RÉGIE DE L'ÉNERGIE

ÉNERGIR - 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 2022

DOSSIER : R-4177-2021 - Phase 2

RÉGISSEURS : Me SIMON TURMEL, président
Me LOUISE ROZON
M. PIERRE DUPONT

AUDIENCE DU 8 SEPTEMBRE 2022
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 4

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me VINCENT LOCAS
Me HUGO SIGOUIN-PLASSE
avocats d'Énergir

INTERVENANTS :

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

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

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

Me ANDRÉ TURMEL
Me FRANCE ROCHON
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat de Option consommateurs (OC);

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE D'ÉNERGIR - PANEL 4 (suite)	
JEAN-SÉBASTIEN DOYON	
SYLVAIN TREMBLAY	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	8
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANCE ROCHON	17
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	24
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	31
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	71
PANEL 3 - Pièces comptables et tarifaires	
HOANG BUY MINH	76
CAROLINE PROVENCHER	76
CATHERINE SIMARD	76
MICHEL VACHON	76
INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS	77
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	82
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	105
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	110
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	118
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	124
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	128
RÉINTERROGATOIRE PAR Me VINCENT LOCAS	145

PANEL 5 - PGEÉ

BRUNO GOBEIL 152

VINCENT POULIOT 153

PHILIPPE RIVARD 153

INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE 153

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 170

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CAMILLE CLOUTIER 177

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 201

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL 219

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 232

PREUVE DE LA FCEI

ANTOINE GOSSELIN

INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL 238

CONTRE-INTERROGÉ Me HUGO SIGOUIN-PLASSE 258

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 259

L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce huitième (8e) jour du mois de septembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du huit (8) septembre deux mille vingt-deux (2022) par visioconférence. Dossier R-4177-2021, Phase 2 : Énergir - 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 2022. Poursuite de l’audience.

LE PRÉSIDENT :
Alors, merci beaucoup madame la nouvelle greffière. Donc, Maître Locas, vous êtes toujours... Oui, vous êtes là. Ça va.

Me VINCENT LOCAS :
Oui.

LE PRÉSIDENT :
Votre panel est présent?

Me VINCENT LOCAS :
Oui, mon panel est présent. Monsieur Tremblay et monsieur Doyon. Bien, tout d’abord, bonjour,

Monsieur le Président, Madame et Monsieur les Régisseurs. Vincent Locas pour Énergir, s.e.c. Donc, oui, les témoins sont disponibles pour passer aux contre-interrogatoires. Veuillez noter par contre que les témoins présentement sont à deux endroits physiques différents. Donc, d'un point de vue logistique, juste compter peut-être un petit délai lorsqu'ils auront peut-être à se parler entre eux en vue d'offrir les réponses aux différentes questions.

LE PRÉSIDENT :

Il n'y a pas de problème.

Me VINCENT LOCAS :

Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous sommes prêts à commencer avec... Oui, Maître?

Me STEVE CADRIN :

Oui, je m'excuse, Monsieur le Président. J'ai une petite problématique d'intendance. Je ne suis pas admis dans la salle. Mon ordinateur à moi à maître Cadrin n'est pas admis dans la salle. Alors, ça me crée un enjeu quand ce sera mon tour. Peut-être qu'on pourrait régler ça pendant que les contre-interrogatoires commencent.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Et puis pourtant je n'ai pas vu votre demande d'admission. Habituellement, on voit apparaître sur la page.

Me STEVE CADRIN :

Je vais essayer de le refaire encore si vous voulez.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Peut-être vous déconnecter et vous reconnecter parce qu'on ne voit pas apparaître votre demande.

Me STEVE CADRIN :

O.K. C'est ce que j'ai fait déjà trois fois, mais je vais le refaire encore ne vous inquiétez pas. Mais simplement vous mentionner que si jamais il y a un petit délai. Ça fait que j'ai pris l'ordinateur de monsieur Raymond qui est en face de moi.

LE PRÉSIDENT :

Oui. C'est pour ça j'ai vu votre nom. Je suis venu pour dire « maître Raymond » mais... Alors, Maître Sicard, vous êtes toute prête?

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, je suis toute prête. D'abord bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

PREUVE D'ÉNERGIR - PANEL 4 (suite)

L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce huitième (8e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

JEAN-SÉBASTIEN DOYON,
SYLVAIN TREMBLAY,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle, déposent et disent :

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :
Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Et tout le monde m'entend bien?
LE PRÉSIDENT :
Très bien.
Me HÉLÈNE SICARD :
Voilà! Je pose la question à chaque fois, on ne sait jamais.
Q. **[1]** Alors, j'aurai juste deux petites questions de contexte pour les témoins. C'est quelque chose qui a été confirmée lors de la séance de travail, mais je vous repose la question pour le dossier. L'utilisation moyenne pour la daQ avait été de quinze à seize millions de mètres cubes (15-16 Mm3)

en moyenne. Est-ce que ce chiffre est correct? C'est bien ça? Avez-vous entendu la question? Je n'entends rien, moi.

LE PRÉSIDENT :

Oui, peut-être que le micro n'est pas ouvert ou il est en réflexion ou...

Me HÉLÈNE SICARD :

Ah! O.K. Parce que j'ai vu des lèvres bouger.

LE PRÉSIDENT :

Oui, moi aussi je voyais les lèvres bouger, effectivement.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Oui, ça va, je suis désolé. Je communiquais avec mon collègue.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[2]** Ah! Je m'excuse.

R. Effectivement, c'est entre quatorze et seize millions (14-16 Mm3) environ annuellement.

Q. **[3]** Maintenant, pour un hiver très froid, ça a été jusqu'à trente millions de mètres cubes (30 Mm3)?

R. Bien, dans les prévisions, effectivement, on calcule environ trente millions de mètres cubes (30 Mm3).

Q. **[4]** O.K. Maintenant, pouvez-vous me donner un ordre de grandeur ou une indication de la valeur relative

de ces quinze à trente millions de mètres cubes (15-30 Mm3) par rapport au prix que vous devriez payer sur le marché secondaire si vous deviez l'acquérir ailleurs que de la daQ pour un hiver normal? Les prix pour un hiver normal, là.

R. Oui. Bien, en fait, c'est sûr qu'on parle d'une quantité sur l'hiver. Puis à l'usine LSR, principalement dans notre plan qui est en pointe, ce qu'on a besoin, c'est la capacité quotidienne. Donc, si on parle de la capacité quotidienne à l'usine LSR, on a... Je vous calcule ça, là. C'est parce que, moi, je connais les chiffres en gigajoules. Je vous les calcule en mètres cubes. Ça ne sera pas très long. Donc, de façon quotidienne, on a une entrée à peu près de cinq millions de mètres cubes dans le Plan d'approvisionnement. Donc, ça, c'est ce qui rentre quotidiennement dans le réseau si on est en journée de pointe. Donc, c'est ça qu'on met dans le Plan comme capacité. Mais effectivement au niveau de l'hiver au complet, dépendamment si c'est un hiver plus normal ou plus froid, on va se retrouver entre... autour... soit, dans un univers normal, entre quatorze (14 M), seize millions (16 M) de retrait; dans un hiver très froid, trente millions (30 M) de retrait.

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

R. Quand on parle de coût...

Q. **[6]** Oui. Juste une proportion, là. Tout ce que je cherche à savoir ça va coûter le même prix, quatre fois plus, cinq fois plus, dix (10) fois plus, là. Un ordre de grandeur si vous devez l'acquérir ailleurs, c'est-à-dire sur les marchés plutôt que... qu'avec le..

R. Exact.

Q. **[7]** ... liquéfacteur.

R. Si on a besoin de la capacité en journée de pointe on parle d'un coût vraiment beaucoup plus élevé que le coût de l'usine LSR. On parle quatre-cinq fois plus facilement que le coût qui est dans les... dans les... dans le fond, à chaque année, là, quand on fait les tarifs il y a un coût au niveau comptable. C'est pas moi qui m'occupe du coût comptable, là, mais on parle d'un... d'à peu près quatre à cinq fois facilement le coût pour couvrir le... le cinq millions de mètres cubes (5 Mm3) en pointe.

Si on parle de la quantité pendant l'hiver bien là c'est un autre défi différemment. C'est un autre défi, mais je ne pourrais pas vous donner d'estimé parce que comme on est en gestion de

pointe on se fait pas faire de prix pour de la capacité sur l'hiver. Donc, je ne serais pas en mesure, là, de répondre de ce côté-là.

Q. **[8]** Disons que ça pourrait être moins cher?

R. Oui, effectivement, si c'était pas... nous, notre enjeu vu qu'on est en journée de pointe c'est... le coût c'est avoir deux cent mille gigajoules (200 000 GJ) dans une journée puis c'est ça qui coûte cher. Avoir quinze millions de mètres cubes (15 Mm3) dans l'hiver, on pourrait peut-être faire une entente puis le débit quotidien serait moins élevé, donc ça coûterait moins cher que suppléer deux cent mille gigajoules (200 000 GJ), qui est cinq millions de mètres cubes (5 Mm3), là, dans une journée en pointe.

Q. **[9]** O.K. Je vous remercie. Monsieur le Président, pouvez-vous me donner deux minutes pour communiquer avec mon analyste, voir s'il a un suivi à cette réponse, que je n'attendais pas?

LE PRÉSIDENT :

Pas de problème.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci. Alors voilà c'est parfait, ça complète mes questions. Je vous remercie. M'avez-vous entendue?

Me LOUISE ROZON :

Oui. Oui, oui, on vous a entendue. Écoutez...

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

On veut peut-être clarifier de notre côté également.

Me LOUISE ROZON :

Monsieur Tremblay, je vous inviterais peut-être à clarifier votre réponse. Personnellement, je ne suis pas certaine d'avoir bien saisi, là, les... ce que vous avez mentionné, là.

LE PRÉSIDENT :

Moins cher pourquoi, par rapport à quoi?

Me LOUISE ROZON :

Puis moins cher, donc pourquoi utiliser l'usine LSR si elle coûte plus cher que le marché? T'sais, c'est comme ça revient à peu près à ça, là, mais...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

... c'est sûr que c'est plus complexe que ça, donc je vous inviterais à clarifier.

R. Oui. Bien en fait je vais essayer de clarifier. Dans le fond, lorsqu'on vient calculer les besoins

d'approvisionnement on calcule deux choses, puis ça c'est dans l'annexe 5 du Plan d'approvisionnement. On calcule un besoin en journée de pointe, où là c'est un besoin qu'il faut absolument suppléer pendant une seule journée. Puis on calcule aussi un besoin pour l'hiver extrême. Donc, le besoin pour l'hiver extrême c'est un besoin qu'on a... qu'on doit avoir, mais au courant de l'hiver, donc on parle d'une capacité totale, incluant de l'inventaire puis du transport, là, qui va nous permettre de passer un hiver extrême, donc un hiver très froid.

Puis ce qui nous coûte cher au niveau du plan d'appro, c'est d'avoir beaucoup de capacité en journée de pointe. Donc, par exemple, quand on regarde pour du service de pointe, bien on regarde pour du service qui est seulement cinq jours. Parce que le but c'est pas de suppléer de la capacité pendant l'hiver, c'est juste de suppléer de la capacité en pointe. Et c'est ça qui nous coûte cher présentement parce qu'on est dans un plan d'appro où est-ce que la limitation principale est notre besoin en pointe.

Comme l'usine LSR fournit beaucoup de capacité en pointe, elle a une très grande valeur

en pointe. Par contre, si on regarde sur l'ensemble de l'hiver, donc pour l'inventaire qui est requis pour un hiver extrême, bien si c'était juste ça qu'on avait à couvrir bien la valeur ne serait pas la même pour l'usine puis elle serait moins élevée. Donc, j'espère que ça éclaire ma réponse.

Me LOUISE ROZON :

Oui, ça va, merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors merci. Donc, nous procédons maintenant avec l'AHR-ARQ, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Ah oui, bonjour. M'entendez-vous et me voyez-vous, maintenant?

LE PRÉSIDENT :

Oui, on vous voit puis on vous entend.

Me STEVE CADRIN :

Bien oui, juste à temps. Alors, je n'aurai pas de questions, merci.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Et c'est votre bon nom, également, qui apparaît sous vous.

Me STEVE CADRIN :

Et c'est le bon maître Cadrin, cette fois-ci. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on vous écoute. Là, vous venez de disparaître, hein?

Me STEVE CADRIN :

Ah, excusez-moi, je pensais que vous m'aviez entendu.

LE PRÉSIDENT :

Ah, non, je n'ai pas entendu, pardon.

Me STEVE CADRIN :

Je suis vraiment désolé. Je n'aurai pas de questions pour le panel. Alors, je m'excuse, ça étire beaucoup les choses, ce matin. Je suis désolé.

LE PRÉSIDENT :

O.K., ça va, je n'avais pas saisi. Désolé.

Me STEVE CADRIN :

C'est une bonne nouvelle, quand même, alors...

LE PRÉSIDENT :

Il n'y a pas de problème. Alors, Maître Turmel pour la FCEI.

