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 8 SEPTEMBRE 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 2

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
Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN
Avocats 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
PRÉLIMINAIRES	5
PANEL 4 D'ÉNERGIR : INDICE GES	
ALEXANDRE FORTIER	
JULIE GAUDETTE	
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY	
INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	16
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	34
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	54
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	57
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	62
PREUVE DE LA FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	66
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	83
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	93
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	95
PREUVE DE ACIG	
NAZIM SEBAA	
INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ	102

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 122

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE 130

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 137

PREUVE DE AHQ-ARQ

MARCEL PAUL RAYMOND

INTERROGÉ PAR Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN 142

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU

INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 161

CONTRE-INTERROGÉE PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE 184

INTERROGÉE PAR LA FORMATION 200

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième (8e) jour du mois de septembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du huit (8) 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). Poursuite de l’audience.

LE PRÉSIDENT :
Merci, Madame St-Cyr. Bonjour à toutes et à tous. Je vois maître Locas et maître Lemay Lachance que vous êtes debout pour nous parler des engagements, je présume.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :
Exactement. Bonjour, Monsieur le Président et Mesdames les Régisseurs. Donc, vous avez pu constater que les engagements 2 et 4 ont été déposés ce matin. Quant aux engagements 1 et 3, ils devraient pouvoir être déposés dans le courant de

l'après-midi selon ce qu'on nous indique.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Oui, je vous ai interrompue, je pense.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Non, bien, j'allais vous dire que, pour la suite, on allait être prêts pour la suite, c'est-à-dire le panel 4 qui a une présentation qui a été déposée hier sous la cote B-0183. Donc, on a madame Julie Gaudette, monsieur Alexandre Fortier et Jean-François Tremblay. Jean-François Tremblay qui est toujours sous serment. Donc, il y aura madame Gaudette et monsieur Fortier à assermenter lorsque madame la greffière sera prête.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Alors on peut y aller.

_____

PANEL 4 D'ÉNERGIR : INDICE GES

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième (8e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

ALEXANDRE FORTIER, ingénieur, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

JULIE GAUDETTE, directrice Environnement, SST et mesures d'urgence, 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 :

INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Q. **[1]** Et pendant que madame la greffière projette la présentation qui porte la cote B-0183, je vais en profiter pour faire adopter la présentation aux témoins étant donné que la présentation a été déposée hier, soit suivant le dépôt de l'affidavit de madame Caroline Dallaire. Donc, je vais vous poser deux, trois questions.

Alors, Madame Gaudette, messieurs Fortier et Tremblay, est-ce que vous pouvez me confirmer que vous avez préparé ou supervisé la présentation portant la cote B-0183, qui porte la cote aussi Énergir-P, Document 4?

Mme JULIE GAUDETTE :

R. Tout à fait.

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Oui.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Oui.

Q. **[2]** Et est-ce que vous adoptez la présentation qui porte la cote B-0183 comme valant pour votre témoignage écrit au soutien de votre témoignage oral au présent dossier?

Mme JULIE GAUDETTE :

R. Oui.

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Oui.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Oui.

Q. **[3]** Et je comprends que vous n'avez pas de modifications à y apporter?

Mme JULIE GAUDETTE :

R. Non.

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Non.

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Non.

Q. **[4]** Merci. Je vous passe la parole.

Mme JULIE GAUDETTE :

R. Bonjour à tous. Bon matin. Voici une courte présentation qui résumera les principaux points entourant les modifications proposées à l'indice de qualité de service de réduction de gaz à effet de serre.

Alors, dans sa décision D-2019-141, la Régie maintenait l'indice de réduction des gaz à effet de serre existant et demandait à Énergir de lui revenir avec la proposition d'un nouvel indice au plus tard à la cause tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022). Alors, un groupe de travail interne a été formé pour évaluer les différentes options. Énergir a présenté l'état de ses réflexions aux intervenants lors de la rencontre du PCR à l'automne vingt vingt (2020). Les réflexions se sont poursuivies jusqu'à la fin de l'hiver vingt vingt et un (2021) afin d'en arriver à une proposition finale.

Alors, à la deuxième diapositive. La proposition d'Énergir propose un indice de réduction des gaz à effet de serre basé sur la mise en place de projets à caractère récurrent de scope 1, 2 ou 3 et/ou par l'achat récurrent de volumes de GNR pour ses propres besoins.

En raison des incertitudes techniques, économiques et opérationnelles liées aux projets internes et de la quantité de GNR disponible d'ici vingt vingt-quatre (2024), Énergir propose un indice sur trois ans avec une cible qui augmente dès la deuxième année.

Alors, l'indice proposé est une réduction de deux cent cinquante tonnes de CO2 équivalant (250 t éq. CO2) annuellement pour l'année vingt vingt et un vingt vingt-deux (2021-2022) et une réduction de cinq cents tonnes de CO2 équivalant (500 t éq. CO2) annuellement pour les années deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023) et un cinq cents tonnes (500 t) supplémentaires pour les années vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre (2023-2024).

Énergir soumettra une nouvelle proposition dans le cadre de la cause tarifaire vingt vingt-quatre, vingt vingt-cinq (2024-2025).

On voulait aussi en profiter pour apporter certaines précisions à la diapo numéro 3 suite à la réception des commentaires du GRAME. Voilà!

Donc, à la page 11 de son mémoire, le document portant le titre C-GRAME-0009, le GRAME se questionnait sur la comptabilisation des projets

récurrents et de l'achat de GNR.

Alors, les réductions de gaz à effet de serre associées aux projets internes ne seront comptabilisées que pour une seule année, comme c'est le cas depuis deux mille sept (2007), bien que leurs effets soient récurrents.

En ce qui a trait à l'achat de GNR par Énergir pour ses propres besoins, les unités seront comptabilisées une seule fois dans l'année de leur achat.

Alors, Énergir réitère que la réalisation de projets est vraiment la meilleure mesure qui est privilégiée pour réduire ses émissions de gaz à effet de serre. Si requis, l'achat de GNR par Énergir, pour ses propres besoins, se fera selon les règles établies par la Régie dans le dossier R-4008-2017 et selon ce qui est prévu aux Conditions de service et Tarif comme pour tous les autres clients d'Énergir.

Ceci met fin à la courte présentation. Merci à tous.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Alors, les témoins sont maintenant prêts à répondre aux questions de la Régie et des intervenants.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Alors, l'ACIG a annoncé du temps. Ce que j'ai comme intervenants, c'est l'ACIG, FCEI, GRAME et SÉ-AQLPA, donc l'ACIG. Nous passons, on verra plus tard si, Maître Dubé, vous avez...

Me NICOLAS DUBÉ :

Merci, Monsieur le Président, désolé. Est-ce qu'il serait possible de passer à la queue des autres intervenants?

LE PRÉSIDENT :

Oui. Ce qu'on appelait à l'époque « au pied du rôle ».

Me NICOLAS DUBÉ :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça. Alors, très bien.

Me NICOLAS DUBÉ :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Il n'y a pas de problème. FCEI.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Moi qui faisais le pied de grue, Monsieur le Président. Alors, André Turmel pour la FCEI. Bonjour à tous.

Q. **[5]** Courte question, dans les faits, je prends pour

acquis que les témoins d'Énergir ont pris connaissance de la preuve de la FCEI sur ce sujet. Et un point qui nous... que l'on a bien compris, et peut-être, Madame la Greffière, on peut mettre en place la pièce B-0137 qui est la demande... qui sont les réponses à la demande de renseignements de la FCEI B-0137 qu'on peut mettre à l'écran, pardon, donc aux pages 36 et 37, à la toute fin ou l'avant-dernière page.

Donc, on a compris que, et je vais paraphraser un peu, dans le changement de méthodologie, on comprend que vous, bon, tel que vous l'avez indiqué, les méthodologies des quantités changent pour les années. Mais est-ce que j'ai bien compris que si... que vous remplacez finalement lorsqu'il y a un manque de... lorsque les objectifs ne sont pas rencontrés, vous substituez ce que vous faisiez, ce que vous faites actuellement, soit l'achat de crédits compensatoires par l'achat de GNR. Ultimement, ça, c'est un changement fondamental. Est-ce que j'ai bien compris?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Oui. Bonjour. Bon matin tout le monde. Oui, effectivement, la réponse est positive.

Effectivement, ce qu'on propose, c'est une réduction à la source. Évidemment, comme ma collègue vous a mentionné il y a quelques minutes, on priorise les projets, donc c'est le premier élément. Et par la suite on irait avec ultimement du GNR qui, pour nous, est une forme de compensation, de réduction à la source aussi, contrairement à la compensation qui n'est pas tout à fait la même chose, là, c'est... il y a une émission puis on la compense puis le GNR on vient réduire les émissions à la source. Donc, c'est ultimement la proposition qui est faite.

Q. **[6]** Et cette proposition ne vient pas sans... sans coûts additionnels. Vous avez peut-être vu dans...

LE PRÉSIDENT :

Il faudrait descendre votre micro, Maître Turmel, ou votre nez.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

Dieu sait que le nez, oui, il prend de la place.

Q. **[7]** Alors écoutez... excusez-moi, là, j'ai perdu le fil. Alors donc il y a un coût à cette

substitution-là. L'achat de GNR, on a compris, nous, à partir des réponses que vous avez données aux questions 14.1 et 14.2 de la pièce B-0137, que ce coût peut aller jusqu'à dix (10) fois plus cher que l'achat de crédits compensatoires. Est-ce que vous êtes d'accord avec moi?

R. Oui, évidemment l'achat de GNR, étant donné que c'est une réduction à la source des émissions en fonction des prix évidemment qui vont... qui vont avoir lieu dans les prochains mois, les prochaines années, ce qu'on voit c'est effectivement que ça devrait être plus dispendieux, plus cher que l'achat de crédits compensatoires. Vous parlez de dix (10) fois le... on semble dire que c'est un ordre de grandeur, là, évidemment en fonction des prix du GNR et des crédits compensatoires ça pourrait varier.

Q. **[8]** O.K. Puis j'avais en tête presque onze (11) fois, mais je pense que... l'idée c'était plus de voir le coût, que qu'on s'entende sur le fait que ce changement de méthodologie-là, le cas échéant, entraîne des coûts dix (10) fois plus élevés. Alors je vous remercie, ça complète mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Maître Paquet pour le GRAME.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui, bonjour à tous.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. **[9]** Bonjour, Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc... bien en premier lieu j'aimerais remercier Énergir pour les précisions qui ont été apportées, là, dans votre... dans votre présentation. On a quand même quelques questions qui restent en suspens. Si on prend la présentation que vous avez déposée sous B-0183 à la page 4, Énergir nous indique que concernant la comptabilisation des réductions de gaz à effet de serre qui découlent des projets internes, Énergir nous indique en page 4 que :

> [..] les réductions de GES associées aux projets internes ne seront comptabilisées que pour une seule année, comme c'est le cas depuis 2007, bien que leurs effets soient récurrents.

Donc, par rapport à... par rapport à ça est-ce que... je veux juste être certaine de bien comprendre, est-ce qu'Énergir va comptabiliser

toutes les réductions d'un projet dans une même année ou seulement celles qui découleraient de la première année?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Je peux... je vais débuter la réponse, là, puis mes collègues pourront bonifier si nécessaire. Donc, on va prendre un exemple, ici la première année on a deux cent cinquante tonnes (250 t) de réduction comme objectif. Donc, ce qu'on dit ici c'est que si on fait un projet à l'interne d'efficacité énergétique et qu'on peut réduire, par exemple, pour un exemple simple, de cinq cents tonnes (500 t), donc le projet permet une réduction de cinq cents tonnes (500 t), évidemment en remplaçant une chaudière, par exemple. Le cinq cents tonnes (500 t), on s'entend, il va être réduit année après année pendant la durée de vie du projet, par exemple dix (10) ans. Donc, ici la première année, étant donné qu'on fait un projet de cinq cents tonnes (500 t) on va avoir atteint notre objectif. Dans ce cas-ci, on a plus que le deux cent cinquante (250 t). L'année suivante, on va avoir déjà un deux cent cinquante tonnes (250 t) qui va être, si vous voulez, en crédits, là, qu'on va pouvoir utiliser, donc pour l'année suivante c'est

uniquement deux cent cinquante tonnes (250 t) de plus qu'on va avoir à faire pour réussir à atteindre nos cibles. Je ne sais pas si c'était clair?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Bonjour... bonjour à tous. En fait, pour compléter, là, si je peux me permettre. Par exemple, si on a un projet, là, si on reprend le même exemple de cinq cents (500) tonnes. Le cinq cents (500) tonnes, c'est les réductions qui arriveront dans la première année.

Donc, ce n'est pas l'ensemble des tonnes de réduction sur une période de cinq ans ou de dix (10) ans, par exemple, qu'on ramènerait à une seule année. C'est vraiment les réductions de l'Année 1 du projet. Puis par la suite, le restant de l'allocation des tonnes puis le passage des excédents aux années suivantes, là, ça serait tel qu'indiqué par monsieur Tremblay.

Q. **[10]** Ça, les deux cent cinquante (250) tonnes supplémentaires, ça serait considéré comme des surplus?

R. Exactement, puis qu'on peut rapporter l'année suivante.

Q. **[11]** Et puis si on parle, par exemple... Vous me

parliez du remplacement d'une chaudière. Donc, vous évaluez que ça serait seulement pour deux ans qu'il y aurait des réductions ou est-ce que vous avez une idée de la façon dont vous allez évaluer, disons, la durée définie du projet ou sur quelle durée il va y avoir des réductions qui vont se faire?

R. Donc, si on prend l'exemple concret d'une chaudière. En fait, une fois que l'installation a été faite, les réductions vont être récurrentes sur toute la durée de vie de la chaudière. Donc, on peut penser vingt (20) ans ou vingt-cinq (25) ans.

Donc, par contre, ce qui est proposé puis ce qui est la manière dont a procédé dans les dernières années, c'est qu'on va considérer la réduction de la première année, et c'est cette réduction-là qui va être présentée.

Et, dans le fond, ce qu'on indique, c'est que les effets doivent être récurrents. Donc, effectivement, cette réduction-là va se continuer dans le temps, mais ne sera pas utilisée pour être rapportée les années suivantes.

Q. **[12]** D'accord. Et puis, ça va être le même mécanisme, comme vous le disiez, par exemple, pour utiliser les surplus, avec les surplus qui ont été évalués lors de la première année, seulement?

R. Exact. C'est ce qui est proposé.

Q. **[13]** Merci. Maintenant, concernant l'achat de GNR, est-ce qu'Énergir s'est établie une cible d'utilisation, comme par exemple, de GNR pour les besoins de ses activités opérationnelles? Est-ce qu'Énergir a établi une cible d'achat de GNR?

R. Donc, en fait, ce qu'on souhaite réitérer, ici, c'est qu'on va prioriser, évidemment, la réalisation de projets à l'interne, ce qui va faire en sorte de réduire la nécessité ou le besoin d'achats en terme de GNR.

Et, donc, par la suite, on n'a pas de cible en tant que telle, mais ce qu'on peut vous dire que si on prend l'exemple de l'éventualité où aucun projet n'a été réalisé, ce qui est fort peu probable, donc l'utilisation de GNR peut contribuer, au maximum, pour zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) de la disponibilité du GNR, donc pour les clients, ce qui est quand même, somme toute, très peu.

Q. **[14]** Donc, comme entreprise, Énergir n'a pas établi de cible d'achat de GNR pour le moment?

Mme JULIE GAUDETTE :

R. Je peux tenter une réponse. Effectivement, on a une cible de réduction de gaz à effet de serre qui est

la cible du trente-sept virgule cinq (37,5 %) pour vingt, trente (2030).

Par contre, par rapport à une cible d'achat de GNR, au sens strict d'achat de GNR, il n'y a pas de cible liée à l'achat de GNR. On veut travailler sur cette gouvernance pour s'assurer d'aller de l'avant avec la réduction de GES en lien avec des projets ou de la réduction de consommation en lien avec une réduction à la source.

Q. **[15]** Et puis pour deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022), dans la mesure où il n'y avait pas de projet qui serait mis en oeuvre, là, pour permettre la réduction des GES, est-ce qu'Énergir utiliserait les unités de GNR qui seraient acquises pour ses besoins... pour ses besoins, pour ses activités opérationnelles ou ce serait l'achat de GNR additionnel pour les besoins de l'indicateur? Est-ce que c'est séparé ou ce serait les mêmes unités qui seraient considérées?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Actuellement, Énergir n'achète pas de GNR, actuellement. Donc, dans le cadre du nouvel indicateur. Évidemment, à partir de deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022), si on n'avait aucun projet, comme votre hypothèse, bien, il

faudrait acheter un équivalent de deux cent cinquante tonnes (250 t) de réduction de GNR. Donc, c'est converti en mètres cubes, là.

Je n'ai pas le chiffre exact, mais mettons, il faudrait acheter « X » mètres cubes ou « X » pourcentage de notre consommation chez Énergir en GNR pour deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022) afin de... d'aller chercher notre réduction, d'atteindre notre réduction - je cherchais le terme - de deux cent cinquante tonnes (250 t), là, pour la première année.

Q. **[16]** Et puis ça, ce serait possible pour Énergir... Parce qu'on voyait dans... en réponse à la demande de renseignements de la FCEI - ce n'est pas nécessaire de prendre la pièce, là - mais Énergir indiquait qu'elle était sur la liste d'attente, comme les autres clients, pour les achats de GNR.

C'est à la réponse 14.4, là, et puis Énergir indiquait que quand viendra son tour, « Énergir se verra offrir les quantités pour combler ses besoins en GNR. »

Est-ce qu'Énergir a une idée de la... la date ou du moment, comme quoi venir son tour, là, de pouvoir obtenir une quantité de GNR?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, en fait, Énergir s'est placée sur la liste d'attente, là, comme n'importe quel client qui souhaite acquérir du GNR et donc... Le tour, si on peut dire... si on peut le dire de cette façon-là, le tour d'Énergir est sur le point d'arriver, là, donc on aura accès à des volumes de GNR.

Le mécanisme permet par contre de différer notre achat de... durant l'année, durant les douze (12) mois suivants. Et il est possible aussi d'arrêter la consommation... pardon, de GNR, avec un préavis de... Donc, il y a beaucoup de flexibilité à ce niveau-là pour pouvoir ajuster notre... nos achats et notre consommation de GNR au courant de l'année pour arriver à l'objectif.

Q. **[17]** Donc, ce serait possible... Donc, vous êtes confiant que ça... que l'achat de GNR pourrait contribuer à une réduction de deux cent cinquante tonnes équivalent de CO2 (250 t éq. CO2), comme l'indicateur prévoit?

R. Donc, en fait, vous faites l'hypothèse, là, qu'on n'aurait aucun projet, là, ce qui n'est pas le cas, là. Nous, on souhaite vraiment réaliser des projets de réduction, à l'interne et des projets d'efficacité énergétique.

Mais, advenant le cas où on n'avait aucun projet... donc, notre tour sur la liste d'attente arriverait, donc, comme je vous indiquais, assez rapidement. Et si jamais on laissait passer notre tour, on serait replacé en queue de la liste d'attente. Et l'information qu'on a, c'est que ça... notre tour reviendrait assez rapidement, une question de quelques mois. C'est l'information qu'on a.

Donc, il y a... Dans ce sens-là, il ne semble pas avoir d'inquiétudes au fait qu'on puisse avoir accès au volume de GNR dont on pourrait avoir besoin. Mais, je réitère quand même que c'est... on priorise la réalisation de projets à l'interne. Et le mécanisme d'acquisition du GNR nous donne la flexibilité de déterminer à quel moment... ou repousser la décision un peu, pour être capables de bien... bien ajuster les acquisitions ou les achats de GNR à nos besoins réels.

Q. **[18]** Et puis... Si la Régie décidait de ramener la cible de réduction, qui était à trois cent cinquante tonnes équivalent de CO2 (350 t éq. CO2)... Dans le fond, vous proposez deux cent cinquante (250), mais si la Régie décidait de la laisser à trois cent cinquante tonnes équivalent

(350 t éq.), est-ce que ce serait possible pour Énergir de se procurer des unités de GNR pour arriver à cette réduction?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Juste une précision. On vient de parler du trois cent cinquante tonnes (350 t), ce serait dès deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022), c'est ça?

Q. **[19]** Oui.

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, vraisemblablement oui. On aurait la possibilité d'acquérir du GNR suffisamment pour combler un écart de trois cent cinquante tonnes (350 t).

Donc, par contre, aussi il y aurait des impacts à ça. Évidemment, on utiliserait une plus grande partie du GNR disponible ce qui potentiellement laisserait moins pour les autres clients. Aussi il y aurait un impact au niveau du coût d'acquisition évidemment.

Q. **[20]** Exactement...

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Et peut-être juste pour ajouter, dès qu'on parle d'une plus grande quote-part, évidemment, ceux qui sont au dossier 4008, il y a plusieurs nouveaux

projets. Il y a des nouveaux contrats.

Donc, c'est sûr que deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022), il risque d'y avoir moins de GNR disponible que les années suivantes.

Évidemment, on va avoir de plus en plus de GNR, on l'espère, dans notre réseau. Ça fait que c'est un peu pour ça aussi qu'on a calibré deux cinquante (250 t), trois cinquante (350 t). C'est pour être capable aussi de suivre, de ne pas venir accaparer une trop grande part du GNR que beaucoup de nos clients veulent avoir aussi.

Donc, en augmentant la cible, bien on risque de suivre aussi la progression des injections ou la distribution du GNR dans notre réseau.

Q. **[21]** D'accord. Merci pour la précision. Je permets toute fois indiquer que la priorité pour Énergir c'est les projets de réduction de GES.

En réponse à la demande de renseignements du GRAME, Madame la Greffière peut-être pourrait afficher la pièce B-0138, Énergir-T, Document 6. La réponse à la demande de renseignements numéro 1 du GRAME. À la page 18.

La réponse 3.13. On demandait de fournir un estimé des réductions atteignables par Énergir pour

les projets qui seront prévus, mais Énergir nous indiquait qu'elle ne peut fournir de prévisions quant aux réductions annuelles pour les trois années de sa proposition.

Que les résultats seront constatés dans le cadre du rapport annuel et qu'Énergir a formé un comité interne de réduction des GES et est en réflexion et en élaboration d'une planification pour les trois prochaines années quant aux projets de réduction potentiels.

Donc, ce qu'on comprend c'est que les projets de réduction ne sont pas encore concrétisés ou on voulait savoir en fait où en est la réflexion d'Énergir par rapport à la planification de ces projets-là.

La réponse avait été fournie le sept (7) juillet deux mille vingt et un (2021). Donc, à ce jour, est-ce qu'Énergir a déterminé des projets en cours qui seraient réalisables pour l'année projetée?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, en fait, depuis le mois de juillet, le comité stratégique d'évaluation des projets de réduction de GES s'est mis en place, a démarré ses travaux et il y a eu un effort de ratissage si on peut dire à

l'interne chez Énergir pour collecter dans le fond une liste de projets potentiels qui pourraient être réalisables dans les trois prochaines années.

Donc, il y a beaucoup d'impondérables dans ces projets-là en termes évidemment d'évaluations techniques, économiques, opérationnels qui fait que c'est très difficile d'établir présentement une liste pour les trois prochaines années.

Pour la prochaine année, donc pour la première année vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), on a une liste de projets qui sont peut-être un peu plus fermes, sans dire qu'ils sont réalisables à cent pour cent, mais donc on a quand même une liste de projets qui sont sous observation.

On les étudie, on les suit de près ces projets-là avec le comité qui est chapeauté par notre vice-président Stéphane Santerre à l'exploitation. Donc, ces projets-là, on les regarde de très près et on s'assure avec le porteurs de ces projets-là de faire un suivi et de collecter toute l'information qui va être nécessaire pour être capables de faire les rapports. Donc, la quantification précise des retombées de ces projets-là.

Q. **[22]** Est-ce que vous avez des exemples à donner par rapport aux projets qui sont encore en évaluation? Est-ce que vous êtes assez avancés pour pouvoir en donner quelques-uns?

R. Donc, en effet, on a quelques projets, là, qui sont peut-être assez certains, là, pour qu'on puisse en parler. Donc, on a des projets de remplacement de chaudière, là, qui sont en cours depuis plusieurs années. C'est un plan, là, sur une vingtaine d'années. On a eu quelques chaudières qui ont été remplacées l'année dernière, donc, qui vont pouvoir, en fait, cette année, qui vont pouvoir être déclarées l'année prochaine.

On a aussi des projets au niveau des... des bâtiments, donc, amélioration de l'efficacité énergétique sur certains bâtiments. On a des projets aussi de remplacement de véhicules par des véhicules plus écoénergétiques. Donc, ça donne un peu l'idée des types de projets, là, qu'on a présentement en cours.

Q. **[23]** Merci. Et par rapport à ces projets-là, même si c'est... même s'ils sont pas, là, coulés dans le béton, là, est-ce que vous avez une estimation des prévisions qui pourraient en découler? Même si c'est très sommaire, seulement pour avoir une idée

de grandeur?

R. Bien, en fait, à ce point-ci, là, on est encore en évaluation de plusieurs de ces projets-là, en termes de potentiel de réduction. Certains offrent peut-être, donc, une prévisibilité un peu plus grande, pardon, pour certains de ceux-là, par exemple, les projets de remplacement de véhicules. Donc, si les projets se réalisent tel que prévu, donc, c'est relativement simple de faire une estimation, là, de réduction.

Donc, dans des cas de véhicules, on parle d'environ entre cinq et dix tonnes (5-10 t) par véhicule, selon le type de véhicule, la taille et et caetera, la consommation. Pour des projets d'optimisation d'efficacité énergétique dans les bureaux d'affaire, dépendant de ce qui est en cours, de ce qui est prévu, on parle de réductions, là, de l'ordre de dix à trente tonnes (10-20 t), selon les cas.

Au niveau des chaudières, bien, les projets qu'on a présentement, là, on a peut-être quelque chose comme dix tonnes (10 t), pour ce qui est en cours, cette année. Ça donne un peu un ordre de grandeur pour... de ce qu'on regarde.

Q. **[24]** Et puis par rapport à l'achat de GNR, est-ce

que vous... parce que vous avez dit à plusieurs reprises que vous souhaitez prioriser les projets de réduction, mais avez-vous une idée du pourcentage, projets de réduction versus achat de GNR, pour l'année deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-2022)?

R. En fait, il est un peu tôt, présentement, là, pour pouvoir statuer sur un pourcentage ou un ordre de grandeur. Plusieurs ou la majorité de ces projets-là sont en cours de réalisation et/ou d'analyse. Donc, c'est un peu rapide, là, pour pouvoir répondre à votre question, malheureusement.

