'intérêt court terme.

Depuis ce temps-là, les taux d'intérêt court terme ont effectivement remontés dans le marché. Au niveau des avantages sociaux futurs, ça a un impact direct. Donc, plus les taux d'intérêt remontent moins importantes vont être les obligations d'Énergir dans le futur pour renflouer la caisse de retraite.

Par contre, il y a quand même une grande incertitude encore. On n'est pas sûrs que cette hausse des taux d'intérêt là va se maintenir, mais surtout est-ce qu'elle pourrait encore s'améliorer

dans les prochains mois?

Donc, notre proposition se veut un équilibre. On pense qu'il peut y avoir effectivement un renversement naturel du compte de frais rapportés. C'est-à-dire que la hausse des taux d'intérêt va avoir un impact à la baisse de sur les montants qu'on va devoir récupérer pour les avantages sociaux futurs, mais ce qu'on voit actuellement c'est qu'on ne pense pas que cette hausse des taux là pourrait venir complètement effacer le compte de frais reportés disons naturellement par la hausse des taux.

Donc, ici, ce qu'on vous propose c'est une approche prudente en disant « Bien, récupérons un tiers (1/3), puis si les taux se maintiennent ou les taux poursuivent leur hausse dans les prochains mois, possiblement que l'autre deux tiers (2/3) non récupéré en deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022) pourrait naturellement se renverser, s'effacer par lui-même. ».

C'est sûr qu'aussi il faudrait discuter, évidemment, si on reporte à cent pour cent (100 %) de la hausse des avantages sociaux futurs, il faudrait discuter. La récupération devrait se faire possiblement en deux mille vingt-trois (2023), mais

aussi en deux mille vingt-quatre (2024) pour essayer de lisser la hausse tarifaire, là, surtout si les taux d'intérêt n'ont pas assez remonté pour venir naturellement effacer, là, cent pour cent (100 %) des frais reportés.

Il y a un autre élément aussi, c'est l'écart de l'ordre d'environ neuf millions de dollars (9 M$) là qui est pour l'exercice deux mille vingt-vingt et un (2020-21) qu'il faut garder en tête, parce que va falloir récupérer ce montant-là en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023).

Donc, c'est sûr si on pousse tout à l'année prochaine, que les taux d'intérêt restent sensiblement les mêmes et en plus de ça, on a déjà notre neuf millions (9 M$), t'sais on va voir beaucoup de ça en deux mille vingt-trois (2023), puis éventuellement en deux mille vingt-quatre (2024) aussi.

Donc, c'est un peu le bémol qu'on venait faire ici, là, on n'était pas contre, c'est juste d'essayer de trouver un équilibre. On considérait que notre proposition était peut-être un petit peu plus équilibrée, mais encore là, on n'était pas fermés à cent pour cent (100 %) et c'est ce qu'on

avait répondu à la question de la Régie, en tenant compte des différents éléments que je viens de mentionner.

Pour ce qui est de l'autre élément qu'on voulait discuter, c'est la proposition de la FCEI. La FCEI proposait de fixer la hausse tarifaire à douze pour cent (12 %) et de récupérer le solde, là, sur une plus longue période, en deux mille vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six (2026).

Dans notre preuve, là, qu'on vous a déposée au dossier, on avait regardé un scénario semblable de notre côté, c'était de fixer une hausse, on avait fait un scénario à cinq pour cent (5 %), dix pour cent (10 %) et quinze pour cent (15 %), donc, qui se rapprocherait plus de celui qu'on avait regardé à dix pour cent (10 %).

Je vous dirais que la différence, c'est que nous, on avait regardé une récupération assez rapide, en fixant dix pour cent (10 %), on allait récupérer rapidement en deux mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024) le solde résiduel et ici la FCEI l'étale sur une plus longue période, donc, fixe à douze pour cent (12 %) et va récupérer les sommes résiduelles, là, jusqu'en deux mille vingt-six (2026).

Évidemment, cette proposition de la FCEI permet de réduire la hausse tarifaire, comme vous voyez, à douze pour cent (12 %), donc atteint un de nos objectifs, puis en faisant une récupération sur plusieurs années jusqu'en deux mille vingt-six (2026), permet d'avoir une certaine stabilité tarifaire.

Évidemment, je vous ai mentionné tantôt, là, stabilité tarifaire en fonction de ce qu'on connaît aujourd'hui puis la FCEI en connaît pas plus que nous, c'est tout à fait normal, là, ce qui va se passer avec les écarts de température et autres, là, ça, c'est de l'inconnu, mais basé là-dessus, il réussit effectivement à aller chercher le deuxième objectif, c'est d'avoir une stabilité tarifaire, toutes choses étant égales par ailleurs.

Et ensuite de ça, par contre, je dirais le gros désavantage de la proposition de la FCEI, c'est au niveau des frais financiers. Évidemment, plus on étale des sommes dans le temps, on pourrait parler de la notion de l'équité intergénérationnelle, mais moi, j'aime mieux le regarder sur une notion de frais financiers.

Donc, la proposition de la FCEI amène, par rapport à notre position, environ douze millions

(12 M) de frais financiers additionnels, là, sur l'horizon de cinq ans.

Pour ce qui est de la proposition de la FCEI, ce qu'on comprenait de la preuve, c'était qu'ils fixaient un douze pour cent (12 %) et pour essayer d'arriver au douze pour cent (12 %), ils sélectionnaient différents comptes de frais reportés, un peu comme nous. Ils faisaient des propositions. Ils avaient, contrairement à lui, on n'avait pas inclus la stabilité de température, compte de stabilisation de la température.

Madame Provencher vous a expliqué pourquoi, au niveau des US GAP. Par contre, il amenait aussi l'application tardive des tarifs. Madame Provencher vous en a parlé, là, nous on l'a pas retenu parce que notre calcul qu'on a fait est différent du calcul de la FCEI, ça fait que probablement que la FCEI pourrait expliquer son calcul, mais nous, on a considéré qu'il y avait une erreur dans le calcul, là.

On voyait vraiment, l'année passée, on avait remis douze point cinq millions (12,5 M), cette année, on récupère un point neuf (1,9). On peut pas faire la somme des deux, ce que la FCEI semble avoir fait, là, il a pris le douze point

cinq (12,5) plus deux millions (2 M) qui l'amenait à son... un impact pour deux mille vingt-deux (2022), deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022) à quatorze point quatre millions (14,4 M).

Donc, on pourrait pas, si on décide de prendre la projection, on ne pourrait pas y aller avec les CFR qu'il a sélectionnés, parce qu'il manquerait au moins une douzaine de millions (12 M), là, selon notre calcul. Donc, si jamais la Régie voulait aller vers la proposition de FCEI du douze pour cent (12 %), il faudrait créer un nouveau CFR, puis je pense que c'était aussi amené dans la preuve de la FCEI, que c'était une possibilité d'y aller avec la création d'un CFR.

Évidemment, on aimerait beaucoup mieux cette solution-là, parce que la création d'un nouveau CFR, qu'on pourrait appeler étalement, là, donc, on récupérerait le douze pour cent (12 %), la différence, on les met dans un nouveau CFR étalement, permettrait évidemment d'atteindre les objectifs, là, de fixer le douze pour cent (12 %) et la stabilité tarifaire.

Évidemment, les frais financiers comme enjeu demeurent et ça nous permet d'éviter, là, de

prendre certains CFR comme la stabilité de la température qui a des enjeux au niveau des normes comptables.

Cela dit, t'sais, je pense qu'on peut regarder la situation avec un peu de recul puis dire, bien, sauf une exception, tous les intervenants appuient ou, en tout cas, ne sont pas opposés au principe d'étalement. Évidemment, comme vous voyez, il y a des variations qui sont amenées par les différents intervenants.

Il y a aussi, AHQ-ARQ qui a proposé aussi d'étaler non sur trois ans mais sur cinq ans certains CFR. Je vous dirais, le seul élément que j'amènerais au niveau de cet intervenant, c'est le même point que pour la FCEI. C'est sûr qu'en étalant sur cinq ans, ça crée des frais financiers qui sont plus importants.

Donc, je vous emmènerais à la dernière diapositive, numéro 12. Donc, notre proposition en résumé : ça réduit l'impact tarifaire de cinq point soixante-six (5,66 %); ça nous permet de réduire la volatilité dans les années subséquentes; permet de maintenir quand même les frais financiers de façon peut-être plus raisonnable.

Si la Régie voudrait aller un petit peu

plus loin, parce que jugeant que la hausse est encore un petit peu trop élevé, il faudrait aller vers... Nous ce qu'on proposerait, c'est d'aller vers les ASF. Malgré tout ce que je viens de vous dire, évidemment, les certains risques et inconvénients qu'on vient de discuter, je vous dirais que ce serait l'étape naturelle à aller où est-ce que, effectivement, on pourrait prendre la chance que les taux d'intérêt remontent et que, naturellement, ce compte de frais reportés-là s'efface en tout ou en partie.

Et encore là, bien, ça nous amenait à quatorze et quelque chose. Donc, si la Régie voulait aller encore plus loin, ce serait d'y aller avec la fixation... ici, on a écrit « arbitraire ». Nous, on avait regardé dix (10); la FCEI avait douze (12). En tout cas, en fixant un taux, ce serait vraiment via la création d'un nouveau compte de frais reportés pour capter les écarts. Ça, c'était la façon la plus simple d'atteindre l'objectif au niveau comptable, au niveau administratif chez Énergir.

Donc, notre proposition se veut juste, raisonnable et prudente dans les circonstances. Donc, ça met fin à notre présentation. On va se

rendre disponibles pour les questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci bien. Maintenant, les questions de la part de l'ACIG, Maître Dubé.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

Oui. Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour aux témoins. J'aurai peu de questions, Monsieur le Président.

Q. **[37]** Ma première question. Pour l'année tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), bon, vous demandez à la Régie des augmentations tarifaires assez importantes. Avez-vous évalué l'impact de ces hausses tarifaires sur votre clientèle? Et si oui, comment avez-vous procédé à cette évaluation?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Je peux peut-être débuter. Je vais peut-être tenter une réponse. Par contre, l'impact sur la clientèle, ce serait peut-être un peu plus le panel 3, mais je vais y être aussi. Il y a certains de mes collègues si jamais ce n'est pas complet, on pourra poursuivre dans le panel 3. Mais évidemment la hausse tarifaire, on l'a prise en considération pour regarder les différentes situations concurrentielles.

Malgré les hausses tarifaires qui sont au dossier, dans la grande majorité des marchés, on demeure compétitif, on demeure concurrentiel au niveau de la situation compétitive. Donc, l'impact sur la prévision des volumes est somme toute limitée. Évidemment, il y a des marchés qui sont un petit peu plus... ou l'écart au niveau de la compétitivité est un petit peu moins grande. Mais dans l'ensemble, c'est... l'impact est relativement neutre sur la prévision.

Mais je vous dirais, pour aller plus loin, il faudrait vraiment attendre le panel 3 avec mes collègues au niveau de la prévision de la demande.

Q. **[38]** Merci. Considérant les augmentations et baisses tarifaires des années passées, êtes-vous d'avis que la hausse globale des tarifs pour cette année représente un choc tarifaire pour la clientèle d'Énergir? Autrement dit, vous parlez dans votre preuve d'impact tarifaire, mais êtes-vous d'accord avec moi pour dire qu'il s'agit pour cette année d'un choc tarifaire pour la clientèle?

R. Écoutez, je ne pense pas que je vais me lancer dans la quantification, là. On a quand même été jusqu'à dire que c'était une tempête parfaite. Je pense que vous avez entendu madame Trudeau ce matin dire que

c'était une situation, là, qu'on... qu'évidemment on aurait aimé ne pas vivre.

Maintenant c'est sûr que d'une année à l'autre ce que le client va voir effectivement c'est les hausses qu'on propose évidemment avec les mesures d'étalement. Par contre, il faut aussi remettre en contexte, si on regarde sur une période trois, cinq ans ou huit ans, bien on se retrouve avec des hausses tarifaires moyennes, là, d'entre un (1 %) puis deux point trois (2,3 %), deux point cinq pour cent (2,5 %), là, qui sont somme toute autour de l'inflation.

Donc, c'est sûr que, vous avez raison, d'une année à l'autre ce que le client va vivre c'est effectivement : il y a eu des baisses, mais il les a oubliées, de quatorze pour cent (14 %) ou quinze pour cent (15 %), là il va vivre une hausse de seize-dix-sept pour cent (16 %-17 %). Mais au final ce que le client va vivre c'est : il va regarder sa facture de l'année passée versus sa facture de cette année et malheureusement, c'est une hausse importante. C'est sûr qu'au niveau des communications, bien nous on va s'assurer avec les clients, qu'ils comprennent bien aussi que, oui, c'est vrai par rapport à l'année passée, mais quand

vous regardez votre facture d'il y a deux ou trois ans, bien tout ça étant relatif, là, on parle de hausses tarifaires qui sont somme toute au niveau de l'inflation. Donc, c'est un peu comme ça qu'il faut que, nous, on le voit puis qu'il faut le voir.

Maintenant, malgré ça, bien on propose quand même des mesures d'étalement parce qu'on comprend que le client va regarder par rapport à l'année précédente, puis c'est là qu'on veut essayer de réduire la... la hausse tarifaire.

Q. **[39]** Laissez-moi un instant, Monsieur le Président, je valide avec mon analyste si j'ai d'autres questions. Donc, Monsieur le Président, ça complète mon contre-interrogatoire.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Dubé. Maintenant l'AHQ-ARQ, Maître Cadrin. Bonjour, Maître Cadrin. Vous parlez seul, Maître Cadrin, il faudrait remettre votre son.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. **[40]** Excusez-moi, j'avais éteint le son sur la pieuvre alors, comme on appelle chez nous. Alors donc, vous m'entendez, je présume maintenant. Alors bonjour, Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ. Alors plutôt qu'être en mime, maintenant vous m'avez également en audio. Alors je suis en train de regarder votre

présentation d'aujourd'hui, qu'on pourrait peut-être afficher, là, pour faire plus simple et je vous amène à la question... à la page 10 tout d'abord.

Alors à la page 10 vous avez ici présenté, dans le fond, la proposition ou enfin votre proposition dans le dossier actuel et l'impact tarifaire, là, pour les années deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-2022) jusqu'à deux mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024), dans le fond, un horizon de trois ans. On s'interrogeait à avoir ce type de tableau en fonction des autres propositions qui ont pu être présentées aujourd'hui et principalement celles de la Régie. Et donc, l'idée c'est de voir comment se comporterait l'augmentation tarifaire dans le futur, là, dans les trois années, incluant cette année. Là, vous avez pris le scénario à seize virgule huit pour cent (16,8 %). Sauf erreur, si je ne m'abuse, le scénario que présente avec la... avec ce que vous a demandé de faire la Régie au niveau des ASF, là, ce serait plutôt de quatorze virgule soixante-et-onze pour cent (14,71 %) qu'on devrait voir dans la première colonne en bas à gauche. De pourcentage. Est-ce que c'est exact?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Oui, c'est exact.

Q. **[41]** D'accord. Et évidemment on regarde ici seulement la composante distribution, pas la composante transport, là, qui va s'ajouter, là, dans un deuxième temps, mais qu'on ne voit pas présentement à l'écran, c'est exact?

R. Oui, effectivement.

Q. **[42]** Alors je reviens quelques... quelques planches derrière. Je vais avec vous à la page 6 de votre présentation dans un premier temps. Je regarde avec vous ce que l'on voit à l'écran, ce que vous avez suggéré en fait comme... comme modifications, là, pour alléger l'impact tarifaire ou du moins ce qu'on appelle le choc tarifaire, la cotisation d'impôt, vous nous mentionnez, bon, on va remettre essentiellement cent pour cent (100 %) tout de suite plutôt que de continuer l'étalement sur cinq ans. Donc, c'est la ligne « cotisation d'impôt », là, qui est quatre millions six cent soixante-quinze mille (4 675 000 $), c'est exact?

R. Exact.

Q. **[43]** Ensuite vous suggérez sur trois ans, dans le fond, les ASF, ce qu'on vient de discuter il y a quelques instants. Ce que la Régie vous a proposé

dans ses demandes... dans sa demande de renseignements c'était d'éliminer en fait cette case-là, on devrait voir zéro, là, pour faire simple, là, au niveau de l'application, de ce que vous montrez à l'écran. C'est exact?

R. Tout à fait.

Q. **[44]** D'accord. Je pense qu'on vous a entendue dire « tout à fait », mais pas très fort.

R. Désolée, oui.

Q. **[45]** D'accord, il n'y a pas de problème. Donc, ça, ça va. Nous, la proposition, vous le saviez, était de l'étaler sur cinq ans, mais la Régie va un pas plus loin.

Et j'ai cru comprendre des explications, et peut-être que vous me corrigerez, Monsieur Tremblay, là, parce que, ce que vous mentionnez, c'est qu'effectivement, avec peut-être la hausse des taux d'intérêts, si ça poursuit, du moins, il se peut qu'il y ait un renversement à ce niveau-là, dans le futur, à plus ou moins court terme? Est-ce que c'est ça que j'ai compris de votre explication?

R. C'est exact.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Exact.

Q. **[46]** Exact, d'accord. Alors, dans le fond, pour

cette proposition-là, ce que vous n'avez pas traité, là, dans votre demande... dans votre présentation, pardon, je suis désolé, c'est... Je tourne maintenant à la page 7 et je vous permets de, peut-être, descendre un petit peu plus bas dans la présentation. Voilà, merci.

Nous avions suggéré également, au niveau de l'AHQ-ARQ, d'étaler sur cinq ans plutôt que trois ans, l'amortissement du CFR, au niveau du trop-perçu et manque à gagner transport, là. Cet élément-là n'a pas été pris en compte, également.

Est-ce qu'il y a une problématique à ce niveau-là? Parce que vous n'en traitez pas nulle part, là, alors que vous avez, comme nous, un peu tenté de voir, un peu tout ce qu'on peut faire. Et cet élément-là a été occulté de la discussion, de votre présentation.

Alors, si je vous suggère de le mettre sur cinq ans plutôt que trois ans. C'est toujours dans le même optique qu'on cherche tous à limiter le choc tarifaire. Est-ce qu'il y a un enjeu, là, qu'on ne voit pas ou qu'on comprend mal? À part les frais financiers, là, j'ai compris ce bout-là, évidemment.

R. Bien, oui, c'est ça que j'allais vous dire.

Q. **[47]** Oui.

R. Je m'excuse, je vous ai coupé.

Q. Oui.

R. Je pensais que vous aviez terminé, mais effectivement c'est déjà adressé dans la présentation de tantôt, là, au niveau de votre proposition, effectivement, de l'amortir sur cinq ans. L'élément à considérer, c'est évidemment les frais financiers.

Maintenant, je vous dirais que, de notre côté, on a regardé ce qu'on pouvait faire en transport. On a proposé un amortissement de trois ans, parce que c'était quelque chose que la Régie avait déjà accepté dans le passé, comme madame Provencher vous l'a expliqué, là, dans la décision D-2015-177. Il faut juste se rappeler qu'il y a, peut-être, une année ou deux avant, là, la Régie, suite au dossier de la fonctionnalisation, avait accepté...

En fait, Énergir, à l'époque, avait proposé d'amortir les trop-perçus. C'était un compte de frais reportés, là, sur trois ans et la Régie avait refusé la proposition et avait accepté, en fait, avait décidé que c'était sur un an.

Bien, évidemment, en amortissant le compte

de frais reportés de transport sur un an, il y a un risque d'avoir plus de fluctuations, d'instabilité tarifaire, d'une année à l'autre. C'est pour ça qu'à l'époque, on avait proposé trois ans. La Régie s'est rangée à d'autres arguments et a décidé que c'était un an.

Et, malheureusement, comme un an, ou un petit peu moins de deux ans après, il y a eu une fluctuation importante dans ce compte de frais reportés-là, due aux déplacements... Pardon, oui, une nouvelle méthode de fonctionnalisation, pardon. Et la Régie a accepté, de façon ponctuelle, pour une seule année, là, d'amortir ce compte-là sur trois ans, exceptionnellement.

Donc, l'objet de notre proposition, c'était, si vous voulez, de marcher un peu dans les traces de ce qui avait déjà été accepté par la Régie. Or, actuellement, c'est un an. De façon ponctuelle, on propose trois ans, comme il avait été accepté, en deux mille quinze (2015), dans la décision D-2015-177, là.

Donc, d'amortir cinq ans, ça serait quelque chose que la Régie n'a jamais acceptée dans le passé. Puis c'est sûr que l'enjeu des frais financiers... Mais au-delà de ça, je vous dirais

qu'il n'y a pas d'autres éléments à rajouter, là, à moins que... Je ne sais pas si mes collègues veulent bonifier ma réponse?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

Non, c'est exactement ça. Plus on étale, plus il y a des frais financiers. Ça fait qu'il y a un coût pour la clientèle. Ça fait qu'on essaie de trouver l'équilibre entre la stabilité tarifaire puis le respect de l'équité intergénérationnelle.