Me FRANCE ROCHON :

Oui. Donc, ça sera plutôt maître France Rochon pour la FCEI, en collaboration avec maître André Turmel.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Rochon.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANCE ROCHON :

Bonjour, merci beaucoup. Bonjour, donc, Monsieur le Président, bonjour madame et messieurs les régisseurs. Donc, maître France Rochon pour la FCEI, en collaboration avec maître André Turmel. Bonjour également aux membres du panel 4.

Alors, donc, c'est une première expérience pour moi à la Régie. Je vais vous remercier de votre patience, mais comme on le dit, il y a une première à tout. Alors, donc, je vous demanderais, s'il vous plaît, Madame la Greffière, de mettre à l'écran la pièce B-0237 à la page 7. Oui, c'est bon, à la page 7.

Q. **[10]** Donc, vous mentionnez, Énergir, à la deuxième... euh... attendez... au troisième... oups... O.K. Alors, il est mentionné, ici, en deuxième point :

> La proposition d'Énergir est similaire aux conditions et garanties contenues à certains contrats intervenus dans les dernières années comme le service de pointe : garanties financières en cas de défaut de livrer.

Alors, ma question est la suivante : Pouvez-vous confirmer que lorsque vous convenez d'une entente

pour du service de pointe, le fournisseur détient, au début de l'hiver, la capacité de transport nécessaire pour offrir le service et qu'il ne fait, finalement, que détourner la destination du gaz pour offrir du service de pointe plutôt que de devoir aller acquérir du transport sur le marché secondaire pendant l'hiver?

R. Bien, en fait, ce n'est pas une vérification qu'on demande aux fournisseurs. Donc, on ne peut pas ni confirmer ni infirmer. On ne le sait pas nécessairement.

Q. **[11]** O.K., ce n'est juste pas demandé. O.K. Ensuite, maintenant, j'aurai donc toujours quelques questions en lien avec l'impact qu'aurait l'outil de maintien proposé par Énergir sur la sécurité d'approvisionnement.

À votre connaissance, est-ce que le contrat qui est conclu entre GM GNL et ses clients prévoit la possibilité, pour GM GNL, d'interrompre les livraisons prévues à ses clients?

R. En fait, je ne le sais pas parce que, comme vous le savez, en fonction du Code de conduite, entre autres, il n'y a pas ce genre d'information-là qui est discutée. Donc, GM GNL est maître de ses contrats puis gère ses contrats de sa façon. Et au

niveau de la daQ, on gère les contrats de la daQ, mais je ne pourrais pas me prononcer sur leurs contrats. Je suis désolé.

Q. **[12]** Je comprends, mais par contre est-ce que les clients de GM GNL sont informés que dans le cadre de la proposition d'outil de maintien faite par Énergir dans le présent dossier, advenant l'incapacité de GM GNL de fournir, à la fois, la distribution au Québec. Et, eux, bien, ils seraient interrompus de manière prioritaire?

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, est-ce que vous me permettez? J'ai laissé aller la première question, sachant pertinemment qu'il existe cette barrière-là entre Énergir et GM GNL, qui est connue de tout le monde, de par le Code de conduite.

Mais toutes lignes de questions qui portent sur les affaires de GM GNL, ne relèvent pas des témoins de faits d'Énergir, qui sont présentées devant vous, en ce moment, là. Ni monsieur Tremblay ni monsieur Doyon ne pourraient se prononcer sur comment GM GNL gère ses affaires avec sa propre clientèle, là.

Me FRANCE ROCHON :

S'il vous plaît, je vous demanderais juste quelques

secondes pour en discuter avec maître Turmel.

LE PRÉSIDENT :

Pas de problème.

Me FRANCE ROCHON :

Alors, je vous remercie pour l'interruption. Donc, on est conscient, là, que vous n'avez pas l'information, puis c'est... bien, que c'est une information d'intérêt, mais que vous n'avez pas l'information.

Maintenant, une autre précision, j'aimerais comprendre, quand même, la capacité de GM GNL de répondre à la fois aux besoins fermes de ses clients et à celui de la distribution au Québec. Est-ce que, à cette fin, vous pourriez m'indiquer quelle est la capacité de liquéfaction quotidienne du train 2 en hiver?

R. Bien, en fait, je peux peut-être vous donner des informations utiles à ce que vous cherchez, mais surtout d'un point de vue de la daQ.

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

R. Et non pas du point de vue de GM GNL. Donc, on ne sait pas c'est quoi qu'ils ont dans leurs contrats.

Par contre, GM GNL, on les rencontre régulièrement, ils sont très au courant que s'ils n'ont pas d'entreposage disponible... à moins qu'il

y ait des ententes spécifiques comme proposées dans notre proposition, où par le passé ils pouvaient le faire en période estivale sans entente spécifique. Mais à moins qu'il y ait ces conditions-là, GM GNL sont au courant que, s'ils n'ont pas d'inventaire, on ne leur permettra pas de faire des retraits.

Et donc, j'imagine qu'ils... de leur côté, ils s'arrangent avec leurs clients, parce qu'ils n'ont pas de droits acquis, là, sur les capacités de l'usine. Et donc, c'est... à ce niveau-là, c'est... ça devient leur problématique, là.

Pour ce qui est de la capacité du liquéfacteur 2 en hiver... là, je vais vous dire de connaissance... ça ne sera pas très long, je vais vous le calculer en... c'est... Puis là, je vous donne l'information à haut niveau, parce que... évidemment, là, je ne suis pas dans les fins détails, là, mais selon ma connaissance, leur liquéfacteur, leur capacité a été construite a... autour de six cent mille mètres cubes (600 000 m3) par jour.

Q. **[14]** C'est bien. Je vous remercie. Maintenant, est-ce que vous savez quel est le volume nécessaire de GNL pour desservir les clients de GM GNL?

Me VINCENT LOCAS :

Je vais devoir réintervenir ici. On retombe ici dans les affaires de GM GNL, Monsieur le Président, là.

Me FRANCE ROCHON :

Q. **[15]** C'est bon. En terminant, en lien avec la question de maître Turmel sur l'autre panel, à votre connaissance, est-ce que vous pensez avoir besoin d'un outil de maintien dans les prochaines années? Cette année, on comprend que non, mais pour les prochaines années, est-ce que vous anticipez avoir besoin d'un outil de maintien?

R. Bon... Je crois que c'est le bon panel, là, pour répondre, au cas où que vous ayez des questions additionnelles suite à ma réponse.

En fait, c'est difficile à déterminer pour la raison suivante : c'est qu'on va commencer l'hiver à peu près plein, là, pour la portion de la daQ, donc... en supposant une réservation maximale de GM GNL, de dix millions de mètres cubes (10 Mm3).

Puis après ça, étant donné qu'on a une limitation de liquéfaction à huit semaines, l'an prochain, est-ce qu'on va se retrouver dans une situation où est-ce qu'on pourrait potentiellement

demander un outil de maintien, ça va dépendre de l'hiver.

Si l'hiver est froid, on ne demandera pas d'outil de maintien l'an prochain parce qu'on va avoir de la misère à juste re-remplir la portion de la daQ. À moins qu'on fasse d'autres achats externes de GNL pour l'usine LSR. Par contre, si l'hiver est chaud, à ce moment-là, ça pourrait qu'il y ait un outil de maintien l'an prochain.

Puis après ça, bien, pour les années suivantes, ça va aussi dépendre de la différente température des hivers. Donc, c'est ce que je peux vous dire, là, pour le moment là-dessus.

Q. **[16]** O.K. C'est bien, je vous remercie. Je vais juste vous demander quelques secondes pour voir si j'ai pas d'autres questions. Je vous remercie. C'est bon, je n'ai pas d'autres questions, je vous remercie infiniment.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Rochon.

Me FRANCE ROCHON :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous procédons maintenant avec maître David pour Option Consommateurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Oui, bonjour la formation et bonjour au panel. J'ai quelques questions concernant aussi la présentation. Donc, Madame la Greffière, si c'est possible d'afficher la présentation B-0237, à la page 8. Excellent, merci.

Q. **[17]** Donc, mes questions portent évidemment sur la sécurité de l'approvisionnement et de façon plus spécifique, sur une des recommandations d'Option Consommateurs qui apparaît à la page 36 du mémoire d'Option Consommateurs, la recommandation 6, que vous reprenez dans la première flèche qu'on voit... euh, la deuxième flèche, excusez-moi.

Donc, vous résumez bien la recommandation au dossier à l'effet que :

> OC recommande à la Régie d'imposer que, durant toute la période d'hiver, GM GNL soit capable, avec un préavis d'une journée, de fournir à Énergir un volume de GNL équivalent au volume de l'outil de maintien calculé avec la méthode actuelle.

Et ensuite, dans la première puce, vous dites que :

> Dans la proposition d'Énergir, GM GNL doit être en mesure de fournir un

volume de GNL requis pour les besoins du Fonds de prévoyance, ce qui représente l'équivalent de la méthode actuelle.

Donc, on essaie juste de comprendre, au fond, c'est quoi, votre pensée derrière la première puce, là.

Est-ce que vous êtes en train de... bien, vous êtes en train de réagir à la proposition d'Option Consommateurs. Est-ce que vous êtes en train de dire que vous êtes d'accord et que votre proposition, elle est équivalente à celle d'Option Consommateurs ou vous êtes en train de dire qu'il y a des différences entre les deux propositions, en fait.

C'est un peu ça que j'aimerais clarifier. Donc, voilà, bien je peux y aller, vous pouvez peut-être commencer avec cette question générale là, ensuite, j'ai des questions plus spécifiques.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Oui, bonjour Monsieur David. Donc, comme c'est écrit, là, soit à cette puce-là, on énonce que c'est dans la proposition d'Énergir, donc, comme on a expliqué hier à la présentation, on a rappelé qu'à chaque journée de vaporisation, il y avait une possibilité qu'Énergir, en fonction de sa position

au niveau de la sécurité d'approvisionnement relative à ce moment-là où il y a vaporisation, bien la daQ pouvait demander à GM GNL de remettre un certain volume dans le Fonds de prévoyance.

Donc, c'est déjà ce qui est prévu à la méthodologie, là, puis on parle ici en fait d'un volume quotidien, on ne parle pas, juste pour être certain, là, de votre recommandation, puis votre question, nous, on l'interprète comme étant le volume équivalent à la capacité de transport qu'on demande aujourd'hui, là, pas l'équivalent de la préservation totale de GM GNL sur l'hiver. Est-ce que c'est bien ça, votre recommandation? Juste pour être sûr qu'on parle de la même chose, là.

Q. **[18]** Écoutez, je vais laisser mon analyste faire sa présentation de la preuve plus tard cette semaine, là.

Je vais donc revenir un peu clarifier votre propos, parce que la recommandation d'Option Consommateurs contient une mention très spécifique d'un préavis d'un jour.

Donc, ma question : est-ce que pour Énergir, puis je vous cite :

> Être en mesure de fournir un volume de GNL...

Est-ce que ça, c'est équivalent à un préavis d'un jour?

R. Effectivement.

Q. **[19]** Pardon?

R. C'est la journée même où on vaporise, GM GNL doivent émettre à la fin de ces journées gazières là, un volume de GNL.

Q. **[20]** OK.

R. Donc, ça me semble assez similaire.

Q. **[21]** D'accord. Donc, dans ce cas-là, est-ce qu'Énergir est prête à inclure un tel préavis dans sa proposition?

R. C'est... comme je vous dirais, c'est déjà le cas, c'est ce que la proposition prévoit. Donc, à chaque journée gazière où on vaporise, la daQ pourrait demander à GM GNL de remettre dans le Fonds de prévoyance. Donc, ça se passe dans la journée même, à la fin de la journée gazière, puis c'est, à toutes fins pratiques, c'est déjà inclus à mon sens dans la proposition.

Q. **[22]** O.K. Donc, vous n'avez pas d'objection à inclure dans la proposition une mention d'un préavis d'un jour?

R. Ce n'est pas -- on ne le mentionne pas comme ça. Je crois que la proposition prévoit déjà que cette

dynamique-là doit se faire relativement rapidement. Donc, comme je le mentionne, une journée où Énergir vaporise, à la fin de la journée, on analyse la situation, on demande ou non à GM GNL de remettre un certain volume dans le Fonds de prévoyance. Puis, relativement rapidement, GM GNL doit... doit faire ce transfert-là dans le Fonds de prévoyance. Donc, le préavis d'une journée me semble un peu redondant ou c'est une autre façon de le dire, là.

Q. **[23]** O.K. Donc, vous n'êtes pas en désaccord avec le concept, c'est plus un débat sémantique, si je comprends bien?

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Bien, peut-être pour... dans le fond, la manière, là, dont c'est présenté dans notre proposition, c'est que quand il y a de la vaporisation et qu'il y a un besoin de faire un transfert vers le Fonds de prévoyance, ce transfert-là se fait à la même journée où il y a le besoin. Est-ce qu'il pourrait se faire le lendemain, puis donner un avis d'un jour? Oui, mais on ne croit pas que c'est nécessaire, on croit que ça peut être fait la journée même plutôt qu'être fait le lendemain.