Q. **[25]** D'accord. Maintenant, est-ce que le comité stratégique, le comité qui a été formé, là, pour la réduction interne, est-ce que le comité s'est fixé un échéance pour planifier, là, les projets de réduction des trois prochaines années?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, écoutez, c'est... comme mon collègue vient de vous l'expliquer, là, il y a... le comité se réunit, il a commencé ses travaux récemment. L'idée, c'est de regarder les projets, évidemment, on regarde les projets surtout deux mille vingt et un-vingt-deux (2021-22), mais on a aussi une vision de voir quels sont les projets pour les trois

prochaines années.

T'sais, ici, je ramènerais peut-être un peu l'objectif d'indicateur, là, l'indicateur, c'est d'assurer un certain niveau de services, là, puis on a déjà eu des discussions, dans le passé, sur est-ce que l'indicateur GES est un indicateur de qualité de services. Mais bon, la Régie a rendu des décisions puis on se retrouve devant vous aujourd'hui avec un suivi.

Mais l'idée, c'est d'assurer que, Énergir puisse accéder au trop perçu en fin d'année pour bonifier son rendement, à condition évidemment de s'assurer de ne pas couper dans les différents services. Donc, t'sais, ça, c'est juste recadrer l'indicateur.

Ici, là, on va peut-être un petit peu plus loin en se disant : bien Énergir a des objectifs de réduction de gaz à effet de serre, là, comme plusieurs entreprises au Québec et on se donne des objectifs pour les trois prochaines années, avec une vision deux mille trente (2030).

À l'intérieur de ça, une fois que la Régie a accepté les cibles qu'on propose, c'est de nous laisser travailler et d'être en mesure de développer des projets et évidemment d'être en

mesure, là, par la suite, là, d'atteindre nos différents indicateurs de service. Donc, c'est dans cette optique-là qu'il faut le voir.

Ça fait que je vous dirais ici, un peu à l'image d'un cadre réglementaire incitatif ou d'un mécanisme incitatif, c'est de fixer des balises et après ça laisser Énergir travailler à l'intérieur de ces balises-là qui seront fixées avec des objectifs.

Évidemment, si la Régie trouve que deux cent cinquante tonnes (250 t) pourrait être plus élevées la première année, vous pourrez rendre une décision et fixer un objectif plus élevé. Mais à partir de ce moment-là, on travaille avec les trois... pour les trois prochaines années en fonction des cibles qui seront fixées dans l'indicateur.

Q. **[26]** Merci. Et puis par rapport au suivi des projets, est-ce que Énergir a prévu de déposer un suivi à la Régie par rapport aux projets qui seront... qui seront déterminés ou c'est seulement au rapport annuel qu'on va voir apparaître les informations?

R. Oui, effectivement. Ce qui est proposé, c'est au rapport annuel, on doit faire un bilan de chacun

des... pardon, chacun des indicateurs de qualité de service pour voir si, oui ou non, on accède à la bonification d'une partie de... la bonification des trop-perçus en fin d'année.

Donc, dans ce cadre-là, c'est là qu'on va faire notre reddition de comptes à la Régie dans le cadre du rapport annuel. Puis par la suite, bien, on pourra se réajuster pour les prochains objectifs qui seront, je ne sais plus la date exacte, là, mais dans trois ans, là, dans une cause tarifaire deux mille vingt-quatre, vingt-cinq (2024-2025) ou vingt... en tout cas, j'y vais de mémoire. Citez-moi pas là-dessus, mais dans trois ans, là, après le trois ans.

Q. **[27]** Je pense, je pense que c'était deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024)...

R. Oui.

Q. **[28]** ... mais là je ne suis pas certaine. O.K. Bien, ça répond à... ça va répondre à nos questions. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Maître Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les

Régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA. Bonjour aux témoins.

Q. **[29]** J'attirerais l'attention du témoin sur la pièce B-0082 qui est la pièce Énergir-P, Document 3, à la page 5 pour commencer. D'accord. Attendez, je vais voir si je peux augmenter la taille. Oui. Ça va.

Donc, à la ligne... aux lignes 6 et 7, donc vous résumez votre proposition en indiquant que :

> La réduction est obtenue par la mise en place de projets à caractère récurrent, de scope 2, 3 ou 3 [...] et/ou par l'achat récurrent de volumes de GNR.

Je vais d'abord passer sur la question des achats de volumes de GNR.

Selon ce que j'ai compris, et corrigez-moi si j'ai mal compris, vous ne tiendrez compte que de l'achat de volumes de GNR pour la propre consommation d'Énergir et pour laquelle vous êtes en attente en tant qu'équivalant d'un client volontaire. Et vous ne tiendrez pas compte des achats de GNR qui seraient socialisés auprès de l'ensemble de la clientèle si jamais la Régie de l'énergie dans le dossier R-4008 décide qu'il y

aurait une telle socialisation partielle par exemple.

Est-ce que j'ai... donc, est-ce que ma compréhension est correcte, que vous ne tenez pas compte de la socialisation, mais uniquement de l'autoconsommation par Énergir?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bon...

Q. **[30]** J'entends très faiblement.

R. Oui. Est-ce que vous m'entendez?

Q. **[31]** Très faiblement. Si vous pouvez peut-être vous rapprocher du micro, je...

R. O.K. Encore plus fort? Mon Dieu!

Q. **[32]** Là ça ira. Oui.

R. Ah! O.K. Parfait. Donc, la réponse à votre question, c'est... en fait, je ne sais plus de la manière que vous l'avez posée, mais effectivement c'est uniquement... Ici, les objectifs qu'on se donne de trois cent cinquante (350 t), cinq cents tonnes (500 t) pour les années deux mille vingt-trois (2023), c'est uniquement les activités évidemment sous notre contrôle, nos opérations, nos édifices, notre réseau. Donc, ça n'inclut pas les réductions et l'efficacité énergétique chez nos clients. Et pour votre question, ça n'inclut pas,

s'il y avait une socialisation des unités de GNR non vendues, là, qui seraient socialisées à l'ensemble de la clientèle, ça n'est pas inclus, ici, dans l'indicateur.

Q. **[33]** Puis j'essaie de comprendre pourquoi, étant donné que s'il n'y pas de socialisation, pour le GNR qui n'est pas socialisé, le client volontaire, lui, bénéficiera des attributs environnementaux du GNR.

Alors, s'il y a une socialisation d'une partie du GNR, est-ce qu'il ne serait pas logique qu'Énergir en bénéficie étant donné que c'est l'équivalent de ce qui se passerait si le GNR n'avait pas été socialisé et était uniquement comptabilité par les clients volontaires?

R. Bien, écoutez, évidemment, Énergir se donne des cibles dans les opérations qu'on contrôle. Évidemment, s'il faut acheter du GNR, comme on l'a mentionné tantôt, là, pour atteindre les cibles qu'on se fixe, bien, indirectement, ça vient réduire la quantité de GNR invendue qui devrait être socialisée.

Q. **[34]** Oui.

R. Évidemment, là, sans rentrer dans le dossier 4008, là, mais là, c'est sûr que si la Régie décidait

qu'au lieu de socialiser les unités invendues à l'ensemble de la clientèle, ça serait Énergir qui devrait acheter l'ensemble des unités invendues.

Évidemment, ça nous permettrait d'avoir une réduction de nos gaz à effet de serre dans nos opérations beaucoup plus importantes. Ça nous permettrait, plus rapidement, évidemment, d'atteindre nos cibles de trente-sept virgule cinq (37,5 %) qu'on s'est fixé à l'horizon deux mille trente (2030).

Puis évidemment, pour la clientèle, peut-être que la facture serait la même, dans le sens que si c'est Énergir qui achète toutes les unités invendues, comme entreprise, nous, on va atteindre nos cibles, ou en tout cas, on va être bon pour atteindre nos différentes cibles puis d'atteindre nos objectifs à l'horizon deux mille trente (2030).

Pour la clientèle, peut-être qu'effectivement, ça pourrait être la même chose. Dans le sens que si Énergir achète toutes les unités invendues, elle pourrait refiler cette facture-là en distribution. Ou si on socialise le coût, indirectement, il va être refilé à l'ensemble de la clientèle.

Par contre, là, ce n'est clairement pas

nécessairement dans les mêmes services et tout là. Je vous dirais que ça serait peut-être plus à discuter dans le dossier 4008.

Q. **[35]** Oui.

R. Puis si jamais c'était ce qui était demandé, la voie qui serait suivie par la Régie dans le dossier 4008, bien, évidemment, les objectifs qu'on se fixe, ici, de deux cent cinquante (250 t), cinq cents tonnes (500 t), seraient probablement à revoir, là, parce qu'évidemment, si la Régie dit qu'on peut toutes acheter les unités invendues en fonction de ce qui est disponible, peut-être que, finalement, l'atteinte de ces cibles-là pourrait être augmentée.

Q. **[36]** Oui, mais vous mettez le doigt sur le fait que les deux formules seraient équivalentes. Alors, s'il y avait ouvertement...

R. Non, je n'ai pas dit ça exactement comme ça, là. J'ai dit : peut-être qu'en termes de coûts échoués, évidemment, si c'est Énergir qui achète toutes les unités invendues, évidemment, au prix payé, et le refile à sa clientèle dans son coût de service aux revenus requis en distribution versus les socialiser; évidemment on prend pour acquis que toutes les unités ont été achetées à dix dollars

(10 $), puis elles sont revendues ou refilées à dix dollars (10 $), ça peut être l'équivalent. Sauf que ce n'est clairement pas les mêmes clients qui vont payer en fonction d'où est-ce que les unités invendues vont être socialisées.

Est-ce que c'est en fourniture? Est-ce que c'est en distribution, en fonction des méthodes de fonctionnalisation, d'allocation des coûts. Là, je n'ai pas dit que ça serait la même affaire au niveau des clients. Les clients industriels pourraient se voir allouer plus d'unités invendues ou moins d'unités invendues, indirectement en résidentiel, aussi. Donc, on ne peut pas dire que c'est une équivalence pour toutes les catégories de clients.

Q. **[37]** Oui, d'accord. Je comprends, mais je veux revenir à l'indice de qualité parce que ce n'est pas dans le dossier 4008, c'est dans ce dossier qu'on décide comment on veut moduler l'indice de qualité. Ma question, c'est : s'il y a socialisation, pourquoi est-ce que vous choisissez de proposer à la Régie d'adopter un indice de qualité qui ne tient pas compte du GNR qui serait socialisé?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Maître Neuman, je pense que le témoin a répondu à la question. La proposition d'Énergir est assez claire. La proposition d'Énergir ne tient pas compte de ce que vous appelez « la socialisation des coûts du GNR ». Je trouve qu'on est sur une pente un peu glissante, là, avec le dossier 4008. Comme je vous dis, le témoin a bien expliqué la proposition d'Énergir pour l'indice de qualité de service. Alors, je doute que vous ayez d'autres pistes de réponses, là, en continuant dans cette lignée-là, là.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[38]** D'accord. Comme j'ai indiqué, ceci... cette question ne fait aucunement partie du dossier 4008. Le dossier 4008 ne décide pas de l'indice de qualité. C'est au présent dossier qu'on va le décider. Mais, je voulais voir si le témoin avait quelque chose à ajouter pour expliquer pourquoi il choisit...

En fait, est-ce qu'il y a un obstacle, je ne sais pas, technique? Est-ce que, pour une raison quelconque, ce serait impossible de proposer de tenir compte du GNR socialisé aux fins de l'indice de qualité et de service? Est-ce que vous voyez un

empêchement, qui ferait en sorte qu'il serait impossible à la Régie de l'adopter si vous le proposiez, ou est-ce que ce serait possible?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, peut-être juste recadrer le... comment qu'on a bâti l'indicateur qu'on propose à la Régie aujourd'hui. C'est... l'idée, c'est, comme on vous a expliqué, c'était qu'Énergir se donne un objectif de réduction des gaz à effet de serre, comme beaucoup d'entreprises.

Par la suite, on a regardé ce qu'on pouvait faire, mettons dans les trois prochaines années, ce qui était réaliste. Puis, évidemment, en regardant une progression pour atteindre une réduction de trente-sept virgule cinq (37,5) à l'horizon deux mille trente (2030).

Donc, ce qu'on propose à la Régie ce matin, c'est... on se dit : « O.K. Bien, nous, on pense qu'on est capable de faire deux cent cinquante (250), cinq cents (500), sept cents (700) comme objectif. » Puis, évidemment, par la suite, il va falloir accélérer nos efforts si on veut réussir à atteindre nos cibles, comme toutes les autres entreprises.

Q. **[39]** D'accord.

R. Si on n'est pas capable de faire des projets, c'est l'achat de GNR. En même temps, le GNR, pour l'instant, il est quand même somme toute limité. Comme je mentionnais tantôt à votre collègue du GRAME, on regarde, il va y avoir de plus en plus de GNR, c'est ce qu'on espère, qui va être distribué dans le réseau. On a de plus en plus de projets, de plus en plus de contrats.

Maintenant, Énergir, pour l'instant, ne veut pas accaparer une grande partie du GNR qui est injecté ou distribué dans notre réseau. Donc, pour l'instant, l'indication qu'on a dans le dossier 4008, et aussi dans le cadre du plan d'appro, si on ne veut pas parler du 4008...

Dans le cadre du plan d'appro qui est devant la Régie ce matin, quand on regarde ce qui est disponible de GNR dans les prochaines années, puis ce qu'on pense être capable de vendre à notre clientèle en achats... en achats directs... pas l'achat direct, mais en achat volontaire, pardon... T'sais, pour l'instant, on ne voit pas des surplus énormes qui pourraient être accaparés par Énergir.

Donc, c'est vraiment l'équilibre, pour l'instant, en fonction de l'information qui est disponible pour les prochaines années. Puis,

ensuite de ça, bien, on pourra se réajuster pour la suite. On n'a pas tenu compte ici, là, de quantités importantes, là, qui seraient...

Q. **[40]** Mais...

R. ... à socialiser, qui pourraient être accaparées par Énergir pour...

Q. **[41]** O.K. Je ne parle pas...

R. ... atteindre l'objectif de gaz à effet de serre.

Q. **[42]** Je ne parle pas de GNR qui serait accaparé par Énergir. Ma question... Mais, de toute façon, vous avez... je pense que vous assez répondu... suffisamment répondu à la question, mais ma question ne portait justement pas sur le GNR qui serait accaparé par Énergir. Mais, je vais passer à une question suivante.

Avant de... d'élaborer sur la question des projets de Scope 1, 2 ou 3, je voulais être sûr que j'ai bien compris la question de l'année durant laquelle ils seraient comptabilisés. Vous décrivez ça au paragraphe suivant de la pièce, c'est-à-dire que si le projet a débuté au plus tôt douze (12) mois avant le début de l'année tarifaire.

Est-ce que ma compréhension est correcte, que c'est quand même les douze (12) mois de l'année tarifaire qui vont être comptabilisés dans... aux

fins du calcul de l'indice?

Donc, on parle de projets à caractère récurrents, mais c'est... Même si le projet a... supposons que le projet a été implanté onze (11) mois et... onze (11) mois et vingt-neuf (29) jours avant, c'est quand même les douze (12) mois de l'année tarifaire que vous allez comptabiliser. Est-ce que j'ai bien compris? Ce n'est pas seulement le... les jours qui restent à écouler dans la période de douze (12) mois, c'est tous les douze (12) mois de l'année tarifaire qui vont être utilisés?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, bonjour, Maître Neuman. Donc, en fait, on procède de la même manière dont on procède dans les... on a procédé dans les dernières années. Donc, les termes de cet... que vous avez mentionnés, là, ne sont pas changés. Donc, on considère les réductions dans une année. Donc, on prend toujours une période de douze (12) mois. On ne va pas prendre huit (8) mois sur (12) par exemple et ça va être les douze (12) mois suivant la réalisation du projet généralement qu'on va prendre.

Donc, ça se peut qu'il y ait un

chevauchement entre deux années tarifaires dans ce sens-là.

Q. **[43]** D'accord. Je vais passer à la page de l'annexe de cette même pièce qui est la dernière page de cette pièce. J'attire votre attention, j'essaie de voir par exemple ce qu'est un projet.

Donc, si je regarde le tableau au bas de cette page, on voit par exemple que dans les activités en amont de scope 3, sont inclus des déplacements professionnels, les déplacements domicile-travail.

Dans les activités de scope 1 et 2, on voit qu'il y a notamment dans les émissions hors RDO, il y a la combustion, mais dans les bâtiments pour la flotte.

Ma question porte sur le télétravail ou sur le travail hybride. Est-ce que ma compréhension est exacte à l'effet que si vous avez, si vous initiez donc dans les douze (12) mois qui précèdent le premier (1er) octobre deux mille vingt et un (2021), donc maintenant, un projet de travail hybride auprès de vos employés, que ce projet comptera dans le calcul de l'indice de GES pour l'année deux mille vingt et un deux mille vingt-deux (2021-2022) et donc on comptabilisera les

réductions que ce projet de travail hybride aura occasionné sur les déplacements professionnels, des déplacements domicile-travail et éventuellement, les combustions dans les bâtiments et dans la flotte?

R. Donc, en fait, pour ce qui est du retour au travail en mode hybride, donc on est encore comme vous savez en situation pandémique.

Il n'y a pas eu de... Les plans ne sont pas formellement établis en termes de quelle manière ça sera modulé et à quel moment ça sera mis en place.

Il ne faut oublier que l'année qui vient de se passer qui a été une année exceptionnelle n'est pas une situation récurrente.

Donc, on va chercher à partir d'un moment où on a une situation qui sera récurrente et on ne pense pas que ça arrivera avant quelques mois ou à deux mille vingt-deux (2022) même.

Q. **[44]** D'accord. Donc, le jour où ça arrivera, le jour où vous aurez ce projet, en supposant que c'est après le (1er) octobre deux mille vingt et un (2021), est-ce que ma compréhension est correcte que donc si ce projet est déclenché, démarré après le (1er) deux mille vingt et un (2021), mais avant le (1er) octobre deux mille vingt-deux (2022),

alors dans ce cas les réductions d'émission qui en résulteront, à la fois pour les déplacements professionnels et domicile-travail et pour les bâtiments et la flotte, que ces réductions vont être un des projets que vous pourrez comptabiliser dans le calcul de votre indice pour l'année deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023)?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, écoutez, c'est difficile de se positionner à cette étape-ci. Il y a de l'incertitude encore sur quand est-ce que le retour au travail en mode hybride va se faire chez Énergir.

Évidemment, pour l'instant la date c'est début novembre. Il va falloir regarder la situation. Est-ce que les gens vont revenir une journée par semaine? Deux jours? Quatre jours?

Évidemment, ça va avoir un impact sur évidemment la réduction des gaz à effet de serre. On va avoir besoin de, probablement, un douze (12) mois pour être en mesure de voir l'impact. Donc, si c'est (1er) novembre, on retrouverait plus en novembre deux mille vingt-deux (2022).

Donc, pour deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022), probablement qu'on ne sera pas en

mesure de l'inclure comme étant un projet pour deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022), la première année de l'indicateur et sous toutes réserves. Il y a beaucoup d'incertitude.

Donc, probablement que ça serait plus deux mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023) pour la deuxième année de l'indicateur.

Q. **[45]** Donc, c'était ma question. Ma question que je vous avais posée, parce que vous m'avez répondu à ma question antérieure, vous m'avez dit que c'était pas l'année deux mille vingt et un-vingt-deux (2021-22). Alors, vu que vous m'avez répondu ça, je vous ai posé une deuxième question, qui portait sur l'année deux mille vingt-deux-vingt-trois (2022-23) et le but de ma question n'est pas de savoir si j'ai trouvé la bonne année, le but de ma question est de savoir est-ce que ceci est un projet ou est-ce que le mot « projet », tel que vous l'entendez, n'inclut pas ce genre de choses?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc oui, effectivement, ce qu'on... ce qu'on peut appeler ici un projet, là, de télétravail hybride, ça cadre avec la liste des projets qu'on est en train de regarder et d'analyser.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[46]** O.K. Alors, je suis content de vous l'entendre dire. Finalement, pour ce qui est de la première année, deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-2022), étant donné que vous réduisez votre objectif par rapport à l'indice tel qu'on le connaissait, tel qu'on le connaît actuellement, est-ce que ça ne serait pas une bonne idée de garder, au moins pour deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-2022) l'objectif de trois cent cinquante (350), de réduction de trois cent cinquante (350), mais de pouvoir l'accomplir, par exemple, de pouvoir accomplir le... le cent (100) qui reste, de pouvoir l'accomplir par des achats de crédit, comme vous faisiez auparavant?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, écoutez, c'est pas notre proposition. Nous, notre proposition, c'est deux cent cinquante (250) tonnes, cinq cents (500) tonnes pour les deux années suivantes et il y a plus d'achats de compensation. Donc, ce que vous dites, finalement, ça serait un peu de revenir à l'ancien indicateur, là, c'est-à-dire trois cent cinquante (350) tonnes, où est-ce que ce qu'on peut pas faire en projet, on peut acheter des crédits compensatoires.

Mais écoutez, si c'est vers ça que la Régie veut aller, on n'a pas d'enjeux. T'sais je veux dire, c'est pas notre proposition, mais...

En tout cas, certainement pas de... il n'y a pas de contre-indications, disons...

Q. **[47]** Simplement pour qu'il n'y ait pas une réduction de votre objectif pendant un an, comme ça, on maintiendrait l'objectif de trois cent cinquante (350) tonnes et équivalent CO2 et ça croîtrait pour l'année d'après, l'année deux mille vingt-deux-deux mille vingt-trois (2022-2023).

LE PRÉSIDENT :

Vous plaidez, là, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Pardon?

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes en train de plaider.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je suis en train de plaider, effectivement.

Q. **[48]** Donc, je passe à la page 6 ou le tableau qui se trouve en page 6 de cette présentation... de votre... de cette pièce. Il y a une ligne que j'ai toujours pas comprise, la dernière ligne de ce tableau, deux mille vingt et un-vingt-deux (2021-22) à deux mille vingt-trois-vingt-quatre (2023-

24), zéro tonne équivalent CO2 de réduction de GES, pourcentage de réalisation d'un indice. J'essaie de comprendre ce que vous voulez illustrer par cette dernière ligne, c'est-à-dire, les deux premières, je les comprends, mais je comprends pas la troisième ligne.

Quel est le message que vous voulez passer? Est-ce que c'est un exemple ou il y aura aucune réduction pendant trois ans? Est-ce que c'est ça que vous voulez transmettre, comme illustré par cette troisième ligne?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Est-ce que c'est possible de remonter, Madame la greffière, juste un petit peu avant, juste pour me mettre en contexte, s'il vous plaît? O.K. Non, effectivement, parfait, merci beaucoup.

Pour être sûr de bien répondre à la question.

Q. **[49]** Oui, ça dit pas grand-chose, la ligne avant.

R. Non, mais c'est effectivement pour démontrer un peu effectivement, l'impact que ça donnait sur l'indicateur. Donc, ici, ce que ça démontre, c'est que pour deux mille vingt et un-vingt-deux (2021-22), on n'aurait pas atteint jusqu'à deux mille vingt-trois (2023), les cibles, là. Donc, on avait

un pourcentage de réalisations de zéro sur l'indice, là, sur le pourcentage de l'indice, là.

Q. **[50]** D'accord, et finalement, dernière question, si vous pouvez remonter en page 5, aux lignes 19 à 20. Puis vous mentionnez les bonnes pratiques tirées de la norme ISO 14064-2 seront considérées, sont considérées, si je comprends bien, parce qu'elles ne sont pas rendues obligatoires par la norme, est-ce que c'est correct? Qu'est-ce que vous entendez par « seront considérées », j'essaie de voir pourquoi vous avez mis « seront considérées » plutôt que « seront appliquées ». S'il y a quelque chose que je dois lire dans le choix des mots que vous avez employés?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. En fait, si on prend la situation où les projets de chaudière qu’on présente depuis quelques années et qui sont toujours en évaluation ou qu’on présente de manière récurrente à toutes les années, les exigences de la norme 14064-2 ne sont pas entièrement rencontrées dans un cas en difficulté comme celui-là. Donc, c’est pour cette raison-là qu’on a indiqué « seront considérés ».

Q. **[51]** D’accord. Et cette norme ISO 14064-2, corrigez-moi si je me trompe, mais cela fait partie

de la certification de conformité que vous avez à la norme... ou de normes ISO 14000, c'est bien cela?

Mme JULIE GAUDETTE :

R. La norme ISO 14064 est une norme indépendante et elle n'est pas liée à la norme ISO 14001 pour laquelle on a une certification et il y a un indicateur à la Régie.

Q. **[52]** O.K. Je vous remercie bien. Je vous posais la question parce que les normes ISO, comme vous savez, sont très confidentielles et seuls ceux qui y adhèrent peuvent avoir le texte exact. Et je vous remercie beaucoup. Ça termine mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Nous revenons maintenant avec l'ACIG, Maître Dubé.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

Bonjour, Monsieur le Président. Merci de m'avoir permis de passer au pied du rôle comme on dit. J'aurai quelques questions de clarification ou de précision. Bonjour aux témoins premièrement.

Q. **[53]** Concernant vos cibles de réduction de GES, je comprends de votre témoignage que le recours au GNR est une avenue envisagée. Est-ce que Énergir va, pour ses calculs de réduction de GES, avoir recours

au facteur d'émission pour le GNR, soit le facteur d'émission pour le biométhane, tel que ce facteur a été défini dans la preuve d'Énergir pour l'Étape C du dossier R-4008-2017?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. En fait, pour répondre à votre question, Énergir va utiliser les méthodologies de calcul précisées au Règlement sur la déclaration obligatoire de certaines émissions de contaminants à l'atmosphère. Donc, dans ce cas-ci le QC-1 pour la composition. On va suivre ces normes-là.

Q. **[54]** Merci. Ça répond à ma question. Donc, je comprends de votre réponse qu'Énergir ne prévoit pas recourir à l'intensité carbone du GNR par type de production de GNR? Vous allez utiliser le facteur qui est de zéro virgule zéro onze tonne équivalant CO2 (0,011 t éq. CO2) pour mille mètres cubes (1000 m3) de GNR qui est dans le Règlement sur la déclaration obligatoire?

R. C'est bien cela. Donc, en fait, on va utiliser le facteur qui est prévu au Règlement sur la déclaration obligatoire.

Q. **[55]** En ce qui concerne vos achats de GNR visant à réduire vos émissions de GES, est-ce qu'il s'agira d'achats additionnels faits par Énergir ou est-ce

qu'Énergir prévoit puiser, si je peux me permettre l'expression, dans les achats effectués pour ses clients, et ce au prix moyen pondéré de l'ensemble des unités de GNR?