Q. **[48]** En fait, essentiellement, si je reviens maintenant peut-être à votre présentation à la page 11, quand vous faites l'analyse des alternatives, là, puis vous parlez exclusivement, ici, du côté distribution, de la facture, si je peux le dire de cette façon-là, vous regardez, dans le fond, la proposition de la Régie?

Vous avez mentionné déjà, je n'ai pas de questions additionnelles, là. On parlait du quatorze virgule soixante-onze (14,71 %), tout à l'heure, auquel on doit ajouter... Puis on voit ça à la première ligne de la proposition, suite à la demande de renseignement de la Régie, à laquelle on doit ajouter le transport.

Pour ce qui est de la FCEI, vous avez fait état, effectivement, qu'il y avait encore une plus

longue échéance. En fait, la FCEI proposait deux choses en même temps, là, de fixer la hausse tarifaire à douze pour cent (12 %), dans un premier temps, et ensuite, de l'étaler sur plus longtemps.

Alors, si je comprends bien, de ce coté-là, à part la question de calculs, là. Je ne reviendrai pas sur ce point-là et je vais laisser la FCEI vous poser des questions, le cas échéant.

De ce que je comprends, c'est que les frais financiers sont encore plus importants, ici, parce qu'on s'étale sur plus longtemps. Essentiellement, c'est le gros problème outre le calcul. Est-ce que c'est exact?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, effectivement, on peut faire le même parallèle. Ici c'est en distribution, FCEI deux mille vingt-six (2026), je pense que ça fait cinq ans, là, de mémoire. C'est bon? Deux mille vingt et un (2021), vingt-deux (22), oui. Ça fait que c'est cinq ans aussi, donc c'est la même chose au niveau de la durée, que votre proposition pour le transport. Donc, c'est le même élément qu'on pourrait soulever, c'est les frais financiers.

Cela dit, t'sais, il n'y a pas d'autres éléments, d'enjeux comptables ou autres, là, c'est

vraiment uniquement les frais financiers.

Ici, par contre, t'sais... il n'y a pas de renversement... c'est-à-dire, les renversements vont être plus difficiles, là, sur la période. L'ASF, au niveau de la distribution, c'est qu'on le sait... bien, on le sait... Quand qu'on regarde les taux d'intérêt, c'est... ils se maintiennent ou continuent d'augmenter. T'sais, naturellement, là, le compte pourrait se renverser, là... ce qui n'est pas nécessairement le cas en transport, parce que les sommes sont quand même assez importantes.

Puis, on ne sait pas non plus ce qui va arriver dans le futur. On sait que les tarifs de TCPL vont être relativement stables, là. En fait, on connaît les tarifs jusqu'en deux mille vingt-six (2026), qui ont été fixés récemment. Mais, ce qu'on ne connaît pas, c'est les variations dues à la température, aux variations de consommation, elles vont être de quelle ampleur ou de quelle nature. Est-ce qu'elles vont toutes être dans le même sens ou elles vont s'opposer, ce qui fait que naturellement, ça s'élimine?

Malheureusement, ce n'est pas connu, ça fait qu'on trouve qu'un trois ans, bien, ça nous permet d'avoir un juste équilibre entre la durée,

puis les frais financiers, puis la période d'amortissement.

Cela dit, t'sais, si... si la Régie veut pencher vers votre proposition, là, t'sais, on n'a pas une opposition. Évidemment, c'est... ici les frais financiers vont être supportés par les clients. Donc, nous, ce qu'on voulait vraiment soulever, c'est de dire : « Bien, il y a un coût à ça, t'sais. » On a essayé de proposer une solution qu'on trouvait juste et équilibrée.

Q. **[49]** Évidemment, vous avez bien raison de dire qu'il y a un coût à ça, comme il y a un coût à l'augmentation tarifaire demain matin, là, évidemment, selon votre proposition, mais...

Je ne veux pas... je ne suis pas là pour argumenter avec vous. Mais, je vais à la page 10, je recule à la page 10, maintenant, si vous me permettez d'y aller.

Alors, donc, si on revient à votre scénario, là, qu'on voit à travers le temps, là, de la variation tarifaire, mais là, évidemment, juste du service distribution, ici, qu'on voit à l'écran, là. On élimine la discussion qu'on vient d'avoir sur le transport, que vous venez d'avoir.

Vous n'avez pas fait les... Est-ce que vous

avez fait le même exercice, en prenant plutôt les chiffres que la Régie vous invitait à regarder, du moins, dans sa demande de renseignements, et que vous... donc, à l'époque, donnait quatorze virgule cinquante-cinq (14,55 %), je pense, là, dans la demande de renseignements numéro 3 de la Régie, à la pièce B-0152 - mais qui donne quatorze virgule soixante et onze (14,71) aujourd'hui avec les derniers ajustements, la mise à jour du dossier.

Est-ce que vous pouvez nous déposer ce tableau, ce même tableau, là, qui nous permettrait de voir l'impact tarifaire sur plus d'une année, là, sur trois ans? L'avez-vous fait, d'abord? Ou pourriez-vous le faire en engagement, s'il vous plaît?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Malheureusement, on ne peut pas se prononcer sur les effets, en termes de variation tarifaire, sur les années vingt-trois (23) ou vingt-quatre (24), ne sachant pas à quel moment il va y avoir une réduction du coût des avantages sociaux futurs qui serait... qui découlerait d'une hausse des taux d'intérêt.

On ne sait pas si ça va être en deux mille vingt-trois (2023) ou deux mille vingt-quatre

(2024). Alors, l'amortissement de ce solde qu'on reporterait dans le temps, on ne peut malheureusement pas savoir à laquelle des deux années, et dans quelle proportion il pourrait être amorti, entre deux mille vingt-trois (2023) et deux mille vingt-quatre (2024).

Q. **[50]** Et la proposition de la Régie, étant d'attendre que ça se renverse tout seul, c'est ça que vous me dites?

R. Exactement. Alors, on ne sait pas exactement quand... quand ce sera le cas. C'est la raison pour laquelle ce scénario-là ne vous a pas été présenté ici, parce qu'on n'avait rien à dire, en fait, sur deux mille vingt-trois (2023) et deux mille vingt-quatre (2024), ne sachant pas à quel moment on pourrait commencer à récupérer l'écart des avantages sociaux futurs.

Q. **[51]** D'accord. Je comprends. Donnez-moi juste un instant, voir si j'ai d'autres questions. Je vous remercie. Bien, ça va être tout pour nous. Merci de vos réponses. Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. Maintenant, maître Turmel pour la FCEI.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour à mesdames les régisseurs. André Turmel pour la FCEI, en ce beau mardi matin.

Alors, Madame la Greffière, on va travailler principalement avec deux pièces, la pièce B-0137, que vous pouvez... c'est la demande... la réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la FCEI, dans un premier temps.

Et dans un deuxième temps, j'avais déposé sur le site de la Régie une pièce qui émane du dossier 4076, qui a été déposée, et qui est... apparaît aujourd'hui sous la cote, sauf erreur, C-FCEI-0012. Donc, vous l'avez, là, c'est un tableau qui émanait d'une DDR, dans ce dossier 4076.

Alors, Madame la Greffière, si vous voulez dans un premier temps mettre à l'écran la pièce B-0137 la question-réponse 13.1. C'est à la page 33 de 38. Merci.

Q. **[52]** Alors, donc, nous avons principalement deux lignes de question aux témoins. La première a trait à la croissance des coûts salariaux.

Donc, à la pièce B-0137, question-réponse

13.1, on vous demandait d'expliquer la croissance importante des salaires et avantages sociaux et des frais d'assurance en deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022).

Bon. Commençons par les salaires et avantages sociaux. Vous avez répondu à 13.1 et je cite :

> La hausse des salaires et avantages sociaux s'explique principalement par deux éléments. En premier lieu, la prévision du dossier tarifaire vingt et un, vingt-deux (2021-2022) intègre une hausse des avantages sociaux de l'ordre de cinq pour cent (5 %) comparativement au dossier tarifaire de l'année précédente. En deuxième lieu, les hausses salariales régulières des diverses catégories d'emplois, de même qu'une hausse des heures supplémentaires comparativement à l'année deux mille vingt, vingt et un (2020-2021) expliquent le reste de l'écart.

Fin de citation pour le moment. Ma question, dans un premier temps, au Panel, vous parlez donc d'une

hausse importante ou d'une hausse des heures supplémentaires, mais vous ne parlez pas de la hausse ou pas des heures régulières.

Est-ce que doit comprendre que les heures régulières sont elles à peu près stables? L'idée c'est de comprendre et sinon comment elles se comportent? L'idée c'est que comprendre un peu la... J'ai le mot « trend », mais la...

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Écoutez, comme on vous a répondu la hausse dans un premier temps...

Q. **[53]** Tendance.

R. ... Pardon.

Q. **[54]** Tendance. Pardon. Oui. Excusez-moi. Je cherchais le mot. Tendance.

R. Il n'y a pas de problème. Écoutez, c'est sûr que dans le cas présent la hausse la plus significative vient de l'effet de la hausse des avantages sociaux et des heures supplémentaires, mais c'est certain que le temps régulier si on veut lui aussi a une hausse, ne serait-ce que l'inflation des salaires qui est prévue dans le cadre d'un budget.

Q. **[55]** Avez-vous une indication sur la hauteur des hausses salariales régulières? Elles sont de combien en moyenne en pourcentage?

M. MICHEL VACHON :

R. Ça peut varier d'un groupe à l'autre, puis je n'ai pas l'information spécifiquement pour l'activité sur laquelle vous visez, mais on peut voir des hausses salariales qui vont être aux alentours de deux point cinq, trois pour cent (2,5 % - 3 %) auprès de nos gens, mais ça peut être un peu plus dépendamment des corps de métier.

Donc, c'est ça la réponse spécifiquement pour l'activité sur laquelle vous visée.

Q. **[56]** O.K. Mais si on y va de manière générale, êtes-vous capables de me décrire à l'intérieur vous avez des conventions collectives qui sont déjà signées, il y a à l'intérieur de ces textes des hausses déjà de prévues, pouvez-vous me donner une indication sommaire, si vous l'avez, des hausses prévues? On est à l'intérieur de... En tout cas, pour que ça se passe rondement. Quelle est, je dirais, la tendance de ces hausses?

R. Je n'ai pas l'information spécifique pour comme je dis l'activité liée à ces hausses-là. Ça va varier je dirais entre deux point cinq, puis trois pour cent (2,5 % - 3 %), mais comme je dis, je n'ai pas l'information spécifique pour ces employés-là syndiqués qui font partie de cette activité-là.

Q. **[57]** O.K. Et en matière d'heures, est-ce que vous avez des chiffres sur la croissance des heures et on parle moins du taux horaire, bien du salaire, mais de la croissance du nombre d'heures régulières?

Est-ce qu'il y a une tendance à l'égard du... Bref, est-ce qu'aux heures régulières, on fait plus de travail qu'on en faisait année après année ou il y a une stabilité ou il y a une décroissance? Et tout cela, par rapport parce qu'on réfléchit face à la haute croissance du taux supplémentaire. On veut juste comprendre, quant à elle, la tendance pour les heures régulières faites.

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Écoutez, on n'a pas le budget, là, détaillé de l'usine accessible, mais ce que je pourrais vous dire, c'est que ce qui est vécu à l'usine LSR, c'est qu'ils ont eu des problèmes de recrutement et il est normal, dans un tel contexte, que les heures supplémentaires soient en hausse et c'est ce qui explique que la principale augmentation vienne de la hausse des heures supplémentaires.

Et en ce qui concerne les heures régulières, puis, là, il faut bien comprendre ici

aussi qu'il n'y a pas que du, des employés à taux horaire, à l'usine, là, il y a des gestionnaires, il y a du personnel de bureau, administratif, et caetera. La masse salariale de base est relativement stable et ce qu'on prévoit, en termes de hausse, est beaucoup plus relatif, là, aux heures supplémentaires qui doivent être déployées à l'usine.

Q. **[58]** O.K. Mais on parle quand même d'une hausse de huit pour cent (8 %), là, qui est quand même significative, on peut s'entendre. Peut-être que je peux vous demander un petit engagement, parce qu'on veut comprendre, finalement, comment se décompose ce huit pour cent (8 %)-là. Je vais vous le lire, Maître Locas, et vous me direz si je suis un bon élève ou pas ou si ça passe, mais donc, nous, on aimerait comprendre de manière plus précise comment chacun des factures que vous avez, que vous m'exprimez, contribue à la hausse du huit pour cent (8 %).

Donc, s'il est possible de décomposer les causes de la hausse de ce huit pour cent (8 %), j'ai cinq, j'ai quatre éléments. Je vais vous les donner, vous me direz si c'est calculable à cette heure où on envoie des gens dans l'espace ou sur

Mars.

Mais bref, le premier élément, c'est, bon, la hausse des heures supplémentaires, incluant l'effet sur les avantages sociaux. Quel est l'effet de cette hausse dans le huit pour cent (8 %).

Le deuxième élément, c'est, le cas échéant, la hausse des heures régulières. Y a-t-il hausse ou pas des heures régulières, toujours en incluant l'effet sur des avantages sociaux.

Troisième de quatre éléments, la hausse salariale régulière, s'il y en a.

Et dernier élément, la hausse des avantages sociaux, excluant l'effet de la hausse des heures supplémentaires et régulières, le cas échéant.

Fin de la demande.

Me VINCENT LOCAS :

Je vous ai bien entendu, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

Me VINCENT LOCAS :

Par contre, je vais quand même soulever cette objection-ci. On est ici dans du prévisionnel, hein, on est à la cause tarifaire. Il s'agit de budgets. On en est à trois jours avant le début du délibéré de la formation sur ce dossier-ci.

Il va y avoir un rapport annuel, rapport annuel deux mille vingt-deux (2022), dans lequel il va y avoir l'entièreté des chiffres au réel.

Et si la FCEI ou tout autre intervenant a besoin de poser des questions sur ces éléments-là. D'ailleurs, il y a des rencontres au préalable dans le cadre d'un dossier de rapport annuel, là, où Énergir serait toujours un plaisir de répondre à ce genre de question là, au besoin on pourra le faire.

Ici, je me questionne sur la pertinence d'aller dans de la granularité à ce point-là, alors que tout ça, bien entendu, va tomber dans des intrants, dans une formule de répartition qui est de coûts entre l'usine et entre GN-GNL, pardon, est là-dedans, tout ça est déjà approuvé.

Donc, je me questionne, là, sur l'utilité pratique, là, d'aller chercher ces quatre éléments-là, là, que j'ai tenté de prendre en note, là.

Me ANDRÉ TURMEL :

Mais, oui, pardon, je veux pas vous interrompre. Continuez, pardon.

Me VINCENT LOCAS :

Non, non, non, mais mon point était déjà fait, là, je m’oppose sur la pertinence de cet engagement-là, là, on tombe dans du détail assez fin, là, sur la

portion d'un budget. J'aimerais bien savoir, on parle de zéro point zéro (0.0), combien de pour cent, là?

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, Monsieur le président, à ceci, je réponds deux choses. Probablement la somme des granularités fait les hausses fulgurantes qu'on connaît, de un, mais surtout, on est dans un dossier tarifaire qui est en mode prévisionnel, alors, on ne peut pas me reprocher de demander les choses. On travaille avec l'information pour la fixation des tarifs en mode prévisionnel, comme on l'a fait depuis des décennies, on ne peut pas nous reprocher ça. Et l'information que j'ai demandé, manifestement, c'est de l'information qui existe, qui doit pas être tellement loin.

Nous, c'est important, parce qu'on a des recommandations sur... et je ne pose pas une question dans le champ gauche, parce que c'est en lien avec certaines de nos recommandations quant à la baisse des coûts demandés. Alors, ça m'apparaît pertinent. Si on me dit que c'est impossible de retrouver l'information, c'est une chose, mais je pense que c'est pertinent.

Me VINCENT LOCAS :

Bien, sur l'élément de la possibilité, je vous laisserais poser la question aux témoins, là. Ça serait peut-être, en amont, la première question à savoir, là, si même cette information-là est disponible, puis est disponible dans des temps, aussi, puis dans un effort qui est raisonnable, là, compte tenu de la proportionnalité versus les réponses qu'on vous a déjà fournies en DDR.

Me ANDRÉ TURMEL :

On va laisser monsieur le président ou les gens répondent, là, un ou l'autre.

LE PRÉSIDENT :

Moi, j'ai compris qu'il y avait une question que les gens pouvaient répondre, celle de la disponibilité dans un temps raisonnable. Est-ce que c'est bien ce que j'ai compris, Maître Locas?

Me VINCENT LOCAS :

Bien, en fait, je maintiens ce que j'ai déjà mentionné...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me VINCENT LOCAS :

... sur la pertinence, là. Mais comme je vous le mentionnais, au-delà ça, il y a la question de

savoir, même, si cette information-là existe ou même si elle est capable d'être répertoriée et disponible dans les temps, pour faire en sorte que d'ici vendredi matin, vous l'ayez à votre disposition, chose que je n'ai pas la réponse, là.

LE PRÉSIDENT :

Donc, ça, ça pourrait être une première question à vos témoins, c'est ce que je comprends?

Me VINCENT LOCAS :

Effectivement, mais je laisse maître Turmel...

LE PRÉSIDENT :

Non, mais avant de trancher, on va écouter. Si on me dit que ce n'est pas accessible, ça règle le tout.

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Alors, oui, c'est possible de sortir l'information.

LE PRÉSIDENT :

Donc, reste l'objection. Je vous reviens dans une seconde, restez ici. Maître Turmel, dites-nous, quelle est la matérialité de votre question ou l'impact que ça pourrait avoir votre question? On parle-tu de milliers de dollars, de centaines de milliers de dollars? Juste pour... Vous savez, on essaie de travailler sur des questions qui ont des impacts.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien, écoutez, peut-être...

LE PRÉSIDENT :

Parce que, là, vous savez que les montants ont été... la formule a été établie?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Et, là, vous nous parlez de connaître le huit pour cent (8 %), la hausse de huit pour cent (8 %), laquelle est partagée avec l'entreprise non réglementée. Une proportion de cette hausse-là pour les heures supplémentaires, les heures régulières?

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien, oui... Alors, je vous réponds, Monsieur le Président...

LE PRÉSIDENT :

Redemandez-nous votre question pour voir si, effectivement... Reposez votre question pour voir si, effectivement, il y a...

Me ANDRÉ TURMEL :

Dans les faits, je vais la simplifier. On veut simplement comprendre, dans le huit pour cent (8 %)... Quel est l'impact, dans le huit pour cent (8 %), un, de la hausse des heures supplémentaires

qu'Énergir a, elle-même, donné comme motif.

Le cas échéant, s'il y a une hausse ou pas des heures régulières. Et le cas échéant de la hausse ou pas, des avantages sociaux. On me dit qu'il y a eu des hausses.

C'est difficile pour moi de vous donner une matérialité. Votre question est tout à fait légitime, mais c'est difficile pour moi de donner une matérialité quand on n'a pas l'information devant nous. Vous nous demandez de donner une information dans laquelle, probablement, la réponse se trouve à la question.

Et, d'une part, et premièrement, et deuxièmement, si vous me le permettez. Rappelons que les coûts de l'usine LSR sont hors de la formule d'indexation.

LE PRÉSIDENT :

Écoutez, pour simplifier le tout, Maîtres, au pluriel, ça serait peut-être plus simple de produire l'information. Alors, on verra l'impact que ça peut avoir.

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, j'ai entendu la version simplifiée de mon confrère, mais je dois vous avouer que je ne vois pas trop la différence entre

la version initiale.

LE PRÉSIDENT :

O.K., alors, vous avez compris la simplifiée?

Me VINCENT LOCAS :

J'ai compris... Il y avait quatre éléments dans la première, là. J'en ai noté trois dans la deuxième. Juste pour être certain, là.

LE PRÉSIDENT :

Alors, vous êtes capable de fournir les trois, d'ici, j'ai compris...

Me VINCENT LOCAS :

En heures supplémentaires, heures régulières puis avantages sociaux.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça. Donc, dans quels délais vous seriez en mesure de produire le tout?

Me VINCENT LOCAS :

Je vais laisser les témoins répondre à cette question, n'étant pas au fait de l'information qu'on recherche, où elle se trouve.

LE PRÉSIDENT :

Ainsi, on va être en mesure de mesurer la matérialité de la question.

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Si je peux revenir sur la question de la

matérialité. Tel qu'indiqué dans votre demande de renseignements, en préambule à votre question, vous avez comparé les salaires et avantages sociaux qui sont prévus en deux mille vingt-deux (2022), qui sont de quatre point six millions (4,6 M$), par rapport à ceux de deux mille vingt et un (2021) qui sont de quatre point trois millions (4,3 M$).

On parle donc d'un écart entre les deux années, où je comprends, c'est huit pour cent (8 %), qui équivaut à trois cent soixante mille (360 000 $).