Q. **[24]** D'accord.

R. C'était juste pour préciser les propos de monsieur

Doyon.

Q. **[25]** O.K. Et une deuxième clarification que je souhaite obtenir. Quand vous dites - et je cite votre proposition, votre première puce, là que : « ici il s'agit de fournir un volume de GNL requis pour les besoins du Fonds de prévoyance », est-ce que cette... cette mention-là est équivalente à la proposition d'Option Consommateurs qui demande qu'on fournit au volume de l'outil de maintien calculé avec la méthode actuelle?

R. Bien, là-dessus, comme vous a mentionné monsieur Doyon, dans la méthode actuelle, il y a un calcul - en fait, il y a deux calculs. Il y a un calcul au début de l'hiver qui calcule - bien, en fait, il y a juste un calcul, là, mais ce que ça calcule, c'est un chiffre quotidien dans la méthode actuelle. Donc, ça... ça calcule à chaque fois combien, à chaque fois qu'il y a un besoin d'outil de transport, d'outil de maintien, là, qui est un outil de transport dans la méthode actuelle, combien doit être livré à Énergir ces journées-là. Ça, c'est ce que ça calcule. Nous, ce qu'on dit c'est que dans le Fonds de prévoyance, le chiffre va être re... devrait être proche de ce chiffre-là. Ça ne sera pas exactement le même chiffre, parce

que comme expliqué dans la proposition puis dans la séance de travail, le... puis on a ajouté des exemples, là, à la demande d'OC, d'ailleurs, dans une réponse en DDR, mais ça va être plus proactif dans la méthode qui est proposée. Dans le sens que s'il n'y avait pas d'outil de maintien requis, même dans la méthode actuelle, dans la proposition, en fonction des optimisations, bien Énergir pourrait quand même demander qu'il y ait des transferts qui soient faits vers le Fonds de prévoyance plus tard dans l'hiver. Puis, si c'était cette situation-là, bien évidemment la quantité à transférer serait plus élevée que dans la méthode actuelle, mais à conditions équivalentes, là.

Donc, si on se place en début d'hiver, les quantités prévues par jour vont être les mêmes, que ça soit dans notre proposition ou dans la méthode actuelle.

Q. **[26]** O.K. Bien, d’accord. Je vous remercie pour la clarification. Je n’ai pas d’autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Nous en sommes maintenant aux questions de la Régie. Maître Cardinal n’avait pas de questions si je me rappelle bien. Alors, nous procédons maintenant avec mon collègue, monsieur

Dupont.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

M. PIERRE DUPONT :

Merci, Monsieur le Président.

Q. **[27]** Écoutez, j'ai quelques questions vraiment de compréhension au niveau du nouvel outil de maintien, que ce soit au niveau enfin économique, au niveau financier aussi. Donc, je vais commencer avec la première. Est-ce que nous comprenons qu'Énergir soutient que la mécanique actuelle, là, qui est un outil de maintien en transport, ne permet pas nécessairement de garder la clientèle indemne de l'utilisation des capacités d'entreposage lorsque la compensation est fournie encore une fois sous forme d'un outil? Quand je dis « indemne », c'est financièrement.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Oui.

Q. **[28]** Opérationnellement.

R. Oui. Je vais peut-être commencer avec le côté financier. En fait, comme on l'explique dans la méthodologie, en fait dans la preuve sur la méthodologie actuelle, ce qu'on identifie comme étant une des lacunes, c'est effectivement que la méthodologie actuelle ne permet pas de rendre la

daQ totalement indemne, donc indifférente la présence de GM GNL à l'usine LSR. Puis je m'explique un peu précisément.

En fait, il faut se positionner, puis c'est comme ça qu'on a développé la méthodologie, il faut se positionner dans une position où la daQ, avant l'hiver, veut remplir ses réservoirs. Donc, elle va liquéfier des volumes à un certain moment dans l'année. Puis rendu à l'hiver, elle va pouvoir les utiliser. Donc, quand GM GNL réserve une capacité d'entreposage, ça limite la quantité qu'Énergir peut entreposer. Donc... vient compenser, donc finalement augmenter la capacité due au fait que la daQ a un accès limité à son inventaire qu'elle aurait pu avoir dans la situation GM GNL est pas...

Donc, dans la méthodologie actuelle étant donné que l'outil est fourni sous la forme d'un outil de transport, bien, c'est lors des journées froides que cet outil-là est appelé. Puis que GNL fournit l'outil de transport. Mais la fourniture est achetée par Énergir. Et on sait que, de façon générale, quand il fait très froid, le prix de la molécule qui est particulièrement élevé sur les marchés; c'est la daQ, c'est Énergir qui va acheter la molécule à ce moment-là pour mettre dans les

capacités de transport fourni par GM GNL pour les acheminer jusqu'en franchise.

Donc, la daQ dans la méthodologie actuelle lorsque GM GNL fournit l'outil de maintien, elle paie le coût, le prix SPOT lors des journées froides. Donc, c'est un coût particulièrement élevé de la fourniture, surtout comparé au moment où la daQ a liquéfié le reste des volumes. Quand on liquéfie, c'est plutôt à l'été ou à l'automne, puis les prix sont relativement plus faibles qu'en hiver surtout comparé aux journées froides de l'hiver.

Donc ce qu'on dit, c'est que, par rapport au scénario, si GM GNL n'avait pas réservé de capacité, le prix payé pour la fourniture par Énergir est plus élevé lorsque les journées d'hiver sont froides, lorsque l'outil de maintien est fourni, comparé à si elle avait liquéfié cette capacité-là, cette quantité-là de gaz naturel. Donc, du côté financier, il y a un écart entre le prix que la daQ aurait payé pour la fourniture au moment de liquéfier versus le prix qu'elle paie lorsque l'outil de maintien est fourni. Puis c'est cette lacune-là au niveau financier qu'on identifie avec l'outil actuel.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Oui, puis je peux peut-être ajouter pour le niveau opérationnel. Il faut se rappeler que la méthode actuelle a été faite à l'époque quand il n'y avait pas de deuxième liquéfacteur. Et donc, il fallait absolument compenser des volumes de liquéfaction par autre chose. Alors, là, c'est à ce moment-là qu'il y avait une approximation qui était faite à combien de transport ça allait prendre pour remplacer la capacité de liquéfaction. Puis aujourd'hui, bien, avec GM GNL qui a son propre liquéfacteur puis qui peut liquéfier ces volumes-là de son côté, bien, on n'a plus la même problématique. Alors au niveau opérationnel il reste que l'outil en transport c'était une estimation, ça permettait d'estimer les volumes, mais dans le réel c'est difficile parce que c'est en prévision puis dans la réalité s'il y a des conditions qui changent bien ça veut dire qu'on peut l'appeler lorsque finalement il n'est pas requis ou on peut ne pas l'appeler alors qu'il serait requis. Puis là bien au bout de l'hiver, là, si on ajoute plusieurs journées ça pourrait faire des différences entre le but visé, soit récupérer la capacité qui est réservée par GM GNL, puis le

résultat réel. Ça, c'est en utilisant du transport, parce que le transport c'est un estimé.

Donc, ce qu'on propose c'est que plutôt que de prendre du transport c'est que GM GNL nous compense directement la capacité liquéfiée qu'elle réserve. Donc, à la limite sa réservation au bout de l'hiver pourrait être totalement dans le fonds de prévoyance, puis pourrait nous être transférée, là, au besoin, à quel moment, là, on paierait des coûts de fourniture qui seraient les coûts d'été plutôt que les coûts d'hiver. Donc, avec ça, là, ça fait le résume de la portion financière que monsieur Doyon vous a expliquée, puis moi la portion plus opérationnelle.

Q. **[29]** O.K. Peut-être en sous-question puis je me demande en termes de... comment je vous dirais... en termes de reddition de compte est-ce que... est-ce qu'il serait possible de démontrer ex-post que l'utilisation du fonds de prévoyance a été mettons meilleure pour la clientèle par rapport à l'outil... pas conventionnel, mais actuel, mais ex-post? Il y a-tu une démonstration qui peut être faite à cet égard-là? Parce que je comprends que le prix de la molécule l'été, toute chose étant égale, devrait être moins cher, doit être... même est

moins chère, je présume, là, que le... que le prix l'hiver à la pointe lorsqu'elle en avait besoin. Mais c'est-tu possible de démontrer que bien si on avait eu notre outil actuel, bien voici quel aurait été le coût pour la clientèle?

R. Ce serait effectivement possible de le faire. Cependant, ça nécessiterait le maintien d'un plan d'approvisionnement avec la forme de l'outil de maintien actuel. Ce qui n'est pas nécessairement souhaité, là, par Énergir.

Q. **[30]** O.K. Parce que le... le maintien d'un outil actuel je comprends qu'il est à la charge de GM GNL.

R. Oui, en fait c'est juste pour pouvoir comparer...

Q. **[31]** O.K.

R. Il faudrait calculer qu'est-ce que ça donnerait... qu'est-ce que ça aurait donné avec l'outil de maintien actuel dans les journées froides. Puis comme c'est du transport et non pas de la... de la fourniture sous forme... bien en fait de l'entreposage, là, de l'inventaire liquéfié, bien pour pouvoir faire les écarts il faudrait maintenir un... un autre plan d'appro avec la méthode actuelle.

Q. **[32]** Merci.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. J'ajouterais peut-être aussi que la comparaison peut être faite dans une certaine limite. Par contre, si on prend l'exemple, là, je pense qu'il y a une certaine limite à comparer un à l'autre. Puis c'est pas comme ça qu'on l'a nécessairement réfléchi. On est vraiment parti de : c'est quoi l'objectif de l'outil de maintien? Comment on fait pour l'atteindre de façon... au moindre coût puis de façon optimale au niveau opérationnel? Puis je m'explique sur mettons une des limites qui pourrait être rencontrée quand on essaie de comparer le résultat des deux, c'est qu'avec la méthode de régie actuelle quand on demande de fournir l'outil de maintien, bien on va venir acheter de la molécule sur le marché et on le fait en prévision de la... jusqu'à la fin de l'hiver. Donc, on peut venir acheter de la molécule, le coût est réellement défrayé par Énergir pour acquérir de la molécule. Ça fait un effet pour ralentir l'effritement de la daQ.

Par contre, donc si on prend cet exemple-là, disons que pendant l'hiver il y a une dizaine de journées où on vaporise puis on demande de fournir l'outil de maintien puis que nous on achète

une dizaine de fois un montant X de molécule, donc ça nous fait un coût certain. Tandis que pour ce qui est de l'outil de maintien sous sa forme proposée, donc on demanderait possiblement au début de l'hiver à GM GNL de nous fournir de la molécule dans le fonds de prévoyance. Par contre, si on n'en avait pas besoin d'ici la fin de l'hiver, on retournerait dans l'inventaire de GM GNL, donc le coût aurait été nul pour la daQ. C'est... mais le contraire serait différent à... Donc, c'est un peu par là que je veux dire qu'il y a des limites à comparer l'une à l'autre

Q. **[33]** Merci. Je vais poursuivre avec une autre question. Juste une seconde, ça ne sera pas long. O.K., je m'excuse. Vous avez mentionné tantôt que... Je pense que c'est monsieur Tremblay, je ne suis pas sûr. Mais si dans la journée, GM GNL vaporise, il doit remplacer son inventaire, si j'ai bien compris?

Puis je me demande si c'est en lien avec la fameuse transaction d'échange temporaire où il est dit que s'il n'est pas en mesure de fournir, on peut décaler dans le temps la transaction? Puis ça, ça va être fait au bénéfice de la clientèle? Est-ce que ma compréhension est correcte où c'est deux

choses complètements différentes.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Bien, en fait, ce n'est pas nécessairement lié, mais... Dans le fond, la proposition qui est de permettre de faire des transactions d'optimisation, c'est que...

Puis là, je vais vous donner un exemple dans le mode actuel. Par exemple, GM GNL peut faire une maintenance, de se retrouver à avoir... Puis ça peut être en dehors de la période d'hiver, aussi, mais il peut se retrouver avec une maintenance à faire. Et, donc, pendant un certain nombre de semaines où est-ce qu'ils vont faire la maintenance, se retrouver avec un inventaire qui est bas.

Donc, pour ne pas manquer d'inventaires, ils peuvent nous demander : « Bien, temporairement, est-ce que ça serait possible de nous prêter de l'inventaire qu'on va pouvoir vous remettre plus tard? » Puis là, à ce moment-là, ils nous donnent une cédule dans quand est-ce qu'ils pourraient nous le remettre, en fonction de leurs plans de production puis leurs plans de vente.

En ce moment, en dehors de la période d'hiver, ils peuvent le faire et il n'y a aucuns

frais qui sont chargés à GM GNL pour ça. Dans la proposition, à ce moment-là, on verrait c'est quoi l'écart de marché, puis on ferait une transaction, comme on l'avait fait avec un autre tiers. Donc, sur la valeur de l'écart de marché ou avec un prix minimum, comme on l'a indiqué dans certaines demandes de renseignement. Puis à ce moment-là, ça engagerait des revenus pour les clientèles qui ne sont pas là dans la proposition actuelle.