M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

R. Bien, comme on a expliqué tantôt et dans quelques demandes de renseignements qu'on a eues, échanges, effectivement on applique les mêmes critères que le dossier 4008. Donc, évidemment, ça va être les mêmes prix. C'est le même GNR qui est disponible à notre clientèle. Évidemment, Énergir se considère comme un client comme un autre. On utilise les mêmes règles qui ont été établies dans le 4008, puis qui sont aux Conditions de service et Tarif.

Tantôt, on a parlé des listes d'attente, et caetera. Donc, on se traite vraiment comme n'importe quel autre client. Évidemment, ce qu'Énergir va acheter, bien, c'est du GNR indirectement qui ne sera pas disponible pour le reste de la clientèle. Donc, c'est pour ça tantôt que j'ai expliqué l'équilibre, la façon qu'on a calibré l'indicateur puis nos cibles pour justement être aussi en parallèle avec la production de GNR qui va augmenter dans le temps, qui va être disponible pour notre clientèle.

Q. **[56]** Donc, en suivi de votre réponse, si je comprends bien, vous allez vous limiter à cinquante mille mètres cubes (50 000 m3) de GNR, comme c'est le cas présentement pour les autres clients volontaires?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, effectivement, on va se... on va suivre les mêmes règles que toute notre clientèle qui désire acquérir du GNR. À noter que le cinquante mille mètres cubes (50 000 m3) est par adresse.

Q. **[57]** Oui, je comprends. Merci pour vos réponses. Ça complète mes questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Dubé. Nous passons maintenant aux questions de la Régie. Maître Cardinal, vous avez des questions?

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Oui, je vais avoir des questions.

Q. **[58]** Bonjour, Monsieur Tremblay, Monsieur Fortier et Madame Gaudette. Donc, on a parlé, vous avez parlé ce matin de la cible de réduction de GES qui est de deux cent cinquante tonnes de CO2 (250 t éq. CO2) pour deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022) et cinq cents tonnes (500 t) par année pour les deux années suivantes.

Je vais vous référer à votre preuve qui est à la pièce B-0082 qui est Énergir-P, Document 3, à la page 4. Si on peut l'afficher, s'il vous plaît, c'est un tableau.

Parfait. Donc, on voit dans le tableau qu'Énergir a été... a réduit ses émissions de GES de trente-six virgule un (36,1), trente-six virgule quatre (36,4) et cinquante-trois virgule neuf tonnes (53,9 t) de GES en deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) et deux mille vingt (2020) respectivement.

Pouvez-vous élaborer en ce qui a trait au réalisme de la cible de réduction de deux cent cinquante tonnes (250 t) pour deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022) et de cinq cents tonnes (500 t) par année pour les deux années suivantes?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, dans les années deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) et deux mille vingt (2020), il y avait uniquement des projets de remplacement de chaudières qui avaient été présentés. Donc, ça donne un peu l'unité de l'ordre de grandeur de ce type de projets-là.

Donc, en fait, de notre côté, là, le comité

stratégique de réduction de GES, qui vient d'être mis en place, a permis d'augmenter la visibilité, si on veut, des projets de réduction de GES. Et on a eu plusieurs projets qui sortent du cadre des chaudières qui ont été... qui ont été mis de l'avant, qui vont être étudiés puis qui vont être ajoutés... enfin, qui vont être ajoutés à la liste des projets potentiels qui vont pouvoir être, donc rapportés en fin d'année.

Donc, c'est certain que dans les premières années, on a un certain nombre de projets qui peut paraître un peu plus limité. Par contre, dans les années suivantes, on espère beaucoup que les développements technologiques vont nous permettre d'atteindre une cible un peu plus élevé. Donc, c'est pour ça qu'on a indiqué deux cent cinquante tonnes (250 t) la première année et cinq cents tonnes (500 t) pour les deux années suivantes.

Il ne faut pas oublier qu'on a un objectif ou une cible ultime en deux mille trente (2030) qui est une réduction de trente-sept point cinq pour cent (37,5 %) de nos émissions. Donc, on doit donc générer ou présenter des projets qui vont éventuellement nous amener vers cette cible-là.

Et comme il est indiqué dans notre... dans

notre preuve, beaucoup de projets, là, il y a beaucoup d'incertitudes en termes technologiques, économiques ou opérationnelles, mais beaucoup des avancements des technologies font en sorte qu'on entrevoit plusieurs projets à fort potentiel dans les années subséquentes qui pourraient nous permettre d'atteindre les objectifs de vingt trente (2030).

Q. **[59]** Ensuite, en réponse à une question qui a été posée par ma consoeur du GRAME, vous avez indiqué que, au rapport annuel, Énergir entendait déposer un suivi, là, quant à l'atteinte des cibles de réduction de GES. Pouvez-vous élaborer un peu sur les informations qu'Énergir entend déposer?

R. Je peux apporter une précision aussi, là, sur ma réponse précédente, là, quant à la... la possibilité d'atteindre les objectifs. Donc, les... l'indice, là, qui était en application ou en vigueur jusqu'à l'année courante c'était trois cent cinquante tonnes (350 t), mais qui couvrait seulement les « scopes » 1 et 2, donc nous étions direct et indirect. Et ce qui est proposé c'est d'ajouter les « scopes » 3, donc qui sont les émissions indirectes par... en fait, là, je vais prendre la terminologie exacte, là, les activités

en amont et en aval, là, si on... Donc, ça élargit la possibilité des projets, là, qui sont disponibles pour nous.

Et pour répondre à votre question maintenant, en fait Énergir dépose un rapport annuel depuis plusieurs années, qui fait état des réductions annuelles. Donc, dans chacun des cas de projet on établit un scénario de référence sur lequel on va pouvoir établir la réduction avec un scénario qu'on va appeler le scénario « projet réalisé ». Et donc, les méthodologies de calcul sont détaillées dans le rapport et le tout est déposé donc dans notre rapport annuel à la Régie, là, donc c'est... toutes les informations sont disponibles à cet endroit-là.

Q. **[60]** Puis est-ce que vous entendez... t'sais, de façon plus spécifique, là, est-ce que vous entendez déposer de l'information, entre autres, là, quant à la description des projets qui ont été réalisés, le coût de ces projets-là puis le degré d'avancement des autres projets envisagés?

R. Donc, de la même manière où on... qu'on procède dans les dernières années, on propose de déposer le rapport annuellement, qui va porter sur les projets qui ont été réalisés dans le courant de l'année qui

vient de se terminer. Et on ne propose pas de faire un suivi sur l'avancement des autres projets. Donc, c'est un indicateur annuel, c'est pas un indicateur sur trois ans, donc notre objectif de réalisation doit se... doit porter sur l'année qui vient de se terminer.

Q. **[61]** Parfait, ça complète mes questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cardinal. Madame Falardeau, des questions?

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

Mme ESTHER FALARDEAU :

Q. **[62]** Oui, bonjour au panel. Pourriez-vous développer un peu sur comment les considérations de coûts entrent en ligne de compte dans vos choix d'initiatives, si elles entrent en ligne de compte et comment elles entrent en ligne de compte?

M. ALEXANDRE FORTIER :

R. Donc, en fait le coût va entrer en ligne de compte dans un certain sens. Donc, un projet qui serait réalisé purement pour des réductions de GES, donc on a un coût de GNR, là, qui est environ de deux cent dix dollars la tonne (210 $/t), donc ça va être un peu un barème pour nous afin de déterminer si un projet est rentable au niveau de réduction de

GES, quand c'est un projet purement réduction de GES. C'est certain qu'il y a plusieurs projets qui engendrent des réductions de GES, mais qui ont aussi des bénéfices opérationnels. Donc, dans ces cas-là on va peser le pour et le contre et jauger, là, de la réalisation d'un projet comme ça, qui pourrait avoir un intérêt opérationnel également. Donc, il y a certains projets, là, qui pourraient être réalisés même si au niveau GES ils dépasseraient un coût de deux cent dix dollars la tonne (210 $/t).

Q. **[63]** Merci. Est-ce que votre... le rapport annuel qui va être présenté... le suivi qui va être présenté dans le cadre du rapport annuel, est-ce qu'il va faire état de ces... de ces considérations de coûts-là ou de ce petit coût-bénéfice qui aura été fait... est-ce qu'il y aura des informations qui vont être présentées, qui nous permettraient d'apprécier cet exercice-là qui a été fait?

R. Présentement, dans nos rapports annuels on ne détaillait pas les coûts à la tonne de réduction de GES, mais effectivement c'est une information qui va être intéressante à inclure dans nos rapports annuels.

Q. **[64]** Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

D'autres questions? Alors il n'y a pas d'autres questions de la part de la formation. Maître Locas ou maître Lemay Lachance?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Oui, maître Lemay Lachance.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez des questions additionnelles?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Je n'aurai pas de questions additionnelles, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Alors je comprends que ça clôt et qu'on peut libérer les témoins, enfin pour vous Monsieur Tremblay. Alors, merci à vous Monsieur Tremblay ainsi qu'à madame Gaudette et monsieur Fortier, vous êtes libérés tous les trois.

Je comprends, Maître Lemay Lachance, que ça clôt la preuve, sous réserve évidemment du dépôt des deux engagements.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Exactement, c'est ce que j'allais dire.

LE PRÉSIDENT :

Alors nous allons prendre une pause de quinze (15) minutes, il est actuellement dix heures vingt

(10 h 20) donc à dix heures trente-cinq (10 h 35) on revient avec le panel de la FCEI. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

(10 H 37)

PREUVE DE LA FCEI

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Turmel. Je vois que votre témoin est en place.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Monsieur le Président. Oui, nous sommes prêts.

LE PRÉSIDENT :

Alors nous pouvons procéder avec l'assermentation de votre témoin.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, s'il vous plaît, Madame la Greffière.

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième (8e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Merci beaucoup, Madame la Greffière.

Q. **[65]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Monsieur Gosselin donc, simplement pour revenir sur les pièces qui ont été déposées au dossier, je comprends que vous avez préparé vous-même les documents C-FCEI-0009 qui est la preuve de la FCEI, de même que le document C-FCEI-0013 qui est la présentation de la FCEI préparée, présentée et déposé ce matin. C'est exact?

R. C'est exact.

Q. **[66]** Ets-ce que vous les adoptez pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. **[67]** Et est-ce que ces documents représentent bien la position de la FCEI?

R. Oui.

Q. **[68]** Alors je vous laisse aller.

R. Merci beaucoup. Bonjour, Monsieur le Président, mesdames les régisseurs. Bonjour à tous ceux qui sont à l'écoute. Je vais passer sur les trois enjeux qu'on avait abordés dans notre preuve pour

revenir sur certains points importants, discuter également ce qui a été, revenir sur ce qui a été discuté hier et ce matin.

Q. **[69]** On va demander à madame la greffière peut-être d'afficher la présentation si c'est possible, C-FCEI-0013. Merci.

R. Donc, effectivement, ce serait la page 3. Je pense que si on mettait en grand écran ce serait peut-être plus facile pour tout le monde. Donc, dans notre mémoire, on recommandait de limiter la croissance du tarif de distribution à douze pour cent (12 %) en deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022). On maintient cette recommandation-là.

Très rapidement, là, ce que notre recommandation fait relativement à celle d'Énergir, c'est qu'elle réduit le revenu requis de distribution d'à peu près vingt-six millions de dollars (26 M$) pour les deux prochaines années. Puis elle augmente relativement à Énergir pour les années suivantes. Donc, vous pouvez le voir sur la ligne « écart » dans le tableau qui est présenté ici.

Il a été question des frais financiers hier qui étaient associés à notre recommandation. Et

c'est tout à fait exact. C'est des frais financiers qui sont associés à cet étalement-là. Ce n'est pas une surprise. On l'avait même mentionné dans notre mémoire. Je pense que c'est important de mettre en perspective ces frais-là avec la hausse tarifaire globale, puis aussi avec le contexte dans lequel on se trouve.

D'abord, il faut savoir que le deux millions (2 M$) par année, ça représente à peu près point trois pour cent (0,3 %) du tarif de distribution. Et, là, on est dans un contexte où cet étalement-là nous permet de réduire treize (13) fois plus le tarif de distribution pour les deux prochaines années. Donc vingt-six millions (26 M$). Donc, c'est considérable comme impact.

Et, évidemment, la proposition d'Énergir correspond à une augmentation du revenu requis de quatre-vingt-quinze millions (95 M$) ou seize point six pour cent (16,6 %) en deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022). Donc, on parle de point trois pour cent (0,3 %) versus quatre-vingt-quinze millions (95 M$) ou seize point six pour cent (16,6 %). Donc, oui, ça augmente les frais financiers, mais ça permet de réduire le tarif d'une manière assez importante dans les deux

prochaines années. Et je vais revenir un petit peu sur ce point-là à la prochaine diapositive également.

Notre proposition récupère le... le revenu requis ou le manque à gagner, là, tarifaire qui aurait été complètement récupéré en deux mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-2022) dans le scénario de base d'Énergir. Notre proposition la récupère sur cinq ans.

Par contre, il faut voir aussi que la hausse tarifaire que l'on propose est surtout concentrée sur les trois premières années. C'est le douze pour cent (12 %) la première année, dix pour cent (10 %) la deuxième, cinq pour cent (5 %) la troisième. Mais pour les deux années suivantes, essentiellement, la hausse tarifaire, elle est de point sept pour cent (0,7 %) à la quatrième année puis de zéro (0 %) la cinquième année.

Donc, il y a des sommes qui sont encore à récupérer ces années-là parce que le revenu requis est déjà plus élevé rendu à la troisième année. Mais en termes de variation tarifaire aux années trois, quatre, quatre et cinq, c'est relativement modeste.

Et puis il a été question également, dans

la présentation d'Énergir, de la façon de mettre en application notre proposition. Et Énergir a pointé sur le fait que l'une des deux avenues qu'on proposait pour mettre en application notre proposition n'était pas viable, là, parce qu'on avait présumé d'un impact sur la réduction du revenu requis, du fait de ne pas récupérer les écarts de revenu de quatorze point quatre millions (14,4 M$).

Dans les faits, on n'aurait pas dû faire ça. Puis après vérification, effectivement, là, je pense qu'il y a des subtilités qu'on a oublié de prendre en compte. Et effectivement, je ne pense pas que cette méthode-là soit... soit praticable ou à tout le moins, il faudrait trouver quelque chose d'autre à reporter si on voulait y aller CFR par CFR, là, pour équivaloir à peu près à douze millions et demi (12,5 M$).

Donc, on peut mettre de côté cette approche-là, on n'a pas de problème avec ça. Pour nous, ce qui compte, là, c'est beaucoup plus les résultats que la méthode. Et donc s'il y a une préférence du côté d'Énergir pour... une méthode qui créerait un nouveau CFR qui aurait comme seule fonction d'étaler la hausse tarifaire, on n'a

absolument aucun problème avec ça.

À la diapositive suivante, j'ai... j'ai jugé utile de rapporter une citation d'un article de journal que monsieur François Vincent, le vice-président Québec de la FCEI, a fait au début du mois d'août.

Il y a certains éléments là-dedans que je voulais faire ressortir puis qui expliquent un peu, je pense, pourquoi c'est important pour la FCEI qu'on réduise la hausse tarifaire cette année puis l'année prochaine le plus possible.

Alors, ce que monsieur Vincent disait dans le cadre de cette entrevue-là, c'était que, d'une part, il y avait des restaurants ou les restaurants avaient accumulé des dettes importantes. Donc, c'est une catégorie de clientèle, de membres de la FCEI, qui a été affectée d'une manière, là, assez significative, évidemment.

Mais de façon plus large, quatre-vingts pour cent (80 %) des PME, selon la FCEI, ne sont pas encore rétablies des effets de la pandémie. Et les PME estiment que ça va leur prendre deux ans, à peu près, en moyenne, pour retrouver un niveau d'activités normal.

Et donc, il y a une adéquation, je pense,

qui est... qui est importante, là, entre ces anticipations-là qu'ont les PME, de devoir faire face à des défis assez importants encore pendant deux ans et notre recommandation, là, qui est... qui vient réduire davantage les tarifs pour les deux prochaines années.

Et il faut, je pense, aussi ne pas perdre de vue qu'au-delà du tarif de distribution sur lequel on fait une proposition, il y a aussi une hausse au niveau du tarif de transport. Et quand on regarde l'engagement 4 également qui a été déposé ce matin si je ne m'abuse, au niveau de la fourniture aussi, on voit que le coût du service de fourniture d'Énergir a augmenté de manière importante, là, depuis quelques mois. Donc, ce sont tous des facteurs qui viennent s'ajouter au fardeau financier que les entreprises peuvent supporter et qui, je pense, milite encore davantage en faveur de la recommandation qu'on vous fait.

Maintenant sur la question de l'inflation des salaires. Alors ce qu'on a fait comme recommandation dans notre mémoire c'est d'exclure les données d'avril deux mille vingt (2020) à novembre deux mille vingt (2020) de l'Indice de rémunération moyenne pour le calcul de l'Indice

d'inflation des salaires. Et là, j'ai... j'ai voulu aborder une section d'un tableau qui se trouve dans notre preuve parce que je pense que c'est important de simplement poser un oeil sur les données et voir comment les salaires ont évolué à partir d'avril deux mille vingt (2020) quand l'effet de la pandémie s'est fait sentir, là, puis... Et seulement d'un coup d'oeil, là, on peut voir d'une façon très, très évidente que le taux annuel de croissance de la rémunération moyenne est beaucoup, beaucoup plus important que ce qu'on pouvait trouver dans l'historique. Et même si on avait... là, je n'ai mis que quatre mois d'historique, mais même si on prend l'historique au complet il n'y a rien qui se compare à ce qu'on observe à partir d'avril deux mille vingt (2020). Même le cinq virgule vingt-sept pour cent (5,27 %) de mars deux mille vingt (2020), je soupçonne qu'il y a peut-être un certain impact également de la pandémie dedans. Ce n'est pas la valeur la plus haute de l'historique, mais ça fait partie des valeurs les plus hautes de l'historique.

Et donc, on peut passer à la diapositive suivante. Et là, je voulais revenir un petit peu sur la formule paramétrique et l'objectif de la

formule paramétrique. La formule paramétrique, elle vise à refléter l'inflation. Quand je regarde dans la décision D-2019-028 qui a approuvé le régime allégé dans lequel on se trouve, la Régie, là, mentionne que la formule repose sur des principes et pratiques que la Régie a déjà reconnus, tels que l'inflation, Indice d'inflation pondéré. Donc, on voit... on voit bien ici que la Régie parle d'inflation. Puis quand on va voir ce que c'est que l'inflation, la Banque du Canada nous dit :

> L'inflation, c'est une hausse persistante du niveau des prix au fil du temps.

Puis ici j'insiste sur le mot « prix ». Parce que comme on le dit dans notre... dans notre mémoire, là, ce qu'on observe à partir d'avril deux mille vingt (2020) au niveau de l'indicateur ce n'est pas qu'un effet de prix. C'est aussi un effet de composition, c'est-à-dire que... pardon. C'est-à-dire que c'est... la... les types d'emploi qui sont représentés dans l'indicateur changent, en tout cas les proportions des différents types d'emploi changent.

J'ai aussi mis ici une définition ou disons une... pas une définition, mais un passage, comment

Statistique Canada définit l'IPC. Donc, Statistique Canada dit :

> L'indice des prix à la consommation représente la variation des prix

Encore une fois, c'est les prix.

> comme expérimenté par les consommateurs canadiens. Il mesure la variation de prix en comparant, au fil du temps, le coût d'un panier fixe de biens et services.

Le mot « fixe » ici est aussi important parce que ce que Statistique Canada vient dire c'est : essentiellement, là, c'est la composition du panier doit demeurer la même pour pouvoir avoir un indice... l'IPC qui reflète, dans le fond l'IPC qui est une mesure de l'inflation.

Donc à la diapositive suivante, essentiellement, comme je vous le disais, notre... notre position, le constat qu'on fait en fait c'est que l'évolution du salaire moyen d'avril à novembre deux mille vingt (2020), ça ne représente pas l'évolution d'un panier fixe de biens. Par conséquent, selon nous, ça ne devrait pas être qualifié d'inflation.

Et j'ai ici repris un passage, là, qu'on a

dans notre preuve et essentiellement qui est une analyse de l'Institut de la statistique du Québec, qui vient documenter ce que je vous ai dit un petit peu plus tôt quant à la modification, là, des proportions des différents types d'emploi dans l'échantillon qui sert à établir les salaires moyens.

À la diapositive suivante, je reprends une citation de la décision, encore une fois, D-2019-028. Dans le fond, c'est le paragraphe où la Régie autorise la formule paramétrique pour fixer l'enveloppe des dépenses d'exploitation.

On se retrouve présentement dans un mode allégé. Puis dans ce mode allégé-là, le choix qu'on a fait, c'est de ne pas regarder les dépenses d'exploitation une par une, mais de se demander : est-ce qu'on peut fixer une enveloppe que l'on juge juste et équitable, et qui va permettre à Énergir de gérer ses dépenses d'exploitation, de manière convenable et sans la mettre à risque de manière indue. Et ça venait, effectivement, avec un ensemble d'autres considérations liées à ça.

Ce que je voulais vous soumettre, aujourd'hui, c'est : si on veut questionner les

dépenses d'exploitation, ça devrait être ça qu'on questionne. La formule paramétrique, est-ce qu'elle est bien appliquée? Est-ce que ça correspond à ce qu'on voulait faire? Et c'est ce qu'on fait. C'est ce qu'on fait dans le présent dossier. On vous demande, effectivement, de remettre en question l'application qui avait été décidée parce que les circonstances sont telles que d'appliquer simplement ce qui avait été décidé, ne respecte plus l'esprit de ce qui était souhaité par la formule.

Je ne pense pas que la Régie, quand elle a approuvé cette formule-là, le faisait en se disant que la composition des emplois allait changer, comme de la manière aussi drastique qu'elle a changée avec la pandémie et que c'était correct que ça soit comme ça.

Donc, le débat devrait porter, selon nous, sur est-ce que c'est justifié ou pas de retirer les années, tel qu'on le propose. Ce qui, à mon sens, ne devrait pas faire partie du débat, aujourd'hui, c'est les éléments qu'on vous a apportés, en témoignage, hier, du côté d'Énergir en vous disant : « Bien, les coûts d'assurances ont augmenté » ou « Les coûts de logiciels ont

augmenté ».

Quand on regarde les dépenses, poste par poste, on se retrouve dans des analyses de coûts de service. Puis en choisissant l'approche réglementaire, on a mis de côté l'approche des coûts de service. Si on se met à prendre en compte ces considérations-là, bien, là, on vient faire un espèce d'hybride coûts de service et réglementation allégée, puis je pense que ce n'est pas viable et je pense que ça n'est pas équitable non plus. Parce que, évidemment, Énergir vous pointe vers des postes de dépenses qui ont pu augmenter, mais vous n'avez aucune idée comment d'autres postes de dépenses ont pu se comporter. Et vous n'avez aucune idée comment, dans l'ensemble, les dépenses d'exploitation ont pu évoluer.

Donc, ce que je réitère, c'est que le débat devrait porter sur la formule, la bonne application du mode d'allégement réglementaire allégé, mais pas sur des postes de dépenses qui auraient pu varier de façon spécifique.

Et ça m'emmène à mon troisième et dernier point qui est l'indicateur de GES. Donc, le premier boulet, ici, fait seulement réitérer la conclusion qui est énoncée dans notre mémoire. Nous, ce qu'on

demande, c'est qu'Énergir continue à atteindre ses cibles de réduction de GES, en quelque sorte, aux meilleurs coûts possibles.

Alors, l'option qui est proposée par Énergir, elle est très coûteuse. Elle est vers le GNR, dans le cas où il n'y aurait pas de mesure de réduction qui serait disponible, à l'interne. Elle est très coûteuse.

Et, puis, juste pour revenir sur ça, je me permets de mentionner, tout à l'heure, je pense que c'est maître Cardinal qui pointait vers un tableau à la pièce B-0082, là, à la page 4, si je ne m'abuse, où on voyait que, dans le fond, dans les dernières années, l'essentiel des réductions de GES d'Énergir ont été accomplies par le biais d'achats de crédits compensatoires. Donc, les mesures à l'interne ont été assez peu utilisées. Et si ça continue comme ça, le choix du GNR, versus les autres mesures compensatoires, pourrait être d'autant plus coûteux.

Je comprends que... On a témoigné tout à l'heure, là, que... qu'on avait mis un comité en place, puis que là, on voyait des nouvelles opportunités de faire des choses à l'interne. Mais, il n'en demeure pas moins qu'avec l'historique

qu'on observe, c'est assez inquiétant.

Et ce que je crois comprendre, aussi, c'est que l'arbitrage qu'Énergir compte faire, là, dorénavant, ce sera de qualifier les projets à l'interne qui sont moins chers que le GNR. Donc, en utilisant le GNR comme alternative aux projets internes, je crois que je comprends... ou en tout cas, je pense comprendre qu'Énergir vient, en quelque sorte, se donner une marge de manoeuvre pour réaliser à l'interne des projets plus coûteux.

Il y a une espèce de... Ce matin, je pense que monsieur Tremblay disait : « Bien, le GNR, on choisit de réduire à la source les émissions, plutôt que d'aller vers des crédits compensatoires, en optant pour le GNR. » Alors, il y a une sorte de jugement de valeur, là, il me semble, à ce niveau-là, où on dit : « Bien, une réduction de GES qui vient de la consommation de GNR, ça aurait plus de valeur qu'une réduction de GES qui viendrait de l'achat de crédits compensatoires. »

Alors, je ne sais pas si c'est effectivement la position d'Énergir, là, mais ce que je vais vous dire est la position de la FCEI, c'est qu'il n'y a absolument pas de raisons de favoriser... de ne pas favoriser la méthode de

réduction de GES qui est la moins coûteuse, à mon sens. Que ça soit par l'achat de GNR... la consommation de GNR, pardon. Que ça soit par des crédits compensatoires.

L'indicateur, il vise une réduction des GES et tous ces moyens-là permettent d'atteindre une réduction de GES. Et il n'y en a pas une qui est moins bonne que l'autre.

Alors, ce qu'on recommande, dans le fond, c'est de ne pas autoriser Énergir à rencontrer cet objectif-là par l'achat de GNR, mais plutôt...

Q. **[70]** Par la...

R. ... de continuer à rencontrer...

Q. **[71]** Par la conclusion de monsieur Gosselin?

R. Pardon? Est-ce que vous m'entendez?

Q. **[72]** Moi, je vous ai pas mal perdu dans votre conclusion.

LE STÉNOGRAPHE :

Moi, je ne vous ai pas perdu. C'était bien.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. C'est beau. Parfait. C'est moi qui...

D'accord. Pardon.