Alors, on parle d'une centaine de milliers de dollars, là. Je... Ça dépend... Tout est relatif, là, la matérialité. Pour certaines personnes, c'est très variable. De mon point de vue, ça me semble peu matériel. Ceci étant dit, on a l'information, mais ça m'apparaît peu matériel. En tout cas, en termes de variation tarifaire, c'est peu significatif.

LE PRÉSIDENT :

Q. **[59]** Alors, vous allez produire le tout, Madame Provencher?

R. Oui.

Q. **[60]** On verra le... l'écart.

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci, Monsieur le Président, Madame Provencher. Alors, engagement numéro 1, demandé par la FCEI : pourriez-vous décomposer les coûts de la hausse de huit pour cent (8 %) entre, premièrement, la hausse des heures supplémentaires, incluant l'effet sur les avantages sociaux. Deuxièmement, le cas échéant, la hausse des heures régulières, incluant l'effet sur les avantages sociaux. Troisièmement, la hausse salariale régulière. Et quatrième et dernier élément, la hausse des avantages sociaux, excluant l'effet de la hausse des heures supplémentaires et régulières, le cas échéant.

E-1 (ÉNERGIR) : Décomposer les coûts de la hausse de huit pour cent (8 %) entre : la hausse des heures supplémentaires, incluant l'effet sur les avantages sociaux; le cas échéant, la hausse des heures régulières, incluant l'effet sur les avantages sociaux; la hausse salariale régulière; la hausse des avantages sociaux, excluant l'effet de la hausse des heures

supplémentaires et régulières, le cas échéant (demandé par la FCEI)

Q. **[61]** Et, peut-être, dernière question là-dessus, ça va nous permettre de tourner la page. Tout à l'heure, Madame Provencher, vous avez quand même mentionné que... vous avez un commentaire relativement au problème de recrutement que connaissait, je pense, l'usine de LSR. Est-ce que... est-ce que la hausse du temps supplémentaire peut venir de cet aspect-là? Quel était le lien que vous faisiez entre les problèmes de recrutement et cette hausse de huit pour cent (8 %)?

R. Effectivement, si l'usine LSR est en manque d'effectifs, on n'a pas d'autre option, qui est celle de recourir au temps supplémentaire avec les employés qui sont en place.

Q. **[62]** D'accord. Merci. O.K. Alors, maintenant, deuxième et dernière ligne de questions, cette fois-ci sur les coûts d'assurance. Toujours, donc, à la pièce B-0137 qui est à l'écran... on peut la remettre à l'écran, Madame la Greffière. Où... exactement où on était, finalement. Et on va juste relire la réponse donnée aux assurances, cette fois-ci... quant aux assurances. Je ne sais pas si

on... Cette fois-ci à la page 34. Donc, on va travailler avec deux éléments. Donc, à la page... donc, à B-0137... Je ne sais pas si vous le...

LE PRÉSIDENT :

Elle s'en vient.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. Parfait. Bon. Bien, juste... la page... à la page précédente, aux questions... En termes de contexte, 13.1, 13.2, on s'interrogeait sur la croissance des salaires et avantages sociaux. On vient de parler des salaires et avantages sociaux. On parlait notamment qu'il y avait une hausse importante au niveau des assurances. Énergir a donné une partie de la réponse à 13.1.

À 13.2, on a donné aussi de l'information sur les... la croissance des montants d'assurance. Et là, si on va un peu plus... à la page suivante, Madame la Greffière, on donne un tableau qui présente la répartition des assurances. Et on voit notamment dans le tableau, à la colonne de gauche, sous « Assurances », on voit que c'est indiqué « Assurance responsabilité civile ». Et là, on indique « excluant la portion attribuable au train numéro 2 ».

Alors, gardons cela en tête. Et maintenant,

si vous voulez, Madame la Greffière, aller dans l'autre pièce que nous allons utiliser, celle qu'on a déposée vendredi, qui est la pièce du dossier 4076, qu'on a déposée sous C-FCEI-0012. À la page 3.

Donc, dans ce tableau, on présente l'analyse détaillée de l'allocation des primes d'assurances entre chaque activité et j'attire votre attention aux lignes 23 et 25.

Aux lignes 23 et 25, on indique que l'allocation est faire pour deux cent trente-cinq mille six cent soixante-huit dollars (235 668 $) et à la ligne 25, Responsabilité civile DAQ, on voit un montant de quatre cent onze mille trois cent vingt (411 320 $).

Donc, bon, vous voyez ces montants? Je ne sais pas qui va répondre, mais est-ce qu'on peut signifier qu'on voit ces montants que je viens de mentionner? Je vois qu'on opine du képi. D'accord.

La première question c'est quand vous recevez la facture de l'assureur, est-ce que ces montants-là que l'on voit distincts que je viens de mentionner, est-ce qu'ils apparaissent distinctement sur la facture ou est-ce que vous recevez une facture totale pour un montant? Pour la

somme des deux disons?

Bref, est-ce que c'est vous qui faites la répartition entre les lignes 23 et 25 ou c'est l'assureur?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Alors, on reçoit une facture pour la responsabilité civile qui est un montant global pour Énergir pour l'ensemble des actifs.

Q. **[63]** O.K. Alors, donc je comprends que c'est vous qui faites la répartition par la suite pour l'allocation des coûts?

R. Oui, effectivement, et c'est basé sur le prorata de la valeur de remplacement des actifs d'Énergir.

Q. **[64]** O.K. Et cette méthode que vous venez de mentionner, est-ce que ça a déjà été présenté ou détaillé ou expliqué à la Régie?

R. Oui. Ça a été présenté dans le cadre du dossier relatif à la nouvelle méthode de recharge de l'utilisation, l'usine LSR et je peux vous ramener à une demande de renseignements à laquelle Énergir a répondu qui est la pièce B-0344 du dossier R-4076-2018.

Alors, à la réponse à la question numéro 11, qui est à la page 34, la façon dont on procède pour allouer la facture, si on veut, de

responsabilité civile est indiquée.

Alors, on y dit que la prime chargée par l'assureur est un montant global qui est basé sur le risque de l'ensemble des actifs de l'assurée. Alors, c'est l'assurée qui doit en faire la répartition en fonction des facteurs qu'elle détermine et pour l'usine LSR, Énergir répartit la prime en responsabilité civile en fonction de la valeur des actifs.

Considérant que la présence du client GN-GNL ne change pas le profil de risques de l'usine LSR et considérant que la prime est basée sur la valeur des actifs, Énergir est d'avis que la méthode de répartition entre les deux entités est justifiée. Alors, c'est exactement ce qui avait été présenté.

Donc, dans le cas présent, on a exactement suivi la méthode qui est prévue et qui est autorisée par la Régie.

Q. **[65]** Tout à l'heure, je pense que vous avez parlé de la frime. Là, vous parlez de la prime si j'ai bien compris?

R. Excusez-moi. Oui. Peut-être.

Q. **[66]** La prime. Et donc, la répartition se fait sur la valeur des actifs comme vous l'avez dit et non

pas seulement pour l'assurance biens, mais aussi pour l'assurance responsabilité civile. C'est global si je comprends?

R. Exactement. C'est comme si dans le fond, la facture pour les biens, bien évidemment, c'est plus facile parce qu'on a des biens, puis ce qu'on fait c'est que pour la responsabilité civile, c'est comme si on prend le même prorata.

Évidemment, la logique étant plus il y a d'actifs, puis il y a d'activités, plus la responsabilité civile est importante. Ça fait que c'est sur cette logique que la facture d'assurance civile est répartie, et c'est effectivement ce qui a été fait, là, et prévu dans nos budgets.

Q. **[67]** Je vois que vous avez bien fait vos devoirs en préparation du témoignage, c'est excellent et donc, c'est ce qui donne qu'il y a quand même soixante-douze pour cent (72 %) de hausse pour les actifs réglementés, de hausse, alors que ça n'augmente que de vingt-quatre pour cent (24 %) pour les activités LSR, c'est exact?

R. Exactement.

Q. **[68]** O.K.

R. Si je peux me permettre, peut-être un complément de réponse...

Q. **[69]** Oui.

R. ... ce que je peux vous dire, c'est que nos... notre service d'ingénierie s'est rendu compte que la valeur de remplacement des actifs de l'usine LSR avait été nettement sous-évaluée. Ils ont donc réévalué à la hausse certains éléments d'actifs de l'usine LSR, c'est ce qui fait que... qu'on a une hausse plus significative, là, si on veut, pour le prorata qui est alloué à la facture d'assurance de responsabilité civile qui est allouée à la DAQ. Ceci étant dit, notre service d'ingénierie a mandaté un expert externe qui va valider la valeur de remplacement de ces actifs.

Et en conclusion, c'est que pour... que ce soit pour le rapport annuel vingt vingt et un (2021) de cette année ou pour le rapport annuel à venir, vingt vingt-deux (2022), on va donc pouvoir s'appuyer sur ce que l'expert va nous donner, là, comme valeur de remplacement pour fixer la facture réelle d'assurance responsabilité civile.

Q. **[70]** O.K. Donc, ce que vous, ce que je viens de comprendre, c'est que vous dites il y a, on s'est rendu compte chez vous, vos ingénieurs, que les... que les actifs LSR étaient sous évalués chez...

R. Certains éléments d'actifs, exact.

Q. **[71]** O.K. Et en conséquence, vous avez, face à ça, surévalué, bien pas surévalué, oui, de manière... évalué de manière accrue l'allocation pour les aspects réglementés. J'essaie de voir le lien entre les deux.

R. Exactement. Bien, c'est-à-dire qu'on n'a pas surévalué, on a réévalué à la juste valeur, la valeur de remplacement des actifs de l'usine LSR qui s'est traduit par effectivement, par une hausse mais tout ça va pouvoir être confirmé par l'expert, là, qui a été mandaté, quand viendra le temps d'allouer la facture de responsabilité civile réelle pour l'exercice vingt vingt et un (2021) et vingt vingt-deux (2022).

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. J'aimerais...

Q. **[72]** Oui?

R. Oui, bien j'allais juste ajouter, là, que juste pour pas oublier qu'effectivement pour GN-GNL, là, c'est toujours évalué au réel, en fin d'année. Donc, ici évidemment on fait la meilleure projection possible, en fonction de l'information qu'on a, on va préparer le dossier, mais pour ce qui est de tout ce qui est refacturé à GN-GNL, c'est tout basé sur des réels, en fin d'année.

Q. **[73]** Merci, merci beaucoup, Ça termine les questions, Monsieur le Président. On a fini, mais durant l'heure du repas, tout à l'heure, lors du témoignage de Énergir, on a parlé qu'il y avait peut-être une erreur de calcul dans la preuve de la FCEI. On voulait juste vérifier avec monsieur Gosselin, le cas échéant, si ça nécessite que je réinterroge, que j'interroge les témoins à cet égard, là, juste... c'est une petite réserve que je me garderais pour après le lunch, si c'est possible, qui prendra moins de deux minutes, top chrono. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Ça va. Alors, maintenant, maître Paquet avec le GRAME.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui, bonjour. Bonjour, Monsieur le Président et Mesdames les Régisseurs.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Geneviève Paquet pour le GRAME. On avait annoncé des questions qui portaient sur le CASEP, donc, je voulais juste être certaine que c'était au panel 2 que je peux les poser, ou sinon, peut-être on peut

me référer à un autre panel?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Bonjour. Marie Lemay Lachance pour Énergir. Bien justement, c'était peut-être un petit point qu'on souhaitait aborder. En fait, Énergir avait annoncé, dans sa lettre de planification d'audience du vingt-trois (23) août qu'elle ne prévoyait pas de panel portant sur les programmes commerciaux. Ça inclut le CASEP. On a bien vu que le GRAME avait mentionné, dans sa propre lettre de planification d'audience, vouloir contre-interroger des témoins sur le sujet du CASEP. Vous aviez indiqué le panel 2.

On n'a pas réagi à ça sur le coup, en attendant de voir si la Régie allait exiger ou pas un panel sur le sujet, ce qui ne fut pas le cas. Je comprends également que maître Rozon semblait avoir des questions sur le sujet du CASEP, du moins elle en a posées aux témoins du panel 1. Si je peux apporter une solution, là, on a Marc-Antoine Bellavance, chef de service prévision de la demande, qui va témoigner sur le panel 3 cet après-midi, qui pourrait être en mesure de répondre à certaines questions sur le sujet. À moins que vous me disiez que vos questions sur le CASEP ont un

angle tarifaire, pièces comptables, là.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Non, il n'y a pas... c'est vraiment... ça porte vraiment sur la demande qui est déposée sur le... pour le CASEP, là, pour le montant pour le CASEP, donc on peut... on pourra poser nos questions au panel 3, comme vous le préférez.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Parfait, excellent.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Alors on se revoit cet après-midi, Maître Paquet. Et enfin avant l'heure du repas, Option consommateurs, Maître David. Vous aviez annoncé quinze (15) minutes, Maître David, est-ce que vous êtes... vous serez dans les temps?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Je pense que ça risque d'être plus dans les dix (10) minutes, honnêtement.

LE PRÉSIDENT :

Très bien.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[74]** Alors bonjour au panel, Éric David pour Option Consommateurs. J'avais au fond deux sujets que je

voulais... bien trois sujets que je voulais aborder avec le panel. Le premier sujet c'est la stratégie de mitigation tarifaire. Essentiellement, votre stratégie se résume à jouer avec les CFR, donc de prolonger la période d'amortissement pour deux des comptes CFR pour rendre un autre compte CFR disponible, les fonds disponibles tout de suite. Ma question d'ordre général c'est : à part cette stratégie, là, de manipuler les CFR, avez-vous pensé à d'autres stratégies de mitigation? Est-ce que vous en avez examiné d'autres?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Alors nous vous avons présenté les différentes options qui ont été analysées dans notre preuve dont j'ai oublié la cote, c'est la... attendez un petit peu. La cote 4, la cote de la Régie, par exemple, attendez un petit peu, cote 4... c'est la B-0165.

Q. **[75]** Oui.

R. Donc, vous avez devant... dans cette preuve à la dernière section où on vous présente, là, notamment au service de distribution les autres scénarios qui ont été analysés. Et tel que mentionné toujours dans cette même preuve, on y indiquait qu'au service de transport le seul scénario qui a été

analysé est celui qui est proposé à la Régie.

Q. **[76]** O.K. Bien justement je suis dans cette pièce-là à la toute dernière page, la page 23, où on voit vos conclusions.

R. D'accord. Oui.

Q. **[77]** Et quand je regarde vos conclusions je ne vois... je vois seulement des mentions des comptes CFR, donc la question elle est simple, je voulais juste savoir : à part la manipulation des comptes CFR avez-vous regardé d'autres stratégies? Et si oui, pourquoi les avez-vous écartées? Si oui lesquelles et pourquoi les avez-vous écartées?

M. MICHEL VACHON :

R. En fait, on a regardé différents scénarios, là, puis comme ma collègue madame Provencher faisait état, un de ceux-là était de regarder... de lisser tarifairement parlant les... les tarifs de distribution sur cinq... à cinq pour cent (5 %), à dix pour cent (10 %), à quinze pour cent (15 %), comme on a évoqué aussi dans la présentation. C'est sûr qu'à la conclusion à la page 23 c'est notre recommandation, c'est notre conclusion, vous allez y retrouver juste trois éléments sur lesquels on joue sur les CFR, comme vous dites. Par contre, on a quand même regardé, puis ça fait... dans la pièce

qu'on parle ça fait état des différentes propositions qui ont été regardées.

Q. **[78]** O.K. Et donc, cette stratégie de « lisser » les augmentations tarifaires, vous ne l'avez pas retenue, si je comprends bien, et pour quelle raison?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien au niveau des... des autres scénarios analysés qu'on parle de viser, admettons, un cinq (5 %), dix (10 %) ou quinze pour cent (15 %).

Comme je le disais ce matin, ces scénarios-là n'ont pas été retenus, puis on le voit dans le tableau numéro 5, là. Si on veut récupérer les sommes sur un deux, ou un trois ans, ça crée des baisses tarifaires, oui, importantes.

Si on regarde le scénario numéro 4 du tableau 5 de la pièce, document 4, on voit qu'en visant dix pour cent (10 %) la première année, on peut se dire que ça a atteint l'objectif de réduire la hausse, en deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022). Mais à l'année suivante, on se retrouve avec un dix-neuf point neuf pour cent (19,9 %).

Donc, on se retrouve dans une situation, finalement, là, qui n'est pas mieux que cette

année, là, qui est même pire, en raison des frais financiers. Donc, c'est à peu près la même chose avec le douze (12 %) et le seize pour cent (16 %).

Donc, c'est pour ça que ces différents scénarios n'ont pas été retenus. Et, aussi, pour viser un cinq (5 %), dix (10 %), quinze pour cent (15 %), bien, il faut créer un nouveau compte de frais reportés, comme je l'ai mentionné dans la présentation en ouverture. Et, encore, pourquoi dix (10 %)? Pourquoi quinze (15 %)? Pourquoi pas cinq (5 %)?

Bien, là, ça devient un peu subjectif, aussi, là. Donc, Énergir ne voulait pas juger, elle-même, qu'est-ce qu'un tarif raisonnable. Est-ce cinq (5 %), dix (10 %) ou quinze (15 %)? C'est quand même un jugement assez important à faire, là.

Q. **[79]** O.K. Bien, je vous remercie pour votre réponse. Comme vous le savez, l'AHQ-ARQ vous avait demandé, dans un DDR, de calculer l'impact de l'amortissement sur cinq ans versus trois ans, et la réponse que vous avez fournie, là...

Bien, je vous mentionne la pièce, juste pour les notes sténos, là, puis je ne pense pas que c'est nécessaire de le mettre à l'écran. C'est la B-0143, puis c'est à la page 12. Et ça faisait en

sorte que la hausse, cette année, au lieu d'être de dix-sept virgule cinquante-huit pour cent (17,58 %), serait de seize virgule cinquante-quatre pour cent (16,54 %). Quand même, un pour cent (1 %) de différence, ce qui n'est pas négligeable.

Est-ce que vous êtes disposé à amender votre proposition de prolongation de l'amortissement pour l'étaler sur cinq ans au lieu de trois ans? Est-ce que c'est quelque chose qu'Énergir est disposé à faire? Et si non, pour quelles raisons?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Écoutez, notre proposition de l'étaler sur trois ans nous apparaît la plus, je vous dirais, équilibrée et juste.

Je pense qu'en l'étalant sur cinq ans, ce qui est important de considérer, ce n'est pas juste ce qui se passe à l'Année 1, soit en deux mille vingt-deux (2022). Il faut regarder le coût financier additionnel qui va être supporté par les clients sur l'horizon des cinq ans.

Alors, oui, on réduit la variation tarifaire d'un pour cent (1 %) à l'année deux mille vingt-deux (2022), mais les coûts financiers qui vont en découler sur l'horizon de cinq ans, vont

être supérieurs.

Puis ça nous apparaît, en termes d'équité intergénérationnelle, on va faire payer des clients dans cinq ans pour des soldes qui auraient dû être récupérés en deux mille vingt-deux (2022). Ça fait que, là, on s'éloigne beaucoup, on rejoint moins la bonne clientèle.

Q. **[80]** D'accord, merci. Prochain sujet, puis vous me direz si je m'adresse au bon panel, si c'est le panel 2 ou 3 auquel j'aurais à poser ma question, mais ça a trait à l'impact de la hausse du prix de gaz, là. C'est un sujet qui a été abordé par Option Consommateurs, dans son mémoire.

De façon plus précise, vous avez, en réponse à une DDR d'Option Consommateurs, c'est la pièce B-0139. Je vais vous laisser le temps de trouver la pièce, puis je suis à la page 2.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Mais je ne le sais pas... Mon nom, c'est Jean-François. Ici, on serait vraiment plus dans le Panel 3, là, quand on va parler de fournitures. Je ne sais pas, je peux, peut-être, vous laisser aller, mais...

Q. **[81]** Je vais poser ma question et vous me direz, ensuite, si c'est plutôt au panel 3 qu'il faut que

je m'adresse.

Donc, on vous avait demandé de nous indiquer l'impact annuel projeté de la hausse tarifaire proposée. Et en réponse, vous avez produit le tableau qu'on voit, ici, en haut de la page 2. Je ne sais pas si, Madame la Greffière, c'est possible d'agrandir un peu. C'est vraiment juste le tableau qui m'intéresse. Merci.

Donc, on voit que l'impact de la hausse tarifaire ferait en sorte que, pour une maison unifamiliale, il y aurait une augmentation de la facture d'environ onze pour cent (11 %). C'est le cent cinquante-neuf dollars (159 $) sur le mille quatre cent vingt-sept (1427 $). Pour un logement quatre et demi, c'est de douze pour cent (12 %). La question que je voulais vous poser : Savez-vous si ces chiffres-là qu'on voit au tableau 2 considéraient le coût de fourniture en janvier vingt vingt et un (2021) ou en juillet vingt vingt et un (2021)? Autrement dit, à quelle époque est-ce que les coûts de fournitures ont été cristallisés pour la confection de ce tableau-là?