Donc, ça, c'est un exemple plus concret. Mais on ne viendrait pas limiter la possibilité de transaction d'optimisation tant que c'est possible et sécuritaire de le faire dans le plan.

Donc, comme vous l'avez mentionné, si c'est en hiver, par exemple, puis pour une raison quelconque, leur inventaire se retrouve à être à un niveau plus bas que prévu, mais qu'ils prévoient augmenter la production, de compenser, alors on pourrait, pendant un certain nombre de jours, leur permettre de juste mettre la quantité dans le Fonds de prévoyance, dix (10), quinze (15) jours plus tard, une fois que leur inventaire aura remonté parce qu'ils vont avoir reparti leur capacité de production.

Donc, c'est des exemples concrets de ce qui

se passerait. Puis dans tous les cas, bien, ça rapporterait des revenus additionnels parce qu'on facturerait un prix pour la transaction.

Q. **[34]** Deux petites questions par rapport à ce que vous venez de mentionner. Est-ce qu'on comprend, à ce moment-là, que c'est des transactions? Selon Énergir, c'est de l'optimisation opérationnelles ou financières, ce genre... des échanges temporaires?

R. Je dois vous avouer qu'il faudrait regarder ce qui se qualifie. Je ne pourrais pas vous le dire, là, en ce moment, sur le banc. Il faudrait que je regarde les critères à savoir où est-ce qui serait présenté en fin d'année. Mais sinon, c'est possible de vous revenir, aussi, par engagement, là-dessus.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Juste pour rajouter. Effectivement, c'est une bonne question, puis on se l'est posée à haut niveau. On n'avait pas tellement réfléchi à ce sujet-là, encore, sachant que c'est au rapport annuel qu'on demande, qu'on classifie, selon nous, notre interprétation de chacune des deux catégories, puis qu'on démontre ou non la bonification liée aux transactions financières ou opérationnelles. Donc, c'est quelque chose à laquelle on veut réfléchir dans les prochains mois.

M. PIERRE DUPONT :

Donc, est-ce qu'il y a un engagement, Monsieur le Président, ou...

LE PRÉSIDENT :

C'est la question que je me pose, parce que vous venez de dire : « On va y réfléchir dans les prochains mois. » Alors, s'il y a un engagement, ça va être problématique parce qu'on ne peut pas attendre quelques mois. Mais, est-ce que ça ne serait pas mieux de le prévoir...

M. PIERRE DUPONT :

Tantôt, je vais revenir avec les questions de reddition de comptes, là, à la fin...

LE PRÉSIDENT :

Oui...

M. PIERRE DUPONT :

... je vais revenir avec le point.

LE PRÉSIDENT :

Alors, pas d'engagement pour le moment.

M. PIERRE DUPONT :

Q. **[35]** Dernière sous-question - parce que j'en ai d'autres par la suite, concernant toujours les échanges temporaires. Je pense que vous avez donné la réponse... c'est monsieur Tremblay, là, mes yeux me trahissent un peu, je m'excuse. Oui, monsieur

Tremblay. Donc, « temporaires », on doit comprendre qu'on parle en termes de jours, la durée d'une transaction semblable? Ce n'est pas en termes de mois puis en termes d'années, là? C'est en termes de jours?

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. C'est sûr que ce n'est jamais en termes d'années, en termes d'hivers. Au niveau de l'hiver, donc pendant l'hiver, ça va sûrement être seulement en termes de jours. Par contre, en dehors de la période d'hiver, ça pourrait être quelques mois.

Puis là, je vous donne un exemple, là, mais mettons qu'on finit l'hiver puis la daQ a un inventaire quand même important, on se trouve le premier (1er) mai, si GM GNL veut nous faire un échange, par exemple, entre mai et le mois de septembre, comme il n'y a pas de besoins spécifiques pour la clientèle, en autant qu'ils puissent nous démontrer leur capacité de remettre la quantité, bien il n'y aurait pas... il n'y aurait pas de problème à faire ça, même si on parle de mois.

Mais pendant l'hiver, c'est sûr que les durées vont être plus courtes, parce qu'il faut avoir notre inventaire pour la fin de l'hiver, pour

venir répondre aux besoins de la clientèle.

Q. **[36]** O.K. Merci. Autre sujet, mais toujours relatif à l'outil de maintien, la quote-part pour l'entreposage. Je voudrais vous entendre là-dessus, de la façon suivante : si vous pouvez nous expliciter les modalités d'application de la quote-part qui est payée par GM GNL avec l'outil de transport, versus la quote-part qui pourrait être payée avec le nouvel outil, c'est-à-dire le fonds de prévoyance.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Oui. Bonne question. Donc, en fait, comme la Régie l'a explicité... l'a décidé dans sa décision 2015-012, je crois...

Donc, lors de l'établissement de la formule du maintien actuel, il a été décidé que lorsque la daQ... lorsque GM GNL fournit l'outil de maintien... en fait, pour les capacités remplacées... d'entreposage réservées qui sont remplacées par un outil de maintien, GM GNL n'a pas à payer une quote-part des coûts d'entreposage. Mais pour celles qui ne sont pas remplacées par un outil de maintien, elles devront être compensées via le paiement d'une quote-part des coûts d'entreposage.

Donc, comment ça fonctionne actuellement, c'est que... on le sait, l'outil de maintien doit être demandé avant l'hiver, GM GNL doit acheter l'outil de transport avant le début de l'hiver. Donc, la quantité, finalement, de la quote-part peut être calculée avant... en fait, avant le début de l'hiver, parce qu'on sait quelle quantité d'entreposage est compensée via le paiement de... via la fourniture d'un outil de transport, de l'outil de maintien. Donc, en ce moment, ça peut être calculé même au début de l'hiver parce qu'on connaît ces quantités-là. Puis, c'est tout le temps une des deux options.

Donc, ce qui vient changer, ce n'est pas le fait que c'est compensé soit par un ou l'autre, ça, ça demeure. Ce qui vient changer, c'est que la façon de calculer cette quote-part-là est plus dynamique, puis je m'explique. En fait, c'est qu'on propose de... à chaque fois que GM GNL remet un volume dans le fonds de prévoyance, bien, on vient le déduire de la quote-part qu'il doit payer, parce que c'est l'équivalent pour nous de la capacité de transport de l'outil de maintien qui est fourni, en début d'année actuellement.

Donc, si GM GNL, pendant... réserve, par

exemple, dix millions de mètres cubes (10 Mm3), donc la capacité maximale de réservation, pendant l'hiver, il vient placer à la demande de la daQ cinq millions de mètres cubes (5 Mm3) dans le fonds de prévoyance. Mais la quote-part... finalement, la répartition entre l'outil de maintien et la quote-part des coûts d'entreposage est de cinquante-cinquante, donc cinq millions de mètres cubes (5 Mm3) va être compensés via l'outil de maintien, puis les cinq autres millions de mètres cubes (5 Mm3) via la quote-part des coûts d'entreposage.

Donc, ce serait l'équivalent aujourd'hui de demander un outil de maintien de transport, avant le début de l'hiver, pour cinq millions de mètres cubes (5 Mm3) sur une réservation de dix millions de mètres cubes (10 Mm3). C'est comme ça que je pourrais le résumer.

Q. **[37]** O.K. mais si je poursuis dans ce que vous dites. Je vais prendre deux cas extrêmes. Bon. Vous demandez de l'inventaire à GM GNL pour le mettre dans le Fonds de prévoyance, mais finalement vous ne l'utilisez pas, pour une raison quelconque, il fait plus chaud que prévu. Enfin qu'importe la cause. Mais vous ne l'utilisez pas. Puis à la fin, vous remettez, d'après ce que j'ai compris, vous

remettez dans l'inventaire de GM GNL la totalité, ce qu'il y a dans le Fonds de prévoyance. J'allais dire la totalité. Mais vous ne l'avez pas utilisé. Mettons que vous avez demandé cinq millions (5 Mm3). Je vais prendre votre exemple. Puis vous ne l'avez pas utilisé. Donc, est-ce qu'on doit comprendre qu'à ce moment-là, il va payer une quote-part d'entreposage? Puis l'autre cas de figure, c'est que vous utilisez pleinement les capacités du Fonds de prévoyance. Donc, est-ce qu'à ce moment-là il ne paiera pas de frais d'entreposage? GM GNL toujours.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Oui. Bonne distinction à faire. Je crois qu'on l'évoque dans notre preuve, ou en tout cas dans les exemples. Oui, il y a une distinction à faire entre les volumes fournis, donc les volumes qui sont remis par GM GNL dans le Fonds de prévoyance et les volumes qui sont utilisés réellement par la daQ. Donc, au niveau du paiement de la quote-part des coûts d'entreposage par GM GNL, ce qu'on dit, c'est que l'outil, la quantité de... en fait de GNL qui est fourni, mis par GM GNL dans le Fonds de prévoyance, indépendamment qu'il allait être utilisé ou non par la daQ, cette quantité-là est

déduite de la quote-part du coût d'entreposage qu'il doit payer.

Et la logique derrière, c'est que l'outil, comme on dit, GM GNL fournit à la daQ un outil, donc une quantité X de GNL, en l'occurrence ici cinq millions de mètres cubes (5 Mm3). Donc, elle doit prendre de son prendre inventaire ou liquéfier pendant l'hiver puis le mettre dans une colonne à l'usine LSR virtuellement, là, dans les fichiers qu'on a d'inventaire. Elle doit le placer là à la disposition de la daQ sur la durée de l'hiver.

Donc, elle doit prendre une action, fournir une quantité d'outils X pendant l'hiver pour que la daQ y ait accès au besoin. Donc, en ce sens-là, elle fournit un outil de maintien. Donc, on déduit cette quantité-là d'outils qui est fournie par GM GNL du paiement de la quote-part des coûts d'entreposage. De la même façon qu'on déduit actuellement l'outil de transport qui est fourni par GM GNL du paiement des coûts d'entreposage.

Q. **[38]** O.K.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Peut-être pour donner une image simple de la différence. En ce moment, avec l'outil de maintien actuel, admettons que GM GNL réserve la totalité,

dix millions de mètres cubes (10 Mm3) puis que ce dix millions de mètres cubes (10 Mm3) là, on a besoin d'un outil de maintien qui couvre l'ensemble de sa réservation. Donc, à ce moment-là, il y aura zéro coût d'utilisation qui va lui être attribué parce qu'on va se dire, bien, il a couvert ça pour la daQ. La daQ avait l'équivalent de la même capacité d'outils pour l'hiver. Ça, c'est le mode actuel.

Puis, là, peu importe que l'hiver soit normal ou chaud ou très froid, bien, il va y avoir zéro frais de réservation. Dans ce qu'on propose, étant donné que le Fonds de prévoyance se fait au cours de l'hiver, bien, si c'est un hiver qui est normal, il n'y aura pas dix millions de mètres cubes (10 Mm3) qui vont être transférés dans le Fonds de prévoyance. Il va peut-être y en avoir trois (3 Mm3) ou quatre millions (4 Mm3).

Puis ce transfert-là, bien, comme ça va être la capacité qui va avoir été disponible à la daQ, bien, on dit, c'est comme avant, quand il nous fournissait l'outil de maintien. Donc, cette quantité-là n'a pas à être... n'a pas à être chargée pour la quantité qu'il a mise dans le Fonds de prévoyance, peu importe que, finalement, on

décide de l'utiliser ou non.

Mais la différence entre les deux va quand même être... va quand même générer des économies, parce que si c'est un hiver normal puis qu'on demande quatre millions (4 Mm3) au lieu de dix millions (10 Mm3), bien, il va y avoir six millions (6 Mm3) d'utilisation par GM GNL puis ça va venir faire des frais de réservation.

Q. **[39]** Donc, je vais résumer en termes un peu économiques, là. J'ai un outil de maintien actuel qui est statique puis on a un nouveau outil de maintien qui va être dynamique avec le Fonds de prévoyance?

R. Exact.

Q. **[40]** O.K. Juste une seconde. Mon ordinateur veut me parler. Dernière ligne de questions, justement, sur la reddition de compte. Donc, on comprend qu'avec le nouvel outil, le Fonds de prévoyance, il y a des transactions d'échange temporaire qui peuvent être faites, puis il va y avoir aussi des transactions pour compenser GM GNL de l'utilisation du Fonds de prévoyance selon une formule qui a été établie. Puis il y a peut-être une dernière petite transaction qui est la quote-part qui pourra ou non être payable dépendant de, encore une fois, comme

vous l'avez expliqué, de l'utilisation du Fonds de prévoyance. Donc, ça, c'est en lien avec l'outil de maintien du Fonds de prévoyance.