R. O.K. Donc, oui, c'est ce que je disais. Donc, selon nous, Énergir devrait continuer à utiliser le moyen le moins coûteux pour rencontrer ses obligations,

là, en termes de cet indicateur-là de GES.

Et puis, l'autre élément, puis je pense qui est pertinent aussi à prendre en considération. Enfin, monsieur Tremblay l'a abordé un petit peu ce matin, là, mais c'est qu'Énergir, pour l'instant, ne dispose pas suffisamment de GNR pour approvisionner sa clientèle volontaire.

Alors, d'aller consommer du GNR pour cet indicateur-là, alors qu'il y a d'autres clients qui attendent pour du GNR... Je veux bien, là, qu'on considère Énergir comme un client équivalent d'un client régulier, mais je pense qu'Énergir a quand même aussi un devoir envers sa clientèle volontaire qui souhaite avoir du GNR. Elle devrait lui laisser la priorité, surtout quand il y a d'autres moyens à sa disposition pour atteindre ses objectifs.

Et donc, ça conclut ma présentation. Je vous remercie beaucoup de votre attention.

Q. **[73]** Merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Alors, monsieur Gosselin est prêt à être contre-interrogé.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous commençons avec le contrat... le contre-interrogatoire de l'ACIG.

Me NICOLAS DUBÉ :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

Désolé du délai.

LE PRÉSIDENT :

Il n'y a pas de problème.

Me NICOLAS DUBÉ :

Mon micro est plus lent que moi.

LE PRÉSIDENT :

C'est correct. L'AHQ-ARQ.

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Nous n'avons pas de questions également.

LE PRÉSIDENT :

Merci. SÉ-AQLPA. Je n'avais pas de temps annoncé pour le GRAME. Ceux que je saute. C'est que je n'avais pas de temps annoncé. Maintenant, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs les Régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[74]** J'ai juste quelques petites questions. Si je peux attirer votre attention sur la page 3 de votre présentation d'aujourd'hui.

Donc on voit votre proposition, vous soulignez l'augmentation interannuelle qui résulterait de votre proposition serait

relativement faible, mais quand même le coût pour le client, le coût va être supérieur pendant des deux dernières années, pendant pardon les trois dernières années de cette séquence de cinq ans que ce qu'Énergir propose, et incidemment ce qu'Énergir propose n'est pas nécessairement ce que la Régie va adopter. Peut-être que la Régie ne sera pas d'accord avec l'étalement.

Donc, vous soulignez que le taux d'augmentation interannuel est faible, mais quand même du point de vue de votre clientèle, ce qui compte vraiment n'est-ce pas le coût effectif qui en résulte dans le tarif de distribution et non pas le fait que l'augmentation aura été reportée fortement, mais qu'entre deux années que la variation sera faible?

N'est-ce pas le coût effectif total de cet impact sur le tarif de distribution qui compte pour votre clientèle?

R. Bien, je pense que les deux ultimement sont importants. Effectivement, vous avez raison. Le coût effectif est important pour la clientèle. La variation j'imagine qu'elle doit être importante quand même en ce sens que les gens doivent s'ajuster à une nouvelle réalité.

Donc, il y a des variations alors que quand que la réalité est déjà là, bien c'est peut-être... ça demande moins d'ajustements, mais effectivement, le montant qui devra être payé, je ne vais pas dire que le montant ne sera payé ultimement.

Effectivement, il faut que le montant soit payé, mais je pense que ce qui est le plus important pour la FCEI c'est qu'il y ait moins de court terme, parce que c'est là que les clients en ont besoin et donc, c'est un contrat, mais il dicte évidemment...

Les clients, la FCEI est prête à accepter qu'il y aura plus de coûts un peu plus tard pour en avoir moins aujourd'hui.

Q. **[75]** En reportant sur plusieurs années, et davantage sur plusieurs années des coûts, bien, des coûts qui normalement auraient dû être comptabilisés dès cette année, en reportant sur plusieurs années et davantage que ce qu'Énergir propose, est-ce que vous n'exposez pas vos membres, la clientèle que vous représentez, aux risques qu'il y ait au cours de ces cinq années, autre chose qui fasse varier à la hausse ces tarifs-là, parce que on ne peut pas prévoir l'avenir?

Surtout on peut difficilement prévoir ce

que sera l'après pandémie, puis il y a toutes sortes de facteurs, que ce soit la prise en compte... que ce soit l'indice GES que vous avez mentionné tout à l'heure ou d'autres éléments.

Il y a toutes sortes de facteurs qui pourraient au cours des cinq prochaines années, on ne sait pas, constitués aussi d'autres facteurs haussiers. Donc, en reportant le facteur haussier qui normalement aurait dû être comptabilisé cette année en avant dans le futur sur ces cinq années, est-ce qu'on n'expose pas la clientèle aux risques qu'il y ait d'autres facteurs qu'on ne prévoit pas aujourd'hui, mais qui pourrait survenir au cours des cinq prochaines années qui haussent aussi le tarif?

R. Bien, des risques, il y en a tout le temps, hein, il y en a, ce risque, le risque dont vous parlez, il existe dans le scénario de base. Il existe dans la proposition d'Énergir. Alors qu'il y a pas de... il y a pas de... si jamais il y a un facteur qui... qui est externe, qui vient affecter de manière importante les coûts de distribution dans les prochaines années, bien il va affecter tous les scénarios, donc, tous les scénarios présentent un risque, c'est certain.

Q. **[76]** Oui, mais vous aurez déjà, si ça s'ajoute au report, dans ce cas, ça vient ajouter à l'impact possible sur la clientèle? Donc, je comprends que le risque existe dans tous les scénarios, sauf que si vous... d'avance, vous convainquez la Régie de reporter sur cinq ans l'impact tarifaire qui, normalement aurait été rentabilisé cette année, dans ce cas, ça s'ajoute à tout risque qui pourrait survenir. Le risque pourrait survenir quand même, mais si vous avez déjà ajouté à ça un report, le report que vous proposez sur les tableaux, ça accroît l'impact possible sur les clients, n'est-ce pas?

R. Mais ce que je disais, c'est plus vous reportez dans le temps... d'une part, un plus gros... vous avez des frais financiers qui s'ajoutent, puis, mais c'est sûr que si vous avez d'autres coûts qui surviennent plus tard, bien, ils s'ajoutent à tout ce que vous aurez reporté et c'est vrai pour tous les scénarios et bien, le total, évidemment, plus vous reportez une chose, bien plus le total de ce que vous avez reporté puis de risques éventuels qui peuvent survenir, évidemment, vont être élevés.

Mais le risque peut aussi être dans l'autre sens et donc, finalement, venir atténuer les

impacts et, mais... si jamais il y avait effectivement des risques qui se matérialisaient et qui étaient... au détriment là, des tarifs de la clientèle, bien, la Régie a toujours la possibilité de les gérer et c'est vrai, encore une fois, pour tous les scénarios. On fixe pas les tarifs ici pour... même si les simulations qu'on présente portent sur cinq ans, on fixe pas les tarifs pour cinq ans, on fixe les tarifs pour un an.

Et la Régie doit refaire l'exercice l'année prochaine et réévaluer la situation.

Q. **[77]** D'accord, je vous remercie et j'attirerais votre attention sur la page finale de votre présentation d'aujourd'hui qui correspond aux pages qui sont pas numérotées, mais c'est les pages 9 et 10 de votre preuve, mais c'est pas la peine d'afficher la preuve, là, il y a certaines choses que vous avez ajoutées verbalement, tout à l'heure.

Si je comprends la position de la FCEI, vous... la FCEI n'accorde pas de valeur et même est opposée à ce qu'une valeur plus grande soit accordée au fait, pour Énergir, d'accomplir elle-même les réductions de GES, plutôt que d'acheter des crédits, des crédits sur le marché, qu'il n'y a pas, qu'il n'y a pas de... enfin, vous êtes opposé

à ce qu'une préférence soit accordée à ce que ces déductions soient accomplies par Énergir elle-même, comme Énergir le propose, par rapport à la formule qui existe jusqu'à présent.

Est-ce que la FCEI, la FCEI est en lien avec d'autres associations de consommateurs, d'autres associations commerciales, à la fois au Québec et au Canada puis ailleurs dans le monde, est-ce que la FCEI est d'accord qu'il y a une tendance mondiale dans le traitement des réductions de... des réductions d'émissions de GES, dorénavant à, justement à préférer accorder une certaine préférence à ce que des réductions d'émission soient accomplies par les entreprises, par les États eux-mêmes, plutôt que de trop dépendre d'achat de crédits ou de droits d'émission externes. Est-ce que vous êtes au courant ou est-ce que vous êtes sensibilisé au fait que cette tendance mondiale existe?

R. Dans votre question, Maître Neuman, vous dites « les entreprises et les États ». Est-ce que, juste pour être sûr, est-ce que votre prétention c'est que cette tendance-là dont vous parlez, elle s'applique aux États seulement ou aux États et aux entreprises?

Q. **[78]** Bien il nous semble que ce soit les deux. Et ça se discute à la fois au sein des associations... des associations d'entreprises, ça se discute au niveau des États, il y a une réunion... il y a des réunions internationales à Glasgow dans quelques semaines. Que ça fait partie de... du contexte actuel des réflexions sur la meilleure manière de comptabiliser les réductions d'émission de GES.

R. Bien écoutez, je ne sais pas, là, s'il y a une distinction à faire sur la manière de les comptabiliser ou la manière de les réaliser, là. Je suis pas trop sûr en quoi... vous faites référence au fait de comptabiliser, à quoi vous faites référence exactement, là?

Q. **[79]** Bien les réductions elles-mêmes... effectuées elles-mêmes par l'entité plutôt que par des achats de crédits ou de droits d'émission.

R. Mais je... je répondrais la chose suivante. D'abord, la FCEI a toujours favorisé les moyens les plus économiques pour atteindre les objectifs. Et on a quelque chose au Québec qui s'appelle le S-P-E-D-E, qui est... qui fonctionne avec la Californie, il y a des systèmes de... comme ça, d'échange de droits d'émission qui existent ailleurs dans le monde. Et le fondement même de ce

genre de système-là c'est de permettre d'envoyer des signaux de prix pour que les... les actions qui doivent être posées en réduction des gaz à effet de serre puissent se faire là où ça coûterait le moins cher. L'essence même de ce genre de système-là, et en particulier au Québec, est prépondérant dans ce domaine-là.

Alors je... je vous dirais que, à mon sens, ce qui est mis en place, à tout le moins au Québec en tout cas, pointe... pointe plus en faveur d'une réduction là où c'est le moins cher. Que tout le monde réduise sa part peu importe les coûts. Je pense que si on se limite à cette vision-là on... on perd les opportunités d'efficience, là, très importante.

Q. **[80]** Et selon... selon votre compréhension, « sans limite », c'est-à-dire que ça pourrait être cent pour cent (100 $) de ses réductions par des achats. Et ça pourrait continuer même parce que ça a été déjà... pour Énergir pendant plusieurs années, mais ça pourrait être de... continuer de l'être entièrement par des achats de droits d'émission ou de crédits.

R. Je vois... je ne vois pas pourquoi ce ne serait pas le cas. Les réduc... les crédits compensatoires,

les réductions ailleurs ce sont, jusqu'à preuve du contraire, des vraies réduction, qui contribuent de la même façon que si Énergir changeait un équipement ou changeait une façon de faire. Il n'y a pas de raison d'imposer aux clients des mesures qui sont inutilement dispendieuses pour atteindre le même objectif.

Q. **[81]** Je vous remercie beaucoup, merci pour vos réponses.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Questions de la part d'Énergir?

Me VINCENT LOCAS :

Q. **[82]** Bonjour Monsieur le Président, bonjour Mesdames les Régisseurs, Vincent Locas pour Énergir. Si vous me permettez, Monsieur le président, on prendrait peut-être deux-trois minutes, je dirais à la limite cinq pour être sûr puis prendre un chiffre un peu plus rond, ne serait-ce que pour faire le tour de ce qui a été dit de la part de monsieur Gosselin et vous revenir avec de potentielles questions de contre-interrogatoire, s'il y en a.

LE PRÉSIDENT :

Alors nous allons prendre cinq minutes.

Me VINCENT LOCAS :

Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

SUSPENSION

LE PRÉSIDENT :

Alors on reprend, Maître Locas?

Me VINCENT LOCAS :

Oui, après consultation, Monsieur le Président, nous n'aurons pas de question pour monsieur Gosselin.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Cardinal?

Me AMÉLIE CARDINAL :

INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. **[83]** Oui, je vais avoir une question pour vous, Monsieur Gosselin, bonjour.

R. Bonjour.

Q. **[84]** Ma question va porter sur les aménagements temporaires aux Conditions de service et Tarifs. En fait, je vais vous référer à la preuve de l'ACIG, à cet effet-là, qui est la pièce C-ACIG-0010, à la page 14. Donc, à compter de la ligne 16, on peut

voir que l'ACIG dit qu'elle :

> [...]tient à porter à l'attention de la Régie que les aménagements, temporaires, aux CST pour les clients industriels d'Énergir ont été mis en place dans l'urgence et sans consultation des clients industriels. Ainsi, les aménagements pour les tarifs D4 et D5 n'ont pas répondus aux besoins des clients industriels.

Et, en fait, pouvez-vous indiquer si les clients institutionnels ont soulevé des préoccupations similaires à celles évoquées par l'ACIG à la FCEI?

R. Des clients institutionnels, vous dites?

Q. **[85]** Hum, hum.

R. Bien, je...

Q. **[86]** En fait, des membres de la FCEI.

R. O.K.

Q. **[87]** Est-ce qu'il y a des membres de la FCEI?

R. Euh... je ne le sais pas.

Q. **[88]** Parfait. Merci, c'était ma seule question.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cardinal. Des questions de la part de la Formation? Oui?

INTERROGÉ PAR LA FORMATION

Mme ESTHER FALARDEAU :

Q. **[89]** Oui, bonjour, Monsieur Gosselin. J'aimerais un petit commentaire de votre part, là. À la page 5 de la présentation que vous avez faite, aujourd'hui, vous présentez l'inflation des salaires, le résultat de l'indice pour différentes mois, notamment certains mois pré-pandémiques, ensuite les mois à partir desquels on a vécu la pandémie.

Puis je voulais juste un commentaire avec vous, parce que je ne sais pas si ça apparaît à l'écran? Bien, oui, ça apparaît à l'écran, je vais aller sur mon écran.

C'est ça, donc, on voit, par exemple, qu'en décembre deux mille dix-neuf (2019), le taux d'inflation était de quatre point cinquante-six pour cent (4,56 %), ensuite quatre point vingt (4,20 %), trois point soixante-quinze (3,75 %), cinq point vingt-cinq (5,25 %).

R. Hum, hum.

Q. **[90]** Puis on sait que, dans le dossier actuel, Énergir a appliqué un taux d'inflation des salaires de quatre point quatre-vingt-neuf pour cent (4,89 %).

Donc, je me disais en moi-même : est-ce que

les taux pré-pandémiques, là...C'est-à-dire, est-ce que le taux appliqué par Énergir, n'est pas comparable aux taux pré-pandémiques, qu'on observait juste avant la pandémie? Je ne sais pas si vous avez un commentaire là-dessus?

Ce que vous semblez dire, c'est que la pandémie a vraiment affecté, puis que c'est le résultat de la pandémie, puis c'est un résultat qu'on ne devrait pas retenir, là, mais... Mais quatre point quatre-vingt-neuf (4,89 %), il me semble, à première vue, ça se compare à ce qui a été observé avant la pandémie?

R. Oui. Bien, d'abord, je pense que, pour moi, c'est indéniable qu'il y a un effet pandémie sur les pourcentages d'augmentation qu'on observe à partir d'avril deux mille vingt (2020).

Puis sur le fait qu'ici, vous observez quatre données qui sont proches de quatre pour cent (4 %), même cinq (5 %) dans le dernier cas. Mais je pense qu'il est important, aussi, de voir que, d'abord la méthodologie qui avait été approuvée par la Régie, il y avait un lissage sur une beaucoup plus longue période de temps que ça.

Et, probablement, qu'une des raisons pour ça, c'est que, quand vous regardez... Si vous allez

à notre preuve, à la page... effectivement, qui n'est pas paginée. Euh... mais au Tableau 3, en tout cas.

Au Tableau 3, on peut voir, quand on regarde les variations aux douze (12) mois, qu'il y a beaucoup de mouvement dans ça. Décembre deux mille dix-sept (2017), on est à deux point quarante et un (2,41 %) puis après ça, on tombe à trois point six (3,6 %), quatre point quatre (4,4 %), trois point huit (3,8 %).

Donc, ce n'est pas rare de voir des variations d'un pour cent (1 %), même plus qu'un pour cent (1 %), entre deux mois. Donc, avec une donnée aussi volatile, on peut se limiter à quatre données mensuelles pour conclure que, finalement, c'est correct. D'inclure avril deux mille vingt (2020) à novembre deux mille vingt (2020), dans l'échantillon, je pense que ça serait hasardeux.

Q. **[91]** Parfait. Bien, merci de votre réponse. Peut-être un dernier commentaire. Vous savez peut-être que les prévisions des grandes banques à l'égard de la croissance du PIB pour vingt vingt et un (2021) puis vingt vingt-deux (2022) sont quand même très bonnes. On s'attend à avoir une croissance économique, je pense que c'est autour de...

Desjardins nous dit probablement autour de sept pour cent (7 %) pour vingt vingt et un (2021), de plus que trois pour cent (3 %) pour le Québec, pour le Canada c'est encore plus élevé. Donc, on voit qu'il y a un retour, un retour à une croissance. Ça, c'est des taux de croissance inhabituels pour nous au Québec. Et puis de ce que je comprends, c'est que, bien, on pourrait croire que, bien, pourquoi pas prendre avantage de ce contexte économique favorable-là pour subir des hausses tarifaires si on doit en subir. Mais ce n'est pas la position de la FCEI. La FCEI qui nous dit donc, nous, on ne vit pas encore cette croissance-là, ou elle n'est pas suffisante.

R. C'est effectivement la position de la FCEI. Comme je le disais tantôt, il y a une forte proportion des PME qui souffrent encore des effets de la pandémie puis qui anticipent en souffrir pendant encore une bonne période de temps. Là où je vois peut-être... Évidemment, il y a du positif à ces anticipations de croissance-là. Mais un des effets positifs sera peut-être que les volumes de gaz augmenteront l'année prochaine puis que ça permettra d'avoir un impact tarifaire à la baisse. Si c'est le cas, bien, ça fera en sorte que le

report des effets tarifaires sera peut-être moins finalement l'année prochaine que ce qui est anticipé aujourd'hui ou, en tout cas, ce qui est anticipé au dépôt du dossier.

Q. **[92]** Je vous remercie de vos commentaires.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame Falardeau. Des questions, Maître Rozon? Pas de questions. Pas de questions également ici. Alors, Maître Turmel, est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

Me ANDRÉ TURMEL :

Nous n'avons pas de réinterrogatoire. Merci beaucoup, Monsieur le Président. Dès que vous pouvez si vous pouvez libérer monsieur Gosselin.

LE PRÉSIDENT :

Nous libérons monsieur Gosselin. Merci beaucoup, Monsieur Gosselin et merci, Maître Turmel. Maître Dubé, vous aviez annoncé soixante (60) minutes, est-ce que c'est toujours soixante (60) minutes?

Me NICOLAS DUBÉ :

La présentation en fait c'est d'une durée environ trente (30) minutes, Monsieur le Président. Tout dépendamment de la longueur des questions, il serait peut-être possible de terminer à midi trente (12 h 30). Donc, je laisse ça à votre discrétion.

LE PRÉSIDENT :

Répétez-moi ça! Vous avez dit trente (30) minutes?

Me NICOLAS DUBÉ :

Notre présentation.

LE PRÉSIDENT :

Oui. On pourrait faire les questions après le dîner.

Me NICOLAS DUBÉ :

Oui. Notre présentation en chef devrait durer tout au plus environ trente (30) minutes. On s'est pratiqué hier et on rentre dans ce délai-là.

LE PRÉSIDENT :

Ça va. Donc, on pourrait terminer à midi puis les questions après le dîner.

Me NICOLAS DUBÉ :

Exactement.

LE PRÉSIDENT :

Donc, on pourrait terminer vers midi, puis on pourrait commencer immédiatement la présentation de votre cliente.

Me NICOLAS DUBÉ :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Donc, vu qu'on avance assez bien, ce serait important d'aviser les autres intervenants de se

préparer parce que nous estimons que vous allez passer plus rapidement que ce qui était prévu au calendrier. Donc, on écoute la présentation de votre cliente, Maître Dubé.

_____

PREUVE DE ACIG

Me NICOLAS DUBÉ :
Parfait. Merci. Bonjour à la formation. Nicolas Dubé pour l'ACIG. On en est à la présentation de l'ACIG. Celle-ci sera donnée par monsieur Nazim Sebaa, analyste pour l'ACIG. Avant de débuter, Madame la Greffière, auriez-vous l'amabilité de bien vouloir procéder à l'assermentation de monsieur Sebaa, qui va ouvrir sa caméra dans quelques secondes.

_____

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième (8e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

NAZIM SEBAA, analyste réglementaire, ACIG, ayant une place d'affaires au 3278, rue Fendall, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ :

Q. **[93]** Je vais procéder à l'adoption de la preuve. Monsieur Sebaa, la preuve au dossier de l'ACIG est constituée par : son mémoire écrit, C-ACIG-0010; par sa réponse à la DDR numéro 1 de l'ACIG, C-ACIG-0012; et finalement, par la présentation qui a été déposée au SDÉ ce matin, C-ACIG-0014. Avez-vous participé à la rédaction de ces documents et les adoptez-vous pour valoir comme votre témoignage écrit en la présente instance?

R. J'ai participé à la rédaction de ces documents et je les adopte pour la preuve de l'ACIG.

Q. **[94]** Merci, Monsieur Sebaa. Donc, je vois que la présentation est affichée à l'écran. Je vous laisse débuter avec votre présentation.

R. Donc, bonjour à tous. Je vais procéder, donc, à la présentation de la preuve de l'ACIG pour la cause tarifaire vingt-et-un vingt-deux (2021-2022). Diapositive suivante, s'il vous plaît. Merci.

Donc, avant d'entamer la présentation, je souhaiterais commencer par quelques remarques que je vais appeler remarques préliminaires.

Dans un premier temps, je souhaiterais attirer l'attention de la Régie sur le fait que la présente cause tarifaire s'inscrit dans un contexte de reprise économique post-pandémie, marqué par de possibles incertitudes quant à la robustesse de la reprise. Les indicateurs économiques confirment que nous sommes dans une dynamique de reprise. Néanmoins, nous ne savons pas si cette dynamique va persister et nous ne savons pas à quel niveau elle va se maintenir.

Je tiens à signaler que les industriels viennent de vivre une année complexe et que la pandémie a grandement affecté certains d'entre eux. C'est dans ce contexte, donc, que s'inscrit la demande d'approbation du Plan d'approvisionnement d'Énergir, et dont les préoccupations majeures pour l'ACIG sont les hausses tarifaires constatées par les membres de l'ACIG, et qui s'apparentent à un choc tarifaire plus qu'à des hausses tarifaires.

Donc, dans la preuve de l'ACIG, on a retenu trois sujets : le Plan d'approvisionnement; l'établissement des tarifs; et les conditions de service et tarifs, et plus précisément les conditions d'application de la clause de force majeure.

Diapositive suivante. En ce qui a trait au Plan d'approvisionnement, pour l'ACIG, le Plan d'approvisionnement tel que présenté par Énergir est satisfaisant, car il répond aux besoins de la clientèle, n'eut été le déficit d'approvisionnement constaté pour l'ensemble de l'horizon gazier vingt et un, vingt-cinq (2021-2025) et pour lequel Énergir propose de recourir à un service de pointe pour combler ce déficit.

Pour le service de pointe... quant au service de pointe pour combler le déficit, l'ACIG est d'avis que le recours au service devrait se limiter aux deux prochaines années de l'horizon gazier vingt et un, vingt-cinq (2021-2025).

Prochaine diapositive. Donc, je reviens sur le service de pointe pour combler le déficit. La stratégie proposée par Énergir est, de l'avis de l'ACIG, une stratégie pertinente au regard du besoin... des besoins projetés. Néanmoins, l'ACIG est d'avis que ce service devrait être limité aux deux prochaines années, le temps qu'Énergir puisse avoir accès aux capacités de soutirage additionnelles aux sites d'Intragaz, comme cela est démontré dans la preuve d'Énergir.

Sur la base des éléments présentés dans le

Plan d'approvisionnement gazier ou l'horizon gazier, pardon, deux mille vingt-deux, deux mille vingt-cinq (2022-2025), au document B-0126, nous constatons qu'Énergir prévoit que les capacités de soutirage additionnelles permettraient de réduire le déficit d'approvisionnement de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) à partir de vingt-trois, vingt-quatre (2023-2024) et de quatre-vingt-huit pour cent (88 %) à partir de l'année deux mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025).

Ceci, bien sûr, est conditionné à l'approbation par la Régie des demandes d'Intragaz et d'Énergir pour augmenter les capacités de soutirage des sites d'Intragaz.

Malgré l'ajout de ces capacités, il est constaté qu'Énergir devra faire face à un déficit d'approvisionnement, mineur, mais un déficit va quand même subsister.

L'ACIG est d'avis que le recours au service de pointe devrait être mis en place pour les deux prochaines années, car le besoin est réel. Néanmoins, ce service de pointe devrait être limité aux deux prochaines années, car si ces déficits venaient à se maintenir, et donc devenir structurels, il serait opportun, de l'avis de

l'ACIG, d'envisager dans ce cas-là des solutions plus pérennes au bénéfice de la clientèle.

Pour l'ACIG, et à la faveur de la décision de la Régie dans le dossier R-3867-2013, en date du vingt-six (26) août deux mille vingt et un (2021), Énergir va disposer d'une plus grande marge de manoeuvre dans l'ordonnancement de ses contrats d'achat.

Ceci devrait être pris en compte par la Régie dans le cadre de l'actuel dossier tarifaire dans le sens où du fait qu'Énergir peut modifier l'ordonnancement de ses contrats, il y a un risque d'arbitrage entre un service de pointe et la nouvelle offre interruptible.

L'ACIG est d'avis qu'il faille voir comment va se traduire d'abord la mise en place du nouveau cadre conceptuel qui a été approuvé par la Régie sur la stratégie d'approvisionnement d'Énergir.

En outre, l'entrée en vigueur la nouvelle offre interruptible couplée au maintien du tarif D5 devrait permettre à Énergir d'optimiser ses approvisionnements et faire face au déficit projeté si bien sûr ce déficit venait à se maintenir dans le temps.