R. Ça va vraiment être avec le panel numéro 3 qui produisent la prévision de la demande et les situations concurrentielles. Donc, je ne peux pas

vous confirmer exactement. Je ne sais pas lesquels ont été utilisés.

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

R. Je pense que ça va être vraiment avec le panel numéro 3. Ça va être le panel numéro 3. Ici, on parle vraiment des situations concurrentielles qui sont produites dans le cadre de la prévision de la demande du Plan d'appro. Donc, je ne peux pas vous confirmer quel prix de molécule a été utilisé pour pouvoir faire les deux scénarios, en fait deux mille vingt et un (2021) et deux mille vingt-deux (2022).

Q. **[83]** O.K. Dernière question. Madame la Greffière, vous pouvez enlever la pièce. C'est juste pour revenir sur une réponse que j'ai entendue concernant la stratégie tarifaire, que vous anticipez que les hausses tarifaires pour les prochaines années ne devraient pas dépasser le taux d'inflation. Je ne me rappelle plus lequel des témoins avait énoncé ça. C'est peut-être madame Provencher. Donc, je voudrais juste savoir quand... Parce que le taux d'inflation a connu quand même beaucoup de volatilité cette année.

Dans le mémoire d'Option Consommateurs, on peut voir à la page 8 que les taux d'inflation

utilisés par Énergir étaient plus bas que l'indice des prix à la consommation. Parce que les taux d'inflation utilisés par Énergir sont de l'ordre d'environ deux pour cent (2 %). Le taux d'inflation en juillet, juillet dernier, là, selon l'IPC, était de trois virgule sept pour cent (3,7 %). Donc, on connaît dans le moment une grande volatilité dans le taux d'inflation, une grande augmentation.

Donc, quand le panel répond que vous visez des augmentations tarifaires dans les années à venir qui vont s'approcher du taux d'inflation, de quel taux d'inflation parle-t-on, celui qui existait en janvier vingt vingt et un (2021) de l'ordre de deux pour cent (2 %) ou celui qu'on voit actuellement qui s'approche du quatre pour cent (4 %)?

R. Donc, c'est dans le panel numéro 1, là, avec monsieur Goyette que ça a été abordé. L'idée ici, c'est vraiment plus une approche macro. Donc, c'est vraiment de se remettre dans un contexte multiannées. Donc, évidemment, Énergir ne peut pas s'engager actuellement à dire que l'année prochaine, on n'augmentera pas nos tarifs à plus que l'inflation. Il y a plusieurs facteurs qu'on ne contrôle pas. Vous le voyez actuellement dans le

dossier qui est devant vous. On a des comptes de température qui se renversent à coût de vingt-deux millions (22 M$).

Donc, évidemment, ça, ça crée de la variation tarifaire d'une année à l'autre. Donc, ici, il faut vraiment se remettre dans un contexte multiannées, trois ans, cinq ans où est-ce que Énergir, effectivement, on vise d'avoir des augmentations tarifaires qui sont autour de l'inflation. Donc, c'est un objectif qu'on a à l'interne. Puis aussi la question avait été abordée pour le futur en se disant, bien, est-ce que les hausses tarifaires qu'on vit actuellement sont le reflet de ce qui va se passer dans les prochaines années en raison de la transition énergétique? La réponse a été non. Ce qu'on veut, c'est pérenniser notre réseau.

Évidemment, il y a des choses qu'on contrôle. On veut, effectivement, réduire nos coûts. Mais il y a d'autres éléments qu'on ne contrôle pas annuellement parlant. Sauf que, sur une base multiannées, ce qu'on vise, c'est de maintenir les tarifs à l'intérieur d'une inflation. Maintenant, quelle est l'inflation? Bien, quand on regarde les trois dernières années ou les cinq

dernières années ou les huit dernières années, bien, on regarde aussi l'inflation passée des trois, des cinq ou des huit dernières années. On ne regarde pas une inflation d'un mois, le mois de juillet. Ce n'est pas ça l'objectif ici. C'est vraiment multiannées.

Q. **[84]** O.K. Merci. Je vais juste vous demander une petite pause d'une minute. O.K. Ça va, je n'ai plus de questions. Merci au panel.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Donc nous allons reprendre avec maître Neuman à treize heure quinze (13 h 15). Bon dîner à toutes et tous.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 18)

LE PRÉSIDENT :

Alors, bonjour à tout le monde. Bon retour de dîner. Nous procédons maintenant avec le contre-interrogatoire de la part de maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci, Monsieur le Président. Madame et Monsieur

les régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.

Bonjour aux témoins.

Q. **[85]** J'attirerai votre attention sur...

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, ça se peut que je ne vous vois pas. Est-ce que c'est normal? En fait je ne vous vois pas. Ça se peut? Je regarde bien. J'ai défilé les visages.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Est-ce que vous me voyez?

LE PRÉSIDENT :

Mais non.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Moi, je me vois sur la mosaïque.

LE PRÉSIDENT :

Ma collègue de gauche qui est à votre droite vous voit.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord.

LE PRÉSIDENT :

Nous, on ne vous voit pas. Disons, pour le moment, on va procéder ainsi.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'ai seulement un tiers de la formation. D'accord.

LE PRÉSIDENT :

Alors procédons!

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Si ça avait été deux, ça aurait été une majorité. En tout cas! Mais tout le monde m'entend, tous les trois, tout le monde m'entend?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord.

Q. **[86]** J'attirerais l'attention du témoin à la page 8 de la présentation qui a été déposée ce matin. Je vois la cote, c'est Énergir-K, Document 6. Donc, je constate des graphiques qui sont présentés... Est-ce que, Madame la Greffière... Voilà! Excusez-moi! Est-ce que j'ai dit 6? Non, c'est 8, page 8. Donc, je comprends qu'il y a eu une série d'années de baisse et que ces années de baisse sont suivies par une année de hausse, hausse que vous cherchez à mitiger, mais pas énormément, que vous cherchez à mitiger pour l'année qui s'en vient, pour l'année deux mille vingt-deux (2022). Est-ce qu'il est correct de comprendre que les années où il y a eu une baisse, la baisse, elle, n'était pas mitigée, c'est-à-dire qu'à chaque fois que des baisses sont

survenues aux différentes années, qu'on voit sur les graphiques, qu'elles ont été totalement transmises à la clientèle l'année... bien, l'année où elles étaient prévues pour survenir? L'année où... Oui.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Donc, c'est exact.

Q. **[87]** D'accord. Je comprends que vous souhaitez éviter un choc tarifaire trop important. Déjà qu'il y en a un qui est important si on examine la croissance des tarifs seulement sur une base... la base d'une année, mais que si on l'étale sur plusieurs années, que le taux de croissance moyen est raisonnable. Mais vous reportez quand même une certaine page... Attendez! Si on peut aller à la... si on peut aller à la page 5 de votre présentation. Donc, au lieu que ce soit vingt-trois pour cent (23 %) d'augmentation, vous proposez une formule qui offrira dix-sept pour cent (17 %) d'augmentation, et donc cinq et quelque pour cent seront reportés à des années ultérieures.

Est-ce que vous ne craignez pas qu'avec un tel report qu'il puisse y avoir d'autres facteurs de volatilité qui pourraient eux aussi amener une hausse de tarifs? Et je donne trois exemples. D'une

part, les incertitudes de la post-pandémie ou de la pandémie si nous en faisons encore partie, l'effet continu des changements climatiques, que j'avais mentionné dans une question au panel 1, qui... qui peut amener une baisse de la consommation et aussi des facteurs comme... il y a le GNR dont le coût... le coût des achats futurs sera plus élevé que le coût des achats passés. Pour l'instant, le GNR n'est pas socialisé, mais peut-être qu'il le sera, ça fait partie des sujets débattus dans le dossier R-4008.

Et à ça j'ajoute même un quatrième facteur que j'ai mentionné ce matin : la possibilité qu'il est encore... pour laquelle on n'a pas encore de réponse, à savoir est-ce que l'adaptation du réseau à une présence plus grande d'hydrogène dans le gaz pourrait requérir des investissements et donc des investissements qui se... qui seront amortis dans les tarifs?

Donc, il y a au moins ces quatre facteurs d'incertitude. Est-ce que vous croyez qu'il est prudent, dans un tel contexte, de reporter à plus tard l'absorption dans les tarifs de... bien de la part de l'impact tarifaire que vous choisissez de proposer de reporter?

R. Oui, donc je vais tenter un début de réponse puis mes collègues pourront compléter au besoin. Évidemment, dans les facteurs que vous mentionnez, évidemment GNR hydrogène je dirais que c'est peut-être plus des facteurs à moyen et long terme, là, moyen terme, assurément, où est-ce qu'on peut avoir vraiment un impact notoire... on pourrait avoir un impact notoire sur les prix, là. Bon, GNR, évidemment on a des pourcentages qui augmentent, pour l'instant c'est les achats volontaires. Vous avez parlé de coûts échoués, donc pour l'instant dans l'horizon l'année prochaine c'est pas... l'année financière deux mille vingt et un-vingt-deux (2021-2022) c'est pas présent.

Ensuite l'hydrogène, bien monsieur Goyette vous l'a expliqué ce matin, là, c'est vraiment... on veut voir la résilience de nos réseaux, mais avant de faire des investissements pour optimiser nos réseaux pour être en mesure d'accepter une grande proportion d'hydrogène, là, c'est... c'est quand même pas demain. Évidemment, la relance économique pandémie, il peut y avoir quand même de l'incertitude, mais madame Trudeau vous a aussi dit que l'économie était quand même... quand même bonne chez nous avec les indicateurs qu'on voit

actuellement. Évidemment, on parle pas de tous les marchés, là, mais quand on regarde globalement, les volumes sont quand même au rendez-vous.

Pour ce qui est des gaz à effet de serre évidemment au niveau des taxes comme le SPEDE ça peut avoir un impact éventuellement sur les prix puis les situations concurrentielles, mais encore là ça va se faire dans les prochaines années.

Ça fait que je vous dirais qu'il y a beaucoup de facteurs, là, qui ne sont pas dans les... l'année prochaine. Puis c'est un peu ça aussi notre... notre décision d'y aller avec des amortissements sur un trois ans, là, au lieu de cinq ans. Donc, t'sais, on... oui, il y a de l'incertitude, évidemment on ne peut pas connaître la température puis l'impact à la hausse ou à la baisse que ça va avoir dans les prochaines années, comme je vous ai mentionné en ouverture dans notre présentation. Mais il y a quand même plusieurs indicateurs on voit que... on voit qu'ils sont relativement stables, donc on dit : O.K. Bien être prudent, d'aller récupérer les CFR sur un trois ans ça fait partie de notre proposition, puis ça fait partie de l'explication, comme on a choisi celle-là.

Puis je terminerais peut-être avec les ASF, là, on vous a aussi expliqué qu'on l'a amorti trois ans, mais avec la hausse des taux d'intérêt à court terme, bien on voit qu'il y a un renversement... en tout cas assurément partiel, là, qui va se produire en deux mille vingt-trois-vingt-quatre (2023-2024), qui pourrait réduire naturellement le CFR. Donc, t'sais, en gros c'est pas mal les éléments, là, que... qu'on voit. Je ne sais pas si Michel ou Caroline voudrait ajouter?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Je pense que c'est complet. Effectivement, il y a... il peut y avoir des éléments qui nous seront aussi favorables notamment au niveau des avantages sociaux futurs, les effets de la température qu'on ne connaît pas. On vient de vivre trois années consécutives, une année qui a été extrêmement froide, une année sous la normale et puis tout à coup l'année vingt-vingt et un (2020-2021) qui a été plus chaude, ça fait que ça peut varier sensiblement d'une année à l'autre.

Q. **[88]** Et donc, vous m'avez répondu, je vous avais demandé si c'était prudent et si je vous demande maintenant : est-ce que vous pensez que c'est juste du point de vue de l'équité intergénérationnelle de

reporter ce qui normalement aurait été une hausse cette année pour le cinq pour cent (5 %) qui est transféré aux années ultérieures?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, écoutez, évidemment, chaque proposition est unique, là, puis chaque proposition doit être regardée au niveau des différents principes tarifaires. Monsieur Goyette vous les a mentionnés, ce matin.

Évidemment, la simplicité tarifaire, la stabilité, puis aussi avoir des prix qui sont justes et raisonnables. On a aussi la notion d'équité intergénérationnelle. Donc, c'est un tout, c'est un équilibre à trouver.

Chaque situation est différente. Dans le cas qu'on a devant nous, on trouve que notre proposition tient compte des différents principes tarifaires. Et ça amène aussi à des tarifs qui sont justes et raisonnables. Donc, on trouve que notre proposition est prudente, dans le contexte.

Évidemment, actuellement, on trouve qu'un amortissement de trois ans des différents CFR qu'on a discutés est bien correct, mène à des frais financiers qui sont, somme toute, raisonnables, versus d'autres propositions d'étalement sur cinq

ans.

Est-ce que ça veut dire que dans d'autres dossiers ou dans d'autres situations, Énergir ne proposerait jamais des amortissements sur cinq ans? Il ne faut pas en arriver à cette conclusion-là, non plus, mais en ce qui nous concerne, actuellement, on trouve que notre proposition est équilibrée en fonction de ce qu'on connaît et de l'incertitude qu'il pourrait y avoir sur un horizon un petit peu plus long terme, en lien avec votre question précédente sur un horizon, peut-être, de trois à cinq ans.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord. Là, écoutez, je vous remercie beaucoup. Comme vous avez pu le voir, j'ai fusionné plusieurs aspects de ma question, en fait, en deux questions. Donc, ça répond à ces questions, je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Et on comprend que c'est terminé, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Euh... oui, effectivement. Donc, comme je l'ai indiqué, j'avais fusionné plusieurs aspects dans les mêmes questions et, donc, j'ai les réponses. Ça ne veut pas nécessairement dire que...

LE PRÉSIDENT :

Non, ça va.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

... nous aurons quelque chose à ce propos, tout à l'heure, en fait, plus tard, cette semaine, dans nos preuve et argumentation, mais ça répond à mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Ça va. Voyez-vous, on vous voit, maintenant, alors que vous avez terminé.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Bon, mieux vaut tard que jamais.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous passons maintenant aux questions de maître Cardinal pour la Régie.

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. **[89]** Bonjour... Je crois que ça va aller mieux...

LE PRÉSIDENT :

Juste une minute, on a un petit problème technique.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Comme ça, est-ce que ça fonctionne? Oui, parfait. Bonjour, donc. Là, je vois qu'on me voit difficilement à l'écran, mais bon... On me voit de dessus.

LE PRÉSIDENT :

On vous voit très bien, Maître Cardinal.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Alors, ici, vous voyez magnifiquement mes cheveux, de dessus, c'est super.

LE PRÉSIDENT :

On vous voit très bien ainsi que vos notes.

Me AMÉLIE CARDINAL :

D'accord. On va prendre ça en riant, là.

Q. **[90]** Donc, je vais vous référer tout d'abord, à la pièce B-0161, qui est votre sixième demande réamendée. Au quatrième paragraphe... Et, là, je vais lire comment c'est libellé. Donc, c'est indiqué que :

> Pour les raisons exposées à la pièce Énergir-G, Document 1, et dans l'attente d'une décision finale de la Régie à l'égard du présent dossier, Énergir demande à la Régie de l'autoriser à appliquer provisoirement, à compter du 1er octobre 2021, les Conditions de service et Tarif soumis pour approbation plutôt que de reconduire provisoirement ceux présentement en

vigueur.

Pourriez-vous confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que la demande d'Énergir ne vise que l'application provisoire des tarifs qui sont soumis pour approbation et pas les modifications aux Conditions de service qui sont présentées au présent dossier? Peut-être que votre avocat ou vos avocats pourront peut-être compléter, là, mais juste pour valider notre compréhension à cet effet-là.

Mme CATHERINE SIMARD :

R. C'est vraiment les taux. Donc, c'est les mentions ici.

Q. **[91]** Parfait. Donc, pouvez-vous confirmer que les pièces du dossier qui sont visées par la demande provisoire sont bien : le B-0088, qui est Énergir-Q, document 6; B-0089, qui est Énergir-Q, document 7; et B-0117, qui est Énergir-Q, document 10?

R. Ça ne sera pas trop long, je vais les... je vais juste les regarder.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Est-ce que vous pouvez juste les répéter, s'il vous plaît?

Q. **[92]** Oui. Préférez-vous la cote Énergir ou la cote Régie?

R. Ah, bien, la cote Énergir, ça va, oui.

Q. **[93]** Parfait. Donc, c'est Énergir-Q, document 6, Énergir-Q, document 7 et Énergir-Q, document 10.

Me VINCENT LOCAS :

Me Cardinal, si vous me permettez, parce que je vois les témoins travailler à chercher, puis je... pour faire avancer le tout puis aller un peu plus rondement, je me demandais si... peut-être qu'un engagement...

Me AMÉLIE CARDINAL

Bien sûr.

Me VINCENT LOCAS :

... serait peut-être le plus simple pour pouvoir faire ça à tête reposée et vous revenir avec la liste des pièces qui méritent une décision pour l'application provisoire des tarifs.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Parfait.

Me VINCENT LOCAS :

Moi, je vous le propose, là. Si, pour vous, vous trouvez que c'est plus efficace, là.

Me AMÉLIE CARDINAL :

C'est correct. Oui, oui, c'est une bonne suggestion, merci. Donc, l'engagement numéro 1...

LE PRÉSIDENT :

2.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Euh, 2, je m'excuse. L'engagement numéro 2, c'est vrai. Donc, ce serait de valider les pièces du dossier qui sont visées par la demande d'application des tarifs provisoires.

E-2 (ÉNERGIR) : Valider les pièces du dossier qui sont visées par la demande d'application des tarifs provisoires (demandé par la Régie)

Q. **[94]** Parfait. Donc, je vais poursuivre avec mes autres questions. Toujours par rapport à la demande de tarif provisoire, la Régie comprend que l'objectif visé par Énergir, via cette demande-là de cette année, c'est d'éviter de constituer des écarts d'application importants.

Est-ce qu'on comprend bien aussi que même s'ils ne sont pas... même s'ils n'étaient pas importants, les écarts d'application entre les tarifs provisoires et les tarifs finaux, dans le cas où la Régie retenait d'autres mesures

d'atténuation, par exemple, que celles proposées, seront quand même captés dans le compte d'application tardive des tarifs, comme c'est le cas actuellement?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Oui, effectivement, c'est le cas.

Q. **[95]** Maintenant, par rapport aux mesures de mitigation. Donc, Énergir demande une modification de la période d'amortissement de trois CFR. Dans le cas où la Régie retenait d'autres mesures d'atténuation, donc par exemple d'autres périodes d'amortissement que celles proposées ou autres, là, pour l'année deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022), quel serait l'impact sur la base de tarification? Est-ce que l'impact serait pris en compte sur une base marginale pour l'établissement du revenu requis révisé et des grilles tarifaires?

R. Écoutez, dans le cas présent, considérant que ce sont des comptes de frais reportés dont les soldes sont assez élevés, il faudrait à ce moment-là mettre à jour la base de tarification pour rétablir le coût de service conformément à ce nouveau niveau de base de tarification.

Q. **[96]** Je vais vous référer à la pièce B-0073. Si,

madame la greffière peut l'afficher s'il vous plaît et la cote Énergir c'est Énergir-N Document 12. C'est le tableau de conciliation de l'amortissement des frais reportés pour une période douze (12) mois se terminant le trente (30) septembre deux mille vingt-deux (2022).

À la page 2, c'est tout petit, mais bref si on peut... Donc, pour le CFR de stabilisation tarifaire lié à la température au vent, on constate que le solde non amorti relatif à l'année deux mille vingt et un (2021) s'élève à un montant de cinq million cinq cent cinquante et un mille dollars (5 551 000 $). Il est plus vers la droite.

Donc, on voit le solde non amorti à droite. Selon les PCGR américains, est-ce qu'il serait possible d'amortir l'écart relatif à l'année deux mille vingt et un (2021) dans sa totalité en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023), donc, soit dans la deuxième année suivant l'année où il sera constaté?

M. MICHEL VACHON

R. Sans consultation à première vue je pense que ça serait quelque chose qui est possible de faire. Par contre, j'aimerais bien valider avec notre équipe de normes comptables chez Énergir.

Q. **[97]** Parfait. Donc, serait-il possible de prendre un engagement à cet effet? Donc, ça serait l'engagement numéro 3 et ça serait d'indiquer si selon les PCGR américains il serait possible d'amortir l'écart relatif à l'année deux mille vingt et un (2021) dans sa totalité en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023)? Donc, dans la deuxième année suivant l'année où il va être constaté. Et là, on parle du CFR de stabilisation tarifaire. Le solde non amorti du CFR de stabilisation tarifaire liée à température et au vent.

Puis il y aurait une sous-question, par ailleurs. Et si c'était possible, ça serait d'indiquer quel serait l'impact de ce report sur la variation tarifaire du service de distribution?

Par exemple, est-ce qu'un baisse d'un point cinq pour cent (1,5 %) semble raisonnable comme évaluation. Est-ce que l'engagement est bien compris ou si vous voulez que je répète?