Et au-delà de ça, vous présentez d'autres types de transactions qui vont être possibles, toujours avec GM GNL. La gestion donc relativement... je pense à la gestion mettons de l'usine de façon générale, donc la gestion de l'espace vacant, la gestion de l'inventaire, des compensations additionnelles pour la perte de potentiel de liquéfication puis la gestion de l'évaporation provenant des réservoirs.

Sans rentrer dans... Sans toutes les expliquer, ce qui nous intéresse, c'est, quelle va être la forme de reddition de compte de toutes ces transactions-là, autant celles relatives à l'outil... en prenant l'hypothèse que l'outil serait le Fonds de prévoyance et, je vais appeler ça les nouvelles transactions d'optimisation qui peuvent être faites? Même ces transactions-là, je me dis, c'est-tu des transactions d'optimisation financières ou opérationnelles? Je me pose la question aussi.

Puis lorsqu'on va arriver dans le rapport annuel, ça va être quoi un peu la forme puis la

teneur du suivi qu'entend faire Énergir? En présumant que ce serait le rapport annuel qui serait le mieux approprié ou, je ne sais pas, si ça va être un autre suivi sous forme administrative. La question est ouverte. J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Bien, premièrement, on croit que, au niveau de la cause tarifaire, on pourrait continuer à donner une indication à l'effet de, est-ce qu'on pense avoir besoin d'un outil de maintien. Ce ne serait pas nécessairement le calcul qui est fait en ce moment qui est plus pour calculer un outil de transport. Mais on pourrait quand même, là, expliquer dans le dépôt de la cause tarifaire, à savoir si on pense qu'il y en a un qui va être requis, donc si on va demander potentiellement des volumes à être transférés dans le Fonds de prévoyance pour l'hiver suivant. Ça, c'est au niveau de la cause tarifaire.

Mais ensuite, effectivement, comme c'est dynamique, la plupart de la reddition de compte se ferait plutôt au rapport annuel où, là, on viendrait rapporter l'ensemble de ce qui s'est passé par rapport à GM GNL. Puis mon collègue, là, monsieur Jean-Sébastien Doyon qui va vous indiquer

les pièces qui seraient ciblées.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Effectivement. Donc, au rapport annuel ce qu'il faut savoir, c'est que, habituellement, il y a déjà une reddition de compte pour l'outil de maintien sous sa forme actuelle. Ce qu'on propose c'est que dans le cadre du prochain rapport annuel, on verra à adapter les pièces en fonction de la nouvelle réalité, de la proposition, le cas échéant où elle était acceptée par la Régie. Donc, ce qu'on viendrait faire, c'est qu'on viendrait adapter les pièces. Je vais nommer les numéros de pièces dans le dernier rapport annuel en deux mille vingt et un (2021). Il y a Énergir-9, Document 5 qui s'appelle La Compensation pour la réservation de GM GNL à l'usine LSR.

Donc, ce qu'on vient montrer ici, c'est le calcul du besoin ou non de l'outil de maintien. On viendra... En ce moment, c'est évidemment en lien avec le transport. On pourra venir l'adapter en fonction de ce qu'on demande ou non au cours de l'hiver dans le Fonds de prévoyance.

Et également, Énergir-12, Document 6. Puis, là, c'est plus général. C'est les transactions qui sont conclues avec une société apparentée. Cette

année... En fait, l'autre... Oui. Cette année, bien, dans le dernier rapport annuel, donc en lien avec l'hiver deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021) où l'outil de maintien a été demandé, ça a été demandé un peu sous forme hybride disons, GM GNL vaporisée. Puis il y a eu certaines transactions qui ont eu lieu.

C'est donc là qu'on a rapporté les échanges monétaires qui ont eu lieu entre Énergir et GM GNL pour les volumes du Fonds de prévoyance. Bien, les volumes de l'outil de maintien qui ont été fournis. Donc, on pourra veiller à faire l'équivalent pour l'outil de maintien sous sa forme proposée, donc les volumes qui seront transférés, en fait utilisés. On parle plus d'utilisés ici parce que c'est seulement à ce moment-là qu'il y aura une compensation monétaire de la daQ vers GM GNL, donc une, entre guillemets, une transaction. Je ne sais pas si on peut le qualifier ainsi.

Donc, il y a déjà des pièces au rapport annuel qui sont fournies pour la reddition de compte concernant l'outil de maintien. Donc, on verra à les adapter en fonction de la nouvelle réalité de l'outil.

Q. **[41]** Je vous remercie.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Essentiellement, juste pour, dans le fond, notre but, ça va être de rapporter le plus d'informations possible face à ce qui a été fait par rapport à GM GNL puis à l'insérer dans les différentes pièces qui ont été mentionnées par monsieur Doyon. Mais notre but, ça va être d'être le plus transparent possible sachant évidemment l'intérêt étant donné les liens entre Énergir et GM GNL.

Q. **[42]** Je vous remercie. Donc, ça va compléter pour ma part, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Turmel, je vois que vous avez...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Avec votre permission, je ne veux pas interrompre les questions du régisseur, mais écoutez, tout à l'heure, on a entendu une affirmation du témoin. Et ça a été tellement vite, on discutait entre nous, puis on est passé rapidement aux questions. On aurait deux courtes questions qui vont peut-être avoir un sens très important à l'égard de notre preuve, si vous nous permettez. Ce sera très bref. Je ne veux pas interrompre les questions des régisseurs s'il y en a d'autres, là. Mais avec votre permission, on

pourrait revenir sur un échange, surtout en lien avec l'échange que maître Rochon a eu avec monsieur Tremblay, mais aussi les nombreuses questions du régisseur monsieur Dupont sur les retraits. Il y a deux courtes questions qu'on veut poser si c'est possible.

LE PRÉSIDENT :

Juste avant. Maître Locas, est-ce que vous voyez un enjeu, une objection?

Me VINCENT LOCAS :

Non. Du moment où j'ai la chance de pouvoir, avoir un interrogatoire par la suite, je ne ferai pas d'objection.

LE PRÉSIDENT :

Maître Turmel, pour garder le tempo, je vous suggérerais d'attendre qu'on ait terminé.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, tout à fait. Je veux simplement m'annoncer. Mais bien sûr, je ne veux pas vous interrompre.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Ça va pour vous. Vous réfléchissez, vous pouvez revenir après. Allez-y! Allez-y! Allez-y!

Me LOUISE ROZON :

Bonjour. Louise Rozon pour la formation.

Q. **[43]** J'aurais peut-être juste une petite question

additionnelle en ce qui a trait aux coûts de la molécule l'été versus le coût de la molécule l'hiver surtout pendant les journées très froides. La formule que vous proposez pour le nouvel outil de maintien en ce qui a trait aux coûts de la molécule, c'est, bon, qu'il y aurait une compensation pour les volumes liquéfiés et ça correspond aux coûts de liquéfaction plus le crédit qui est déjà en fait un remboursement du crédit. Mais est-ce que...

Donc, on comprend de votre preuve que le total de ce que la daQ va avoir à payer si elle doit utiliser les volumes pour ses besoins sera nécessairement moins élevé que le coût actuel qui est acheté lors d'une journée très froide au prix SPOT, là, je ne sais pas si je m'exprime très correctement, là, mais c'est ce qu'on doit comprendre de votre témoignage.

Est-ce qu'il est possible d'avoir un petit historique des écarts entre les coûts d'été et les coûts d'hiver en calculant l'ensemble des coûts qui seraient assumés, là, incluant la liquéfaction, bref, un peu pour appuyer vos affirmations à cet égard-là?

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Oui, au niveau des coûts de fourniture, il y a... Là, je vais parler en général. Puis il y a quand même, là, un certain temps, puis je ne me rappelle pas du nom du dossier exact. Il y avait eu des dossiers, entre autres sur l'entreposage puis les capacités à Dawn. Puis dans ces dossiers-là, on avait déposé des écarts hiver-été. En moyenne, de mémoire, on a des écarts hiver-été autour de trente sous (30 ¢) de plus l'hiver. Mais là, on parle de moyenne, donc...

Puis quand qu'on regarde les journées, par exemple où est-ce qu'on a fait de la vaporisation en deux mille... à l'hiver deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021), bien, les journées où on a fait de la vaporisation, les coûts de ces journées-là étaient plus élevés que le coût moyen de l'hiver. Donc... Ce n'est pas notre préférence de payer des coûts lorsqu'on a besoin d'utiliser l'usine LSR, parce qu'en général, le prix de la fourniture, même par rapport au prix moyen de l'hiver va être supérieur.

Cependant, bien, on a... depuis deux ans, il y a un fonds... il y a un fonds, là, au niveau du prix de la fourniture, où est-ce qu'elle est en

croissance relativement constante. Puis en ce moment, il y a aussi d'autres perturbations économiques qui font en sorte que pour les deux dernières années, les coûts d'étés suivant l'hiver ont pu être plus élevés.

Mais selon nous, ce sont des effets de marché, et non pas des effets normaux dans un marché qui serait stable où est-ce que là, en général, on va observer à peu près trente sous (30 ¢) de plus en moyenne entre l'été puis l'hiver. Puis là, il faut rajouter que ce n'est pas une journée moyenne d'hiver, c'est une journée qui est plus coûteuse que la moyenne d'hiver. Donc, c'est les raisons, là, au niveau de la fourniture, pourquoi on est pas mal convaincu qu'il y a des économies à faire de ce côté-là. Puis, il y a monsieur Doyon, là, qui avait un point additionnel là-dessus.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Oui. En fait, juste pour rajouter, là, je pense que c'est important de revenir à la base, puis de se repositionner face à c'est quoi l'objectif de l'outil de maintien. Donc, comme je l'avais mentionné dans la proposition, puis comme c'est bien connu, c'est de compenser la daQ, donc la

rendre indemne financièrement - on parle du côté financier, ici - de la réservation de GM GNL dans les réservoirs de l'usine LSR.

Donc, qu'est-ce que ça veut dire « indemne »? C'est qu'il faut se positionner dans le scénario où la daQ avait été seule à l'usine LSR puis qu'elle avait liquéfié les volumes... l'équivalent des volumes du Fonds de prévoyance.

Donc, ce que la formule qu'on propose vient faire, c'est que ça vient refléter le coût que la daQ aurait payé pour liquéfier ces volumes-là.

Donc, on vient dire ici, la proposition atteint l'objectif de l'outil de maintien en ce sens que la daQ est indemne financièrement par rapport à si elle avait liquéfié elle-même ces quantités-là. Donc, ça lui coûte le même prix de payer ce montant-là à GM GNL que ça lui aurait coûté de liquéfier ces volumes-là au moment de la liquéfaction à l'été et à l'automne.

Donc, la comparaison entre le prix d'hiver et le prix d'été est intéressante. Puis c'est pour ça qu'on dit que, notamment, on ne vient pas laisser la daQ indemne exactement aujourd'hui. Mais plus fondamentalement, on vient vraiment refléter avec la formule proposée le coût que la daQ aurait

payé si elle avait liquéfié elle-même ces quantités-là.

Q. **[44]** Parfait. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Rozon.

Q. **[45]** Alors, j'avais quelques questions d'ordre général, global pour faire, je dirais, un « wrap-up » de ce qu'on comprend. Toutefois parce que certaines questions posées par mes réponses et réponses que vous avez fournies, ça brouille un petit peu ma question dans le sens que peut-être qu'elle ne sera pas aussi cohérente que je l'avais imaginé hier ou ce matin. Mais si vous ne la comprenez pas, vous me ferez signe.

L'outil de maintien, je réfère toujours au terme « maintien », vous l'avez bien dit, Monsieur Doyon, c'est de maintenir, je présume que le terme venait de là, mais maintenir les inventaires ou maintenir la clientèle indemne. C'est l'objectif recherché parce qu'il y a un tiers, une compagnie affiliée qui vient utiliser en quelque sorte des actifs réglementés. Là, vous nous dites, on a bien compris que l'expérience vécue, parce que c'est la première fois qu'on mettait en oeuvre ou qu'on devait utiliser cet outil de maintien-là récemment,

et ça a peut-être pas été concluant. On le verra probablement plus tard dans le rapport annuel.

Dans le sens que, est-ce que la clientèle a été maintenue indemne? C’est ce que vous recherchiez. Et vous évaluez que peut-être qu’il peut y avoir des failles parce qu'il y en a trop de transport, ou ce n'est pas ajusté, ce n'est pas fluide, ce n'est pas flexible.

Ce qu'on recherche ici, c'est de s'assurer que ce que vous proposez actuellement, la nouvelle proposition garde effectivement... est un outil de maintien pour conserver la clientèle indemne. Est-ce qu'on va pouvoir le voir, le percevoir et s'en assurer, à quel moment? Est-ce que c'est le rapport annuel où vous allez pouvoir démontrer que la clientèle a été indemne, avec chiffres à l'appui, démonstration pour démontrer : voici, ce qu'on a trouvé, là, comme formule, ça va bien, ce n'est pas comme la dernière fois, où est-ce qu'il y a eu un enjeu? Là, c'est neutre, je vais prendre le terme « neutre », tout le monde est indemne, pour s'assurer qu'il n'y ait pas de faille cette fois-ci, pour s'assurer que... parce que je ne sais pas c'est quoi, la... Est-ce qu'il y a une réparation lorsque la clientèle n'est pas indemne? Je n'ai

aucune idée, je n'ai pas de réponse, qu'est-ce qui arrive? Comment ça fonctionne, donc?