Donc, l'ACIG, et sous réserve des données

sur les demandes qui seront présentées par Énergir dans les deux prochaines années, c'est à ce moment qu'une réévaluation doit être envisagée et si le déficit venait à se creuser, malgré la prise en compte de la nouvelle offre interruptible, de la modification de l'ordonnancement des contrats, il serait alors requis à ce moment-là d'envisager d'autres solutions pour combler ce déficit.

Dans le cas contraire, c'est à Énergir d'évaluer les options les plus économiquement et opérationnellement fiables à mettre en place pour sa clientèle.

Pour résumer sur le service de pointe pour lequel Énergir soumet une demande d'approbation dans le cadre du Plan d'approvisionnement, l'ACIG est favorable à ce service-là pour combler le déficit et répondre aux besoins de la clientèle.

On fait juste un bémol sur dans deux ans quand on aura accès, quand Énergir aura accès aux capacités d'Intragaz, le bémol c'est si ce n'est pas suffisant, il faudrait dans ce cas-là envisager de nouvelles avenues au lieu de contracter un service à chaque année, mais ça, on verra ça à partir de deux mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025) comment la situation va

évoluer.

Prochaine diapositive. Donc, considérant les éléments présentés par Énergir pour son Plan d'approvisionnement, l'ACIG recommande à la Régie d'approuver le Plan d'approvisionnement tel que proposé par Énergir, bien sûr sujet à la limitation de deux ans quant au recours aux contrats de service de pointe.

Je vais passer au sujet 2 qui soulève les passions dans cette cause tarifaire. Le sujet sur les augmentations tarifaires et la stratégie de réduction de l'impact tarifaire sur les clients proposées par Énergir.

Avant d'aller plus loin, là aussi je vais me permettre quelques remarques préliminaires. Donc, avant d'aller plus loin dans la présentation, je voudrais faire un commentaire sur ce qui a été dit hier en audience, lors de la présentation du Panel numéro 2.

Dans la première partie de la présentation d'Énergir, dans la partie « Contexte » ,Énergir affirme que les clients ont bénéficié d'une baisse de quatorze virgule cinquante-neuf pour cent (14,59 %) en deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020).

Ceci est une réalité qui est indéniable. On a bien vu cette baisse, mais ceci ne peut pas justifier la hausse observée cette année.

L'ACIG s'oppose fermement à cette façon de présenter les choses. Ceci étant dit, alors pour l'ACIG, les augmentations tarifaires constatées s'apparentent plus à un choc tarifaire qu'à une simple augmentation dans les tarifs.

Avoir dix-sept pour cent (17 %) d'augmentation dans les tarifs peut, de l'avis de l'ACIG, être qualifié de choc tarifaire.

De plus, l'ACIG regrette que les clients d'Énergir se retrouvent dans une situation de faits accomplis et qu'il n'y a que très peu de marge de marge de manoeuvre pour réduire l'impact tarifaire sur un client.

Considérant le niveau des hausses tarifaires constatées, considérant la situation dans laquelle les clients industriels d'Énergir se trouvent, l'ACIG est d'avis que toutes initiatives visant à réduire l'impact de ces hausses tarifaires sont les bienvenues.

Diapositive suivante. Si on regarde les augmentations dans le détail, Énergir présente des augmentations par service et justifie ces

augmentations en augmentations coïncidentes de plusieurs ou un revenu coïncident de plusieurs CFR et que ces derniers n'étaient pas prévisibles.

Je voudrais mentionner que les membres de l'ACIG, sans exception, ont grandement été étonnés par ces augmentations, mais plus encore par le caractère imprévisible de ces dernières. Ceci représente pour les membres de l'ACIG une incertitude dans le sens où Énergir pourrait venir dans une cause tarifaire avec des augmentations de cette importance.

Je reconnais que, là en reprenant les termes de madame Trudeau, que c'est « une tempête parfaite », mais quand même, le caractère imprévisible porte vraiment préoccupation aux membres de l'ACIG, si ce n'est plus que les augmentations en elles-mêmes.

Donc, l'imprévisibilité est un enjeu. Un industriel ne peut pas se permettre de voir des augmentations de cette ampleur. Donc, les membres de l'ACIG ont mal reçu ces augmentations. Ils reçoivent d'autant plus mal le fait que ces augmentations soient imprévisibles.

Diapositive suivante, s'il vous plaît. Donc, les augmentations tarifaires qu'on constate

vont grandement impacter les clients d'Énergir avec la hausse des tarifs s'approchant de dix-sept pour cent (17 %) si la stratégie d'Énergir est a approuvée pour réduire l'impact.

Il est vrai que... Donc, je vais re-citer, encore, madame Trudeau, dans son témoignage du sept (7) septembre :

> Que les augmentations sont de deux virgule deux pour cent (2,2 %) par rapport à deux mille dix-neuf (2019), et équivalant au niveau de l'inflation.

Donc, je tiens à attirer l'attention de la Formation que cette logique de moyenne lissée sur les années antérieures ne peut pas s'appliquer pour un industriel.

Je vous rappelle qu'un industriel prévoit sa production et ses coûts, de manière annuelle. Sa compétitivité ne se calcule pas sur plusieurs années, mais sur l'année en cours. Une augmentation de dix-sept pour cent (17 %) des tarifs va se répercuter, quand c'est possible, sur les prix à la vente des produits finis.

Beaucoup d'industriels québécois, clients d'Énergir, produisent des biens très peu

différenciés. Si vous prenez le métal, c'est un bien similaire. Une barre de métal est une barre de métal, qu'elle soit produite au Québec ou en Chine ou aux États-Unis, c'est le même produit. Donc, il n'y a pas de différenciation sur la concurrence... pour la concurrence, la seule variable que ça va être, ça va être le prix.

Donc, les industriels, à partir de l'année prochaine, vont devoir absorber ces augmentations et cela va se faire par une perte de compétitivité par rapport à la concurrence hors Québec et une baisse des rendements si les augmentations ne peuvent pas se répercuter dans le prix de vente. Et cela va induire des baisses dans les dépenses d'exploitation, les dépenses d'investissements. Ce qui pourrait freiner une dynamique de reprise ou des gains de productivité.

Donc, l'ACIG rejette la logique d'Énergir à l'effet que ce choc tarifaire n'en est pas un, si on le prend sur plusieurs années. Cette affirmation ne nous satisfait absolument pas. Ce choc tarifaire esquivé, c'est les clients qui vont l'assumer, d'une manière ou d'une autre.

Donc, j'attire l'attention de la Régie que les clients industriels ont grandement été mis à

mal par la pandémie. Certains clients ont dû recourir à des licenciements de plus de vingt pour cent (20 %) de leurs effectifs et réduire de plus de cinquante pour cent (50 %) leurs résultats.

Diapositive suivante, s'il vous plaît. Donc, Énergir, consciente de l'impact tarifaire de ces hausses, propose une stratégie pour réduire l'impact. Énergir propose donc de prolonger les périodes d'amortissements de certains CFR qui est le compte de ASF, des avantages sociaux futurs, le compte transport et les CFR liés aux cotisations d'impôts.

Diapositive suivante, s'il vous plaît. Pour ce qui est du transport, l'ACIG soutient la proposition d'Énergir et n'a pas de commentaires particuliers à formuler. Pour ce qui est des ACEF, la variable explicative est l'évolution des taux d'intérêts.

Sur ce compte, l'ACIG reste quand même dubitative de l'affirmation d'Énergir à l'effet que c'est en dessous des taux d'intérêts. Dans sa réponse à la DDR de l'ACIG, Énergir nous donne un graphique et on voit que l'évolution est à la baisse. Donc, l'affirmation de la baisse soudaine ne nous satisfait pas.

Dans la fermeture des livres d'Énergir, on voit bien ce CFR et on voit bien les montants qui sont apportés dans ce CFR. L'ACIG ne discute pas ce compte. Nous comprenons que c'est la réglementation encadrant ce compte et que donc, comprenant la réglementation qui encadre ce compte et qu'elle est ce qu'elle est ce qu'elle est et que c'est des prestations garanties. L'ACIG ne discute pas cela. Néanmoins, l'argument que c'est soudain, l'ACIG ne partage pas du tout cette analyse.

Pour ce qui est de la stratégie proposée, l'ACIG ne peut être qu'en accord avec le fait de différer dans le temps ce compte-là pour réduire l'impact. Et l'ACIG est en accord avec le fait qu'une remontée des taux d'intérêts viendrait réduire le fardeau de ce compte.

Ainsi, donc, concernant la stratégie d'Énergir, l'ACIG est d'avis que toutes initiatives, là encore, pour réduire l'impact de ce choc tarifaire, sont les bienvenues. Je rappelle que dix-sept pour cent (17 %) d'augmentation est un coût important, notamment pour les industriels dont le gaz est une matière première essentielle.

Je me permets aussi... Je saisis l'occasion pour rappeler la position de l'ACIG. À chaque fois,

on essaye de le rappeler. L'argument, à l'effet que le gaz reste compétitif par rapport à d'autres formes d'énergies, c'est un argument qui ne s'applique pas aux membres de l'ACIG. Dans le sens où la majorité des clients de l'ACIG n'ont pas le choix que de consommer du gaz naturel. Parce qu'ils ne peuvent pas substituer par l'électricité, ou par du « fuel », ou par toute autre forme d'énergie.

Je vous donnerais l'exemple... toujours, j'aime bien citer l'exemple de l'industrie métallurgique. La majorité du gaz naturel utilisé dans l'industrie métallurgique, c'est pour des procédés chimiques pour la réduction du minerai de fer, et non pas pour la combustion qui est déjà à l'électricité.

Donc, pour l'ACIG, la compétitivité, c'est le prix de la distribution et non pas la possibilité de substitution. Et encore, aussi, les membres de l'ACIG sont des industriels qui sont exposés au commerce international. Donc, leur compétitivité ne se calcule pas sur le Québec ou ne s'appréhende pas sur leur compétitivité au Québec, mais par rapport au reste du monde.

Diapositive suivante, s'il vous plaît. Donc, ce qui m'amène à ma conclusion, à la

conclusion de l'ACIG et à la recommandation pour la stratégie tarifaire.

Donc, l'ACIG recommande à la Régie d'accepter la demande d'Énergir de modifier les périodes d'amortissement des CFR, telle que présentée, et ce, dans l'intérêt de la clientèle, de l'ensemble de la clientèle d'Énergir, pas que la clientèle industrielle.

Diapositive suivante, s'il vous plaît. Merci. Ce qui va nous amener à notre troisième sujet, qui est la demande de l'ACIG pour la mise en place d'un groupe de travail entre Énergir et ses clients industriels pour envisager une modification de la clause d'application de la force majeure contenue dans les CST d'Énergir. Bon, ce sujet a été apporté par l'ACIG après la pandémie, et donc, les conséquences que cette pandémie a eues sur nombre d'industriels de l'ACIG.

Diapositive suivante. Donc, durant la mise sur pause de l'économie, nombre d'industriels ont dû suspendre leurs activités de production. La grande majorité des clients industriels d'Énergir sont des clients au tarif D4 et/ou au tarif D5. De ce fait, ils sont soumis à des obligations minimales, dépendamment du tarif auquel ils ont

souscrit.

Durant l'arrêt forcé, certains clients industriels ont dû arrêter totalement leur production. Et donc, de ce fait, quand vous arrêtez la production, vous arrêtez les ventes. Donc, il n'y a pas de revenus avec ça. Mais, ils ont été quand même obligés d'honorer leurs obligations minimales vis-à-vis du Distributeur, d'Énergir.

Certains clients ont réduit leur consommation de gaz de quatre-vingt-dix pour cent (90 %), voire quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) durant cette période.

Au même moment, Énergir a aménagé temporairement et dans l'urgence les conditions de service et tarifs pour tenir compte de la situation exceptionnelle dans laquelle l'économie a été plongée. Énergir a opté pour une stratégie globale pour accommoder ses clients durant cette période. C'est le constat qu'on a fait de la stratégie d'Énergir.

Diapositive suivante, s'il vous plaît. Donc, Énergir a accepté, pour les tarifs D4, une baisse de dix pour cent (10 %) du volume journalier souscrit et une réduction de vingt pour cent (20 %) sur... de l'obligation minimale annuelle pour les

clients au tarif D5. Ces aménagements concernent... ne concernent que la distribution.

L'ACIG tient à souligner qu'il n'y a pas eu d'aménagements pour les obligations minimales pour le transport, qui sont de l'ordre de soixante-dix pour cent (70 %). Et dont les tarifs n'ont pas fait l'objet d'aménagements spécifiques.

Les membres de l'ACIG ont bien accueilli les aménagements proposés, mais ces aménagements n'ont pas été à la hauteur des besoins et de la situation. Énergir - de l'avis de l'ACIG, et on le regrette, ainsi que les membres de l'ACIG - n'a pas fait preuve d'innovation ou de flexibilité face à l'ampleur de la crise pour accompagner ses clients industriels, d'autant plus que l'arrêt de la production a été forcé par... par le gouvernement.

Donc, la force majeure qu'ont rencontrée nos clients, nos membres, c'était pas une force majeure puisqu'ils ont eu un bris de production, un mouvement social interne, c'est le gouvernement qui est venu fermer les usines de production, comme vous le savez. Mais ça, on ne discute pas. Ça a été dans une situation d'exception pour répondre à une urgence de santé publique exceptionnelle.

En vertu de la clause... Diapositive

suivante, s'il vous plaît. Merci, Madame la Greffière.

Donc, en vertu de la clause 4.10 de la force majeure, je vais vous lire juste la dernière ligne de cette clause-là :

> Le client est tenu, en toute autre circonstance, d'acquitter les obligations minimales, y compris lorsqu'il est victime d'une force majeure.

L'ACIG est d'avis que les conditions d'application de la clause de la force majeure doivent être repensée. C'est le moment de repenser puisqu'on a vécu une situation assez exceptionnelle.

Donc, pour ce faire, l'ACIG propose la création d'un groupe de travail entre Énergir et ses clients industriels qui sont soumis aux obligations minimales, qui ont une obligation minimale, pour oeuvrer à la mise en place de conditions de service additionnelles, nouvelles et innovantes en cas de force majeure.

Ces nouvelles clauses seraient soumises à l'approbation de la Régie au prochain dossier tarifaire deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023). Ça, c'est notre souhait le plus

cher, c'est qu'on arrive à avancer sur cette question-là le plus rapidement possible.

Les solutions que l'ACIG entend proposer au groupe de travail seront de nature à introduire de la flexibilité pour les clients industriels en cas de survenue d'une force majeure.

Je voudrais faire l'emphase sur ce que je vais dire là juste maintenant. C'est très important que tout le monde ait cette compréhension. Les solutions qui pourraient être envisagées ne seront pas de nature à faire porter l'obligation d'un industriel à l'ensemble de la clientèle en cas de survenue d'une force majeure chez un industriel.

L'idée est vraiment d'arriver... d'arriver avec des mécanismes de flexibilité pour gérer une situation exceptionnelle. Donc, encore une fois, je remets, je mets l'emphase, il ne s'agit pas de soustraire un industriel à ses obligations et faire porter ses obligations au reste de la clientèle d'Énergir.

Diapositive suivante. Ce qui m'amène à la recommandation que l'ACIG fait à la Régie. Donc, l'ACIG demande à la Régie d'enjoindre, recommande à la Régie d'enjoindre Énergir à former un groupe de travail et de réflexion avec ses clients

industriels pour inclure, dans les Conditions de service et tarif, de nouvelles clauses ou modifications offrant à ces derniers plus de flexibilité en cas de force majeure.

Ce qui fait le tour de ma présentation. J'ai fini et je vous remercie de votre attention.

Me NICOLAS DUBÉ :

Alors, Monsieur le Président, je crois qu'on est entré dans les délais que nous avions annoncés. Et je comprends que les contre-interrogatoires vont débuter après le lunch.

LE PRÉSIDENT :

Je voudrais juste vérifier s'il y a des interrogatoires, des contre-interrogatoires de prévus. AHQ-ARQ, vous aviez annoncé cinq minutes, est-ce que ça tient toujours?

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Bonjour. Anne-Charlotte Carignan pour l'AHQ-ARQ. Je remplace maître Cadrin aujourd'hui, en passant. Je m'excuse, je ne m'étais pas présentée plus tôt. Mais, non, on n'aura pas de question en contre-interrogatoire à ce moment-ci.

LE PRÉSIDENT :

Rappelez-moi votre nom encore.

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Anne-Charlotte Carignan.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Alors, donc nous allons vérifier auprès, cette fois-ci, excusez, ma liste... la dérouler. FCEI, Maître Turmel, est-ce que vous avez des questions? Maître Neuman, SÉ-AQLPA?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, ce serait très court.

LE PRÉSIDENT :

Donc, allez-y. On est aussi bien d'y aller vu qu'on a encore quelques minutes.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. D'accord. Alors, Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA. Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseurs. Bonjour à monsieur Sebaa.

Q. **[95]** Oui. J'attire votre attention sur la page 10 de votre présentation d'il y a quelques minutes.

M. NAZIM SEBAA :

R. Excusez, je suis en train de lire aussi sur mon ordinateur.

Q. **[96]** Oui. D'accord.

R. Madame la Greffière a fait le nécessaire.

Q. **[97]** Oui. C'est ça. Et simplement pour vérifier. J'ai perçu une certaine variation entre votre

rapport écrit, ce texte-là, et ce que vous avez mentionné tout à l'heure.

Au paragraphe central, donc vous mentionnez que :

> En ce qui a trait au CFR pour les ASF, l'ACIG constate que la variable explicative de la fluctuation de ce compte et son indexation aux obligations corporatives de qualité supérieure.

Et vous indiquez :

> L'ACIG partage l'analyse d'Énergir à l'effet qu'une remontée des taux d'intérêt...

si elle existait

> ... permettrait de réduire le fardeau de ce compte.

Mais, en même temps, verbalement, vous avez mentionné avoir un certain scepticisme à l'effet que la baisse des taux d'intérêt soit ponctuelle. Et je voulais être sûr que j'ai bien compris, que quand vous parlez d'un scepticisme à l'effet que ce soit ponctuel, c'est que vous avez un scepticisme à l'effet que ça va... que les taux - taux d'intérêt, taux d'inflation - vont nécessairement remonter,

comme... bien, certains le prévoient, certains le prévoient moins.

Est-ce que j'interprète correctement ce que vous voulez dire, quand vous parlez du scepticisme, quant au caractère ponctuel de la baisse?

R. Alors, ce que j'ai mentionné... l'étonnement de l'ACIG et des membres de l'ACIG, c'est quand Énergir nous dit que la baisse des taux d'intérêt a été soudaine. Ça fait dix (10) ans qu'on voit une baisse des taux d'intérêt, à peu près sur tout ce qui est taux d'intérêt. L'année passée, on a fait tout un mémoire sur la persistance de la baisse des taux d'intérêt.

Donc, il est là le scepticisme, si vous voulez, où on ne partage pas la façon d'amener. Pas l'idée centrale, pas la véracité des arguments d'Énergir, mais juste la façon de les amener, de dire que c'était soudain. C'est vraiment de la technicalité, peut-être que c'est de la sémantique... qu'on accroche sur un mot, mais c'est ça notre point.

Quant à la remontée des taux d'intérêt, l'analyse, elle est claire... qu'Énergir a apportée dans sa réponse à la DDR de l'ACIG, d'ailleurs. Quand on voit si les taux d'intérêt corporatifs

auxquels sont indexés les ASF d'Énergir remontaient, venaient à remonter, bien, le fardeau va être réduit... réduit pour l'ensemble de la clientèle. Ça, cela, on ne le discute pas.

Maintenant, est-ce que les taux vont remonter ou ne vont pas remonter, je n'ai pas produit d'analyse sur cet élément-là, donc je ne vais pas me prononcer. On assiste, on ne peut pas le nier, à une remontée des taux, que ce soit l'inflation, les taux obligataires, les... ainsi de suite. On a une remontée des taux. Maintenant, est-ce qu'elle va persister dans le temps? Je n'ai pas produit d'analyse et je ne... je ne souhaiterais pas trop me prononcer encore sur cette question-là, pour l'instant.

Mais, l'analyse d'Énergir est juste. On ne la contredit pas et on ne vient pas s'opposer à leur analyse.

Q. **[98]** O.K. Si je vous pose ces questions... En fait, je demanderais s'il était possible, Madame la Greffière, d'afficher la preuve écrite de l'ACIG, qui était la pièce C-ACIG-0010, à la page 12.

Et si je vous pose cette question, c'est parce que c'est un aspect que nous couvrons également, au moins quant à l'inflation, dans notre

propre preuve, dans la prévision de l'inflation.

Aux lignes 11 et suivantes de cette page 12, vous indiquez, donc :

> L'ACIG observe bien une remontée des taux d'intérêt sur les marchés obligataires, mais ne peut pas confirmer si cette augmentation, à l'instar de l'inflation...

Et l'inflation, nous, est ce que... nous en traitons dans notre preuve.

> ... est une augmentation ponctuelle ou si c'est une augmentation à long terme. L'ACIG tient à exprimer sa réserve quant à une remontée des taux d'intérêt qui serait durable.

Donc, vous mentionnez que vous n'avez pas fait d'analyse là-dessus, mais est-ce que vous exprimez quand même un scepticisme ou vous ne vous prononcez même pas sur... sur ça, quant à une telle remontée, que ce soit les taux d'intérêt ou de l'inflation au cours des périodes qui viennent?

R. Alors, Maître Neuman, je vais vous répondre sur l'inflation. C'est ce que j'avais analysé aussi, même si je n'ai pas produit de preuve.

L'ACIG n'a pas produit de preuve sur

l'inflation, mais le moment de la rédaction de la preuve c'était fin juin début juillet...

Q. **[99]** Oui. Quel était...

R. ... en rédaction de preuve. Donc, mais ce qui est décrit dans la preuve, c'est les éléments qui courraient il y a trois mois et à cette époque-là à partir d'avril je crois, si je ne me trompe pas, on a bien assisté à un décollage assez important de l'inflation.

Q. **[100]** Oui.

R. L'inflation, les variables explicatives c'est les tensions sur le marché mondiale, sur les matières premières, sur... Il y a des tensions au niveau international.

Maintenant, est-ce que c'est une remontée de l'inflation qui est conjoncturelle, parce qu'on a des tensions sur le marché international ou est-ce qu'on est entrés dans un cycle on va dire un peu plus structurel d'une inflation élevée à trois (3 %), quatre pour cent (4 %) aux vues des, on va dire, des politiques accommodantes des banques centrales que ça soit du Canada ou des États-Unis ou enfin de l'ensemble dans ces milieux, sujet qu'on avait traité l'année passée. On disait l'étonnement, moi, j'étais étonné du décalage entre

ce que j'ai appris à l'université et la réalité. Vous avez des taux d'intérêt important vous avez de l'inflation. C'est un peu sine qua non. C'est la théorie quantitative de la monnaie très exactement, mais ça ne se vérifiait pas l'année passée, on n'arrivait pas à vérifier ça.

Maintenant, est-ce que c'est ça? Est-ce que qu'on est entrés dans ça ou pas, dans une tendance structurale de taux d'intérêt élevés? Je vous dis en toute honnêteté, en tout humilité, je n'ai absolument pas d'idées à ce que qu'est-ce que va être l'avenir. Donc, sur les taux d'inflation ou sur les taux d'intérêt obligataires.

Je pense qu'on a écrit dans le mémoire, à l'époque, je reviens - c'était à l'époque - on avait senti que c'était peut-être conjoncturel.

Donc, on voulait attirer l'attention de la Régie qu'il fallait accepter cette modification, parce que ça allait réduire des coûts l'année prochaine pour les clients d'Énergir et que c'était le, on va dire, l'argument principal.

L'argument du taux d'intérêt est un argument valable, mais pour nous, si on doit ordonnancer des choses c'est l'argument numéro 2.

Bien, l'argument numéro 1 pour nous c'est

on va essayer de réduire l'impact sur les clients d'Énergir.

Q. **[101]** D'accord. Je vous remercie. Maintenant, dans le même sens sur l'inflation que vous avez examinée plus particulièrement, si je comprends correctement votre réponse, c'est que vous êtes d'accord que les expectatives d'il y a quelques mois à peine quant à une remontée de l'inflation, que ces expectatives ont été un peu refroidies au cours des mois plus récents et donc qu'on est, justement, qu'on est moins certains du fait que ce phénomène va survenir ou surviendra moins ou sera retardé?

R. Franchement, il serait de ma part vraiment très cavalier, on va dire, de me prononcer sur ce que va être l'inflation dans trois à six mois. Je vais me brûler les ailes. Donc, si vous me permettez, je vais garder une réserve pour en discuter l'année prochaine si vous le souhaitez.

Q. **[102]** D'accord. Comme on dit, les prévisions sont souvent incertaines. Surtout quand elles concernent l'avenir. O.K. Alors, je vous remercie beaucoup, Monsieur Sebaa.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Maître Turmel, est-ce que

vous êtes présent? Maître André Turmel? Non. Donc, Énergir, est-ce que vous avez des questions ou vous préférez après le dîner?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Bonjour. Marie Lemay Lachance pour Énergir. Oui. On aurait quelques questions. Je ne pense pas que j'en ai plus de cinq minutes (5 min.).

LE PRÉSIDENT :

Allons-y.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Parfait.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Q. **[103]** Monsieur Sebaa, je vais vous poser quelques questions en lien avec la proposition de l'ACIG en lien avec la modification, en fait, la création d'un groupe de travail pour discuter de la clause qui traite de la force majeure. Alors, la clause 4.10 des Conditions de service et tarifs d'Énergir.

Premièrement, en fait, on se demandait si, à votre connaissance, si Énergir avait eu des allégements de la part de TCPL durant la pandémie en lien avec la transport?

R. Écoutez, je ne l'ai pas mentionné dans le mémoire, mais c'est quelque chose qu'on a regardé et pour lequel on est sensibles et on connaît la force

majeure qu'il y a chez TCPL et pour Énergir.

Je ne pense pas que vous ayez eu aménagement de cette clause-là, puis Énergir n'a pas bénéficié de cet aménagement.

Je sais que le sujet est complexe à traite, c'est pour ça qu'on voudrait envisager un groupe de travail, je voudrais être vraiment clair, on est dans un mode constructif ici, on n'est pas en train de vous attaquer ou en train de dire que vous avez mal fait ou pas bien fait des choses. C'était insuffisant ce qui a été fait mais on considère l'urgence de la situation et votre réaction en temps d'urgence. Ça on l'a bien admis.