R. Très bien compris. Merci.

E-3 (ÉNERGIR) : Indiquer si selon les PCGR américains il serait possible d'amortir l'écart relatif à

l'année deux mille vingt et un (2021) dans sa totalité en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023). Et si possible, indiquer quel serait l'impact de ce report sur la variation tarifaire du service de distribution (Demandé par la Régie)

Q. **[98]** Parfait. Je vais revenir un petit peu en arrière. Toujours par rapport à la demande de tarifs provisoires et là, je vais un lien avec le fait qu'Énergir demande d'approuver de manière finale les taux proposés du tarif de réception relatif au point de réception de Warwick à compter du vingt-trois (23) juin deux mille vingt et un (2021). Tarifs qui sont par ailleurs fixés provisoirement pour l'instant.

Donc, pouvez-vous élaborer sur les conséquences d'une telle approbation provisoire si la Régie approuvait des tarifs provisoires avant qu'elle rende sa décision sur les taux finaux du tarif de réception de Warwick?

Autrement dit, est-ce que ça serait

préférable que la décision sur les taux finaux du tarif de réception de Warwick soit fixée de façon finale avant que soit rendue la décision sur les tarifs provisoires ou est-ce qu'il y un impact? Est-ce qu'il y a un impact à procéder d'une telle façon?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Pour... pour le tarif de réception de Warwick, Énergir ne voit pas de... d'impact négatif à procéder par l'approbation d'un tarif provisoire pour commencer, puis par la suite un tarif final parce que de toute façon, advenant un écart, là, qui résulterait d'une détermination qui serait autre que le tarif proposé, bien tout ça serait capté puis récupéré dans le tarif deux ans plus tard, là. On le constaterait au moment du rapport annuel puis on le reporterait dans le... dans le prochain tarif du client.

Q. **[99]** Parfait. Donc, on comprend bien que la décision sur les taux finaux du tarif de réception pourrait être rendue après la décision de la Régie également, là, relatif au tarif provisoire. Donc, ça peut aller des deux côtés, ça peut être avant ou après, si je comprends bien votre réponse.

R. Oui, la mécanique serait la même de toute façon.

Q. **[100]** Parfait, ça va conclure mes questions, merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cardinal. Maintenant des questions de la part de la Formation? Madame Falardeau.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

Mme ESTHER FALARDEAU :

Q. **[101]** Oui, merci. J'aurais une petite question au panel. Vous avez dans votre présentation, à la page 11 de votre présentation vous avez parlé de la proposition de la FCEI et des avantages et des désavantages. Un des désavantages que vous avez mentionné c'est que le coût additionnel serait non négligeable, ce serait... le coût additionnel des frais financiers serait de douze millions de dollars (12 M$).

Puis, bon, ça m'a comme fait réagir que c'est vrai, de reporter des dépenses dans l'avenir, de changer l'amortissement des comptes, bien ça a des impacts sur les frais financiers. Alors je me suis demandé s'il y avait eu une évaluation qui a été faite des frais financiers qui seraient engagés ou qui seraient encourus par la proposition que vous soumettez, que vous avez soumise. Est-ce que vous avez fait une évaluation des frais financiers, outre... bon, les frais financiers de cette

proposition-là de la FCEI seraient de douze millions (12 M) de plus que ce que vous proposez, mais ce que vous proposez par rapport à aucun ajustement, ça... ça génère combien de frais financiers approximativement, qui vont être récupérés dans l'avenir, là, on comprend?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Alors oui, effectivement, ça a été considéré dans... dans les projections qui ont été faites sur les... les hausses tarifaires qui sont... que l'on prévoit sur l'horizon des trois prochaines années, c'est-à-dire que le coût du rendement additionnel est intégré dans les coûts de service qui ont été prévus. Et on l'a évalué, là, j'ai pas les chiffres exacts, mais c'est autour de deux millions (2 M$) de coûts additionnels. Donc, notre proposition a... vient avec un coût additionnel de rendement d'environ deux millions (2 M).

Q. **[102]** Ah, d'accord. Alors si je comprends bien, donc la proposition de la FCEI ça générerait douze millions (12 M) au-delà des deux millions (2 M).

R. Euh... Je pense que ce serait plutôt douze millions (12 M) versus deux (2 M), donc un écart de dix (10 M).

Q. **[103]** D'accord.

R. C’est la raison pour laquelle la proposition de la FCEI est beaucoup plus élevée en termes de rendement, c’est tout simplement parce qu’on... on reporte jusqu’en deux mille vingt-six (2026), soit cinq ans plus tard.

Q. **[104]** Je vous remercie.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Peut-être juste, si je peux ajouter, pardon - Jean-François - on reporte plus loin, mais aussi le montant reporté est un peu plus gros parce qu’on vise évidemment une offre... pas une offre, pardon, mais une hausse tarifaire de douze pour cent (12 %), donc le montant à reporter est plus important aussi, petite précision.

Q. **[105]** Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Questions? Pas de questions.

Q. **[106]** J’ai une question, pardon, qui me vient à l’esprit, mais si vous n’avez pas la réponse c’est pas très grave, hein. On parle d’équité intergénérationnelle, parce que j’entendais le terme de la part de maître... soulevé par maître Neuman. Est-ce qu’une génération se compose uniquement des clients d’une seule année ou une génération peut être deux ans, trois ans? En

d’autres termes est-ce qu’il y a une variation importante entre la clientèle d’une année à l’autre? Est-ce que c’est clair pour vous? Peut-être qu’il y a une différence entre les... les catégories de clients. Là, je vous pose une grande question philosophique, c’est pour ça que je vous ai dit si vous avez pas la réponse je vais me satisfaire de « je n’ai pas la réponse ».

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bon, écoutez, c'est sûr qu'au niveau des principes tarifaires on parle, un des trois, là, c'est l’équité.

Évidemment dans un monde idéal, les coûts d'une année sont supportés par les clients de cette année-là. Évidemment, c'est jamais possible, ne serait-ce par le fait qu'on a de la normalisation de température, des comptes de frais reportés, donc on navigue toujours avec cet équilibre-là entre la récupération des bons coûts et la bonne génération.

C'est sûr, plus on s'éloigne dans le temps, bien évidemment, plus il risque d'avoir des clients qui, des nouveaux clients ou des clients qui sortent, qui ne sont plus clients d'Énergir.

Il y a aussi la notion volumétrique aussi, là. Évidemment beaucoup de nos tarifs sont en

partie variables, là, donc, c'est sûr que s'il y a de l'évolution aussi au niveau de la consommation, ça va jouer. T'sais je vous dirais que, t'sais, historiquement, quand on regarde ce qu'on a fait chez Énergir, à l'intérieur d'un cinq ans, ça peut, t'sais, on a des CFR puis on a déjà eu des CFR, là, qui se récupéraient sur un cinq ans. Donc, je pense qu'on peut dire qu'historiquement, on a un peu fixé cette limite-là à cinq ans, si on peut dire.

Maintenant, nous, on jugeait qu'actuellement, avec la situation qui prévaut les différentes incertitudes, là, qu'on a discutés dans la dernière heure ou les deux dernières heures, bien c'est sûr qu'un trois ans, on trouvait que c'est un juste équilibre puis il y a la notion des frais financiers, aussi, qui est quand même importante. On le voit avec la proposition de la FCEI, là, ça peut quand même être des dollars qui s'accumulent rapidement.

Donc, je vous dirais que t'sais, entre zéro à cinq ans, on pense qu'on peut dire que c'est l'équité. Maintenant, c'est sûr qu'en fonction des sommes et aussi de la projection de ce qui s'en vient dans les prochaines années, des fois, il faut peut-être être un petit peu plus prudent et revenir

peut-être un trois ans, là, pour s'assurer qu'on récupère les sommes puis qu'on vient aussi ne pas créer de l'instabilité tarifaire, donc un autre des critères des principes tarifaires.

Q. **[107]** L'équilibre entre les critères, en fait, c’est ce que vous recherchez.

R. Exact.

Q. **[108]** En fait, c'est ce que je comprends. Alors, ça complète les questions aussi. Je comprends également que le panel, vous êtes tous libérés, est-ce que je me trompe?

Me VINCENT LOCAS :

En fait, Monsieur le Président, si vous me le permettez...

LE PRÉSIDENT :

Ah oui, vous avez le droit à des questions complémentaire ou additionnelles.

Me VINCENT LOCAS :

Oui, bien en fait, je sais pas si je qualifierais ça nécessairement de questions. Lors du panel 1, je sais que Madame Falardeau, vous aviez une question pour monsieur Goyette, concernant la proposition d'indexation des salaires de la FCEI, puis monsieur Goyette avait référé au panel numéro 2, pour savoir justement quelle est la position d'Énergir par

rapport à ça.

Avant de libérer le panel, je me demandais si c'était toujours pertinent de poser la question? Je m'en voudrais de les libérer, sans vous avoir eu... vous donner la chance d'avoir eu la réponse d'Énergir par rapport à ce point-là, surtout que la FCEI a abordé, dans son contre-interrogatoire également des questions salariales, là.

Mme ESTHER FALARDEAU :

Oui, bien vous voulez que je répète la question là?

Me VINCENT LOCAS :

Bien, je peux la poser pour vous, je ne veux pas vous enlever ce plaisir-là.

Mme ESTHER FALARDEAU :

Non, j'ai eu un élément de réponse, mais quand même, bon, pourquoi pas, si vous me tendez la perche, je vais la prendre.

Q. **[109]** Donc, ma question c'était, comme vous le savez, là, l'indice de croissance des salaires qui est utilisée dans la formule paramétrique est de quatre point quatre-vingt-neuf pour cent (4.89 %) et je me demandais jusqu'à quel point ça correspondait à la situation d'Énergir, parce que c'est... et puis on comprend que, bon, ça a été remis en question par la FCEI, là, le fait que cet

indice-là, peut-être présenterait un taux d'inflation plus élevé que... en tout cas, qui serait gonflé un peu, là.

Donc, est-ce que c'est une réalité que vous avez, ça représente votre réalité? Bon, j'ai eu une réponse, mais si... je suis intéressée à entendre un complément que vous pourriez offrir?

M. MICHEL VACHON :

R. En fait, je pense que c'est la réponse, ce matin de monsieur Goyette, bon, était quand même claire au niveau de la hausse salariale. C'est pas nécessairement ce qu'on observe cette année, là, on ne voit pas des hausses salariales globales, là, quand je regarde dans sa globalité de l'ordre de quatre, cinq pour cent.

Par contre, évidemment, la situation de la COVID, de la quatrième vague, amène de l'incertitude. On en a parlé un petit peu ce matin, monsieur Goyette, le recrutement très très difficile, les demandes salariales des nouveaux venus chez Énergir sont à la hausse, donc, difficile, pas de boule de cristal, mais difficile de prévoir, mais on peut s'attendre à ce qu'il y ait une certaine hausse au niveau des demandes salariales pour les prochaines années.

Par contre, ce que j'aimerais porter à l'attention, c'est... on fait partie, on est dans un cadre réglementaire de trois ans dans lequel il faut regarder la globalité de la chose.

Dans les dernières années, on a vu des grosses hausses au niveau d'autres coûts qui font partie, dans le fond, de la formule paramétrique. Pour en nommer quelques unes, on voit une hausse quand même assez importante au niveau des coûts d'assurances, au niveau des coûts de licence, au cours des dernières années, dont particulièrement les deux dernières années.

Je fais juste un petit rappel au niveau du taux d'inflation qui est utilisé dans le cadre de la formule paramétrique, le taux d'inflation pour les autres dépenses, autres que salaires. On parle d'un point soixante et un pour cent (1,61 %).

Au niveau des assurances qu'on observe depuis trois ans, c'est une augmentation de plus du double de ce qu'on a vécu en deux mille dix-neuf (2019). On parle de plus de deux point cinq millions (2,5 M$) d'augmentation de coûts d'assurances. On voit un petit peu la même chose au niveau des licences informatiques, des hausses assez importantes.

Donc, je pense que ce qui est important dans tout ce cadre réglementaire-là, c'est de voir la globalité de la chose. On est en allégement. Le but, justement, est de ne pas prendre individuellement chacune des dépenses et d'en faire une analyse individuellement, mais plus de la regarder dans son ensemble.

On pense que la formule, le cadre réglementaire d'allégement fait toujours la job, fait toujours le travail. Donc, on propose de continuer. C'est la dernière année, dans le fond, de ce cadre réglementaire-là.

On va être ouvert, dans quelques mois, pour vous parler du prochain cadre réglementaire pour les années à venir, pour l'année vingt, vingt-trois (2023), les années à venir. Donc, on propose de remettre cette discussion-là lors du prochain dossier tarifaire vingt, vingt-trois (2023).

Q. **[110]** Je vous remercie de votre complément de réponse.

LE PRÉSIDENT :

Ça complète, Maître Locas?

Me VINCENT LOCAS :

Oui, ça va être tout, de notre côté.

LE PRÉSIDENT :

Et je comprends que nous libérons tous les témoins, à l'exception de monsieur Tremblay?

Me VINCENT LOCAS :

Exactement.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous remercions les quatre, Madame Provencher, Madame Simard, Monsieur Tremblay, Monsieur Vachon. Trois d'entre vous êtes libérés. Et nous pouvons, maintenant, procéder avec le panel numéro 3 qui porte sur le plan d'approvisionnement.

Me VINCENT LOCAS :

Exactement, Monsieur le Président. Et je prendrais, peut-être, une suspension de quelques minutes, le temps de réorganiser la salle, de notre côté. De faire en sorte de rentrer les témoins du panel numéro 3. Je vous dirais qu'une dizaine de minutes devrait suffire, tout dépendant de... Je vous laisse choisir entre dix (10) ou quinze (15).

LE PRÉSIDENT :

On va y aller à treize (13)...

Me VINCENT LOCAS :

Treize (13)?

LE PRÉSIDENT :

... puis ça va faire quatorze heures dix (14 h 10).

Me VINCENT LOCAS :

Parfait. Ah, Je n'avais pas vu l'heure, ça fait un beau chiffre rond.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on se revoit à quatorze heures dix (14 h 10).

Me VINCENT LOCAS :

Parfait, merci beaucoup.

SUSPENSION

PANEL 3 D'ÉNERGIR : PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2022-2025

LE PRÉSIDENT :

Nous sommes prêts, Maître Locas,

Me VINCENT LOCAS :

J'ai senti une hésitation.

LE PRÉSIDENT :

Oui. C'est que votre nom est à l'envers dans le... Non, il est correct. Ça va.

Me VINCENT LOCAS :

Ça se peut. Je pense qu'on a tous les noms à l'envers chez Énergir.

LE PRÉSIDENT :

Non, c’est correct. C’est correct.

Me VINCENT LOCAS :

Donc, on va poursuivre, Monsieur le Président, avec le panel numéro 3 sur le Plan d’approvisionnement 2022-2025. Les témoins seront messieurs Marc-Antoine Bellavance, François Crépeau, Jean-Sébastien Huet et, qui est toujours avec nous, Jean-François Tremblay. Peut-être prendre note que monsieur Huet n’est pas physiquement avec les autres témoins. Donc, lors de la consultation des participants du panel, il pourrait y avoir certains délais à l’occasion. On tenait à vous en avertir à l’avance. Sinon, Madame la Greffière, à l’exception de monsieur Tremblay, les témoins sont disponibles pour être assermentés.

L’AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce septième (7e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

MARC-ANTOINE BELLAVANCE, chef de service Prévision de la demande, intelligence de marché et analytique, Énergir, ayant une place d’affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

FRANÇOIS CRÉPEAU, chef de service Optimisation, nomination et CCR, Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

JEAN-SÉBASTIEN HUET, chef de service Affaires contractuelles et planification long terme, Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY, (sous la même affirmation solennelle);

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

Me VINCENT LOCAS :
Donc, Monsieur le Président, tel qu'annoncé, le panel numéro 3 n'a pas de présentation. Donc, les témoins sont disponibles pour répondre aux questions des intervenants ou de la Régie, le cas échéant.

LE PRÉSIDENT :
Merci. Alors, avec l'ACIG, Maître Dubé.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

On m'a dit qu'on ne m'entendait pas. Bonjour, Monsieur le Président, rebonjour, bonjour aux témoins. Est-ce que vous m'entendez bien?

LE PRÉSIDENT :

On vous voit et on vous entend.

Me NICOLAS DUBÉ :

Parfait.

Q. **[111]** Donc, dans votre preuve, vous avez constaté un déficit d'approvisionnement pour l'ensemble de l'horizon gazier vingt vingt et un, vingt vingt-cinq (2021-2025). Pour l'année tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), vous mentionnez qu'Énergir prévoit contracter une option sur un service de pointe auprès d'un fournisseur sur le marché secondaire. Ma question est la suivante : Prévoyez-vous contracter une telle option pour toutes les autres années tarifaires du Plan?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Pour le moment ce qui est prévu, c'est qu'on va faire comme on a fait l'an dernier. C'est-à-dire qu'on va contracter le service de pointe au fur et à mesure qu'on va constater que les déficits s'en viennent. Donc, si on constate à notre prévision

zéro douze qu'on fait habituellement à ce temps-ci de l'année qu'on est toujours en déficit d'approvisionnement, nous allons contracter un service de pointe pour couvrir seulement l'hiver qui s'en vient. Et à la prochaine cause tarifaire, si on constate à nouveau un déficit d'approvisionnement, on va réappliquer la même méthodologie.

Q. **[112]** Donc, ça va être réévalué au début de chaque cause tarifaire ou un peu avant si je comprends bien votre réponse?

R. Exact. Comme nous avons fait l'an dernier.

Q. **[113]** Pour l'année tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), avant d'avoir recours à une telle option, allez-vous évaluer s'il existe auprès de certains clients des capacités de transport disponibles que vous pourriez racheter auprès de ces clients-là?

M. FRANÇOIS CRÉPEAU :

R. En fait, actuellement, en fonction de ce qui est disponible, les capacités de transport vers la zone d'Énergir, donc Énergir a... il n'y a pas de clients qui ont des capacités disponibles. Donc il y en a un. Donc, s'il y avait des clients qui avaient un tel service de transport sur les réseaux

de transport de TC Énergie, définitivement on... bien probablement qu'on le saurait, mais si c'était le cas on l'évaluerait.

Q. **[114]** Si je comprends bien, vous avez fait la vérification pour vingt vingt et un-vingt vingt-deux (2021-2022) et il n'y en a pas.

R. Exactement.

Q. **[115]** O.K. Allez-vous faire cette évaluation pour les autres années tarifaires du Plan avant de décider d'avoir recours à une telle option?

R. Effectivement, si un client devait avoir des nouvelles capacités de transport sur le réseau de transport de TransCanada, de TC Énergie, on l'évaluerait définitivement, comme on évalue toutes les autres options également disponibles.

Q. **[116]** Merci. Ça complète mes questions, Monsieur le Président. Merci aux témoins.

LE PRÉSIDENT :

Merci. On va devoir prendre une pause de cinq minutes pour juste un ajustement informatique, c'est pour ça que vous me voyez parler. Alors on va prendre cinq minutes de pause, le temps d'ajuster un élément à l'ordinateur ici. Merci.

SUSPENSION

LE PRÉSIDENT :

Alors nous revoilà. Maintenant, Maître Cadrin, interrogatoire... contre-interrogatoire pour l'AHQ-ARQ.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. **[117]** Oui, bonjour, Monsieur le Président, merci. Alors, maître Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ, bonjour aux membres du panel. Alors je vais vous référer directement à une pièce pour les fins de visualiser le propos. C'est la pièce B-0126. Il s'agit de la page 45 et du tableau 16.

LE PRÉSIDENT :

Je comprends qu'on l'a met à l'écran?

Me STEVE CADRIN :

Si c'était possible, je l'apprécierais, oui.

LE PRÉSIDENT :

B-0146.

Me STEVE CADRIN :

126.

LE PRÉSIDENT :

126, pardon.

Me STEVE CADRIN :

Page 45, par contre. Il s'agit de regarder le tableau 16. C'est le nombre de clients anticipés, là, c'est la révision volumétrique 4/8 2020-2021 et

la Cause tarifaire deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-2022). Le tableau qu'on voit à l'écran. Donc, on pourra peut-être agrandir pour mes pauvres yeux et les vôtres également. Alors la question ici on voit la différence évidemment entre le 4/8 de deux mille vingt et un (2021) et le dossier tarifaire deux mille vingt-deux (2022). On passe de deux cent onze mille zéro trente-six (211 036) à deux cent douze mille quatre cent soixante-seize (212 476) en termes de nombre de clients anticipés.