Première question, est-ce qu'on va pouvoir le voir clairement? Et deuxième question, vu qu'il y a différents volets, certains ont été mentionnés par mon collègue, monsieur Dupont, dans les différentes transactions ou échanges avec GM GNL, est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'avoir une séance de travail avec la Régie pour comprendre ou s'entendre ou déterminer la manière de faire cette reddition de compte pour qu'on ait une satisfaction entière sur le fait que la clientèle est indemne? Est-ce que c'est clair? Est-ce que je me suis bien exprimé malgré le fait que c'est ramassé?

Oui, toujours dans un but d'allégement réglementaire et dans un cadre administratif, alors entre les deux dossiers, c'est-à-dire, c'est-à-dire après cette... avant le prochain rapport annuel, vingt-vingt-trois (2023). C'est bizarre, hein, on me souffle des suggestions. J'ai un souffleur à côté de moi, pour ne pas dire une souffleuse.

Je vous laisse répondre.

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Donc, par rapport à votre question, on a bien compris votre question, là, mais elle était quand

même assez large. Si on revient à l'objectif de l'outil de maintien, puis, là, il faut aller, il faut retourner, là, au départ, quand il y avait un besoin pour GM GNL qui avait seulement un liquéfacteur. Le besoin, c'est que dans le fond, en plus, dans ce temps-là, on était dans un mode d'hiver extrême au niveau, là, du Plan d'appro. Il y a deux, il y a un mode de pointe puis un mode d'hiver extrême. Puis à l'origine, c'était en hiver extrême.

Et donc, tout volume qui allait être réservé allait potentiellement impacter la sécurité d'approvisionnement dans le mode d'hiver extrême.

Là, je ne sais pas, c'est... juste être sûr qu'on m'entend bien?

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, est-ce que vous avez entendu monsieur Tremblay au cours des dernières minutes?

LE PRÉSIDENT :

Dites-moi aimeriez-vous revenir après la pause?

Me VINCENT LOCAS :

Bien, en fait, monsieur Tremblay était en train de répondre à votre question depuis les dernières trente (30) secondes environ. Je ne sais pas si dans la salle, vous l'entendiez?

LE PRÉSIDENT :

Non, pas du tout, je lis sur les lèvres, mais...

Alors, on reprend?

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Oui. Donc, en fait, je disais que ça nous a pris un certain moment, là, parce que votre question est quand même large puis qu'on voulait être certains, là, de répondre à l'ensemble de ce que vous avez mentionné.

Puis, moi, je vais surtout parler au niveau de l'objectif de l'outil de maintien. Ce que je disais, c'est que l'objectif de l'outil de maintien, ça a été fait il y a quand même assez longtemps, quand les plans d'appro étaient en mode hiver extrême. Donc, le besoin était de l'hiver extrême plutôt que de la pointe. Puis à ce moment-là, l'outil de maintien était absolument requis. On avait seulement un liquéfacteur et il fallait s'assurer pour la sécurité d'approvisionnement que, même si GM GNL utilisait de l'inventaire pour faire ses ventes, qu'on serait en mesure de répondre à l'hiver extrême. Donc, l'outil de maintien nous amenait du transport. On estimait par calcul que ça allait compenser l'inventaire qui allait être pris par GM GNL. Donc, ça, c'est à l'origine l'objectif.

Après ça, il y a eu d'autres dossiers. Mais l'objectif aujourd'hui, ça demeure le même. Ça demeure à... Dans le fond, quand on demande un outil de maintien, c'est parce que peut-être que l'hiver extrême peut survenir. Puis à ce moment-là, il ne faut pas que la clientèle ait à débourser des frais additionnels pour subvenir aux besoins pendant l'hiver extrême même si GM GNL prend de l'inventaire. Donc, ça, c'est... L'objectif aujourd'hui, c'est le même.

Par le Fonds de prévoyance, on croit que ça permet de mettre de côté à la limite l'équivalent de la réservation de GM GNL. Donc, s'ils vont... S'il y a une réservation de dix millions de mètres cubes (10 Mm3), bien, à la fin de l'hiver si l'hiver extrême s'est vraiment produit, on s'attend à avoir dix millions de mètres cubes (10 Mm3) en réserve. Puis, ça, ça va nous permettre de passer l'hiver sans frais additionnels pour la clientèle de la daQ. Donc, ça, c'est au niveau du maintien.

Donc, à ce niveau-là, c'est... on a la même vue. Quand on parle au niveau financier, bien, on s'est calqué plus sur la dernière proposition, donc quand est-ce qu'il y avait des frais pour GM GNL pour la réservation. Puis on a essayé d'avoir la

même logique. Puis dans la logique, c'est quand il faut qu'il mette de l'inventaire de côté, donc lui ne peut plus jouir de cet inventaire-là. Cet inventaire-là, il risque d'arriver à la daQ. Puis la daQ va pouvoir en jouir si elle en a besoin dans le cas de l'hiver extrême. À ce moment-là, il n'y a pas de frais de réservation pour cette portion-là. Donc, pour nous, ça a été l'équivalent.

La portion qu'on avait soulevée qui, pour nous, était peut-être inéquitable était au niveau des coûts de fourniture que... Puis, là, ce n'est pas l'hiver dernier, c'est l'hiver d'avant. C'est l'hiver vingt, vingt vingt et un (2020-2021). Puis donc, déjà dans le rapport annuel, on a déposé des pièces. Il y a des coûts de transaction. Puis dans les coûts de transaction, si vous regardez les coûts de fourniture, bien, ils étaient quand même assez élevés par rapport aux coûts de fourniture que la daQ a payés dans l'ensemble de l'année.

Donc, ça, c'est quelque chose qu'on a vécu. Puis on s'est dit, bon, ça nous tente... Au niveau de la daQ, on ne croit pas que la clientèle devrait avoir à subir des coûts additionnels de fourniture parce que GM GNL fait une réservation. Et donc, dans notre nouvelle proposition, bien, on dit,

bien, ça va être les frais d'été qui, de toute façon, auraient été ceux payés si la daQ avait liquéfié l'ensemble puis avait joui à cent pour cent de son inventaire.

Donc, c'est les principales raisons quand on parle de maintien financier. Là, c'est sûr qu'on ajoute aussi des notions d'optimisation. Mais la notion d'optimisation, elle est là surtout en addition à ce qui est fait en ce moment. C'est pour donner une certaine flexibilité à GM GNL qui coûte rien à la daQ parce que c'est des moments où est-ce qu'on n'a pas besoin de l'inventaire, puis en même temps, de venir réduire davantage les coûts de service pour la clientèle.

Donc, ça, c'est ce qu'on ajoute. On pense que c'est avantageux pour la clientèle. Mais ça ne vise pas exactement le maintien comme le reste des mesures qui sont dans notre proposition. Là-dessus, je donne la parole à monsieur Doyon en ce qui a trait à votre autre partie de question.

M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

R. Oui, pour la partie plus reddition de compte, rapport annuel. En fait de ce que j'ai compris de la question, c'est, est-ce qu'on aura cette démonstration-là qui va être faite que la clientèle

a été tenue réellement indemne cette fois-ci avec cet outil-ci comparé à ce qu'on nomme, les lacunes qu'on identifie dans la méthodologie actuelle qui a été appliquée dans l'hiver deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021).

Bien, effectivement, à notre sens, étant donné que l'objectif, même de l'outil de maintien, c'est de tenir la daQ indemne, pour nous, c'est essentiel qu'il y ait une preuve, une démonstration qui soit faite. Ça va être l'essentiel finalement du suivi à notre sens qui va être fait dans le rapport annuel pour démontrer que la daQ a été indemne de la présence de GM GNL pour les capacités que la daQ a demandés dans le Fonds de prévoyance. Donc, effectivement, c'est quelque chose qu'on prévoit présenter.

Puis pour ce qui est de la séance de travail potentielle, bien, en fait, Énergir s'en remet à la Régie sur la façon dont peut-être on peut optimiser la présentation disons des pièces et des suivis au prochain rapport annuel en lien avec la méthodologie qu'on propose. Donc, on est ouvert à cette possibilité-là si la Régie souhaite que ce soit fait de cette façon-là et que c'est la façon la plus efficace de le faire.

Q. **[46]** Merci, Messieurs Tremblay et Doyon pour les réponses. Est-ce que vous avez des compléments? Ça va, Madame? Alors, Maître Turmel, vous pouvez réapparaître.

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, si vous me permettez, juste avant que mon confrère aille de l'avant. J'ai été très succinct dans mes représentations tout à l'heure parce que j'ai laissé, permettre à la formation de terminer ses questions. Mais on s'entend, on veut être bon joueurs, là, je comprends que maître Turmel doit fonctionner également avec sa collègue qui est peut-être à distance, il y a des choses qu'il faut capter de part et d'autre. Puis il n'y a aucun enjeu là-dedans.

Ceci étant dit, les objections que j'ai faites préalablement, surtout sur toute la question de comment GM GNL gère ses affaires et qu'est-ce que Énergir sait de GM GNL, demeurent. Je veux juste qu'on soit clair sur le carré de sable ici. Mais pour le reste, je vais laisser mon confrère aller de l'avant.

LE PRÉSIDENT :

Vous avez compris le carré de sable, Maître Turmel?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, je rassure maître Locas. Premièrement, je le remercie pour son indulgence pour nous permettre de poser des questions. Puis, non, je n'irai pas dans cette direction-là. Simplement parce que c'est justement, et lors de l'échange que maître Rochon a eu, c'est surtout avec une réponse qu'a donnée, je pense, monsieur Tremblay qui, je ne veux pas mal le citer, mais on a compris, ça ressemblait un peu à ceci, on disait que s'ils n'ont pas d'inventaire, on ne permettra pas les retraits d'une certaine manière. Et vous me corrigerez, Monsieur Tremblay, si on vous a mal compris.

Mais de ça, et en plus suite au questionnement de monsieur le régisseur Dupont sur qu'est-ce qui tournait autour des retraits, comment on faisait les retraits, et tout ça. On s'est fondamentalement posé la question entre nous, entre monsieur l'analyste et maître Rochon. Et la réponse à ça va impacter sur notre preuve totale ou complètement. Finalement, est-ce que vous pouvez forcer... Est-ce qu'Énergir peut forcer unilatéralement un transfert de l'inventaire de GM GNL vers le Fonds de prévoyance ou est-ce que vous devez obtenir l'accord de GM GNL? Bref, c'est une

question assez de but en blanc. Est-ce que vous pouvez littéralement - comment dire - bien, dans votre proposition, là, dire, ça me prend l'accord ou vous pouvez être unilatéral dans votre action?

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Bien, c'est sûr que... là, c'est sûr qu'on est dans le dossier de l'outil de maintien, mais il faut comprendre que GM GNL dans ses activités, même avant la proposition qui est faite, on a des discussions avec eux. Puis ça a toujours été clair entre Énergir puis GM GNL que les besoins de la daQ sont, priment sur leurs besoins. Et donc, c'est à eux de s'organiser si jamais ils se retrouvaient avec un défaut d'inventaire.

Quant à votre question plus spécifique, est-ce qu'on forcerait vers le Fonds de prévoyance, bien, à la base, oui, là, dans le sens que c'est une obligation pour eux d'en mettre sinon ils doivent convenir d'une entente avec nous, autre. Puis, là, dans les ententes convenues autres, il pourrait y avoir une transaction d'optimisation si... Quand on regarde le Plan d'approvisionnement, ça le permet. Mais sinon dans le dernier recours, puis ce n'est pas quelque chose qu'ils souhaitent non plus parce que ça coûterait très cher. C'est de

prendre d'autres outils.

Je peux peut-être donner des... Je ne l'ai pas fait dans la présentation, mais je sais que la FCEI avait des questions là-dessus. Quand on parle d'autres outils, c'est des outils qui ne sont peut-être pas intéressants pour la daQ, mais qui peuvent faire le travail pour GM GNL. Par exemple, quand on vient remplacer du transport par du service de pointe, donc si on fait une cession de transport à quelqu'un pour la période à un tiers, pour la période hiver puis qu'on disait, bien, on va prendre cinq rappels. Donc, on appelle ça « service de pointe ».

Mais ça veut dire que le fournisseur, il détient à ce moment-là du transport vers la zone EDA pendant l'hiver. Pour Énergir, ce n'est pas intéressant de racheter cette capacité-là, ça ne permet pas de faire des optimisations. Mais pour GM GNL, cette capacité-là pourrait être achetée à gros prix pour compenser des volumes dans un cas extrême. Mais de toutes nos conversations avec GM GNL, c'est vraiment leur dernier recours parce que ça ne fonctionne pas dans leur plan d'affaires comme modèle.