Maintenant on vous parle de l'avenir, on ne vous parle pas du passé, ce qui est fait est fait. On voudrais avancer avec vous et regarder ce qu'il y a lieu de faire. Parce qu'on comprend aussi vos exigences et vos obligations. On ne va pas dire on va se soustraire comme ça, débrouillez-vous avec votre fournisseur, en fait avec TCPL. Ce n'est vraiment pas ma question, c'est vraiment qu'est-ce qu'on pourrait faire ensemble pour trouver des moyens de flexibilité, de différer des choses dans le temps pour aménager et soulager les industriels, dans le cas de la survenue d'une force majeure,

bien sûr, une force majeure d'exception, encore.

On n'est pas là pour vous dire : s'il y a un piquet de grève dans une usine, on va suspendre. C'est pas l'idée, c'est vraiment des choses qui sont imprévisibles et auxquelles un industriel ne peut pas faire face.

Q. **[104]** Parfait, merci. Prochaine question, en fait, on se demandait si jamais on allait vers une quelconque modification ou allégement à la clause 4.10 des Conditions de services et tarifs, est-ce que ces modifications-là ou est-ce que cet allégement-là ne devrait pas s'appliquer à l'ensemble de la clientèle, et non pas juste aux membres de l'ACIG?

R. Je... la bonne réponse serait que toute modification et je laisserai maître Dubé plaider là-dessus plus tard, il sera un peu plus à même de discuter du 4.10, mais l'idée c'est des clients qui ont une obligation minimale. Donc, ce n'est pas juste les onze (11) membres de l'ACIG au Québec qui auront droit à un arrangement, mais vraiment aux... tout client qui est soumis à une obligation minimale, que ça soit en distribution ou en transport.

Q. **[105]** Parfait. Et êtes-vous en mesure d'élaborer un

peu sur les raisons pour lesquelles l'ACIG souhaiterait, je le mets entre guillemets ici, là, « exclure les autres clients des discussions », alors que justement, comme vous venez de le dire, la modification à l'article 4.10 pourrait viser d'autres membres que ceux de l'ACIG, en fait, des clients autres que ceux de l'ACIG, ceux qui sont soumis, par exemple, à des obligations minimales, là, comme vous le dites, là?

R. Écoutez, nous, c'est vraiment les clients qui sont soumis à obligation minimum. C'est vrai que c'est l'ACIG qui apporte ça. Les clients de l'ACIG, c'est vingt-cinq pour cent (25 %) des volumes d'Énergir, si je ne me trompe pas, c'est à peu près vingt-cinq (25), vingt-six pour cent (26 %), c'est les onze (11), c'est vos plus grands clients.

Maintenant, qu'il y ait d'autres représentants de clients industriels autres que l'ACIG, il n’y a pas d'enjeu particulier, mais ce que nous, on tient à signaler, c'est qu'on voudrait que ça soit un environnement de travail parce que ça sera des industriels qui viendraient discuter avec Énergir, accompagnés de l'ACIG.

Donc, ça va être soit le président de l'ACIG ou moi-même ou les deux, mais donc le but,

c'est d'amener les industriels à venir faire état de leurs besoins, de leurs difficultés, de ce qu'ils ont rencontré comme difficultés pendant la pandémie et pour beaucoup, ils vont partager des données confidentielles, voire très très sensibles sur leur consommation et sur leur...

Et ça, avec le respect que j'ai, à tous les autres intervenants et à tous les membres de la Régie, vraiment toute humilité, on ne voudrait pas que ces données-là deviennent du domaine public. Tout ce qui va être discuté, les aménagements possibles à présenter, tout ça, deviennent du domaine public, ça, c'est même pas question alors même d'en discuter, c'est normal.

On avait même, dans une de vos DDR, précisé pour le PCR, on a dit : « Une fois qu'on aura fini les discussions, présentez cela à un PCR, pour que tout l'ensemble des intervenants puisse donner un avis avant d'aller à la Régie et venir devant la Régie, discutez de cela avec la Régie », pour approbation par la Formation qui aura à traiter cette question-là.

Q. **[106]** Ça m'amène à ma prochaine question, justement, vous me devancez. Vous avez fait référence à la réponse que l'ACIG a donnée à la

demande de renseignements qu'Énergir lui avait transmise. Vous parliez justement de l'aspect confidentialité et bon, j'allais vous dire, vous n'êtes pas sans savoir que le PCR, le processus de consultation réglementaire, est un processus confidentiel. Dans cette mesure-là en quoi l'ACIG tient-elle à ce que la Régie crée un groupe de travail distinct du PCR?

R. Le PCR, vous n'êtes pas sans savoir que c'est une journée de travail où on aborde plusieurs dossiers, plusieurs thèmes. Donc, là, c'est des discussions pour la clause de force majeure. Je pense qu'on ne va pas arriver à le faire en une heure ou deux heures de temps. Ça, c'est un premier point. Ça va prendre, je pense, plusieurs réunions de travail pour qu'on puisse arriver à quelque chose de satisfaisant pour les deux parties.

Question de la confidentialité. Je vous demanderais de vous mettre trente (30) secondes dans la peau d'un industriel. Un grand industriel. Même s'il y a une entente de confidentialité avec l'ensemble des autres intervenants, je doute que cet industriel veuille venir faire état de ses consommations de gaz ou ses objectifs ou sa production. Et je doute qu'il veuille non plus

s'exposer à certaines questions qui n'auront pas lieu, qui n'auront pas un lien avec ce qu'on est en train de traiter. Donc, ça, voilà le problème de confidentialité.

Ce n'est pas... C'est pour ça que, comme je vous dis, après, on va au PCR et présenter, les questions de confidentialité, d'abord... mais on n'aura pas les volumes de tel ou tel. On pourrait donner quelques exemples discrétionnaires, si vous voulez, sans citer quel industriel consomme et quelle est son obligation minimale. Donc, vous comprenez, vous avez un département des grands comptes, vous savez la sensibilité de ces données-là.

Après, demander à ce que ce soit la Régie qui ordonne un groupe de travail, on voudrait que la Régie fasse le suivi, qu'on fasse un suivi, qu'Énergir fasse le suivi auprès de la Régie de ses discussions, fasse un rapport à la Régie de l'avancée du groupe de travail, de ce qui a été dit. Alors c'est pourquoi qu'on demande que ce soit un peu chapeauté par la Régie, sans que ça se fasse dans les locaux de la Régie. Mais on voudrait avoir... que la Régie ait un droit de regard et un suivi plutôt qu'un droit de regard. Un suivi. Je

choisis mal mes mots. Maître Dubé corrigera tout ça en plaidoirie. Qu'elle ait un suivi sur ce qui se dit, ce qui se fait, et qu'on puisse avancer conjointement sur ce dossier-là.

Q. **[107]** Parfait. Je vous remercie beaucoup, Monsieur Sebaa. Je n'ai pas d'autres questions pour vous.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Lemay. Est-ce que la Régie avait des questions?

Me AMÉLIE CARDINAL :

Non, je n'aurai pas de questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Juste une minute maintenant. Alors, allons-y avec une question de la part de la formation.

INTERROGÉ PAR LA FORMATION

Mme ESTHER FALARDEAU :

Q. **[108]** Bonjour, Monsieur Sebaa. Un commentaire sur la proposition de la FCEI de limiter à douze pour cent (12 %) l'augmentation tarifaire. Compte tenu de la grande sensibilité de la clientèle industrielle, comment vous percevez cette proposition-là? Comment les clients, les membres de l'ACIG, pensez-vous... Puis aussi, évidemment, on a compris que ça générerait des frais financiers

quand même additionnels à récupérer dans les cinq prochaines années.

R. Écoutez, je vais essayer de répondre sans vous répondre. Je suis désolé, mais je vais faire ça comme ça. Sincèrement, je ne souhaiterais pas commenter la proposition de la FCEI tout simplement parce que je n'ai pas eu vraiment la chance de bien vérifier les calculs apportés par la FCEI. Je comprends la logique de la demande de la FCEI. Elle est totalement légitime. On est un peu sur la même longueur d'onde.

Mais, moi, tant que je n'ai pas l'assurance que les frais financiers ne sont pas un enjeu, et l'impact dans les années à venir ne soit pas trop important, je serais un peu... je ne pourrais pas vous dire oui, je suis pour ou contre... sur le principe bien sûr tout ce qui peut alléger est quelque chose qui pourrait, qui doit être envisagé. Mais j'ai un peu la même préoccupation qu'avait Énergir. Les frais financiers risquent d'être un enjeu, surtout pour la clientèle industrielle. Déjà, parce qu'ils vont subir un choc tarifaire cette année. Ils vont entrer dans un choc tarifaire. Si en plus cela va se cumuler.

Et vu les projections d'Énergir, donc on a

une augmentation de neuf pour cent (9 %), puis peut-être une baisse. Et si on rajoute des augmentations et on ne sait pas de quoi l'avenir va être fait. Si la Régie, et ça je vais me remettre à votre jugement maintenant, de toute façon, les dés sont lancés, si vous arrivez - comment dirais-je - à analyser et à dire que cette proposition n'a que très peu d'impact sur la clientèle, on accueillera la décision de la Régie très favorablement. Donc, si vous avez vous-même des doutes et vous n'arrivez pas à concilier les chiffres, moi... Comme vous avez toujours bien fait vos décisions sur le caractère prudentiel des choses, donc, je m'en remets à votre jugement.

Q. **[109]** Je vous remercie. Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame Falardeau. Alors, il n'y a pas d'autres questions de la part de la formation. Maître Turmel, vous n'êtes toujours pas présent? Monsieur Gosselin, je pense que vous êtes en ligne, vous?

M. ANTOINE GOSSELIN :

Oui, je suis là. Monsieur le Président, on n'aura pas de questions à moins d'un avis contraire de

maître Turmel. Mais à ma connaissance, il n'y avait pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Excellent! Donc, nous allons libérer monsieur Sebaa. Nous vous remercions pour votre présentation. Merci également à maître Dubé. Ce qui nous permet de revenir... nous allons aller à la pause dîner, treize heures trente (13 h 30) qu'on me souffle à l'oreille. Alors à treize heures trente (13 h 30) on se revoit avec la présentation de AHQ-ARQ. Et par la suite ce sera GRAME. Merci.

Me NICOLAS DUBÉ :

Merci, Monsieur le Président.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 30)

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Carignan.

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Je suis en train de mettre à jour mes informations. Juste une seconde. Est-ce que maître, je ne sais

plus lequel des deux, là, mais pour Énergir, est-ce que les deux engagements, vous aviez dit, je pense, que vous reveniez après le dîner. Maître Locas ou...

Me VINCENT LOCAS :

Oui. Bonjour, Monsieur le Président. Je vais m'occuper de répondre à la question. Aux dernières nouvelles, les engagements sont en cours de finalisation. Donc, ils devraient être déposés au courant de l'après-midi plutôt que tard, je l'espère. Mais dans tous les cas, le souhait, c'est que la preuve soit close d'ici la fin de l'après-midi.

LE PRÉSIDENT :

Aucun problème. Bonjour, Monsieur Lacasse. Je voulais juste voir les réactions. Je comprends que ce n'est pas la bonne identification qui est indiquée, Maître Carignan.

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

On n'est pas capable de changer de nom. Mais c'est bien monsieur Marcel Paul Raymond.

LE PRÉSIDENT :

Oui. C'est pour taquiner monsieur Marcel Paul Raymond. En fait, vous cliquez sur la souris, avec votre souris de droite, vous cliquez sur l'icône et

vous changez de nom si vous voulez, mais ce n'est pas très grave. De toute façon, je n'ai aucune misère avec les noms en général. Alors, ça ne me dérangera pas, comme on dit. Alors, on vous laisse faire assermenter le témoin, Madame la Greffière.

_____

PREUVE DE AHQ-ARQ

L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième (8e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant une place d'affaires au 2200, rue Harriet-Quimby, suite 110, Ville Saint-Laurent (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Q. **[110]** On passe maintenant à l'adoption de la preuve. La preuve de l'AHQ-ARQ est constituée des documents C-AHQ-ARQ-0012, soit la preuve de l'AHQ-ARQ, et C-AHQ-ARQ-0015, soit la présentation de la preuve de l'AHQ-ARQ. Monsieur Raymond, avez-vous préparé ces documents et acceptez-vous qu'ils

vaillent à titre de témoignage écrit dans le cadre de cette instance?

R. Oui.

Q. **[111]** Très bien. Alors, je vous laisse faire la présentation de votre preuve.

R. Merci beaucoup, Maître. Et bonjour mesdames les régisseurs et Monsieur le Président. Alors, on va y aller avec la présentation qui a été déposée ce matin. Merci. On peut aller en mode présentation. Merci beaucoup. Alors, notre mémoire comptait quatre recommandations. Pour les trois premières, nous avons tout simplement reproduit le libellé aux pages 2, 3 et 4. Et comme il n'y a rien de changé, bien, on va vous les laisser comme elles sont dans le mémoire. Je n'aurai pas d'ajouts à mentionner sur ces pages-là.

Donc, Madame la Greffière, on peut aller directement à la page 5 pour aller dans le vif du sujet de notre quatrième sujet qui est la hausse tarifaire globale pour vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022). Première remarque qu'on veut faire, c'est à propos... à l'aide du tableau que vous voyez à l'écran qui est issu de la présentation B-0180 à la page 10, on voulait faire quelques remarques préliminaires avant de mettre à

jour notre recommandation numéro 4.

Tout d'abord, on est conscient qu'ici ce tableau-là ne couvre que le service de distribution. Et ce qu'on voit, bon, par exemple pour le premier bloc, on voit que, à la colonne vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), pour un scénario où on aurait vingt et un pour cent (21 %) d'augmentation tarifaire en vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022). L'augmentation tarifaire de l'année suivante serait de trois virgule huit pour cent (3,8 %).

Dans les cases du bas, on voit que si on réduit à seize virgule huit pour cent (16,8 %) l'augmentation tarifaire, toujours pour le côté distribution, bien, l'année suivante va être augmentée de neuf virgule quatre pour cent (9,4 %). Bon. Alors, ici ce qu'on veut mentionner, c'est que, hier, monsieur Bellavance nous a expliqué, on voit aux notes sténographiques du sept (7) septembre aux pages 196 à 207, il y avait une discussion entre maître Cadrin et monsieur Bellavance, et on nous a confirmé que ce qu'on appelle l'effet d'effritement à la suite de la hausse de tarifs exceptionnels n'est pas modélisé. En d'autres mots, si on avait, ce qui n'est pas le

cas dans la demande, mais si on avait une demande pour vingt et un pour cent (21 %) d'augmentation du service de distribution, bien on peut penser que, avec la situation qu'on vit présentement, que certains clients se verraient dans l'obligation de fermer leur entreprise ou de faire faillite, comme on avait discuté hier.

Et ce qui fait qu'il y aurait un effet d'effritement causé par la hausse de tarif exceptionnelle ou encore ce que d'autres ont appelé « le choc tarifaire ».

On peut penser que si l'augmentation était comme de seize virgule huit pour cent (16,8 %) comme on voit dans la deuxième ligne, là, le deuxième bloc dans le tableau, bien on peut penser que le nombre de... l'effet d'effritement serait moindre. Et on peut penser que si l'augmentation était de deux, trois, quatre ou cinq pour cent (2-3-4-5 %), bien l'effet d'effritement serait encore plus bas.

Alors, ce qu'on dit ici, c'est que... et ce qui n'a pas été pris en compte par, je dirais, personne à date dans le dossier, c'est que plus on augmente l'année vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022), plus il y aura un effet

d'effritement ou il y aura abandon ou fermeture ou réduction des volumes de vente pour les années à venir.

Donc, il y a comme un effet qui est induit non pas par le PIB dans ce cas-ci, mais par la hausse tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022). Et comme on dit en bas, bien, cet effritement-là augmenterait en fonction de la hausse tarifaire demandée. Alors, il y a vraiment un effet qui n'est pas pris en compte, là, dans ce qu'on a vu présentement, à date.

Si on continue avec la prochaine diapo, une heure en fin de journée, le tableau, c'est le même que tantôt, là. Donc, en fin de journée hier, monsieur Bellavance a précisé, suite au réinterrogatoire de maître Locas, ce qui était, bon, connu, dans le fond, c'est qu'une baisse du nombre de clients ou des volumes augmenterait les tarifs deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023).

En d'autres mots, si la prévision de la demande deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023), si les ventes ou les volumes étaient plus bas que ce qui est prévu, alors comme le principe étant que les dépenses sont assez

constantes. Et si on divise par un plus petit nombre de clients, alors la hausse tarifaire serait plus grande. Donc, cet effet-là est très important et peut survenir, bon, dans le cas de faillites, fermetures et... et indépendamment de la position concurrentielle du gaz.

Alors, on nous a répondu à plusieurs reprises qu'il n'y aurait pas de problème, il n'y aurait pas de réduction du nombre de clients parce que la position concurrentielle du gaz demeure favorable par rapport à l'électricité.

Alors, il faut comprendre que si on pense à des restaurateurs, probablement qu'une de leurs dernières préoccupations présentement, c'est de faire une analyse pour voir la position concurrentielle du gaz. Alors, ce sera probablement plus d'analyser leurs chiffres. Et leur fermeture ne dépendrait absolument pas de la position concurrentielle du gaz et, sachant qu'il y a une augmentation de l'ordre de peut-être seize, dix-sept (16-17 %), il y a peut-être un mécontentement aussi qui pourrait faire que... il pourrait opérer certains changements.

Alors, on pense que la position concurrentielle du gaz, qui est un facteur, n'est

pas le seul facteur qui permettrait d'expliquer, par exemple, la baisse ou la disparition de certains clients ou la baisse d'un certain volume.

Donc, ce que, nous, après le « Donc », là, vous voyez. Alors, ce que nous soumettons, c'est que les variations tarifaires deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023) qui apparaissent sur ce tableau-là, toujours pour la partie distribution, de trois virgule huit pour cent (3,8 %) ou de neuf virgule quatre pour cent (9,4 %), seraient probablement sous-estimées.

Pourquoi? Alors, je me répète. Parce que les hauts taux, le choc tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022) entraînerait des fermetures, entraînerait une prévision de la demande plus basse que prévue pour les années futures. Et par conséquent, comme on l'a expliqué et comme Énergir l'a expliqué hier en fin de journée, bien ça entraînerait un effet à la hausse sur ces tarifs deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023).

Donc, c'est un facteur très important pour nous qui va nous aider à guider notre recommandation qui s'en vient.

Et évidemment, on a un intérêt pour nos

membres à réduire la variation tarifaire vingt vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022). Ça, c'est clair parce que pour certains, leur survie en dépendrait. Donc, si on va à la prochaine diapo où on rappelle notre recommandation numéro 4 originale qui est dans le mémoire. Alors donc, c'est clair que l'AHQ-ARQ est d'avis que tout allégement de la hausse tarifaire pour l'année vingt vingt et un-vingt vingt-deux (2021-2022) est souhaitable pour ses membres et, par conséquent, au moment du mémoire nous recommandons à la Régie de retenir la hausse tarifaire de seize virgule cinquante-quatre pour cent (16,54 %) découlant des mesures résumées dans la réponse 5.4 d'Énergir à la demande de renseignements numéro 1 de l'AHQ-ARQ.

Alors allons voir ce qu'est cette réponse 5.4 à la prochaine diapo. Donc ça, c'est notre point de départ pour notre recommandation qui s'en vient, là, qui sera, comme vous l'avez deviné, modifiée. Donc, cette réponse-là qui est à la pièce D-0143, qui est une pièce révisée, suppose... donc, on avait posé la question à Énergir qu'arriverait-il si : a) on prolongeait de un à cinq ans la période d'amortissement du CFR relatif à l'écart budgétaire lié aux avantage sociaux futurs, donc

non pas de trois ans comme le propose Énergir, mais de cinq ans; en b) le prolongement d'un à cinq ans de la période d'amortissement du CFR lié au trop-perçus/manques à gagner du service de transport; et en c) tel que suggéré par... ou proposé par Énergir, l'amortissement de la totalité du solde résiduel à remettre aux clients du CFR et aux cotisations d'impôts.

Alors ce point de départ-là, si on poursuit à la prochaine diapo, est illustré par ce tableau-là qu'on retrouve aussi à la pièce B-0143. Alors dans ce tableau-là qui est le résultat original de la réponse à la demande de renseignements, on voit que... on voit que la variation tarifaire proposée au présent dossier au moment d'écrire notre mémoire était de dix-sept virgule cinquante-huit (17,58), si vous regardez la colonne du milieu et la dernière ligne. Et Énergir nous avait mentionné dans ce tableau-là qu'avec nos hypothèses que je viens d'énoncer à la diapo précédente, la hausse tarifaire ne serait que de seize virgule cinquante-quatre pour cent (16,54 %). Ici, on parle de la hausse tarifaire globale, donc pas seulement le service de distribution, mais l'ensemble des services qui contribuent à la hausse tarifaire.

Nous avons mis deux chiffres en ombragé ou en évidence, là. Alors le dix-sept virgule cinquante-huit (17,58) depuis a été modifié par la mise à jour du vingt-trois (23) août dernier. Alors lui, il deviendrait le dix-sept soixante-neuf (17,69), là, comme on voit à gauche, là, l'opération 1. Et pour l'opération 2 on va... plutôt que d'utiliser le quinze virgule quatre-vingt-onze pour cent (15,91 %), on proposerait d'utiliser le quatorze virgule soixante-et-onze pour cent (14,71 %), comme on le verra, et provient d'une... d'un scénario Régie donc que nous aimons bien. Alors ce sont les deux opérations que nous verrons dans les prochaines diapos.

Donc, si on va à la prochaine diapo, l'opération 1 que nous avons effectuée à l'aide des données du dossier et au meilleur de notre connaissance, alors en appliquant cette correction-là du vingt-trois (23) août vingt vingt et un (2021) qui a été faite par Énergir afin de refléter la mise à jour du coût en capital prospectif et des taux d'inflation applicables à la formule paramétrique des dépenses d'exploitation, alors nous avons recalculé le tableau qui nous avait été fourni dans B-0143 et avec l'information fournie

nous obtenons que le seize cinquante-quatre (16,54) que nous avions originalement passe à seize virgule soixante-cinq (16,65), comme vous voyez en jaune dans ce tableau-là. Donc ça, c'est simplement une première opération d'ajustement par rapport à la mise à jour du dossier, là, qui est faite traditionnellement par Énergir en août de chaque année.

Deuxième opération à la diapo suivante. Merci. Alors j'ai dit tantôt que nous avions recommandé plutôt que le quinze virgule quatre-vingt-onze pour cent (15,91 %) d'augmentation en distribution, nous allions retenir... la Régie avait demandé en demande de renseignements dans son scénario B-0152 à la page 14 pour un quatorze virgule soixante-et-onze (14,71). Alors donc ce que la Régie mentionnait ou posait comme question dans son scénario c'est : aucun montant dans le coût de service de l'année vingt vingt et un-vingt vingt-deux (2021-2022) pour l'écart de prévision de l'année vingt vingt (2020) lié aux avantages sociaux futurs.

Et le quatorze virgule soixante-onze (14,71 %) qui diffère un peu de la réponse à la demande de renseignement parce qu'il a aussi été

ajusté suite au vingt-trois (23) août. Alors, (14,71 %), on le retrouve dans le P-180, à la page 11, qui est la présentation de mardi dernier.

Donc, en faisant le même type de calculs que tantôt avec les données disponibles et au meilleur de notre connaissance, alors nous concluons que notre seize, soixante-cinq (16,65 %) de la diapo précédente correspond maintenant à une variation tarifaire de quinze virgule quatre-vingt-cinq pour cent (15,85 %). Là, vous voyez, le chiffre en jaune, à la deuxième colonne, le quinze virgule quatre-vingt-cinq (15,85 %).

Alors, allons à la diapo suivante pour résumer les recommandations qui vont mener à ce quinze virgule quatre-vingt-cinq (15,85 %). Alors, notre recommandation numéro modifiée depuis l'émission de notre mémoire. Alors, nous sommes toujours d'avis que tout allégement que tout allégement de la hausse tarifaire pour l'année vingt vingt-et-un, vingt vingt-deus (2021-2022) est souhaitable pour nos membres et, par conséquent, l'AHQ-ARQ recommande à la Régie de retenir la hausse tarifaire d'environ quinze virgule quatre-vint-cinq pour cent (15,85 %) découlant des mesures suivantes.

Alors, aucun montant dans le coût de service de l'année vingt-vingt et un, vingt-vingt-deux (2021-2022) pour l'écart de prévision de l'année vingt-vingt (2020) lié aux ASF, selon le scénario Régie qu'on vient de mentionner, en B-0152.

Deuxième, à b), le prolongement d'un à cinq ans de la période d'amortissement du CFR lié aux trop-perçus/manques à gagner du service de transport. Donc, selon notre recommandation originale.

Et en c), l'amortissement de la totalité du solde résiduel à remettre aux clients du CFR lié aux cotisations d'impôts, selon la proposition initiale d'Énergir.

Alors, c'est comme un travail d'équipe où on a regroupé comme trois recommandations aux scénarios de la Régie, de nous-mêmes et d'Énergir pour faire une espèce de recommandation un peu hybride, si on veut.

Évidemment, on peut se poser la question : est-ce qu'on aimerait la proposition de la FCEI qui réduirait encore plus les tarifs? Alors, évidemment, on n'est pas en désaccord avec une réduction des tarifs, sauf qu'on voit qu'il y a

deux effets qui sont en opposition.

Alors, on l'a mentionné à plusieurs reprises, depuis hier, la proposition de la FCEI entraîne des frais financiers plus grands. On parlait d'un écart de dix millions (10 M$) entre la proposition d'Énergir et celle de la FCEI.

Par contre, comme on l'a mentionné tantôt, bien, si on réduit encore plus les tarifs. Par exemple, si on obtient une réduction séparée puis la hausse séparée. Si on termine avec une hausse de douze pour cent (12 %), alors on aura, du côté positif, comme on l'a expliqué tantôt, moins de réductions de ventes, moins de faillites, moins de fermetures.

Alors, on est en train d'essayer de jongler avec, d'une part, l'effet d'effritement qui fait qu'on perdrait des clients ou des volumes, qu'il y aurait un impact, on vous l'a montré tantôt, un impact négatif sur les tarifs des années à venir, d'un côté. Et l'effet négatif des frais financiers additionnels entraînés par la proposition de la FCEI.

Alors, comme on n'a pas de fonction mathématique qui nous confronte, le tarif de cette année ou l'augmentation tarifaire à partir du

premier (1er) octobre vingt vingt et un (2021) et le nombre, ce qu'on appelle l'effritement, comme on n'a pas cette info-là, bien, c'est difficile de déterminer quelle serait la meilleure solution, le meilleur compromis entre ces deux effets que je viens de mentionner, soit l'effet d'effritement, d'un côté, et le fait de frais financiers, de l'autre.

Alors, donc, on peut difficilement se prononcer. Est-ce que notre recommandation est meilleure que celle de la FCEI ou vice et versa? On est comme un peu dans du mou, là, puisqu'on n'a pas toutes les informations chiffrées pour pouvoir le faire.