Est-ce que la prévision du nombre de clients anticipés, là, qu'on voit ici, légèrement en hausse, deux cent douze mille quatre cent soixante-seize (212 476) pour deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-2022) tient compte du fait que les tarifs augmenteraient de dix-sept virgule soixante-neuf pour cent (17,69 %), c'est votre proposition à l'heure actuelle, à compter du premier (1er) octobre deux mille vingt et un (2021)? Est-ce que ça tient compte de cette augmentation-là importante?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. Alors bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseurs. Donc, en réponse à la question, donc la

réponse courte c'est : non, la hausse prévue du nombre de clients ne tient pas compte de la hausse annoncée dans le dossier. Évidemment, vous comprendrez que l'exercice part de la prévision de la demande d'un nombre de clients qui vient éventuellement avec les revenus, l'approvisionnement et tout, donc les tarifs sont calculés par après.

Donc, ce qu'on peut dire par contre c'est évidemment pour l'ensemble des marchés, malgré la hausse... la hausse proposée, donc les marchés demeurent concurrentiels et compétitifs. Donc, évidemment, là, c'est... il pourrait y avoir des impacts sur le nombre de clients. Évidemment, ça ne changerait rien au niveau des volumes de gaz consommés. Donc, le dossier ne bougerait pas à plus que ça, mais il pourrait y avoir quelques fluctuations, là, marginales au niveau du nombre de clients prévus.

Q. **[118]** Vous avez répondu rapidement puis vous avez battu mon record, je pense, de vitesse, là, d'élocution. Alors on est dans la même famille, alors...

R. Je viens de Québec.

Q. **[119]** Je vais me reprendre doucement avec la

réponse que vous avez donnée. Je comprends d'un premier... la première partie de la réponse c'est de dire : on demeure concurrentiels, je résume grosso modo ce que vous avez dit, versus d'autres formes d'approvisionnement énergétique. Soit, je le comprends, mais en fait vous ne tenez pas compte, si j'ai pu... si j'ai bien compris, de l'effet augmentation tarifaire, peu importe la grosseur, si je peux me permettre l'expression, de l'augmentation tarifaire. Ici, une augmentation de dix-sept virgule soixante-neuf (17,69). Au moins ça choque l'imaginaire, si ça ne choque pas de façon tarifaire les gens. Ça, c'est pas comptabilisé, vous n'en tenez pas compte. Vous dites : tant qu'on demeure concurrentiels au global, selon nous, il n'y a pas d'impact. Ou peu, très marginal. C'est ça votre réponse?

R. Je vais y aller en deux temps, peut-être, puis moins rapidement, cette fois-ci. Donc, en effet, d'un point de vue purement de modélisation, donc au niveau de la prévision de la demande et du nombre de clients, donc, ce que j'ai dit, c'est qu'au niveau des volumes globaux présentés, donc, la position concurrentielle ne vient pas affecter les volumes... Je les appelle les volumes de bases,

consommés par la clientèle, là. Donc, la position concurrentielle vient affecter, évidemment, toute la croissance des nouveaux clients. Donc, quand on parle de maturation des nouvelles ventes.

Donc, là, on ne tient pas compte d'augmentation tarifaire. Juste peut-être corriger, il y a quand même des augmentations de base, si ce n'est qu'à l'inflation qu'on vient augmenter les tarifs. Donc, on prend les informations disponibles, au moment de faire le dossier.

Donc, tout ça pour dire qu'évidemment, ce qu'on ne vient pas capter dans les modèles, c'est ce fameux choc perceptuel-là, là, que je pense que c'est ça que vous avez nommé, quand on en parle, ça frappe l'imaginaire. Mais non, la réponse courte, c'est qu'on ne vient pas considérer l'effet du dix-sept pour cent (17 %) présenté dans la preuve, malgré qu'on demeure concurrentiel sur l'ensemble des marchés.

Q. **[120]** Bon, le cercle est bouclé, là, effectivement. Laissez-moi un instant, s'il vous plaît. Merci pour votre réponse. Je vais demeurer dans la pièce B-0126, et je vais aller à la page 51, Madame la Greffière, s'il vous plaît.

Alors, on voit à l'écran, dans le fond, le

Tableau 18 qui apparaît à cette page-là. Vous allez voir, aux lignes 12, 20 et 28, une expression, en fait, une ligne qui s'appelle : « Pertes et variations liées à la conjoncture/structure économique ». On le voit aussi à 4, là. Alors, je n'irai pas dans le...

Alors, on voit cette définition-là. Donc, je vous emmène à la page suivante, la page 52, pour voir la définition de « Pertes et variations » :

> Il existe[...]

Oups, excusez-moi. Et voilà, merci beaucoup. J'ai pris de l'avance, à la ligne 21, à la page suivante de la pièce B-126, « Pertes et variations » :

> Il existe un lien significatif entre la croissance économique et le niveau de pertes et variations de consommation générées par la clientèle d'Énergir. Chaque année, les volumes sont réduits d'une portion plus ou moins grande en raison de faillites ou de réductions de production par exemple. Les prévisions de pertes et variations sont notamment établies à l'aide d'une régression linéaire en fonction du PIB. Toutes choses étant

égales par ailleurs, plus la croissance économique est élevée, moins les pertes subies sont importantes. La croissance du PIB québécois prévue pour 2022 est de 4,86 %, amenant une hausse des livraisons estimée à 110,2 10(6)m³

Là, vous me ferez grâce, là, des montants. J'oublie toujours : 10(6)m³. Alors, je suis désolé si je n'ai pas donné le bon chiffre, à la fin.

Alors, doit-on comprendre que les pertes et variations ne sont pas en fonction de la hausse tarifaire demandée par Énergir, laquelle pourrait varier différemment?

R. C'est exact. Donc, pertes et variations est constituée de la variable PIB, là.

Q. **[121]** Et pourquoi est-ce qu'il en est ainsi, là? Vous ne pourriez pas inclure une telle variable, dans votre prévision, là, de pertes et variations?

R. Bien, il faut comprendre qu'au niveau de la... si on parle purement de la position concurrentielle, là, donc, l'effet, évidemment, des hausses et des baisses tarifaires sur la facture de la clientèle, donc, évidemment, on s'entend qu'une installation énergétique, il y a des coûts associés à ça. Puis,

genre, c'est demandant, ce n'est pas quelque chose qu'on change à chaque année, là, comme on pourrait le faire avec une paire de chaussures.

Donc, la décision au niveau de la clientèle se fait à ce qu'on pourrait appeler, des moments de vérité très précis, là, soit au niveau d'une nouvelle installation de gaz ou d'un remplacement, un remplacement d'équipement, par exemple.

Donc, ce qu'on a vu, à travers les années puis à travers nos modèles, puis à travers notre intelligence collective, c'est vraiment que l'appréciation de consommation de la clientèle vient, évidemment, est un dérivé de la variable PIB et non pas des positions concurrentielles.

Où les positions concurrentielles viennent jouer, comme je l'ai mentionné, c'est sur l'impact de la maturation des nouvelles ventes. Tout qu'est-ce qui est les nouvelles ventes qui s'en viennent, les ajouts ou non de consommation, là, en fin de compte, tous ces éléments-là sont captés à travers notre variable de position concurrentielle. Donc, c'est comme ça qu'on pourrait le mettre.

Donc, pour l'instant, avec notre expérience du passé, ça... Donc, si c'est le constat qu'on arrive, à ce moment-là, c'est comme ça que nos

modèles évaluent puis à date, on a un bon historique de performance, à ce niveau-là.

Q. **[122]** Juste un instant, s'il vous plaît. Dans le cas spécifique, là... Évidemment, on parle toujours de notre augmentation tarifaire, ici, là, qui est... évidemment, comme on vous l'a mentionné, est assez importante, là, comparativement à ce qu'on a été habitué de voir par le passé, on l'a mentionné déjà, il y a déjà plus de gens, là, qui se trouvent dans des problématiques de collection et dans des programmes, évidemment, là, pour assurer le recouvrement de ces sommes-là dans la mesure du possible. On en a parlé d'entrée de jeu avec le premier panel, également.

Vous ne pourriez pas dire ici, dans ce cas-ci, là, cette augmentation tarifaire là qui vient s'ajouter à la situation qu'on vient de vivre, la COVID, et caetera, est-ce que ce n'est pas, justement, un impact... Il ne pourrait pas y avoir un impact ici, là, directement, je dirais, en termes de faillites additionnelles, ou en termes de perte de clientèles, par le biais de... par la faillite, qui pointe à l'horizon de façon bien différente ici, qui mériterait peut-être une analyse particulière pour en assumer pleinement les

conséquences, là?

Alors, compte tenu qu'on anticipe peut-être un peu plus de faillites qu'en temps normal, à cause de ce qu'on vient de vivre, puis en plus, conjugué avec votre augmentation tarifaire proposée à l'heure actuelle.

R. Peut-être, en premier... puis, juste réaffirmer que le modèle corrélé est très bien corrélé par rapport au PIB, donc encore une fois, au niveau de la... notre historique de performance, ça va très... ça fonctionne très bien. Et il y a eu des hausses et des baisses, aussi, de tarifs dans le passé, j'en conçois, pas de cette envergure-là.

Mais, donc, je tiens à rappeler qu'on tient quand même... on tient quand même... cette augmentation, je veux dire, dans l'évaluation, le futur au niveau des nouvelles ventes et de l'évaluation des nouveaux volumes qui vont être amenés, donc qui pourraient être moindres.

Par contre, je réitère que l'impact de cette hausse tarifaire là, bien qu'importante, nous ramène à des niveaux, là, concurrentiels que, t'sais, qu'on avait encore il y a quelques années. Je veux dire, des clients l'année prochaine vont... pourraient payer le même prix qu'ils payaient en

deux mille dix-sept (2017). Donc, il y a quand même... il y a un aspect émotif dans nos hausses tarifaires, puis il y a un aspect aussi rationnel, là, qui est très présent, où... je veux dire, je pense qu'il y a moyen d'avoir une discussion avec clientèle à ce niveau-là.

Maintenant, est-ce que la clientèle a un fardeau financier additionnel, là, dû à divers facteurs et je comprends que chaque goutte additionnelle, là, que ça vienne du distributeur d'énergie ou du fournisseur d'assiettes, c'est un impact additionnel qui peut... qui met de la pression sur la situation économique des clients.

Donc, évidemment, nous, ce qu'on a comme historique, comme bagage à date, c'est : on a vécu une année de COVID, qu'on a évidemment effectué des prévisions. On a constaté les impacts que ça peut avoir chez les clients, là, d'avoir une fermeture totale de l'économie, des commerces qui ont fermé ou qui ont réduit leur régime d'opération. Évidemment, ça a servi de base aussi pour établir notre prévision pour l'autre année.

Donc, à ce moment-ci, là, on n'est pas au point de dire que la hausse de dix-sept point six pour cent (17.6 %), là, va avoir une incidence sur

le nombre de faillites, là. Donc, je pense plus que c'est évidemment tout l'aspect économique, PIB, relance de l'économie, c'est vraiment ça qui va venir jouer sur le fait qu'il y ait plus ou moins de faillites et non pas sur... et non pas la hausse tarifaire proposée par Énergir.

Q. **[123]** Vous avez choisi de parler d'assiettes, donc ça tombe bien, effectivement, on représente des restaurateurs, notamment.

Évidemment, dire qu'ils ont été frappés par la pandémie, c'est un euphémisme. Ils ont été fermés, tout simplement, puis ils ont dû réouvrir avec des règles assez particulières, comme vous le savez, vous le vivez peut-être. Alors, je vous souhaite d'aller prendre un petit repas, évidemment, chez nos restaurateurs, puis les encourager, bien sûr.

Mais là, ce que vous me dites essentiellement, c'est que vous dites : « Si le PIB va bien... » T'sais, cette clientèle-là n'est pas appelée à partir, d'une certaine façon. Là, vous me dites les restaurateurs, moi je vous dis : bien, peut-être qu'il y a la question des faillites. Puis là, je parle des restaurateurs, mais ça peut toucher beaucoup d'autres domaines de l'économie.

Ils ont été frappés particulièrement. Bien, ils n'ont pas tendance à partir, les gens, c'est une décision critique à faire. C'est qu'on ne change pas ça facilement, une installation au gaz.

Puis là, dans ce cas-ci, parce que vous en parlez spécifiquement dans votre définition « pertes et variations », on parle notamment de la question des faillites. Et ici, il y a un cas particulier qui vient de se passer avec la pandémie. Et vous parlez des restaurateurs, il y a peut-être là un impact peut-être plus important pour nous que pour d'autres, mais je suis convaincu que d'autres industries sont frappées également très fortement.

Alors, je comprends mal comment vous ne pouvez pas en tenir compte, ou vous choisissez de ne pas vouloir le regarder. Peut-être, c'est peut-être ça que je devrais dire, là. Vous ne regardez pas cet aspect faillite là, cette année, avec la particularité conjuguée, je dirais, là, et ne pas prendre, encore une fois la « tempête parfaite ». Je ne sais pas si c'est la bonne expression de tout à l'heure, là où vous ajoutez à ça une augmentation tarifaire importante à notre tempête parfaite, du moins du côté de la restauration, avec une

augmentation de dix-sept quelque chose pour cent.

Vous dites : « Bien, on va présumer que, si je comprends bien, on va présumer que la vie va continuer comme avant et que le PIB va grosso modo nous tenir sur la bonne voie et qu'on n'a pas besoin de s'en soucier vraiment de cette question de particularité de faillite conjuguée avec une augmentation tarifaire cette année. ». Alors, qu'on tente de reprendre notre souffle et peut-être notre argent.

Je ne veux pas faire d'éditorial, mais je me pose la question pourquoi ne pas tenter de capter voir cette année s'il n'y a pas une problématique particulière avec une telle augmentation, puis au-delà du choc de l'imaginaire, étant un choc tarifaire par rapport à l'année passée tout court.

L'année passée, ce n'est pas trop compliqué, je vous le dis tout de suite, les restaurateurs ont peut-être moins consommé que d'autres, parce qu'ils étaient fermés. Alors, cette année quand il vont consommer, l'année prochaine plutôt, là quand ils vont consommer ils vont consommer votre énergie avec une facture additionnelle.

LE PRÉSIDENT :

Vous avez un long volet de plaidoirie, Maître. Est-ce que je me trompe?

Me STEVE CADRIN :

C'est ça. Je m'arrête avec ça en disant, Monsieur le Président, vous avez raison.

Q. **[124]** Alors, ici, pourquoi ne pas tenter de valider cet aspect-là où vous dites « Les faillites n'auront pas d'impacts cette année particulière. ». Alors, je me pose la question : allez-y donc. Excusez-moi, Maître Locas, je pense que vous avez levé la main pour vous objecter peut-être en cours de route?

Me VINCENT LOCAS :

Oui. Bien, en fait, je vous laissais aller, cher Confrère. Je me demandais quand est-ce que le préambule de la question allait terminer. Je ne voulais pas vous interrompre, mais j'ai l'impression d'avoir entendu déjà au moins deux ou trois fois la même question, puis d'avoir eu deux ou trois fois la même réponse de la part de monsieur Bellavance et monsieur le président m'a volé les mots de la bouche.

Je m'apprêtais à peser sur le petit bouton « main » pour dire, bon, est-ce qu'on est déjà

rendu vendredi matin. On est en train de plaider. Je pense que vous avez eu la réponse. Je peux comprendre que peut-être la répondre ne vous convient pas, mais la réponse a été donnée à votre question.

LE PRÉSIDENT :

C'est vraisemblablement ce que j'ai entendu effectivement. La réponse est sortie à quelques reprises.

Me STEVE CADRIN :

La réponse est sortie à quelques reprises? Parfait. Ça fait que je ne la poserai pas la question, Monsieur le Président. Je la plaiderai à la fin à ce moment-là si c'est considéré comme de la plaidoirie.

Je me posais la question si c'était dans les circonstances particulières et en ayant fait référence à un domaine d'activités comme le nôtre, particulièrement touché, il n'y avait pas lieu de s'intéresser davantage à une analyse plus poussée. C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Si vous voulez, Monsieur Bellavance, vous pouvez dire « oui » ou « non » ou dire « J'ai déjà répondu. » si ça peut aider.

R. Oui. Donc, peut-être juste deux petits éléments. Premièrement, je tiens à vous rassurer que les clients, on veut rappeler que les clients sont au coeur de nos préoccupations, puis des clients dans le secteur de la restauration le sont tout autant. C'est un grand pan de notre clientèle chez Énergir et évidemment, on se suit les restaurateurs de très près.

Donc, peut-être d'un point de vue très pratico-pratique notre modèle de PIB n'est pas un modèle sectoriel, c'est un modèle global. Donc, évidemment, il y a des secteurs qui peuvent aller moins bien et des secteurs qui peuvent aller mieux.

Notre rôle c'est évidemment de faire un modèle qui tient compte de la réalité de l'ensemble de la clientèle et de l'ensemble des volumes pour être en mesure de faire notre meilleure prévision possible sur des volumes qui seront consommés.

Maintenant, je soumets que la proposition qu'Énergir fait aujourd'hui propose des mécanismes d'assouplissement au niveau de la hausse justement pour tenir compte de la réalité de certains clients qui ont la vie très difficile. On en conçoit.

Je crois qu'on est tout à fait d'accord avec votre vision de la chose. On sait que le

secteur de la restauration est très très impacté, mais pour répondre vraiment d'un point de vue purement technique et d'un modèle, donc notre modèle de PIB vient capter à la fois les hausses et les baisses de consommation, les ouvertures et les fermetures de commerces.

Donc, maintenant venir dire... traiter à la marge un impact additionnel sur des fermetures ou des faillites qu'il pourrait y avoir dans un secteur en particulier, donc ça devient un exercice qui est beaucoup plus complexe, parce qu'il faut faire le même exercice de l'autre sens.

Donc, tandis que notre modèle à date performe très bien si on regarde le PIB dans son ensemble, mais ce n'est pas parce qu'on fait ça, c'est pas qu'on a raté l'ensemble des clients qui sont au coeur de nos préoccupations. Ça compléterait ma réponse.

Q. **[125]** Je vous remercie. Je vous amène maintenant à la demande de renseignements numéro 1 de l'AHQ-ARQ qui est la pièce B-0143 et je vais aller à la page 7. La réponse 4.3.

Mais je peux vous en faire la lecture. Ce n'est pas très complexe. Alors, j'y vais pendant qu'on y arrive. Donc, la question était, au 4.3

étant la question visée :

Veuillez expliquer pourquoi Énergir ne pourrait pas procéder à ce changement de mode dès l'année deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022)?

Alors, ici évidemment on vous parle :

Le contrat et la tarification...

La réponse, excusez :

Le contrat et la tarification actuelle ne sont pas adaptés à ce changement de mode. Intragaz n'a pas modélisé la possibilité d'offrir un service ferme de pointe avec les installations existantes.

Alors, quelques courtes questions pour comprendre bien, là, la réponse que vous avez fournie à 4.3. Est-ce que ce ne sont que des considérations d'ordre contractuelle qui empêchent de procéder au changement de mode décrit? Et, là, vous pourrez remonter à la référence i), si vous voulez voir ce qui en était au départ de la discussion.

Mais essentiellement, donc, est-ce que ce sont des considérations contractuelles, c'est ce

que vous mentionnez dans votre réponse ici.

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Juste un moment, s'il vous plaît. Oui, bonjour, excusez-moi, effectivement, je suis à distance, ça fait que techniquement parlant, j'ai des petits challenges, moi aussi.

Pour répondre à votre question, non, ce n'est pas seulement d'ordre contractuel, là, il y a des limitations par Intragaz, vous savez, c'est eux autres qui nous informent des possibilités qu'ils sont capables de faire avec leur site et nous, on contracte auprès d'eux ce qu'ils sont capables de nous donner comme modèle et pour l'année qui s'en vient, là, ils n'ont pas modélisé la possibilité d'offrir le service de pointe, tel que prévu, dans les différents projets, là, qui sont déposés devant la Régie.

Q. **[126]** D'accord, qu'est-ce que ça veut dire, excusez-moi, « pas modélisé, là, la possibilité d'offrir », là, est-ce que c'est une impossibilité physique des installations ou... je suis pas certain de comprendre.

R. Bien, pour être très très franc, c'est... je suis pas un expert des sites d'entreposage d'Intragaz, là, probablement que quelqu'un de là-bas serait

mieux placé que nous pour répondre. Mais dans les faits, là oui, je comprends que dans... l'utilisation des sites requiert certaines balises particulières en termes de soutirage, d'injection, de date butoir à atteindre, là, des trucs comme ça et ce qu'on veut dire par modèle, c'est justement un modèle qui permet de faire ces soutirages et retraits-là, pour pouvoir offrir un service de pointe ferme avec des installations existantes.

C'est ce que je comprends qu'Intragaz n'a pas pu faire, du moins pour cette année, mais qu'elle sera capable de faire, si les projets vont de l'avant.

Q. **[127]** Donc, ce que vous anticipez, c'est qu'il y aurait des modifications apportées aux installations? De ce que vous en comprenez, là, c'est pas simplement d'avoir modélisé le service demandé, le contrat et un tarif qui va avec, c'est aussi des éléments physiques sur le site, de ce que vous en avez compris, là?

M. FRANÇOIS CRÉPEAU :

R. Si je peux ajouter à ce que mon collègue vient de dire - c'est François Crépeau. J'ai... dans les discussions, on a parlé, il y a la modélisation, mais on parle pas de la modélisation du tarif, mais

bien de la modélisation géologique.