Q. **[47]** O.K. Et dernière question. Donc, est-ce que

vous, un peu dans le même sens, vous pouvez interdire un retrait, je dirais, peut-être quasiment couper ou fermer le robinet presque, physiquement, là, même si GM GNL détient des inventaires qu'elle refuse de transférer au Fonds de prévoyance? C'est-tu une possibilité ça ou...

R. Oui, bien, dans la mesure où ce serait un enjeu de sécurité d'approvisionnement.

Q. **[48]** C'est ça.

R. On pourrait interdire à GM GNL de faire des retraits des réservoirs.

Q. **[49]** D'accord. Je vous remercie beaucoup pour votre patience. Merci au banc, merci à maître Locas aussi.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Bon. Maître Locas, est-ce que vous avez des questions additionnelles?

Me VINCENT LOCAS :

Non, il n'y aura pas de réinterrogatoire du côté d'Énergir, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Bon. Alors ça clôt le tout. On libère les témoins. Monsieur Tremblay, à moins que vous soyez sur le prochain panel.

Me VINCENT LOCAS :

Non, le marathon de monsieur Tremblay peut prendre fin.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous allons prendre quinze (15) minutes, c'est-à-dire dix heures cinquante (10 h 50). C'est dix-sept (17) minutes ça. Oui. Alors à dix heures cinquante (10 h 50). Alors, on reprend avec le panel 5 sur les tarifs. Alors, on se revoit avec le bon panel. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

Alors rebonjour. Alors donc, Maître Locas, nous pouvons reprendre avec le prochain panel.

PANEL 3 - Pièces comptables et tarifaires

Me VINCENT LOCAS :

Oui. Merci, Monsieur le Président. Donc, on va poursuivre avec le panel numéro 3 portant sur les pièces comptables et tarifaires. Les témoins seront madame Hoang Buy, madame Caroline Provencher, Catherine Simard et Michel... monsieur Michel

Vachon, je poursuivais juste avec des dames. Donc, Madame la Greffière, les témoins seront... sont prêts à être assermentés.

_____

L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce huitième jour (8e) du mois de septembre, ONT COMPARU :

HOANG BUY MINH, conseillère principale à la tarification chez Énergir, 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

CAROLINE PROVENCHER, directrice principale comptabilité financière et daQ chez Énergir, 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

CATHERINE SIMARD, directrice à la tarification chez Énergir, 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

MICHEL VACHON, directeur exécutif finances daQ et contrôleur corporatif chez Énergir, 1717, du Havre, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

Q. **[50]** Merci beaucoup, Madame la Greffière. Donc, madame Simard débutera avec une présentation. Tous les témoins seront ensuite disponibles pour répondre aux questions de la Régie et des intervenants. La présentation PowerPoint que madame Simard va utiliser a été cotée... bien en fait elle est sous la cote B-0243 pour vous guider. Madame la Greffière, si vous pouvez la projeter s'il vous plaît. La cote Énergir, R-document 2. Elle a été déposée hier en fin de journée. Merci beaucoup. Donc, avant de débuter, Madame Simard, des petites questions d'usage considérant le fait que notre affidavit sur la véracité des faits couvrait évidemment toute la preuve documentaire jusqu'à un certain point au dossier. Donc, attestez-vous que les faits qui sont contenus à cette présentation sont, au meilleur de votre connaissance, véridiques?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Oui.

Q. **[51]** Et adoptez-vous cette présentation comme représentant fidèlement votre témoignage?

R. Oui.

Q. **[52]** Je vous remercie beaucoup. Donc, je vous

laisse donc, Madame Simard, effectuer votre présentation.

R. Donc, je me lance. Bonjour à tous et à toutes, Madame, Messieurs les Régisseurs. Ça me fait plaisir de venir vous parler ce matin des modifications aux conditions de service relatives à ce qui a été discuté hier par le panel numéro 2. Plus précisément, on va parler des pénalités relatives aux retraits interdits lors d'avis d'interruption et de la pointe négociée. Donc, on peut peut-être passer tout de suite à la diapositive numéro 4. Merci.

Donc, revenons sur le contexte un peu rapidement parce que mon collègue Sylvain Tremblay vous a... vous a bien informés hier sur le contexte et le pourquoi Énergir propose de modifier la pénalité associée au retrait interdit. C'est vraiment afin d'assurer une gestion prudente de ses outils d'approvisionnement.

Donc, petit rappel. L'objectif de la pénalité associée au retrait interdit c'est vraiment de dissuader un client interruptible de consommer lorsqu'il y a un avis d'interruption. On se souvent de ce qui a été dit hier toujours. Au cours de l'hiver passé, la pénalité actuelle a été

plus faible que certaines ententes de gaz d'appoint pour contrer les interruptions sur le marché.

La solution qu'on vous amène pour contrer cette problématique c'est de mettre en place la pénalité de cinq dollars (5 $) qui a été approuvée par la Régie dans sa décision D-2021-109, rendue dans la Phase 2 du dossier R-3867. Je me permets de faire un petit rappel sur le cinq dollars (5 $), qui avait été déterminé à l'époque en utilisant un montant légèrement supérieur constaté sur le marché dans le passé. D'ailleurs, dans sa décision la Régie était en accord avec la proposition du Distributeur. Puis elle mentionnait que la méthode d'établissement de la pénalité était adéquate pour que les retraits interdits ne constituent pas une alternative à l'interruption.

La Régie se disait aussi en accord à l'effet de la pénalité de cinq dollars (5 $), mais aussi que les dispositions actuelles permettaient d'interrompre un client, pardon qui lui permettaient d'interrompre un client étaient suffisamment contraignantes pour limiter le risque de clients, risque qui...

Je me permets quand même de vous mentionner que n'eut été du contexte vraiment particulier que

l'on connaît cette année, Énergir aurait été parfaitement à l'aise d'attendre avant de mettre en place sa pénalité de cinq dollars (5 $), que l'offre interruptible arrive dans son entièreté, à la fin de la Phase 4 du dossier R-3867.

Par contre, le contexte nous forçait d'agir un petit peu plus rapidement. Donc, à la prochaine diapositive, vous pouvez voir la modification qui est proposée aux conditions de service pour remplacer la pénalité actuelle. On peut passer à la diapo 7 pour parler maintenant du service de pointe négocié, merci.

Donc, mon collègue Sylvain Tremblay nous expliquait, hier aussi, que comme solution, afin de combler une partie du déficit d'approvisionnement, Énergir propose la mise en place d'une entente particulière avec un seul client VGA du service continu afin qu'il réduise sa consommation en journées de pointe.

Énergir vise, pour le moment, que les modalités applicables soient calquées à celles qui sont approuvées par la Régie, que vous pouvez retrouver dans la décision D-2021-109, aux paragraphes 597 et 715.

Évidemment, une fois que les négociations

vont être complétées, Énergir va soumettre le plus rapidement possible à la Régie ces modalités pour qu'elles soient approuvées. Puis une décision rapide sera demandée. Il y aura plus de précision dans le dépôt qui serai fait dans les semaines à venir. Donc, on peut passer à la diapositive suivante.

Advenant que la Régie souhaite que les conditions de service reflètent cette entente ponctuelle, Énergir propose d'ajouter la modification que vous pouvez voir à l'écran qui se retrouverait dans la section sur la tarification des clients du Tarif D3, D4.

Donc, vous pouvez le voir, ça serait un ajout qui permettrait au Distributeur et aux clients de convenir d'un service de pointe négocié pour lesquelles, les modalités associées à ce service, seraient assujetties à l'approbation de la Régie de l'énergie. Donc, c'est ce qui conclut ma présentation, et je suis disponible pour répondre à vos questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors, nous pouvons procéder avec les contre-interrogatoires. Ceux qui sont prévus, je note l'ACEFQ. Bonjour, Maître Sicard.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[53]** Bonjour à tout le monde. Alors, j'aurai quelques questions, c'est concernant la proposition que vous avez au dossier sur le tarif de réception. Tarif qui, originellement, avait été fixé dans le dossier 3732, en deux mille dix (2010), si je me souviens bien. Je vous vois hocher de la tête. Malheureusement le sténographe ne peut pas prendre les hochements de tête, merci.

Alors, à la pièce B-0133, qui est la pièce Énergir-Q, Document 14, à la page 6, à la ligne 19. Si vous avez besoin que madame la greffière affiche la pièce, dites-nous le. Mais je vais vous lire le passage. Ça va?

R. Oui, je l'ai devant moi.

Q. **[54]** O.K., merci. Alors, vous nous dites :

> La proposition d'Énergir ne toucherait que les coûts associés au remplacement ou à la mise à niveau d'appareils. Tout investissement supplémentaire, fait à la demande des producteurs afin d'augmenter leur niveau d'injection, serait intégré au tarif de réception.
>
> Énergir demande donc à la Régie de l'autoriser à intégrer à son coût

> de service en distribution les coûts d'investissements réalisés après la mise en service des installations des producteurs de GNR visant à remplacer ou à mettre à niveau les équipements en place. Les coûts encourus depuis la mise en service des projets en opération seraient ainsi socialisés plutôt qu'être récupérés via le[s] tarif[s] de réception...

Clarification. Le mot « les coûts encourus depuis... » en fait, vous voulez dire « les coûts qui seraient encourus après la mise en service des projets », comme vous le mettez un peu plus tôt dans le paragraphe, c'est bien ça?

R. Ce serait vraiment les coûts qui surviennent par la suite...

Q. **[55]** O.K. Donc, après la mise en service.

R. ... après la mise en service. Exact.

Q. **[56]** Maintenant... En ce moment, avec le tarif de réception, même s'il n'avait pas été utilisé, mais qui existait depuis le dossier 3732, les coûts de maintien et d'amélioration des équipements de raccordement au réseau, quel était leur traitement?

R. Vous voulez dire... s'il y a eu des

investissements, tels que décrits dans le passage que vous avez cité?

Q. **[57]** Oui. C'était quoi le traitement qui était prévu suite à la...

R. O.K.

Q. **[58]** ... à la... aux décisions qui ont été rendues, là, pour ces... On part de quoi pour aller à quoi...

R. Oui.

Q. **[59]** ... en fait?

R. Exact. Donc, l'ensemble des investissements supplémentaires auraient... Bien, ce qui était prévu, c'était d'intégrer dans le tarif de réception d'un producteur l'ensemble des... des investissements suivant la mise en service.

Donc, par exemple, s'il y a un appareil à remplacer, bien, on ajusterait le tarif de réception pour intégrer ces coûts-là au tarif personnalisé du producteur.

Q. **[60]** Producteur par producteur.

R. Exact.

Q. **[61]** Alors, vous évoquez dans le présent dossier un des motifs pour socialiser des coûts, c'est la lourdeur administrative du suivi, entre autres « producteur par producteur », de ces coûts.

Alors, expliquez-moi en quoi le suivi de ces coûts serait moins exigeant, du seul fait qu'il serait récupéré via les tarifs de distribution, plutôt que via les tarifs de réception.

Parce que dans ma compréhension, même pour les intégrer au tarif de distribution, il faut que vous les suiviez ces coûts-là, il faut que vous les connaissiez?

R. Oui, absolument, absolument. Il faut les connaître. La particularité, quand on fait un tarif unique à chaque producteur, c'est qu'il faut venir vraiment les retracer, parce que... ils sont comptabilisés, là, dans les systèmes, ça, c'est sûr et certain. Mais c'est vraiment de les utiliser pour refaire des taux personnalisés à l'ensemble des producteurs.

Donc, c'est... règle générale, là, si... quand on fait les tarifs, dans le service de la tarification, ce n'est pas nous qui allons à la recherche de l'ensemble des investissements qui ont été faits pendant l'année, là, on reçoit un peu le paquet complet, puis on fait un tarif de distribution général pour l'ensemble des tarifs qui sont dans nos conditions de service.

Par contre, pour ce qui est du tarif de

réception, il faut vraiment venir calculer producteur par producteur un tarif, à trois taux, là... Puis, là, pour l'instant, on a trois producteurs, mais on s'attend évidemment à en avoir beaucoup plus dans les prochaines années.

Q. **[62]** O.K. Quand vous me dites que vous vous attendez à en avoir beaucoup plus dans les prochaines années, pouvez-vous me donner un chiffre à... Dans cinq ans, vous visez à avoir combien de producteurs qui vont injecter - Québécois, là - dans votre réseau dans cinq ans?

R. Bien, je pourrais peut-être... juste, si vous me donnez deux minutes, je vais regarder dans les projections, dans l'optique du plan, là, pour le cinq ans, je vais voir ce que je peux vous répondre, mais je vais juste... si vous...

Q. **[63]** Bien, donnez-moi ce que vous avez, là...

R. Bien...

Q. **[64]** À court terme, on sait qu'on en a trois. À moyen terme, vous me donnerez ce que ça signifie, « moyen terme » pour vous, en nombre d'années, puis à long terme. Si vous ne l'avez pas sur cinq ans, vous l'avez peut-être sur trois ans ou sur dix (10) ans.