Alors, conclusion, oui, nous aimons notre recommandation. Si celle de la FCEI était retenue, nous ne serions pas outrés ou fâchés outre mesure. Donc, les deux, on peut penser que ça se ressemble beaucoup, avec le manque des informations que nous avons, à ce stade-ci.

Aussi, n'oublions pas, en conclusion. On a vu l'engagement numéro 4, la réponse à l'engagement numéro 4, la réponse à l'engagement numéro 4 demandé par OC. Et on voit que le coût de la molécule a subi une augmentation de quarante pour

cent (40 %) depuis le début de l'année. Alors, ça, ce sera un facteur qui aussi n'aidera pas, ce qu'on a mentionné tantôt, cet effet d'effritement qui pourra être accentué encore plus que ce qu'on pourrait penser avec ce coût de la molécule.

Alors, ça termine cette présentation. Merci beaucoup.

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Q. **[112]** Parfait. Je n'aurai pas d'autres questions pour vous. Vous êtes prêt à être contre-interrogé. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Bon. L'ACIG, est-ce que vous avez des questions?

Me NICOLAS DUBÉ :

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

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Dubé. FCEI, Maître Turmel? Le prochain que j'avais sur la liste était SÉ-AQLPA, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, je suis là. Excusez-moi, Monsieur le Président. Il y a toujours un délai entre le moment où j'appuie sur le déclic et le moment où l'image

apparaît. Je n'ai pas de questions pour SÉ-AQLPA au témoin. Je vous remercie bien.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Énergir?

Me VINCENT LOCAS :

Nous n'aurons pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Régie de l'énergie, Maître Cardinal?

Me AMÉLIE CARDINAL :

On n'aura pas de questions non plus. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cardinal. Maintenant, la Formation? Malheureusement, nous n'avons pas de question. Alors, Monsieur Raymond, nous vous libérons, à moins que... Non, il ne peut pas y avoir de preuve additionnelle, de contre... Ça va. Elle rit de moi à ma gauche. Maître Carignan, c'est complet.

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous vous libérons. Merci, Monsieur Raymond.

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Nous sommes prêts à procéder maintenant avec le GRAME.

PREUVE DU GRAME

Me GENEVIÈVE PAQUET :

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

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Geneviève Paquet pour le GRAME.

LE PRÉSIDENT :

Ah! Là je vous vois. Je vous cherchais.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Ah! Oui. Il y a un petit délai pour la caméra de mon côté aussi. Notre témoin, c’est madame Nicole Moreau qui va effectuer la présentation. Je ne vois pas non plus son image dans mon écran.

LE PRÉSIDENT :

Il n’y a pas de présentation écrite je crois, hein?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui, qu’on est en train de déposer.

LE PRÉSIDENT :

Il y en a une!

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui. On est en train de la déposer.

LE PRÉSIDENT :

Ah! Bon. O.K.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Ça s’en vient.

LE PRÉSIDENT :

Juste une minute, je vais l’envoyer à madame la greffière.

Mme NICOLE MOREAU :

Je vais juste aller mettre un veston. Ça s’est passé rapidement. Je suis désolée, je suis présente.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

O.K. Je vais attendre madame Moreau.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Madame Moreau. Juste une minute, le temps de télécharger le document. Et voilà!

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci. Donc, avant de débuter, je demanderais à madame la greffière de bien vouloir assermenter madame Moreau, s’il vous plaît.

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

NICOLE MOREAU, analyste - Environnement énergie, ayant une place d'affaires au 84, rue Saint-Pierre, Chambly (Québec);

LAQUELLE, après avoir fait une affirmation solennelle, dépose et dit :

LE PRÉSIDENT :

Q. **[113]** Il va falloir que vous parliez un petit peu plus fort, Madame Moreau, parce que votre micro...

DISCUSSION HORS DOSSIER

INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. **[114]** O.K. Madame Moreau, on va adopter la preuve qui a été déposée au dossier. On retrouve le rapport du GRAME sous la cote C-GRAME-0009, la réponse à la demande de renseignements d'Énergir sous la cote C-GRAME-0011, et la présentation, sous la cote C-GRAME-0017 qui vient d'être déposée. Est-ce que vous avez rédigé ces documents? Est-ce que c'est vous qui avez rédigé ces documents?

R. Oui.

Q. **[115]** Oui. Avez-vous des modifications à y

apporter?

R. Je n’ai pas des modifications, mais vous allez voir en présentation qu’on a... que nos positions ont évoluées sur certains enjeux.

Q. **[116]** D’accord. Donc, vous adoptez ces documents pour valoir comme votre témoignage écrit pour la présente instance?

R. Oui.

Q. **[117]** Oui. D’accord, merci. Donc, je vais vous laisser débuter avec la présentation qui est affichée à l’écran.

R. Oui. Juste un instant, je vais fermer la fenêtre, parce que ça va aider. Alors, peut-être que ça va être plus... plus facile comme ça. Donc... Vous m’entendez bien?

LE PRÉSIDENT :

Q. **[118]** Très bien.

R. D’accord. Alors, bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseurs. Il nous fait plaisir, au nom du Groupe de recommandations et d'action pour un meilleur environnement, de vous présenter nos principales conclusions et recommandations.

Alors, je vous amènerais maintenant à... on peut regarder le plan de la présentation en page 3. Je ne vais pas vous nommer les... chacun de ces

thèmes-là, mais c'est ce que je vais aborder. Je vais aller d'abord à la page 4, on va commencer rondement. Donc...

INTERRUPTION - PROBLÈME DE TRANSMISSION

LE PRÉSIDENT :

Q. **[119]** Alors... Bon, vous m'entendez, maintenant?

R. Oui.

Q. **[120]** Oui. Alors, ça n'a aucun rapport avec vous, Madame Moreau...

R. O.K.

Q. **[121]** ... c'est tout simplement le fait qu'on s'aperçoit, après un certain temps, que tout déconnecte.

R. O.K.

Q. **[122]** Alors, désolé pour le contretemps.

R. Bien, il n'y a pas de problème, je n'avais pas vraiment commencé.

Q. **[123]** C'est bien. Alors, on vous écoute, maintenant.

R. D'accord. Est-ce qu'on pourrait afficher la présentation, s'il vous plaît? O.K. Donc, à la planche 4, s'il vous plaît. La page 4.

Donc, suite aux questions/réponses à

Énergir, on conclut qu'on recommande à la Régie d'approuver la reconduction du PRC de manière permanente, tel quel. Alors, on n'a pas de... de sous-conditions.

Donc, je vais aborder maintenant le CASEP en planche 5. Donc, évidemment, on a pris connaissance du projet de règlement qui pourrait, lui, s'il était adopté tel quel, interdire dans les bâtiments résidentiels existants la conversion du mazout vers le gaz naturel, pour ce segment de marché là. Donc, on est allé voir qu'est-ce qui se passe, finalement, dans les sommes allouées pour le CASEP, en fonction des segments.

Je vous amène à la planche 6, s'il vous plaît. Donc, on constate qu'en deux mille vingt, vingt et un (2020-2021), la densification résidentielle représentait cinquante-quatre pour cent (54 %) des prévisions des sommes utilisées par le CASEP. Et là, les prévisions de deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022) représentent soixante pour cent (60 %) de ces prévisions-là.

Donc, ça brosse un tableau, de comprendre qu'éventuellement, en tout cas, dans un avenir très rapproché, il va... en tout cas, si le règlement est accepté... est adopté tel quel, il va rester le

segment commercial. Et la densification résidentielle ne serait plus permise.

Donc, je vous amène à la planche 7. Donc, on est d'avis... t'sais, on a réfléchi à tout ça, on a regardé ça, puis on s'est dit : « Bien, pourquoi Énergir demande un autre million? Il y a déjà les sommes nécessaires pour l'année prochaine.

On est restés vraiment avec l'impression qu'Énergir veut se servir du CASEP pour aller chercher le plus rapidement des nouveaux clients avant la date butoir du trente et un (31) décembre deux mille vingt-trois (2023).

Ça fait que comme organisme environnemental qui défend ces intérêts-là il faut comprendre que quand on converge vers le gaz naturel, c'est-à-dire du mazout au gaz naturel, on se trouve à acheter des équipements qui ont une durée de vie assez longue. Donc, on se retrouve à utiliser des énergies fossiles sur la durée de vie des équipements. Alors, ça c'est des nouvelles installations.

Donc, pour nous, ça va à l'encontre de la volonté du gouvernement de restreindre l'utilisation d'appareils de chauffage fonctionnant en tout et en partie au moyen d'un combustible

fossile.

Donc, considérant le solde qui est prévu le trente et un (31) septembre (sic) deux mille vingt et un (2021), on est plus d'un point quatre millions (1,4 M$). Je suis encore à la page 7.

Pour une prévision d'utilisation d'un peu plus de sept cent mille pour l'année deux mille vingt et un, vingt-deux (2021-2022) amplement supérieur aux besoins de l'année projetée.

Donc, on ne recommande pas d'approuver l'inclusion d'un montant d'un million (1 M$) pour le CASEP dans le coût de service de vingt et un vingt-deux (2021-2022).

Finalement, éventuellement, quand le règlement sera approuvé, on recommande à la Régie que ça sera le temps à ce moment-là de revoir les besoins financiers du CASEP à ce moment-là en fonction du segment de marché qui sera disponible pour faire de la conversion.

J'aborde mon deuxième point important : les indicateurs de performance. Il y a eu beaucoup de questions, réponses. On a bien lu ce qui a été fait par Énergir.

Peut-être d'entrée de jeu, dire qu'on est très satisfaits finalement de l'approche générale

des scopes 1, 2, 3, parce que quand on regarde les actions de l'entreprise, puis moi j'ai travaillé un peu là-dessus, c'est le devis des produits du Bureau des Normes du Québec, puis c'est des choses qui sont très importantes quand une entreprise veut aller vers une bonne gestion environnementale, elle va se poser les bonnes questions : est-ce que j'achète les bons produits? Est-ce que je fais les bonnes choses? Est-ce que je fais affaire avec les bons fournisseurs? Qu'est-ce que je peux faire de mieux.

Donc, pour nous, c'est quand même une avancée importante. Je voulais peut-être le souligner en partant pour ne pas que le reste donne une impression négative sur le travail qui est mis de l'avant par Énergir.

Donc, mais on constate par contre que l'état d'avancement de la planification c'est en cours d'élaboration. Ça fait quand même un bout. Là, je n'ai pas les dates en tête, mais j'ai une idée de presque dans ans en tête que la Régie a lancé ce signal-là à Énergir de bouger dans cette direction-là et vous nous avez entendus les raisons pour lesquelles les groupes environnementaux, dont le GRAME, étaient contre l'utilisation des crédits

compensatoirs parce qu'il y avait évidemment quand on arrive avec l'idée qu'il y a un impact sur le partage des trop-perçus, il y a un indicateur qui pourrait en tout cas dans une grande partie des cas être atteint à cent pour cent (100 %).

Là, c'est sûr que c'était atteint à cent pour cent (100 %) avec l'achat de crédit. Là, c'est conditionnel à la disponibilité du GNR. On a posé des questions. Le procureur a posé des questions là-dessus. Il semblerait qu'Énergir arrive justement dans la liste d'attente. Il est arrivé là. Donc, il y aurait la possibilité d'acheter son GNR qui est disponible. Donc, il s'est passé un certain nombre de temps. C'est sûr que... Énergir nous dit c'est qu'elle va prioriser des projets. Ça c'est satisfaisant comme volonté qui est là, mais par contre la différence... excusez, je pensais avoir fermé mon téléphone.

Ce que je veux dire c'est qu'on a l'impression que, tu sais il faut que... Un indicateur de performance c'est pour justement démontrer la performance au niveau de la gestion environnementale, puis là on a utilisé quelque chose de plus facile par rapport à quand on veut quantifier une gestion environnementale efficace,

une entreprise, je veux dire, une entreprise... Mon dieu, pourtant je l'ai fermé...

Je m'excuse pour le contretemps, on a fait vite pour vous accommoder, c'était peut-être pas tout à fait au point, mon installation.

Donc, ce que je pourrais dire, c'est qu'on a de la difficulté avec ça, parce qu'un indicateur de performance c'est pour montrer qu'une entreprise est un bon gestionnaire, agit comme, je vais dire, un bon père de famille et dans le sens environnemental, t'sais, il peut pas, il peut jamais être vraiment coté, parce que peu importe ce qui va être atteint, la différence va être compensée par quelque chose qui est accessible facilement, puis en plus, c'est payé par les clients, ça.

Donc, on a un peu, on a de la difficulté avec ça. Donc, vous nous aviez entendus il y a deux ans là-dessus, c'est la position. Puis, on a regardé c'étaient quoi les réductions de gaz à effet de serre générées par Énergir. On est autour de cinquante (50) tonnes par année. On s'est posé la question : on a-tu besoin d'avoir une cible trois cent cinquante (350) tonnes par année, t'sais. Est-ce que c'est vraiment ça qu'on cherche

comme objectif? Ou on cherche pas à dire : bien on veut, on veut que la performance d'Énergir s'améliore puis on va mettre une cible qui est atteignable, mais qu'il va falloir faire des efforts pour atteindre cette cible-là.

Encore faut-il, il va falloir le déterminer. Donc, vous voyez toute la difficulté de la chose, là. Donc, comment faire pour déterminer une cible? Donc, on lance des idées comme ça. On pourrait l'évaluer aux trois ans en fonction des projets projetés. Là, Énergir aurait un engagement à l'atteindre, puis, là, bien, s'il en manque vingt pour cent (20 %), on pourra pas les compenser, aller chercher quelque chose d'autre.

On a une cible quand même réalisable puis après ça, bien, on l'atteint. Donc, c'est un peu dans ce sens-là que notre réflexion va. Je vais vous amener à la prochaine planche.

Donc, mais, là, on se retrouve aujourd'hui avec une proposition X qui est sur la table, là. Donc, on n'est pas rendus à avoir, par exemple, une liste de projets fixe, puis savoir où est-ce qu'on s'en va et où est-ce qu'on pourrait aller avec une cible qui pourrait être déterminée.

Donc, entre-temps, on vous recommande

d'accepter la proposition d'Énergir, mais seulement que pour l'année projetée vingt et un-vingt-deux (21-22). Et évidemment, on a certaines réserves, par exemple, dans la proposition telle qu'elle est, là, considérant que la possibilité de compensation, là, on pense qu'on pourrait la garder à trois cent cinquante (350) tonnes, mais on a évolué là-dessus, on a écouté aussi la FCEI, la direction qui est prise par la FCEI par rapport aux indicateurs et on est pas mal d'accord qu'on devrait rester avec les crédits compensatoires pour le moment, au lieu du GNR, afin de réduire, par exemple, bon, les coûts pour la clientèle.

Donc, on pense que les coûts pour la clientèle, ils seraient pas mal plus avantageux investis dans des projets que d'acheter du GNR. Donc, puis en plus de ça, bien la distribution de GNR par Énergir est déjà requise, donc, le GNR il circule déjà dans le système. Il y aura aucun avantage environnemental de plus dans... que ce soit Énergir qui l'achète ou un autre client, on a la présence de clients volontaires pour les acquérir. Donc, on voit pas d'avantages additionnels pour une situation de GNR.

C'est certain qu'Énergir pourrait se doter

d'une cible organisationnelle, on a essayé d'aller dans cette direction-là pour voir si Énergir avait une cible organisationnelle. Certains clients en ont, ils veulent aller à cent pour cent (100 %) GNR dans leurs activités. Donc, Énergir a pas de cible comme ça. S'il y en avait eu une, bien, il faudrait penser : mais est-ce que ça va être ça, finalement, l'indicateur? Mais, là, encore là, on tourne en rond, parce que l'indicateur, il sera toujours atteint à cent pour cent (100 %), on a juste à l'acheter.

Donc, c'est un peu là où on vous amène, on dit : bien, ons serait d'accord de retourner comme la FCEI le demande aux crédits compensatoires, ça coûterait moins cher.

Puis ça, bien, c’est pour l’année qui vient, là, l’année suivante. Ça n’empêche pas Énergir, s’il veut acheter du GNR aussi pour ses activités. Bien, il est certain que l’achat de crédits compensatoires peut faire plus au niveau de l’environnement par rapport à l’achat du GNR parce que le GNR, de toute façon, il va s’écouler. Donc, là, ça se rapproche plus d’un effort additionnel au niveau environnemental.

Donc, ce qu’on demande à la Régie, c’est

d'ordonner à Énergir de déposer, dans le prochain tarifaire, finalement, sa liste de projets des années deux mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023), puis avec les cibles où est-ce qu'il pense aller, où est-ce qu'il peut aller avec ça.

Puis à ce moment-là, ça sera le temps de se questionner sur savoir ça serait quoi la cible à choisir en fonction de la mise en place d'un projet. Nous, personnellement, le GRAME, on ne croit pas nécessaire ni utile, pour les fins d'un indicateur, de combler des déficits de réductions de GES par l'achat de GNR ou par l'achat de crédits compensatoires.

On n'a pas besoin, nécessairement, d'avoir une cible. Nous, on vous demande de la maintenir, mais éventuellement on va se repositionner pour voir c'est quoi la cible à atteindre.

Éventuellement, on n'a pas besoin d'avoir un chiffre, trois cent cinquante (350), on l'avait antérieurement avec le mécanisme incitatif, et depuis longtemps. Mais ce n'est pas nécessairement un objectif qu'on a de maintenir le chiffre trois cent cinquante (350). C'est ça qu'on est venu vous dire ici aujourd'hui. Donc, ça, ça conclut cette partie-là.

Pour le PGEÉ, ça va être très bref. Je vais juste... Même si on a remis nos conclusions dans la présentation, je vais juste aborder la demande de retrait anticipé, le volet Chauffe-eau sans réservoir.

On va regarder, un peu, le TCTR puis le test de neutralité tarifaire. C'est sûr que si on abaisse les coûts du programme, bien, nécessairement, on va abaisser l'impact tarifaire, soit des sorties d'argent. C'est sûr que la différence n'est pas énorme. C'est sûr qu'on a regardé en planche 10.

Là, je vous amène à la prochaine page. Donc, on a regardé, aussi, les conclusions et recommandations d'évaluateurs avec un taux d'inflation faible, que des subventions seraient encore nécessaires. Évidemment que c'est... puis là, je vais revenir à ma conclusion avec ça, aussi, la nécessité d'accompagner l'activité additionnelle pour accélérer la transformation du marché, la révision du montant de l'aide financière.

Alors, nous on s'est basé qu'est-ce qu'on fait, là, présentement, au présent dossier, vers quelle décision on pourrait aller. Et, finalement, on vous recommande de maintenir ce volet-là,

Chauffe-eau sans réservoir, éventuellement, en l'associant à un ajustement de l'aide financière.

Ça permettrait une réduction, peut-être pas énorme, mais il y a un impact tarifaire. Évidemment il y a la question que ça devrait être approuvé ou évalué par la suite parce que, là, est-ce que c'est le cent cinquante (150) proposé qui est idéal.

Pour vous dire, à ce stade-ci, est-ce que la Régie voudrait utiliser, d'abord, ce montant-là, sans autoriser le retrait mais en demandant, par exemple, une évaluation de ce que pourrait être une aide financière raisonnable, considérant un TCTR négatif, par exemple. Donc, il y aurait une évaluation à faire d'une détermination d'un montant.

Dans le fond, on ne s'oppose pas aux deux possibilités de maintenir le montant comme tel et qu'il devrait être ré-évalué plus tard, le réduire temporairement puis y aller, après ça, avec un montant peut-être plus juste, là.

Subsidiairement, on a vu ça dans plusieurs programmes, en tout cas, moi, de mon côté avec Hydro-Québec, le maintien d'un programme avec une aide financière minimale, aussi, ça peut être... Pas seulement minimale, mais en maintenant une

visibilité sur le marché pour aider la transformation. Donc, ça, ça serait une autre avenue qui pourrait peut-être être envisagée.

Donc, voici pour le PGEÉ. Et je vous emmène à la prochaine, la 14, s'il vous plaît.

Donc, on s'est permis... on s'est permis de mettre un petit mot sur la transition énergétique en finale. Pour certains d'entre vous, vous m'avez entendu au dossier 4119 vous en parler et là, bien, au panel 1, Énergir en a parlé en ouverture de dossier, justement, la biénergie, électricité et gaz naturel, la transition énergétique, l'efficacité énergétique, de... de ces choses-là. Donc, on a eu... il y a eu plusieurs questions de différents intervenants sur... des interrogations sur les baisses de volume, par rapport à la transition énergétique, l'impact sur les tarifs.

Donc, on vous ramène un peu ça. Donc, on sait que la biénergie électrique, nécessairement, ça implique une baisse des volumes... au contraire... a contrario, ça pourrait être une perte de clients, mais là, c'est le maintien des clients avec une baisse de volume. Mais ça, c'est un élément parmi tant d'autres, hein? On a l'efficacité énergétique, on a la transition

énergétique dans les bâtiments dans les secteurs institutionnels, par exemple.

Puis là, qu'est-ce qu'on a comme information, hein, c'est un peu ça. Est-ce qu'on a l'information pertinente entre les mains pour être capable de voir venir? C'est ça, la grande question, donc... Dans un plan d'approvisionnement sur trois ans - Hydro-Québec en a un sur dix (10) ans - on a l'impression qu'on manque de vision, finalement, à long terme, des impacts de la transition énergétique sur l'évolution des volumes distribués.

Je vous ai remis la citation que notre procureure a introduite avant une question sur la... la question de... les situations de verrouillage de carbone qui peuvent... qui peut survenir, finalement, en transition - j'ai marqué « transition climatique », mais transition énergétique - survenir lors d'investissements importants, mais aussi quand on installe des infrastructures à long terme.

Mais, ce qui est important de lire ici, je vous amène à la dernière phrase :

> Dans un contexte de lutte contre les changements climatiques, la viabilité

et la rentabilité de ces investissements pourraient être compromises.

Il va falloir se... Donc, je vous amène à la dernière acétate. Il y beaucoup de bruit, je ne sais pas ce que c'est, ce n'est pas moi.

Donc, dans un avenir plus ou moins rapproché, faudra se poser ces questions, et nécessairement rechercher des réponses plus précises. Il va falloir, à un moment donné, à un certain moment donné, décider qu'on se pose ces questions-là, puis qu'on regarde à chercher une réponse, à voir venir.

Comment on pourrait faire pour pouvoir se poser ces questions-là puis avoir des réponses? Bien, on pourra faire un suivi, comparer des scénarios, favorables et défavorables, des prévisions de consommation, mais sur une période plus longue, c'est ça qui nous manque. Ce qui nous manque, là, c'est une perspective plus longue. Pour voir venir quoi? Pour voir venir les impacts sur la viabilité, la rentabilité des investissements et l'impact éventuel sur le tarif.

Donc, on vous revient avec cette idée-là de... Ce serait une bonne idée. Ce serait une bonne

idée, de prendre cette décision-là, de mettre en place une rencontre de travail. Ça pourrait être annuel, ça pourrait être bisannuel. Pour voir venir, pour regarder ce qui risque d'arriver sur les volumes distribués.

Alors, je pense que ça complète ma présentation. Je vous remercie beaucoup.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. **[124]** Merci, Madame Moreau. Donc, ça complète effectivement la présentation du GRAME. Et madame Moreau serait disponible pour répondre aux questions éventuelles.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Est-ce qu'il y a des questions de la part de l'ACIG?

Me NICOLAS DUBÉ :

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

LE PRÉSIDENT :

AHQ-ARQ?

Me ANNE-CHARLOTTE CARIGNAN :

Pas de questions également, merci.

LE PRÉSIDENT :

FCEI? Oui... SÉ-AQLPA?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Nous n'avons pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Nous en sommes maintenant avec Énergir.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Oui. J'aurais quelques questions. Si vous me permettez, cependant, peut-être un cinq minutes? Étant donné, surtout, qu'il y a certaines recommandations du GRAME, là, qui ont changé, j'aurais besoin de consulter mes clients, en fait. Je vois qu'il est et vingt-trois (23). Je ne sais pas si vous avez la même heure. Pensez-vous qu'on peut revenir à et demi, à et trente (30)?

LE PRÉSIDENT :

Aucun problème.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Oui? Parfait, merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on se revoit à et trente (30). Merci.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Ah, O.K. Parfait. Je voulais juste...

LE PRÉSIDENT :

Ah! Non, Énergir vient de réapparaître.

Me VINCENT LOCAS :

C’est la joie d’être deux procureurs.

LE PRÉSIDENT :

Oui, c’est ça.

Me VINCENT LOCAS :

Pendant qu’il y en a un qui pense à des questions, l’autre est présent pour parler avec vous.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Ils sont partout.

LE PRÉSIDENT :

Allez-y, Maître David. Oui? Vous avez une question en intendance?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Bien, c’est ça. Parce que là, je vois que l’horaire va un peu plus rapidement que prévu. Après le GRAME, normalement, c’est Option consommateurs qui présentait la preuve.

LE PRÉSIDENT :

C’est ça.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Sauf que mes analystes me disent qu’ils ne sont pas prêts pour procéder cet après-midi. Fait qu’on se demandait si ce serait peut-être possible de faire passer SÉ-AQLPA avant nous. Et nous, on pourrait procéder demain matin, à la première heure, là,

comme vous voulez.

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, est-ce que vous êtes toujours en ligne?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Ou, l'alternative, c'est qu'on... on arrête avec le GRAME aujourd'hui, puis on... demain, on fait Option consommateurs et SÉ-AQLPA.

LE PRÉSIDENT :

On va attendre le retour de maître Neuman. Donc, on se revoit à et demi...

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

D'accord.

LE PRÉSIDENT :

... Maître Locas? Merci.

SUSPENSION

LE PRÉSIDENT :

La parole est à vous, Maître Lemay Lachance.

Me VINCENT LOCAS :

Je me demandais, Monsieur le Président, voulez-vous qu'on termine la discussion qu'on avait avec maître David et maître Neuman juste avant la fin? C'est pour vous. On peut régler ça peut-être après aussi

le contre-interrogatoire de ma collègue.

LE PRÉSIDENT :

Bon. Tant qu'à être présent, Maître Neuman, est-ce que vous êtes là?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, je suis là. Je n'avais pas très bien entendu ce qui avait été dit juste avant la pause, donc je suis toute ouïe.