Donc, l'enjeu, c'est... s'ils nous l'offraient, ils seraient peut-être pas en mesure de nous confirmer les performances, ni l'impact que ça aurait sur la saison de remplissage, par la suite. Donc, ça... l'incertitude du service, puis Intragaz préférait ne pas l'offrir pour cette année.

Q. **[128]** D'accord, je vous remercie pour votre réponse complémentaire. Merci. Ça complète nos questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. Maintenant, maître Turmel pour la FCEI?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, nous n'avons pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Maître Paquet pour le GRAME?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui. Bonjour Monsieur le Président et Mesdames les régisseurs. Geneviève Paquet pour le GRAME.

Q. **[129]** Donc, pour débuter, j'aimerais vous référer à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. Mes questions, comme j'indiquais, vont porter sur le CASEP. Donc, on m'avait référée à monsieur

Bellavance.

Si vous pouviez, Madame la greffière afficher la pièce B-0133, Énergir-T, Document 2, à la page 22. Ce sont des questions de la Régie qui portaient sur le CASEP et je vous référerais à la réponse 10.1, où Énergir indique, afin de justifier la reconduction d'un montant de un million (1 M), Énergir indique que :

> La reconduction du montant de un million (1 M) est justifiée parce que le marché de la conversion du mazout vers le gaz naturel pourrait connaître un essor important dès 2021-2022. En effet, le gouvernement a publié un projet de Règlement sur les appareils de chauffage au mazout qui prévoit interdire la réparation et le remplacement d'appareils fonctionnant au mazout dans le secteur résidentiel dans un horizon de 2 à 3 ans.

On a déposé, sous la cote C-GRAME-0014, le projet de règlement sur les appareils de chauffage au mazout. Et ce n'est peut-être pas nécessaire de l'afficher, mais on constate, à la lecture du règlement, concernant le remplacement des appareils

fonctionnant au mazout, on constate à l'article 6, alinéa 2, qu'il serait interdit de remplacer un appareil de chauffage fonctionnant au mazout par un appareil fonctionnant, en tout ou en partie, au moyen d'un combustible fossile, ce qui inclut le gaz naturel.

Donc, est-ce que, dans la mesure où le projet de règlement sur les appareils de chauffage au mazout était adopté sans modification, est-ce qu'Énergir peut confirmer que l'utilisation du CASEP, dans le secteur résidentiel, pourrait être limitée au trente et un (31) décembre deux mille vingt-trois (2023)?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. Bien, évidemment, c'est une hypothèse sur laquelle le projet de règlement serait adopté tel quel. C'est parce que, ce matin, là, madame Trudeau a spécifié qu'évidemment, en tant que projet de règlement, il pourrait toujours y avoir la possibilité d'avoir de la biénergie, gaz naturel ou la portion GNR, là, pour laquelle on pourrait convertir le mazout vers le GNR.

Je pense qu'évidemment, si on prend l'hypothèse que le projet de règlement serait tel quel, je crois que tout ce qu'on a dit sur le GNR

demeure vrai. Maintenant, encore une fois, il pourrait y avoir des hypothèses totalement à l'opposé, aussi, là, qu'on pourrait faire, aujourd'hui, pour démontrer l'utilité du CASEP qui se veut, peut-être, pour nous, un outil d'aide, probablement à la décarbonation.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Peut-être que, si vous me permettez? Marie Lemay Lachance pour Énergir. J'ai l'impression qu'on demande au témoin d'interpréter un projet de règlement, là. Je ne suis pas certaine que c'est le rôle du témoin d'y aller dans une interprétation juridique, surtout qu'on parle, aussi, d'un projet de règlement qui est encore hypothétique, là, c'est-à-dire qui n'est pas dans sa forme finale, nécessairement, là.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Très bien, mais je vais me contenter de la réponse de monsieur Bellavance. Je vais passer à une autre question en lien, cette fois-ci, avec le Plan pour une économie verte qu'on a déposé, également, sous la cote C-GRAME-0015. Et je demanderais à Madame la Greffière d'afficher la page 33, qui est en fait la page 44 du document PDF. Donc, c'est sous la cote C-GRAME-0015, à la page 44 du PDF.

LE PRÉSIDENT :

Elle s'en vient.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui. Il y a une section qui porte sur la séquence de priorisation des actions d'atténuation des changements climatiques. Puis le gouvernement nous indique... Je vais peut-être juste attendre que le document soit affiché.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que c'est la bonne page?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui, c'est cette page-là. Si on peut seulement descendre un peu pour voir le dernier paragraphe qui est sous le tableau bleu. Le gouvernement traite de la notion de verrouillage carbone et on indique :

> La transition climatique requiert aussi, en cohérence avec cette séquence de priorisation, de prendre en considération les situations de « verrouillage carbone ». Ces situations peuvent survenir lorsque des investissements importants sont envisagés dans des secteurs fortement émetteurs de gaz à effet de serre ou

dans des infrastructures à longue durée de vie, ce qui pourrait aller à l'encontre des objectifs d'atténuation des changements climatiques. Dans un contexte de lutte contre les changements climatiques, la viabilité et la rentabilité de ces investissements pourraient être compromises.

Q. **[130]** Énergir, en lien avec ce concept-là de verrouillage carbone, Énergir est-elle d'avis que le financement des conversions d'appareils de chauffage au mazout vers le gaz naturel, dans le secteur résidentiel, tout juste avant la date limite d'interdiction projetée, s'inscrit dans le contexte d'atténuation des changements climatiques qui est préconisé dans le Plan pour une économie verte?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. Je pense qu'il y a plusieurs éléments ici, là. Pour... Il faut voir aussi le plan de l'économie verte dans son ensemble, je vois qu'on focusse ici sur une page.

Il faut se rappeler ce que le gouvernement tient à faire, hein, c'est décarboner évidemment au

meilleur coût possible pour la société. On le répète à quelques reprises, que l'aspect économique est très important pour le gouvernement.

Ce qu'on veut aller chercher, évidemment, c'est des réductions de GES le plus rapidement possible. Donc, ne pas attendre des années, qu'un règlement devienne... devienne plus un fait.

Donc, nous, évidemment, ce qu'on travaille est de concert avec le gouvernement et la société québécoise pour essayer d'aller chercher des réductions de GES le plus rapidement possible.

Donc, évidemment, ça veut dire soit... continuer évidemment l'enveloppe CASEP, puis c'est pourquoi qu'on demande aussi une reconduction, c'est être capable de capturer toutes les économies de GES possible à court terme.

Vous n'êtes pas sans savoir aussi, là, que même d'un point de vue du distributeur électrique, là... donc, lorsque le projet de règlement est paru, qu'il ya eu des sorties qui se sont faites dans les journaux, qu'il pourrait y avoir de la difficulté au niveau de l'approvisionnement électrique pour... si on allait convertir l'ensemble de ces clients-là.

Donc, t'sais, je pense qu'ici, on vient

encore, t'sais, répondre à un besoin de société, tout en visant un objectif commun de décarbonation, se faisant au meilleur coût, là, au meilleur coût sociétal possible. Donc, je pense que c'est vraiment dans cette optique-là qu'il faut voir la stratégie qu'Énergir emploie. Évidemment...

Donc, au fur et à mesure que des politiques, les règlements vont évoluer, Énergir va évoluer avec, là, je pense que monsieur Goyette vous en a fait mention ce matin. Mais, pour l'instant, là, donc, il n'y a rien qui semble non cohérent avec la proposition d'Énergir.

Q. **[131]** Ça fait que, juste pour continuer sur cette même lignée, à la page 54 du Plan pour une économie verte... qui est, Madame la Greffière, à la page 65 du document PDF, on voit que l'objectif du gouvernement concernant le mazout, au point 3.1.3, qui est... on indique que l'objectif est d'éliminer le mazout au profit de l'électricité.

Considérant, là, votre réponse, là, je ne sais pas si vous auriez un élément à ajouter par rapport au fait que le gouvernement prévoit d'ici deux mille trente (2030) le... dans le fond, l'élimination du recours au mazout pour le chauffage des bâtiments qui serait progressivement

éliminé et remplacé prioritairement par l'électricité ou par d'autres énergies renouvelables. Donc, je ne sais pas si vous avez un élément à ajouter à votre réponse, là?

R. Non, je pense que vous avez mis le doigt dessus. Évidemment, puis je pense que nos réponses sont très complémentaires, là. Donc, évidemment, le gouvernement tient à remplacer de façon prioritaire par l'électricité ou d'autres énergies renouvelables. « Prioritaires » voulant dire qu'il y a certaines situations, là, d'un point de vue... par exemple économique, là, qui ne pourraient pas fonctionner, d'où d'autres options pourraient être considérées. Ici, on parle par exemple du gaz naturel, qu'on parle évidemment de biénergie, gaz naturel ou autre, et aussi par la portion d'énergie renouvelable, dont le GNR.

Donc, évidemment, là, pour nous, ça reste très cohérent avec la position d'Énergir, là, donc on... On a toujours dit qu'évidemment, l'électrification, c'est une très bonne chose. Par contre, les impacts sociétaux en sont une autre. Donc, nous, on travaille vraiment de concert, là, avec le gouvernement pour démontrer qu'où l'électricité ne pourra pas être présente de façon

économique et efficace, le gaz naturel sera là, et le GNR aussi.

Q. **[132]** D'accord. Puis, on pourra en savoir davantage lors du dépôt du dossier portant sur la biénergie, là, qui sera déposé conjointement avec Hydro-Québec?

R. On l'espère bien.

Q. **[133]** On l'espère. Très bien. Merci, ça va compléter mes questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Option... Pardon. Oui... Option Consommateurs?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Alors, bonjour...

LE PRÉSIDENT :

Maître David.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[134]** ... au panel. Oui, bonjour. Éric David pour Option Consommateurs. Donc, je vais débuter avec une question que j'avais posée au panel 2. Et, Madame la Greffière, si c'est possible de mettre la pièce B-0139 à l'écran, à la page 2? Merci. Est-ce que c'est possible d'agrandir en haut. Excellent, merci beaucoup.

Donc, c'est la question que j'avais posé au

Panel 2 qui m'a référé au Panel 3. On avait demandé en DDR de nous donner une indication de l'impact concret pour le client moyen pour une maison unifamiliale, puis un logement quatre et demie (4 1/2) de la hausse tarifaire qui est proposée et Énergir nous a présenté donc ce tableau qui indique à toutes fins pratiques une augmentation d'onze pour cent (11 %) dans la facture moyenne des maisons unifamiliales et de douze pour cent (12 %) pour les logements quatre et demie (4 1/2).

Ma question a trait à une des composantes de cette facture-là qui est le coût de fourniture. Quand cette réponse a été fournie en juillet dernier, la question que je voulais savoir c'est est-ce qu'on a pris en considération le coût de la fourniture en juillet vingt vingt et un (2021) ou plutôt le coût de la fourniture lors du dépôt de la preuve en janvier vingt vingt et un (2021) ou à la préparation de la preuve?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. Bonjour. Alors, à propos de cette réponse spécifique à cette DDR, donc c'est le prix de juin vingt vingt et un (2021) qui a été utilisé.

Q. **[135]** De juin vingt vingt et un (2021) O.K. Maintenant, je ne sais pas si vous avez eu la

chance de prendre connaissance du mémoire Option Consommateurs, mais dans le mémoire à partir de la page 11, on a présenté une preuve concernant l'évolution du prix du gaz naturel à Henry Hub. Une preuve jusqu'au vingt (20) juillet vingt vingt et un (2021) lors de la veille du dépôt de la preuve.

Et d'ailleurs, l'analyste d'Option Consommateurs dans son témoignage à venir va démontrer que la hausse du prix du gaz naturel s'est poursuivie depuis le vingt (20) juillet vingt vingt et un (2021).

Est-ce que vous pouvez, dans un premier temps, confirmer qu'il y a une corrélation entre le prix du gaz naturel à Henry Hub, qui est le plus grand marché de gaz naturel en Amérique du Nord et les prix de gaz à Dawn et à Empress où Énergir s'alimente?

M. FRANÇOIS CRÉPEAU :

R. Effectivement, il y a une certaine corrélation.

Q. **[136]** O.K. Donc, vous avez pu constater une hausse similaire dans les prix à Dawn et à Empress?

R. Oui.

Q. **[137]** O.K. Mais si je comprends bien le Plan d'approvisionnement d'Énergir est basé sur le coût de fourniture estimé en janvier vingt vingt et un

(2021) quand la preuve a été préparée?

R. Oui. C'est exact.

Q. **[138]** O.K. Et êtes-vous en mesure de nous dire quelle est l'ampleur en pourcentage de la hausse du coût de la fourniture depuis janvier vingt vingt et un (2021)?

R. Actuellement, la hausse est significative. Donc, il y a eu effectivement une hausse, mais ça reste que c'est des prix qui varient quotidiennement.

Donc, en date d'aujourd'hui, je ne pourrais pas vous confirmer exactement la hausse du prix non plus comparativement à celui stipulé dans la cause tarifaire.

Q. **[139]** O.K. Évidemment, je ne parle pas nécessairement de nous faire état du prix au jour le jour, mais plutôt une moyenne mensuelle me suffirait. Est-ce que ça serait possible pour vous de nous dire quelle est l'ampleur de l'augmentation du prix du coût de la fourniture entre janvier vingt vingt et un (2021) et septembre vingt vingt et un (2021) si vous l'avez ou sinon le mois d'août? En pourcentage? Vous pouvez le faire par le biais d'un engagement si c'est plus simple pour vous.

R. Bien, on peut le faire. Effectivement ça va être

plus simple sous forme d'engagement, mais je voudrais juste confirmer le besoin. Donc, c'est la prévision de prix pour l'année tarifaire que vous désirez avoir?

Parce que le prix au quotidien il évolue. Il change. Il y a des prix des différents termes à différents moments. Donc, si vous pouvez me confirmer exactement ce que vous voulez, on pourra vous le fournir en engagement.

Q. **[140]** O.K. Donnez-moi un petit instant s'il vous plaît.

R. Parfait.

Q. **[141]** Alors, ça serait l'estimé pour l'année tarifaire?

R. Oui, on peut fournir ça en engagement.

Q. **[142]** Alors l'engagement c'est de fournir, voyons, l'ampleur, en pourcentage, de la hausse du coût de fournitures depuis janvier vingt vingt et un (2021).

LE PRÉSIDENT :

Alors, Monsieur le Sténographe, c'est engagement numéro 4.

E-4 (ÉNERGIR) : Fournir l'ampleur de pourcentage de la hausse du coût de

fournitures depuis janvier 2021

(demandé par OC)

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[143]** Je vous réfère maintenant à la pièce B-0031, qui est le Plan d'approvisionnement d'Énergir en date de mai, parce qu'il a été révisé et plus particulièrement, Madame la Greffière, à la page 37. Excellent. Alors si vous pouvez agrandir le tableau, s'il vous plaît. Parfait.

Donc, vous avez produit, dans cette pièce-là, trois tableaux. Ça, c'est le premier de trois tableaux qui montrent la situation concurrentielle entre le gaz naturel et le mazout, pour... bien projetée pour vingt-vingt-deux (2022) à vingt vingt-cinq (2025). C'est pas nécessaire de changer de page, Madame la Greffière, mais il y a un tableau similaire, tableau 12, ça couvre le marché résidentiel et le tableau 13, c'est le marché affaire.

Donc, ma question, c'est l'augmentation du prix du gaz naturel a-t-elle changé la position concurrentielle du gaz par rapport au mazout?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. La réponse est oui.

Q. **[144]** Oui, O.K. Puis est-ce que c'est possible de nous dire quelle est l'ampleur de ce changement, à toutes fins pratiques, de nous mettre à jour les tableaux 10, 12 et 13, avec les chiffres les plus récents, là, pour le prix du gaz naturel?

Me VINCENT LOCAS :

Alors, Monsieur le Président, je vais me permettre de m'objecter. Ici, j'ai laissé passer l'engagement précédent parce que ça me semblait une information qui est relativement simple à fournir, mais dans ce cas-ci, ce que je vois ici, ça ressemble étrangement à ce qu'on a demandé du côté d'OC dans les demandes, les demandes de renseignements pour lesquelles on s'est objectés, soit des mises à jour d'information du Plan d'approvisionnement gazier, questions auxquelles Énergir s'est objecté et pour lesquelles les objections ont été maintenues, par la suite dans une décision de la Régie.

Donc, c'est une chose de demander certaines informations bien précises, l'engagement numéro 4, ça me semble être ça, maintenant, de mettre à jour des tableaux complexes qui se trouvent dans le Plan d'approvisionnement, la Formation au présent dossier a déjà décidé qu'elle n'avait pas besoin de cette information-là, soit de mettre à jour des

tableaux, le Plan d'appro, d'approvisionnement gazier est établi une date donnée, et sauf exception, on ne modifie pas les informations qui se trouvent dans le Plan d'approvisionnement, qui sont bien évidemment prévisionnelles.

Mais, ils sont faits à une date donnée. Aujourd'hui, on est rendus en septembre deux mille vingt et un (2021). Monsieur Crépeau vous a répondu que le Plan d'approvisionnement a été fait, comme à chaque année, en janvier et février deux mille vingt et un (2021), en début d'année, mais encore une fois, je peux vous sortir les paragraphes exacts de votre décision, mais je veux dire, ça a été traité et mentionné.

Maintenant, est-ce que c'est les mêmes informations exactes? Peut-être pas, mais c'est la même logique ici qu'on cherche de faire du côté d'Option Consommateurs.

LE PRÉSIDENT :

Maître David, vous avez une réplique?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Écoutez, on estime que c'est pertinent de connaître la situation concurrentielle avec les meilleures données possibles, parce que ça affecte directement les prévisions de vente qui sont mis de l'avant par

Énergir. Alors, on maintient que c'est une question qui est pertinente, mais pour le reste, je m'en remets à la Formation.

LE PRÉSIDENT :

On vous revient dans une minute. Ne quittez pas! J’attends... Je cherche une décision antérieure.

Maître David, qu’est-ce que vous recherchez exactement par votre question? Si vous y allez directement peut-être que ça pourrait aider. On a regardé les décisions antérieures où est-ce qu’on disait clairement qu’on ne mettait pas à jour les données. Je suis dans la décision D-2021-093 paragraphe 29 page 9.

Alors, on cherchait un moyen. Est-ce que vous avez une demande d’engagement qui va être... une réponse à l’engagement va être déposée demain va vous donner le pourcentage d’augmentation du coût du gaz depuis janvier, depuis janvier, je crois, depuis les neuf derniers mois. Mais à quelles fins?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Oui. Bien, essentiellement, on est dans une situation où les... il y a une flambée dans les prix de gaz naturel, comme le panel l’a confirmé. La situation s’est détériorée. On avait fait la DDR

en juillet, si je ne me trompe pas. Et les prix continuent d'augmenter. Les données qu'on a ici dans ces tableaux-là datent de janvier. Donc, il y a un décalage pour nous important entre les données de janvier puis les données d'aujourd'hui.

Évidemment, l'objectif ici, c'est de démontrer que la situation concurrentielle du gaz s'est détériorée. Et donc que ça vient affecter de façon plus significative à la fois le Plan d'approvisionnement et aussi éventuellement la facture qu'aura à assumer le client, parce que le coût de la fourniture continue à augmenter. Alors, c'est dans cet objectif-là.

Je ne veux pas non plus... Ce n'est pas pour contrecarrer votre décision que vous aviez déjà rendue. Mais on est dans une situation qui est évolutive et on constate que les prix continuent à augmenter. Alors, c'était pour ça qu'on voulait une mise à jour. Sinon, le panel essentiellement a confirmé que la situation concurrentielle s'est détériorée.

LE PRÉSIDENT :

Et vous allez recevoir le chiffre en question, le pourcentage d'augmentation pour la molécule? Est-ce que je me trompe? Est-ce que vous cherchez à

obtenir une réponse à savoir s'il va y avoir un impact sur la prévision des ventes de la part d'Énergir?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Et si vous posiez la question directement sans avoir à refaire des tableaux, est-ce que ça pourrait vous satisfaire?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Bien, effectivement, je peux poser cette question au panel. C'est une bonne suggestion. Merci Maître Turmel.

Q. **[145]** Donc la question au panel, c'est : Est-ce que l'augmentation qui continue, qui n'arrête pas du prix du gaz naturel affecte les prévisions de vente d'Énergir telles qu'elles ont été présentées dans ce dossier-ci? Et si oui, quelle est l'ampleur des changements que vous estimez aura lieu?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. Comme on mentionnait un peu plus tôt, vous avez bien noté que la position concurrentielle influence, c'est la portion nouvelles ventes. Je vous rassure par rapport à la position concurrentielle de la clientèle Grande Entreprise

qu'on continue d'avoir des discussions en continu avec nos grands clients. Donc, bien que la position concurrentielle fasse partie de leur « thinking ». Pardonnez-moi l'anglicisme.

Donc, évidemment, les prévisions qu'on a des clients tiennent compte de leurs propres projections, aussi de la position concurrentielle et de leur vision du marché. Même si on se ramène aux chiffres, bien qu'une augmentation du prix du gaz a eu lieu, il y a une évolution aussi du prix du mazout, ce qui fait que la position concurrentielle demeure somme toute très avantageuse. On parle qu'on est deux fois et demi moins cher. On va demeurer très, très compétitif au secteur industriel.

Donc, je pense que la vision que les clients ont lorsqu'on discute avec eux des prévisions pour les années à venir, que ce soit pour des nouveaux volumes ou des volumes existants, donc l'impact serait nul voire très, très marginal. Maintenant, la même chose au niveau de la clientèle petit et moyen débit lorsqu'on parle de la clientèle résidentielle ou commerciale. Donc, la marge peut rester ainsi au niveau de la position concurrentielle.

Évidemment, toutes choses étant égales par ailleurs, le gaz n'est pas l'unique morceau de la position concurrentielle... le prix de la molécule, pardon. Donc, évidemment, on estime qu'avec la marge qu'on a présente, on demeure encore concurrentiel. Donc, c'est certain que s'il y a une diminution ou une détérioration de la position concurrentielle, il va y avoir un impact sur les nouvelles ventes. Mais cet impact-là serait somme toute très marginal. Et déjà à la base, les nouvelles ventes, on considère un élément somme toute marginal aussi de l'ensemble du plan d'approvisionnement. Donc, ce serait un impact marginal sur une portion marginale des volumes. Donc, il n'y aurait pas de... il n'y aurait pas de changement à prévoir pour l'ensemble du plan... l'ensemble du Plan d'approvisionnement, là.

Q. **[146]** D'accord. Bien je vous remercie pour votre réponse. Le dernier sujet que je voulais aborder brièvement, la question de... des... du contexte économique difficile présentement. J'ai compris du témoignage du panel 1 que, pour l'instant, il n'y a pas eu vraiment de baisse dans la consommation de gaz ou dans les ventes d'Énergir, donc ma question porte sur le plan d'approvisionnement qui est basé

sur quatre mois réels et huit mois prévisionnels. On a maintenant onze (11) mois réels. Est-ce que les... les prévisions que vous avez mises dans votre plan d'approvisionnement se sont concrétisées? Autrement dit, est-ce qu'il y a un écart, avez-vous constaté un écart important entre les prévisions qu'on a mises dans le plan et les données réelles?

R. Est-ce que c'est possible juste de clarifier les périodes que vous visez, là? Donc, vous parlez de l'année en cours...

Q. **[147]** Bien je réfère... disons prenons la pièce B-31 qu'on avait à l'écran il y a un instant. À titre d'exemple, il y a plusieurs exemples à travers le document, mais à la page 46 - c'est pas nécessaire de le mettre à l'écran, Madame la Greffière. On voit à la ligne 4 qu'il y avait donc le graphique 18, qui est basé sur une révision 4/8, donc quatre réelles et huit prévisionnelles. Je veux juste savoir si les huit prévisionnelles qui ont été utilisées se collent au réel que... les données réelles que vous avez maintenant.

R. Donc, on est dans le même ordre de grandeur.

Q. **[148]** Donc, vous n'avez pas constaté d'écart important entre les données réelles et les

prévisionnelles que vous avez utilisées.

R. Si on regarde au niveau global, là, pour les distributions, donc il n'y a pas de... il n'y a pas de différences significatives ou importantes. Les qualificatifs... c'est le qualificatif que je trouve, là, donc évidemment il va y avoir des différences, mais donc il n'y a rien de... rien de significatif.

Q. **[149]** O.K. Juste un instant s'il vous plaît. O.K. Bien je vous remercie, je n'ai plus de questions. Merci au panel.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Maintenant, Maître Neuman, pour SÉ-AQLPA.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Après consultation avec mon analyste, nous n'aurons pas de questions pour ce panel. Je vous remercie bien.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Des questions de la part de la Régie par maître Cardinal. Juste une minute, elle installe son ordinateur pour qu'on pointe moins son toupet.

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. **[150]** Bonjour. Bonjour aux membres du panel, Amélie

Cardinal pour la Régie. Alors j'ai toujours une barre dans le milieu du front, mais bon c'est quand même mieux que tout à l'heure, je crois, donc ça va.

LE PRÉSIDENT :

On va vous donner un escabeau le prochain dossier.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. **[151]** Parfait. Donc, je vais vous référer... ma première question en fait va porter sur le plan d'approvisionnement, donc qui est la pièce Énergir-H, Document 1, la cote pièce B-0126, à la page 52, à compter de la ligne 24, si on peut l'afficher s'il vous plaît. Donc, en fait, ma question porte sur les variations de la prévision de la demande des clients en PMD. Donc, Énergir explique ces variations.

> Il fait état des livraisons anticipées jusqu'au trente (30) septembre deux mille vingt-cinq (2025), dans son Plan d'approvisionnement.

Puis elle indique que celles-ci sont essentiellement relatives à certains facteurs dont le facteur pertes et variations liés à la conjoncture et structure économique qui est en hausse en deux mille vingt et un, deux mille vingt-

deux (2021-2022) et en baisse, en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023) et en deux mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025), et qui est calculé à l'aide d'une régression linéaire en fonction du PIB.

Je vais vous référer, ensuite, à une réponse d'Énergir à la DDR-1 de l'AHQ-ARQ, qui est la pièce B-0136, Énergir-T, document 4, à la page 17. Dans sa réponse à la question 8.1, Énergir explique que, cette année, elle a recalculé les pertes et variations liées à la conjoncture, structure économique, sur une base annuelle, mais qu'elle a plutôt fait la somme de pertes et variations calculées sur une base trimestrielle. Puis elle explique que ça permet de mieux répartir les impacts économiques des mesures de confinement sur les trimestres touchés et de discriminer l'impact des trimestres relativement épargnés.

Est-ce que le calcul sur une base trimestrielle pourrait dorénavant être la façon de faire dans l'objectif d'améliorer la prévision de la demande?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. La réponse courte est oui, puis je pense que je le répète à chaque année, on est toujours en processus

d'amélioration continue au niveau de la prévision de la demande, et lorsqu'on trouve des mécaniques, là, évidemment, qui viennent améliorer notre degré de confort avec la prévision, donc, c'est ce qu'on met de l'avant.

Vous comprendrez, par le passé, là, les variations de PIB d'un trimestre à l'autre étaient très marginales, là. C'est pour ça qu'évidemment, il n'y avait jamais eu le besoin qui a été ressenti de descendre dans un niveau plus granulaire. Par contre, la pandémie avait soulevé certains enjeux au niveau de la modélisation lorsqu'un trimestre peut être très, très fort, au niveau du PIB, et l'autre trimestre d'après, très, très, faible, surtout qu'on parle avec la « cyclicité », la consommation des volumes avec les périodes hivernales.

Donc, pour nous, c'était un « must », là. C'était nécessaire d'y aller avec cette modification-là pour laquelle elle fonctionne très bien en contexte régulier ou en contexte, comme on le vit présentement, de pandémie. Donc, ça serait sous doute la façon proposée au niveau de... Toujours en considérant l'amélioration continue de notre modèle.

Q. **[152]** Je vais vous référer, maintenant, à la page 113 du PDF du Plan d'approvisionnement qui est la pièce B-0126, toujours Énergir-H, Document 1. La page PDF, c'est 113. Donc, c'est l'annexe 7 du Plan d'approvisionnement.

Et, là, c'est une question de clarification, en fait, parce qu'on voit, dans le tableau, par exemple, que le service de TCPL contracté entre Empress et Énergir, EDA, MDA, porte l'acronyme LTFP.

Puis est-ce qu'on doit comprendre que l'acronyme LTFP s'ajoute a l'acronyme FTLH ou est-ce que ça le remplace?

M. FRANÇOIS CRÉPEAU :

R. En fait, le FTLH existe toujours, mais LTFP ça s'ajoute. Donc, on en remplacé les capacités de transport d'Empress jusqu'à EDA et Empress jusqu'à MDA par des capacités de transport qui ont un prix fixe. Donc, le LTFP vient pour « Long term fixed price ». Donc, c'est un contrat de dix (10) ans qu'on a signé avec un prix fixe, avec un rabais inclus dans le tarif.

Q. **[153]** Présentement, ce terme-là, cet acronyme-là, n'apparaît pas dans le lexique. Est-ce que ça serait possible de l'ajouter, dans le cadre du

prochain Plan d'approvisionnement?

R. Oui.

Q. **[154]** Je vous remercie. Ensuite, ma question va porter sur le renouvellement des contrats d'entreposage avec Intragaz. Donc, à la pièce B-0128, qui est Énergir-H, Document 5. En fait, à l'annexe 1, Énergir a déposé une lettre d'engagement avec Intragaz, c'est la page 23 du PDF. Et dans cette lettre-là, on peut lire que :

> Énergir et Intragaz s'engagent [entre autres] à : conclure un nouveau contrat de service d'emmagasinage souterrain de gaz naturel à chacun des sites de St-Flavien et Pointe-du-Lac, selon des termes et conditions raisonnables à négocier de bonne foi, pour une durée de 10 ans à compter du 1er mai deux mille vingt-trois (2023) incluant les augmentations de capacité et de retrait quotidien...

qui sont décrits. Et :

> Le tarif applicable sera celui qui sera approuvé par la Régie en date du 1er mai deux mille vingt-trois (2023).

Sous toute réserve d'une décision

à l'effet contraire de la Régie.
Et pouvez-vous... pouvez-vous confirmer la compréhension de la Régie, à l'effet que dans le présent dossier, là, Énergir ne demande pas l'approbation des caractéristiques des nouveaux contrats de service d'emmagasinage, là, dont les capacités de retraits, les volumes et la durée?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, écoutez, je vais peut-être tenter une réponse. Mes collègues pourront peut-être compléter ou on s'ajustera, là, si on n'a pas bien compris votre question.

Bon, évidemment, les projets d'Intragaz, comme vous le savez, sont présentement en autorisation devant la Régie, en demande d'autorisation, et aussi le volet d'Énergir au niveau du renforcement, là, des conduites de Saint-Flavien.

Évidemment, c'est une situation particulière, là, parce que la Régie doit approuver les demandes d'investissements, mais en même temps, Énergir doit démontrer une intention de éventuellement contracter les nouvelles capacités qui vont découler de ces nouveaux investissements là.

Donc, ici, en fait, ce qu'on vient vous demander, c'est d'approuver le plan d'approvisionnement qui, évidemment, inclut une vision, là, de qu'est-ce que... nos manques de capacités ou nos surplus si, évidemment, on est en manque, et on vous... On dit...

En fait, ce qu'on a déposé, c'est une lettre d'intention qui dit qu'Énergir est prêt à contracter cette capacité-là, parce que quand on fait l'évaluation économique, ça fait du sens, il y a des économies pour notre clientèle et ça fait des baisses tarifaires en transport-équilibrage. Donc, c'est ce qui est amené ici.

À l'époque qu'on avait eu le projet de Pointe-du-Lac, on s'était retrouvé dans une même situation, où est-ce que la Régie devait approuver une demande d'investissement, mais en même temps, devait s'assurer que ce nouvel investissement-là à Pointe-du-Lac, allait générer de la nouvelle capacité et qu'Énergir allait contracter cette nouvelle capacité-là.

Et ce qui avait été demandé à l'époque, avant qu'on finalise les contrats, c'est d'avoir une lettre d'intention qui démontre la volonté d'Énergir, évidemment, de contracter cette nouvelle

capacité-là, avec une analyse qui vous est présentée, qui supporte l'économique de cette... de ces nouvelles capacités-là, ici, puisqu'on a deux sites.

Q. **[155]** Parfait. Donc, si je comprends bien, c'est qu'éventuellement, Énergir va revenir à la Régie pour faire approuver les caractéristiques des contrats à être conclus, là? Donc, par exemple, la durée pour les contrats conclus avec Intragaz. Je vous vois hocher de la tête, Monsieur Crépeau.

M. FRANÇOIS CRÉPEAU :

R. Oui.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, la réponse est oui, mais, t'sais, en même temps, est-ce que c'est... Là, peut-être que nos avocats pourront le plaider, là, mais ce que ça devrait... ça ne va pas devenir un peu une formalité, dans le sens que les demandes d'investissements... bon, évidemment, présumons qu'ils sont acceptées par la Régie. On vous démontre la viabilité, ici, économique. Évidemment, il va avoir aussi l'approbation des tarifs d'Intragaz, là, où est-ce que la Régie va approuver les nouveaux tarifs dix (10) ans.

Donc, c'est différentes autorisations qui

vont venir dans les prochaines semaines, prochains mois. La finalité de ça, évidemment, il va y avoir des contrats en bonne et due forme qui vont être... les caractéristiques des contrats vont être déposées à la Régie.

Mais, cela dit, là, c'était plus mon niveau d'hésitation, là. Mais, oui, dans les faits, on va déposer, là, évidemment, les caractéristiques des contrats.

Q. **[156]** Parfait. Puis, est-ce qu'il existe un contrat cadre qui a été conclu avec Intragaz, pour ce type de contrat là?

M. FRANÇOIS CRÉPEAU :

R. Non.

Q. **[157]** Ma dernière question va porter sur le GNR. Donc, toujours à la même pièce donc qui est le plan d'approvisionnement, à la page 67. La même pièce dans laquelle on est présentement et ça va être la page... B-0126. Je m'excuse. Page 67 à partir de la ligne 23. Donc :

> Énergir informe la Régie qu'elle travaille présentement à mettre en place un processus d'attestation qui lui permettra de démontrer aux clients volontaires que les volumes de GNR

qu'ils achètent ont réellement été injectés dans un réseau de gaz naturel nord-américain étant relié au point de livraison contractuel. L'objectif est une mise en application en octobre deux mille vingt et un (2021).

Pouvez-vous nous parler de l'état d'avancement du processus d'attestation du GNR?

R. Oui. Bonjour. Effectivement, le processus d'attestation avance bien. Je pense même que ça a été discuté dans un autre dossier également.

Donc, ça a été appliqué pour le premier projet américain, puis il y a des discussions dans l'avancement, puis je pense que, de mémoire, je suis moins impliqué au quotidien dans le dossier, mais ça avance bien, puis l'idée c'est de faire un suivi dans le cadre approprié qui sera...

Mes collègues de la réglementation ou les services juridiques pourront identifier le cadre le plus approprié pour ça, mais ça avance bien. Les travaux ont été entrepris.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Parfait. Donc, ça va compléter mes questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cardinal. Madame Falardeau, vous avez des questions?

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

Mme ESTHER FALARDEAU :

Q. **[158]** Bien, j'aurais une question ou un commentaire. Monsieur Bellavance, il y a une phrase que vous avez dite qui m'a un peu titillé l'esprit.

Quand vous dites « Les derniers chiffres réels... », en termes de volume, « Les derniers chiffres réels ne s'écartent pas des chiffres prévus de façon importante. ». Et là, je me disais Bien « important ». Qu'est-ce qui est important pour un n'est pas important pour l'autre.

Alors, je me demandais si vous étiez en mesure de quantifier un peu cet écart-là entre le réel, puis le prévu en ce qui concerne les volumes, parce que comme vous le savez, bien, vous avez présenté trois scénarios. Un scénario de base, un scénario très favorable et un scénario défavorable.

Alors, bien, la deuxième question que j'aurais c'est les chiffres réels en ce moment s'alignent-ils vers un scénario de base ou un scénario défavorable ou un scénario favorable? Est-ce que vous êtes en mesure d'en tirer des

conclusions?

Donc, d'une part, quels sont les derniers chiffres réels que vous avez, puis l'écart entre le prévu, ce qui était prévu? Est-ce que vous avez ces comparaisons-là que vous pouvez faire?

Et puis, si oui, bien est-ce que ça vous permet de dégager une conclusion par rapport au scénario qui est en train de se réaliser?

M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

R. Je vais peut-être essayer de résumer une réponse le plus simplement possible. Donc, ce qu'on dit présentement c'est que par rapport évidemment aux données de la cause tarifaire vingt et un (2021) qui correspond au scénario défavorable que la Régie avait retenu l'an dernier, donc présentement les volumes réels enregistrés jusqu'aujourd'hui sont en ligne avec ce scénario qu'on peut nommer « défavorable » de l'an passé, mais qui était devenu le scénario de référence, appelons-le comme tel.

Et donc, une autre choses c'est que les données à ce jour nous laissent évidemment nous confortent toujours dans notre scénario de base de l'an prochain. De la cause deux mille vingt-deux (2022).

Bon. C’est de la façon que je sommariserais le tout.

Q. **[159]** D’accord. Je vous remercie. C’est que je vous demandais.

LE PRÉSIDENT :

Alors, il n’y a pas d’autres questions de la part de la Formation. Donc, merci aux membres du Panel. À messieurs Bellavance, Crépeau, Huet et Tremblay. Vous êtes tous libérés, sauf monsieur Tremblay.

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, me permettez-vous avant de libérer les témoins de prendre quelques minutes avec les représentants de ma cliente, juste pour m'assurer que j'ai pas de questions en réinterrogatoire, pour préciser certains points?

LE PRÉSIDENT :

J'oublie toujours une étape. Généralement, c'est la libération des témoins, mais, là, cette fois-ci, j'ai pris des notes, mais pas sur le réinterrogatoire.

Me VINCENT LOCAS :

Ça sera pas très long.

LE PRÉSIDENT :

Il y a pas de problème, vous avez besoin de combien de temps?

Me VINCENT LOCAS :

Un cinq minutes, maximum, à mon avis. Juste question de repasser en revue certains points, là, mais je veux pas retenir tout le monde indûment, là.

LE PRÉSIDENT :

Non, non, il y a pas de problème, prenez le temps nécessaire. Alors, nous allons fermer le tout pour cinq minutes.

Me VINCENT LOCAS :

Merci beaucoup.

SUSPENSION

LE PRÉSIDENT :

La parole est à vous, Maître Locas.

Me VINCENT LOCAS :

Ah, j'ai senti une hésitation j'ai presque entendu le V pendant quelques secondes. Merci, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

J'ai eu une hésitation, Maître Locas, parce que sur mon écran, vous êtes gelé, mais sur celle-là en haut, vous êtes correct.

Me VINCENT LOCAS :

Moi, je le suis pas en vrai, c'est ça l'important.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

RÉINTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

En fait, juste une pette question de précision de ma part, Monsieur le Président, sur la question de la prévision de la demande. On en a beaucoup parlé, les différentes intervenants en ont parlé. On vient tout juste d'aborder la question, là, avec madame Falardeau. Et je voulais juste demander au panel, dans le contexte de l'allégement réglementaire actuel, dans le cadre réglementaire dans lequel Énergir évolue, du moins pour la dernière année, là, l'année deux mille vingt et un (2021), deux mille vingt-deux (2022), quel serait l'impact d'une révision à la baisse de la prévision de la demande, sur les tarifs?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Donc, évidemment, toutes choses étant égales et par ailleurs, les coûts divisés par des volumes, évidemment, si les coûts restent les mêmes et que la prévision volumétrique est plus basse, ça ferait évidemment augmenter la hausse tarifaire, là, qui est présentement au dossier, qu'on essaie

d'atténuer.

Donc, je vous dirais que ça serait, ça serait la réponse, là, que j'aurais à donner.

Q. **[160]** Je vous remercie beaucoup, j'aurai pas d'autres questions pour le panel, Monsieur le Président, puis comme vous le mentionniez, au niveau de libérer les témoins, ça serait tout le monde, sauf encore une fois, monsieur Tremblay.

LE PRÉSIDENT :

Alors, vous êtes tous libérés, sauf, encore une fois, monsieur Tremblay. Alors, merci à vous quatre. Demain, nous complétons un quatrième panel et la production des quatre engagements, est-ce que je me trompe, Maître Locas?

Me VINCENT LOCAS :

Bien, en fait pour ce qui est du panel numéro 4, nous venons tout juste, ou du moins, j'ai vu du coin de l'oeil que la présentation PowerPoint du panel 4 est déjà déposée sur le SDÉ de la Régie. Donc, ça, pour ce point-là, c'est réglé. Pour ce qui est des engagements, je vais faire, dès qu'on, j'allais dire, dès qu'on raccroche, je vais faire le point avec notre équipe, pour voir l'évolution des différents engagements et je pourrai, demain matin, vous faire le point au niveau des questions

d'intendance et vous donner peut-être un échéancier, peut-être pas du bloc au complet, mais au moins, peut-être où on s'enligne, pour chacun individuellement, là, des dépôts.

LE PRÉSIDENT :

Donc, ça va. Alors, ça finira votre preuve. Donc je tiens à remercier tout le monde. Le temps a été scrupuleusement respecté. Alors, merci, une bonne soirée et on se revoit demain, neuf heures (9 h 00). Merci bien.

Me VINCENT LOCAS :

Merci.

AJOURNEMENT

_____

SERMENT D'OFFICE :

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

ET J'AI SIGNE:

Sténographe officiel. 200569-7