LE PRÉSIDENT :

Allez-y, Maître David! Vous vouliez interchanger votre place avec celle de maître Neuman?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Bien, je soulevais ça comme possibilité, parce que mes analystes ne sont pas prêts à procéder cet après-midi. Ils vont être prêts pour demain matin. Soit que... Je ne sais pas si les témoins de SÉ-AQLPA sont prêts à procéder cet après-midi ou sinon les deux, on passera demain matin.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ce qu'il y a, c'est que nous sommes encore en train d'apporter une dernière retouche à la présentation qui n'a pas encore été transmise sur le SDÉ. Quant à nous, ça pourrait être une solution de passer tous les deux demain matin dans n'importe lequel des ordres. Puisque sinon il faudrait attendre

quelques minutes qu'on puisse vous transmettre la présentation, et le temps que ça arrive sur les écrans. Justement, il y a une discussion que je dois avoir avec mon analyste sur un aspect encore.

LE PRÉSIDENT :

Alors, attendons demain matin pour les deux.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

D'accord. Merci. Merci bien.

CONTRE-INTERROGÉE PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Q. **[125]** Madame Moreau, j'aurai quelques questions pour vous. Premièrement, je vais en fait aller à votre présentation, plus précisément à la page 9. Je m'excuse, je n'ai plus la cote Régie. Alors à la page 9. Je ne sais pas si vous l'avez sous les yeux. Mais de toute façon, je vais en citer certains extraits.

Donc, on parle ici de l'indicateur de performance GES où, contrairement à ce qui figurait dans votre mémoire, bon, on propose ici pour la première année, c'est-à-dire l'année deux mille vingt et un, vingt vingt-deux (2021-2022) de revenir à la cible de réduction de trois cent cinquante tonnes équivalentes (350 t éq. CO2) et de revenir également à l'achat de crédits compensatoires plutôt que de recourir à l'achat de

GNR. Vous avez fait référence à la proposition de la FCEI à cet effet-là.

Je me questionnais en fait. On avait des réflexions. Puis on se disait, est-ce que ça ne veut pas dire qu'on revient essentiellement à la proposition, en fait à l'indicateur qui était, qui est toujours en vigueur jusqu'à ce que la Régie approuve une nouvelle proposition qu'Énergir lui a faite au présent dossier, c'est-à-dire qu'on a l'impression finalement que c'est un retour à la situation qui prévalait avant. Alors, je voulais m'assurer que j'avais bien compris finalement. Est-ce que vous pouvez me confirmer que la compréhension d'Énergir est exacte?

R. Peut-être un petit aparté. C'est sûr qu'à l'époque... Vous m'entendez bien?

LE PRÉSIDENT :

N'hésitez pas à parler plus fort.

Mme NICOLE MOREAU :

R. D'accord.

LE PRÉSIDENT :

Ou d'approcher votre micro.

Mme NICOLE MOREAU :

R. D'accord. Je m'approche. Donc, vous nous avez entendu souvent... En fait, la chose avec laquelle

on a de la difficulté, c'est d'utiliser soit des crédits compensatoires ou du GNR pour compenser l'atteinte d'une cible. C'est avec ça qu'on a de la difficulté depuis cinq, six, sept ans, depuis très longtemps. Là, on s'est posé la question, bon, c'est sûr que du GNR, techniquement, s'il n'y avait pas de règlement, vous achèteriez du GNR. Là, vous réduiriez vos... Bon. Vous allez réduire quand même vos gaz à effet de serre en achetant du GNR.

De façon plus directe, on a entendu avec maître Neuman en parler, ça va être une compensation plus directe l'achat d'un crédit. Mais c'est tout le temps une question de jugement de valeur. Est-ce qu'un est moins bon que l'autre? Mais, là, on a regardé ça ensemble avec mon équipe puis du GNR ou du crédit compensatoire, le GNR, il est déjà acquis, là. Il va déjà passer dans... dans les tuyaux. Que ce soit une personne ou que ce soit une autre qui l'achète, c'est déjà là. On n'a pas vu d'avantage à ça.

Mais notre principal problème, c'est la compensation puis où est-ce qu'on voudrait aller, c'est une cible qui est représentative des activités d'Énergir, de ses opérations.

Les clients, les scopes 1, 2, 3 qu'on

trouve très... très précurseurs, très très... je trouve, une avancée importante par rapport à ce qu'on avait avant, là. Je veux dire, c'est... j'ai voulu, en introduction, en souligner l'intérêt qu'on a eu à vous lire là-dessus puis l'intérêt qu'on a vu dans l'avancée de ce que vous proposez.

Puis le seul point qui accroche, c'est encore, c'est la compensation. Donc, que ce soit une compensation GNR ou crédit compensatoire, ça demeure une compensation de l'atteinte... pour l'atteinte d'une cible qui serait toujours à atteindre finalement dans le cadre d'un mécanisme de partage de trop-perçus.

Si on n'était pas dans un mécanisme de partage de trop-perçus, bien là la donne serait différente, c'est-à-dire que l'objectif serait différent.

Donc, c'est... t'sais, on jongle avec des idées. Mais qu'est-ce qui est le mieux que... Est-ce que les crédits compensatoires c'est mieux? C'est sûr que, pour nous, c'est mieux parce que finalement, avec la même donne par rapport au GNR, le GNR il passe déjà dans le réseau. Donc, c'est sûr qu'on a une plus value environnementale.

Donc, on s'est dit « bien, les clients

seraient contents, ça coûte moins cher. Pourquoi pas garder ces sous-là pour faire des projets? » T'sais! Bon. Mettre le bon argent au bon endroit pour améliorer l'ensemble, t'sais, avoir une vue macro au lieu d'une vue micro.

Je ne sais pas trop quoi vous répondre de plus, là. J'ai... on a vu qu'il y avait une belle avancée puis on est content de ce qu'Énergir a fait, là, au niveau de l'indicateur. Mais on pense que peut-être que c'était... il fallait que vous le proposiez cette année, mais vous n'étiez pas prêt. C'est peut-être un peu ça qu'on a vu, qu'on a compris. Donc, qu'est-ce qu'on en fait à ce moment-là? Voilà!

Je ne sais pas si je réponds vraiment à votre question, là.

Q. **[126]** Oui, oui. Bien, je comprends. En fait, ma question était... était tout simplement de confirmer que c'était un peu un retour, un retour en arrière, là, finalement, avec la proposition que vous faites pour la prochaine année. Donc, je voulais simplement que vous me confirmiez que notre compréhension était exacte, là. Mais je comprends que c'est le cas. C'est-à-dire qu'en restant avec la cible de trois cent cinquante tonnes (350 t)

puis le recours aux crédits compensatoires, qu'on n'a pas... qu'on n'a pas vraiment avancé, là, finalement, par rapport à la situation qui prévalait.

R. Bien, j'ai l'impression que vous avez avancé pas mal, de mon impression, avec les scopes 1, 2 et 3. Moi, je trouve ça vraiment, vraiment très bien. Donc, j'ai l'impression qu'on a fait un gros pas en avant. On n'était peut-être pas prêt. Il s'est passé beaucoup de choses, hein! Il y a eu la pandémie pour tout le monde. Il y a des restructurations. C'est pas nécessairement évident tout ça, là. Je veux dire, je ne pense pas qu'on est ici pour vous reprocher quoi que ce soit ou vouloir retourner en arrière, loin de là.

Là on s'est dit, bien, avec les coûts qui augmentent et tout ça, pourquoi pas finalement accepter de rester avec les crédits compensatoires pour l'instant puis continuons et allons plus loin avec les scopes.

Puis comme je vous ai dit, on ne tient pas à ce qu'il y ait une cible de trois cent cinquante (350), bingo, mais si on va avec les crédits compensatoires qui vont coûter dix (10) fois moins cher, bien pourquoi pas retourner à notre cible,

pour l'instant, de trois cent cinquante (350) puis visons plus un statu quo en évolution puis l'année prochaine on fera le bond.

Q. **[127]** Parfait.

R. Ça, c'est un paquet d'idées, là, t'sais. On ne vous demande pas d'acheter trois cent cinquante tonnes (350 t) de GNR aussi.

Q. **[128]** Je comprends bien. Je vous remercie. Je suis toujours à la page 9 de votre présentation, en milieu de page, où vous demandez à la Régie, je cite :

> [...] d'ordonner à Énergir de déposer, lors du prochain dossier tarifaire, une liste des projets précis devant servir à rencontrer les objectifs de l'indicateur de réduction de GES pour les années deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023) et vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre (2023-2024).

Alors, ma question est la suivante : est-ce que ça veut dire que certains projets qui pourraient émerger en cours de route, que ces projets-là devraient être écartés? C'est-à-dire est-ce qu'on... est-ce qu'on ne vient pas, en quelque

sorte, figer à l'avance, aussitôt que deux ans d'avance, si je... si je fais référence à l'année deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024), figer une liste de projets en faisant fi des avancées technologiques, de contraintes que pourrait rencontrer Énergir en cours de route.

Alors, pourquoi... quel est l'intérêt de venir figer ces projets-là aussi tôt que, justement, deux ans... deux ans avant l'année concernée? Pourquoi ne pas laisser à Énergir un peu plus de latitude, justement, pour saisir des opportunités qui pourraient se présenter ou pour réagir à des contraintes qu'on pourrait rencontrer?

R. Oui, bien, peut-être... Je me suis posé la question aussi là-dessus, parce que... est-ce qu'on fait ça à tous les ans, est-ce qu'on...

Parce que toute la difficulté est là. Si on choisit une cible inférieure, on la base sur quoi? Parce que là, on a une cible, on veut l'atteindre, puis après ça, si on l'atteint, bien, il y a un partage des... il y a un partage des trop-perçus.

Donc, comment on fait pour déterminer cette cible-là, c'est un peu comme... peut-être plus un souci d'allégement réglementaire, que de dire : « Bien oui, il faut que ça soit fait pour deux ans

en avance. » Si on peut le faire année par année, c'est encore mieux. T'sais, si c'est... c'est la difficulté de la chose, là.

Donc, je ne sais pas si ça répond bien à votre question, parce que je n'ai pas tout à fait bien compris...

Q. **[129]** Oui. Bien...

R. ... je ne sais pas s'il était question de... de il y a des projets qui pourraient arriver en cours d'année...

Q. **[130]** Oui, c'est ce que j'allais...

R. ... mais vont être comptabilisés dans une autre année ou...

Q. **[131]** En fait...

R. ... dans notre année?

Q. **[132]** Je vais poser la première partie de ma question. C'est-à-dire, dans la mesure où on vient à l'avance proposer des projets, même si c'est - prenons-le année par année, là - est-ce que ça veut dire que s'il y avait des projets qui émergeaient en cours de route, donc suite à la présentation d'Énergir, justement, des projets qu'elle entend mener à terme...

R. Hum-hum.

Q. **[133]** ... un an plus tard ou deux ans plus tard,

est-ce que ça veut... ça voudrait dire qu'Énergir serait tenue à cette liste-là, autrement dit, puis se priverait de... devrait se priver de projets qui pourraient émerger, qui n'étaient pas prévus, là?

R. Mais, nous autres, on a fait ça dans une optique de détermination éventuelle d'une cible à atteindre. Donc, en fonction de ce qui est réalisable, de ce que vous avez sous la main.

Si vous n'en avez pas, puis ce que vous avez, c'est des... pas des très gros projets, bien, ça ne sert à rien de donner une cible énorme, puis après ça d'aller compenser dans des crédits. C'est un peu ça l'idée. Donc... Mais...

Et comme le mécanisme... ce que vous proposez comme indicateur permet d'accumuler des surplus, je ne vois pas... je ne voyais pas le problème pour Énergir, justement, de dire : « Bon, bien... Même, on atteint plus parce qu'on a fait plus. On a un beau projet qui est sorti, puis en plus, on va en avoir pour compenser... pour nous aider pour les années suivantes. »

C'est un peu comme ça que je voyais ça. Au contraire, il ne faut pas s'empêcher d'avancer. Vaut mieux avancer plus vite que moins vite. Puis, de déterminer une cible année après année, ça

serait le monde idéal, parce qu'à ce moment-là, ça serait plus précis. Parce qu'on se dit...

Mettons qu'on détermine une cible de... je ne sais pas... de cinquante tonnes (50 t), mais là, tout d'un coup, il y a un gros projet qui arrive, une nouvelle technologie, puis ça vous en donne cinq cents tonnes (500 t)... Donc, si on garde la cible de cinquante tonnes (50 t), vous êtes bons pour les dix (10) prochaines années. Vous voyez la difficulté de la chose? Donc...

Dans le meilleur... dans le monde idéal, on ferait ça à chaque année, t'sais. Puis, évidemment, s'il y a un gros projet qui arrive, bien, ce sera à rediscuter, la cible, pour les années suivantes. T'sais, c'est...

Q. **[134]** Je vous remercie. Je...

R. Parce que ce qui est important, c'est les réductions, hein. Si ça a été fait de façon précurseur, puis qu'Énergir a mis le pied dedans, puis qu'il y est allé, nous, comme environnementalistes, on est content, là.

Q. **[135]** Merci. Alors, je passerais au sujet suivant. Je ne suis pas allée dans l'ordre, c'est-à-dire que je vais reculer dans votre présentation, à la page 7, où il est question du CASEP. En haut

complètement de votre présentation, vous dites :

> Le GRAME est d'avis que la demande de reconduction d'un million (1 M) pour le CASEP vise à aller chercher de nouveaux clients rapidement avant la date butoir du 31 décembre 2023.

Je comprends, lorsqu'on parle du trente et un (31) décembre deux mille vingt-trois (2023), que vous faites référence à la date qui est mentionnée dans le projet de règlement, c'est exact?

R. Oui, c'est exact.

Q. **[136]** Parfait. Et je me demandais, en fait, sur quelle portion de la preuve d'Énergir est basée votre affirmation, à l'effet que... Puis là, je ne veux pas vous mettre des mots dans la bouche, là, mais vous semblez dire qu'Énergir est en train de se dépêcher, qu'on a besoin du million, on se dépêche à aller faire des conversions avant, justement, cette date butoir là qui... bon, soit dit en passant, évidemment, on le sait, on en a parlé, là, qui est tirée d'un règlement qui n'est pas final, évidemment, qui peut être appelé à changer.

Donc, sur quelles portions de la preuve d'Énergir est-ce qu'elle est basée, votre

affirmation? Je vous ai entendu dire, tout à l'heure, vous faisiez référence, je pense, à une impression, mais je voulais vous entendre davantage là-dessus.

R. Bien, en fait, quand on vous a lu, on a eu cette impression-là, au départ, mais après ça, dans la présentation sur les indicateurs... Il faudrait que je retrouve les notes sténos, exactement, mais... Là, je ne voudrais pas paraphraser le témoin ou me tromper dans ce qu'il a dit, mais de ce que j'ai compris, c'est que justement, il disait qu'avec le règlement qui s'en vient, il suffirait d'avoir beaucoup de monde, puis finalement l'intérêt des clients pour se convertir au gaz naturel.

Puis c'était l'impression que j'avais, au préalable. Je veux dire, pourquoi aller chercher ce montant-là alors qu'on n'en a pas de besoin, on peut attendre à l'année prochaine. Même sans ajouter un million (1 M$), on en a déjà suffisamment pour en avoir quasiment, je pense, que... pour qu'il en reste... Il en reste cinq (500 000)... quatre (400 000)... quasiment sept cent mille (700 000) à la fin de l'année.

Donc, je vous dis, il y a une marge de manoeuvre très grande pour l'année en cours. Il n'y

a pas juste deux cent mille (200 000) de marge de manoeuvre, il a sept cent mille (700 000) de marge manoeuvre qui s'octroie à aller accumuler des surplus, c'est comme si Énergir anticipait qu'il y aurait finalement beaucoup de clients qui cogneraient à sa porte, considérant...

Il ne faut pas se le cacher, l'avantage concurrentiel est important pour le gaz naturel, mais il peut y avoir des gens qui hésitaient pendant un bout de temps, puis, là, tout le monde se décide. Ce n'est pas impossible qu'il y ait la promotion d'Énergir. Ça, je veux dire, ça, cette partie-là, c'est une supposition, là.

Mais c'est ça, on restait sous l'impression que pourquoi augmenter un autre million (1 M$), t'sais. On s'est posé la question pourquoi, là. Mais en tout cas, c'était l'intention qu'on avait.

Q. **[137]** Je vous remercie. Puis j'aurai une dernière question. Je suis toujours à la même page de votre présentation, c'est-à-dire à la page 7, où le GRAME mentionne qu'il recommande à la Régie de revoir les besoins financiers du CASEP lorsque le Règlement sur les appareils de chauffage au mazout sera adopté.

Alors, je comprends, ici, qu'il y a un

changement par rapport au mémoire, en fait, qui avait été présenté par le GRAME. C'est-à-dire que, sauf erreur, le GRAME dans son mémoire, proposait ni plus ni moins l'abolition du CASEP. Et, puis, là, bien on dit qu'on ne recommande plus l'abolition du CASEP, du moins pour le moment.

Est-ce que vous pouvez me confirmer que ça voudrait dire que l'évaluation de la pertinence du programme du CASEP pourra être fait lors d'une prochaine cause tarifaire ou est-ce que si le règlement arrivait dans sa forme finale, dans les prochains moins, est-ce que vous suggérez une réévaluation, en cours d'année? Donc, je résume ma question : est-ce qu'on parle d'une réévaluation de la pertinence du programme lors d'un prochain dossier tarifaire ou dès que le règlement va sortir? J'aurais voulu vous entendre là-dessus.

R. Moi, je verrais ça, une simplification réglementaire d'attendre au prochain tarifaire, d'attendre le règlement pour voir vraiment qu'est-ce qu'il y a dedans. C'est sûr qu'au niveau commercial, il y a peut-être, encore... On a réfléchi en équipe, il y a peut-être encore... Il y a encore de la place pour probablement la conversion vers le gaz naturel.

On n'est pas convaincu, avec l'avantage concurrentiel actuel, puis le gouvernement n'a pas de levier, au niveau institutionnel. On y va comme, là, avec ce règlement-là, mais cette une règle qui aille dans direction d'aller leur couper ça, aux entreprises, pour le commercial.

C'est pour ça qu'on a dit qu'on pourrait revoir les besoins financiers qui étaient d'un million (1 M$), à l'époque, si toujours on demande d'un million (1 M$) par année. Regarder ça, tout ensemble, puis...

Donc, je vais plus dans ce sens-là pour l'instant. À moins qu'il y ait un revirement drastique de la part du gouvernement, mais on n'a pas l'impression que ça va se faire dans les cinq prochaines années, par exemple, mais on verra, tout est possible.

Q. **[138]** Parfait, bien je vous remercie. Oui, ça répond à la question puis ça complète mon contre-interrogatoire, je vous remercie.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci Maître Lemay-Lachance.

Questions de la part de la... maître Cardinal, de la Régie de l'énergie?

Me AMÉLIE CARDINAL :

Non, il n'y aura pas de questions. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Maintenant, de la part de la Formation? Pas de questions? Juste une minute. Oui, pour vous? Oui, madame... maître Rozon a une question.

INTERROGÉE PAR LA FORMATION

Me LOUISE ROZON :

Q. **[139]** Bonjour. Louise Rozon pour la Formation. Bonjour, Madame Moreau.

R. Bonjour.

Q. **[140]** J'aurais une question, concernant la fameuse cible... l'indicateur de GES. Quand vous proposez à la Régie d'ordonner à Énergir de déposer les projets qui seraient en lien avec cette cible-là, ce n'est pas dans le but qu'on approuve ces projets-là? Ça serait dans le but d'évaluer quelle devrait être la cible en lien avec des projets... qui pourraient être réalisés à l'interne? Est-ce que je comprends bien votre recommandation?

R. Oui, tout à fait. C'est sûr que ça pourrait être questionné aussi, on voulait le marquer dans le mémoire. T'sais, parce qu'on... Des fois, on se pose des questions : est-ce que, finalement, est-ce que... comment est faite l'évaluation. Mais ça, ça

sera plus, finalement au... probablement au dossier de fermeture.

Mais, c'est certain que si c'était déposé dans le cadre d'un dossier tarifaire, il n'est pas impossible qu'il y aurait des questions là-dessus, mais on ne vous demandera pas d'approuver ou de refuser. À moins que ça soit vraiment quelque chose de... de vraiment... inapproprié comme projet, là, je ne sais pas.

T'sais, c'est un peu embêtant de vous répondre aujourd'hui, comme ça. Il est certain qu'on n'a jamais demandé à la Régie d'évaluer les projets de réduction de gaz à effet de serre. Mais, dans leur ensemble, on va quand même se poser des questions si on n'en accepte pas les principes de base.

Q. **[141]** O.K. Est-ce que votre objectif c'est qu'éventuellement la cible liée à cet indicateur ne soit associée qu'à des projets qui seraient réalisés à l'interne? Et donc, que ça pourrait être une cible beaucoup plus... beaucoup plus...

R. Modeste.

Q. **[142]** ... réduite, conservatrice, là, par rapport à celle qui est fixée... bien, qui était fixée antérieurement et qu'on nous propose, qui nécessite

l'achat, soit de crédits compensatoires ou l'achat de GNR. Donc, si on exclut ces deux achats-là, évidemment, on ne pourrait pas fixer une cible à trois cent cinquante tonnes (350 t), là.

R. Bien, c'est exactement ce qu'on vient vous dire. On n'est pas attachés à un chiffre, là.

Q. **[143]** Non.

R. Ce qu'on est attachés, c'est au principe pour lequel l'indicateur a été mis en place dans le cadre du partage de trop-perçus.

Puis là, ce n'est peut-être pas juste des activités à l'interne. On a... on vous a parlé un peu... on n'a pas été très loin dans le mémoire, là-dessus, mais on aurait pu vous amener beaucoup d'exemples d'entreprises qui, justement, gèrent leurs activités de façon proactive au niveau de l'environnement. C'est-à-dire qu'ils tiennent comptent de leur choix du fournisseurs, de leurs choix décisionnels, puis tout ça.

Donc, dans ce sens-là, nous, on est favorable au... à l'orientation qui est prise par Énergir, là-dedans. Parce que c'est agir de façon responsable, là. Au lieu de juste changer sa chaudière, par exemple, là. Regarder plus loin que ça, dans l'ensemble de ses activités qu'on se

retrouve.

Q. **[144]** Parfait. Je n'ai pas d'autres questions. Merci beaucoup.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Q. **[145]** Merci, Maître Rozon. J'ai une question, moi, de précision. Probablement que tout le monde a compris sauf moi. Mais, pour l'année 1, la proposition du GRAME, c'est d'acheter cent pour cent (100 %) de crédits compensatoires?

R. Ah, non. On dit d'aller avec le scope, les trois scope. Ils ont dit qu'il y avait... de ce que j'ai compris, il devait peut-être y avoir... ils ont quelques projets de dix à vingt tonnes (10-20 t), si j'ai bien compris, selon les réponses du témoin.

Q. **[146]** O.K. Les projets « plus » les crédits compensatoires.

R. Oui, oui. Parce que c'est une bonne avancée. C'est un peu ce que je répondais à la procureure d'Énergir, que non, ce n'est pas un retour en arrière, là...

Q. **[147]** O.K.

R. On a une avancée, là, on avance dans quelque chose qui est très intéressant, puis il faut mettre le pied dedans. Mais comment on fait pour le mettre,

parce qu'on n'est pas rendu encore assez loin dedans. T'sais, on va le mettre un peu... t'sais, on va se mettre le pied dedans quand on va avancer. Donc, pour nous, ce n'est pas un recul, là, c'est...

Q. **[148]** C'est très clair.

R. ... c'est une avancée de la proposition.

Q. **[149]** Merci. Merci beaucoup, Madame Moreau.

R. Merci.

Q. **[150]** Alors, il n'y a pas d'autres questions de la Formation. Et vous, Maître Paquet, est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Non, on n'aura pas de réinterrogatoire, je vous remercie, Monsieur le Président. Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Q. **[151]** Bien, merci beaucoup. Et merci, Madame Moreau, et désolé pour l'incident technique, hein, du début.

R. Il n'y a pas de problème. Je pensais que c'était moi...

Q. **[152]** Bien, dites-moi, juste rapidement, comme ça...

R. ... que vous m'attendiez, tout le monde...

Q. **[153]** Dites-moi, est-ce que votre système avait

débranché également, tout le monde? Maître Paquet, est-ce que votre système...

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Moi aussi.

LE PRÉSIDENT :

Oui? O.K...

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... ça va. Je voulais savoir si c'était juste ici, mais on a tous été impactés. O.K. Alors, bien, merci à vous deux.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes libérée, Madame Moreau.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Eux, il nous reste maintenant des engagements. Maître Locas?

Me VINCENT LOCAS :

Oui, Monsieur le Président. Vous avez bien deviné. Justement pour vous informer du dépôt des engagements dans les prochaines minutes techniquement on devrait pouvoir mettre sur le SDÉ

de la Régie les réponses aux engagements 1 et 3, ce qui nous permettrait de clore la preuve d'Énergir.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Donc, pas de contre-preuve.

Me VINCENT LOCAS :

Sous réserve de ce qu'Option Consommateurs et SÉ-AQLPA vont présenter demain.

LE PRÉSIDENT :

On voit. Vous avez été poli avec moi hein?

Me VINCENT LOCAS :

Je pensais que c'était entre les lignes que cette possibilité-là était toujours là, mais...

LE PRÉSIDENT :

Non. C'est un petit peu trop rapide. J'essaie de ne pas en échapper. Alors, j'ai pensé à cet événement-là. Donc, je vais la reformuler. À ce stade-ci, vous n'envisagez pas de contre-preuve demain?

Me VINCENT LOCAS :

Pas pour le moment. Non. Ça fait que ça va.

LE PRÉSIDENT :

Ça va. Donc, demain nous allons continuer avec Option Consommateurs, ainsi que SÉ-AQLPA pour après on verra. Donc, merci.

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, juste pour un élément de

précision, je comprends que malgré le fait qu'on soit en avance de l'équivalent d'un barème dans la présentation des preuves des intervenants, on vise toujours le début des plaidoiries vendredi matin à neuf heures (9 h).

LE PRÉSIDENT :

C'est ce que vous nous demandiez toujours d'avoir un certain espace de temps entre la fin...

Me VINCENT LOCAS :

Effectivement, je veux m'assurer qu'on va voir, je voulais juste m'assurer, on va voir, je voulais pas nécessairement vous...

LE PRÉSIDENT :

C'est pour ça que j'ai dit « On va voir. ». Je voulais évaluer, je n'avais pas de calendrier sous les yeux ou comment ça va fonctionner, mais si vous y tenez on va fonctionner ainsi.

Me VINCENT LOCAS :

Si on pouvait bénéficier effectivement d'une demi-journée, ça serait très apprécié, puis je présume que mes confrères et consoeurs l'apprécieraient également.

LE PRÉSIDENT :

Il n'y a pas de problème. Alors, c'est complet. Merci bien et une bonne soirée à tout le monde et à

demain, neuf heures (9 h).

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