R. Pour avoir une bonne idée, en fait, je vous

référerais à la pièce Gaz Métro 10, document 1 du dossier 4008. Vous pouvez voir la liste de producteurs actuels et potentiels avec un horizon assez long pour lequel vous pouvez voir assez facilement quels sont les projets québécois connus puis là, évidemment, si on les regarde, on voit que, par exemple, on en a assez rapidement sept connus, là, pour lesquels on a des dates qui arrivent à moyen terme, là.

Q. **[65]** À moyen terme, pour vous, c'est quoi? C'est trois heures, deux heures?

R. Je dirais à l'intérieur du cinq ans visé, là, ça ressemble pas mal à ça.

Q. **[66]** O.K. Parce que je préfère votre témoignage. Vous comprendrez que cette pièce du dossier 4008, même si ça fait partie des dossiers de la Régie, elle n'est pas au présent dossier.

Alors donc, vous évaluez, là, d'ici cinq ans, il y aurait comme sept producteurs?

R. Avec l'information que j'ai sous les yeux, c'est le mieux que je peux faire comme hypothèse.

Me VINCENT LOCAS :

Est-ce que vous permettez, excusez-moi, Maître Sicard, je veux juste, je ne peux pas vous interrompre, mais je veux juste faire un point de

précision ici, parce que vous avez ouvert la porte sur la force probante des témoignages. Il faut comprendre aussi qu'on a un panel sur la planification des pièces comptables, et non pas un panel approvisionnement gazier. Ça, c'était celui d'hier, là.

Je tiens à apporter la nuance ici. Peut-être ça va influencer vos prochaines questions, là, mais les témoins qui peuvent répondre à des questions sur les approvisionnements à venir en GNR, bien, c'est des gens des approvisionnements gaziers. Sinon, il faut se référer à la documentation disponible publiquement, là.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Je comprends, Maître Locas, merci pour votre intervention, mais j'ai pris la peine de vous poser la question en début d'audience, à quel panel j'adresse des questions sur ce sujet.

Me VINCENT LOCAS :

Sauf exception, oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Voilà, alors, je m'attends à ce que vos témoins puissent répondre et s'ils ne peuvent répondre, bien, ils pourront prendre un engagement puis en référer aux témoins de votre autre panel. Est-ce

que ça vous va?

Me VINCENT LOCAS :

Je vais vous laisser poser des questions sur le tarif de réception. Là, je mets l'emphase sur « tarif », parce que c'est un panel tarifaire.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est tout ce qui entoure les circonstances de ce tarif est votre preuve. En tout cas. Bon.

Q. **[67]** Alors, donc, nous avons, est-ce que c'est très volumineux pour vous de tarifier sept clients de façon indépendante et particulière?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Je dirais que la charge de travail au niveau de l'établissement du tarif est quand même considérable, là, puisque ce n'est pas chose courante de faire un tarif unique pour un client spécifique, mais je pense que ma collègue, Caroline Provencher, qui est juste à côté de moi, pourrait confirmer que c'est tout ce qui entoure aussi le suivi qui sont requis pour faire, que ce soient les pièces dans le rapport annuel ou dans la cause d'affaire, bien faire les suivis, client par client, c'est quelque chose qui demande son lot d'efforts, sans aucun doute.

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

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. En fait, effectivement, ce qu'on peut dire, c'est que le mode de tarification unique par projet fait en sorte qu'on doit, à travers les systèmes, s'assurer de suivre l'information à la maille beaucoup plus granulaire, si je peux dire, que ce qu'on fait, par exemple, pour le service de distribution.

Q. **[69]** O.K. Maintenant, je vais passer à une autre question. Cette dépense, donc ces coûts-là de suivi après la mise en service, est-ce que c'est une dépense qui est nécessaire pour assumer le coût de la prestation du service de distribution ou si c'est un coût qui est nécessaire pour assumer le coût de la prestation du service de réception?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Vous parlez des investissements qui sont, qui surviennent par la suite...

Q. **[70]** Oui.

R. ... à la mise...

Q. **[71]** Comme vous le...

R. Évidemment, à proprement parler, c'est directement lié au service de réception. Cela étant dit, pour distribuer du gaz naturel au Québec, les distributeurs gaziers ont dans l'obligation de

distribuer également du gaz naturel renouvelable, puis ça, ça se fait avec évidemment les producteurs au Québec, là.

Q. **[72]** O.K. Maintenant, les appareils et installations qui vont devoir être entretenus et sur lesquels il va y avoir des frais et des dépenses, est-ce qu'ils appartiennent à Énergir ou aux producteurs? Ou il y a une partie qui est à un, puis une partie qui est à l'autre?

R. Ils rentrent dans le tarif de réception — règle générale, là. Je vais commencer avec la règle générale, puis je parlerai des...

Q. **[73]** Oui.

R. ... des exceptions par la suite. Tout ce qui rentre dans le tarif de réception, bien c'est des actifs qui appartiennent à Énergir. Ceci étant dit, vous êtes probablement au courant qu'il est arrivé pour certains producteurs qu'il y ait un transfert de propriété pour une station d'injection. Évidemment pas pour la conduite de raccordement, là, parce que ça, ça demeure de la propriété d'Énergir, mais il y a au moins un cas de figure, là, que je connais pour lequel la station d'injection a été transférée au producteur.

Q. **[74]** Et cette station d'injection qui a été

transférée au producteur, est-ce que vous proposez également d'en assurer les coûts de mise à niveau puis de maintien?

R. Quand le transfert a été fait, ça a été intégré, là, comme que c'était Énergir qui continuait à entretenir les équipements, puisqu'on a de l'expertise pour le faire. Mais oui, on propose la même chose pour ce cas de figure, là.

Q. **[75]** Mais, O.K., vous faites l'entretien, mais les coûts de cet entretien-là sont-ils chargés à ces producteurs ou si...

R. Alors, dans...

Q. **[76]** ... vous proposez comme pour ce que vous proposez, que ce soit assumé par le reste de la clientèle pour le moment?

R. Alors, pour la situation actuelle, les coûts devraient être à la charge du producteur, au prix coûtant, là, puisque ce n'est pas - Capital (inaudible son C 22:00), ce n'est plus un actif d'Énergir — mais dans notre proposition, c'est de prendre ces dépenses-là puis de les... de les verser, de les... de les assumer, exactement.

Q. **[77]** O.K. Maintenant, si un producteur québécois utilise un point de réception, puis il paie le tarif de réception chez Énergir, et exporte sa

production, est-ce que votre offre demeure la même, et comment allez-vous distinguer les quantités traitées, là, s'il exporte, par exemple, la moitié de sa production, puis que vous — qu'il vend au Québec — donc, vous allez livrer à vos clients cinquante pour cent (50 %) de sa production.

R. La proposition ne change pas que le gaz naturel soit exporté à l'extérieur du Québec. Évidemment, on ne veut pas donner un avantage indu aux producteurs qui vendraient, par exemple, leur GNR auprès d'Énergir.

Q. **[78]** O.K. Maintenant, cet avantage — parce que vous êtes d'accord avec moi qu'au terme des conditions du tarif de réception actuel, ce que vous proposez ça constitue quand même, entre guillemets, là, un avantage pour les producteurs. C'est plus avantageux ce que vous proposez que ce qui existe actuellement pour les producteurs.

R. Oui oui. Si je le compare à la situation actuelle.

Q. **[79]** Bon. Maintenant, confirmez-moi que cet avantage-là ne peut être offert qu'aux producteurs en sol québécois.

R. Oui, mais n'y aurait pas de tarif de réception si ce n'est pas... si ce n'est pas raccordé à un actif d'Énergir, là. Donc...

Q. **[80]** O.K. Mais...

R. ... si ce n'était pas au Québec, il n'y a pas de tarif de réception qui s'applique.

Q. **[81]** O.K. À l'heure actuelle, quand vous acquérez... quand vous — quand vous achetez, excusez mon français — quand vous achetez du GNR, soit de l'Ontario, soit des États-Unis, le tarif de réception que ce producteur a dû payer dans le réseau où il se trouve, il est assumé à même le coût de GNR que vous payez, à même le prix de la molécule?

R. Je ne fais pas partie des négociations, mais j'ose imaginer que oui.

Q. **[82]** Et... Mais dans votre proposition, les coûts que vous proposez de socialiser, on doit comprendre que ces coûts ne seront pas reflétés dans les prix du GNR que vous payez aux producteurs québécois?

R. Pouvez-vous juste répéter? Je ne suis pas certaine de vous avoir suivie.

Q. **[83]** O.K. Vous venez de me dire que le... vous présumez, là, puis on s’entend que c’est la logique commerciale, quand vous achetez du GNR à l’extérieur du Québec le tarif de réception et les coûts que vous proposez de socialiser, là, pour le Québec, ils sont inclus dans le prix de la molécule

GNR que vous achetez à l'extérieur.

R. En fait, c'est pas ces coûts-là directement puisqu'ils sont inconnus. Et quand on fait des... des analyses pour un producteur potentiel on regarde l'investissement ça va être quoi puis le tarif va ressembler à quoi sur vingt (20) ans. Évidemment, on ne fait pas d'hypothèse sur les ajouts qui vont venir en cours d'année, bien qu'on avise les producteurs que c'est la façon de faire, là. Mais il y n'y a pas de... de projection d'entretien ou de changement d'appareil qui sont faits lorsque... lorsqu'on présente des estimations du tarif de réception au producteur.

Q. **[84]** Quand vous nous dites « producteur », là, vous entendez producteur québécois.

R. Toujours producteur québécois, oui.

Q. **[85]** O.K. Mais, moi, ce que je cherche à me faire confirmer c'est que là vous nous dites que vous présentez des estimés de ce que ça pourrait coûter au producteur parce que c'est évident, là, vous ne savez pas d'avance combien ça va coûter. Mais si les coûts sont socialisés vous allez dire au producteur : ne prends pas ces coûts-là en compte puisque si la Régie acquiesce à votre demande, vous allez être obligé de dire ne prend pas ces coûts-là

en compte. Ton prix de GNR va devoir être peut-être un peu moindre parce que tu prends pas ces coûts-là en compte.

R. En fait, c'est pas ces coûts-là spécifiquement puisqu'on ne les connaît pas, mais je dirais que c'est un niveau d'incertitude qui disparaît quant... quant à ce que va avoir l'air le tarif de réception sur le vingt (20) ans.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard?

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

On a presque dépassé de cinq minutes. Est-ce que vous prévoyez encore plusieurs questions?

Me HÉLÈNE SICARD :

Non, il me reste très peu de questions, une citation puis j'aurai... j'aurai terminé.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Allons-y.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse. Pouvez-vous me permettre de...?

LE PRÉSIDENT :

Oui, oui, allez-y.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Alors toujours...

LE PRÉSIDENT :

Je suis un petit peu plus sévère à cause du retard accumulé.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je comprends.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[86]** Toujours à la même pièce à la page 8. Et c'est aux lignes 1 à 4. Vous nous dites, et on rentre dans un autre sujet :

> Énergir propose une solution temporaire permettant de recouvrir les coûts engendrés par les producteurs de GNR, tout en limitant ceux alloués aux projets dont les coûts de construction de la conduite représentent une portion importante de l'investissement de façon à ne pas les pénaliser indûment.

Ici, vous faites référence au fait qu'il y a des producteurs qui vont être plus près de votre réseau puis il y a des producteurs qui vont être plus loin

de votre réseau. Et vous proposez finalement de limiter le coût de la conduite de raccordement au réseau. Alors est-ce qu'on doit comprendre donc que différents producteurs seraient traités différemment selon les choix que ces producteurs ont faits dans le positionnement géographique de leurs installations?

R. J'ai pas exactement l'endroit dans la pièce où c'est indiqué, là, mais il n'y a pas seulement l'emplacement géographique, là, il y a plusieurs facteurs qui peuvent faire en sorte que les coûts de construction d'une conduite soient plus... soient plus chers que d'autres.

Q. **[87]** Achat de terrain, le...

R. La nature du sol ou... ou autre, là.

Q. **[88]** O.K. Mais... mais vous êtes d'accord avec moi que ça signifie que les conditions applicables vont varier d'un producteur à l'autre.

R. En fonction du pourcentage de la conduite.

Q. **[89]** O.K. Deux secondes, Monsieur le Président. O.K. Puis qu'est-ce que vous entendez par « solution temporaire »?

R. Bien en fait c'est que le volet distribution du tarif de réception, qui sert à couvrir - là, je vais parler en jargon tarifaire - les coûts de

catégorie C est récupéré en prenant quatre pour cent (4 %) de l'investissement initial. Au moment de l'établissement de cette méthodologie-là il avait bien été dit à la Régie que c'était faute d'avoir mieux, là. On avait besoin d'avoir plus d'informations sur les producteurs, puis plusieurs années, là, pour pouvoir constater c'était quoi ce genre de coût-là puis revenir à la Régie avec le souvenir que ce qui était souhaité c'était un taux timbre poste qui serait applicable à l'ensemble des producteurs. C'est pour ça qu'on parle de solutions temporaires, ici.

Bon, mais la proposition que vous faites, ce n'est plus tout à fait le quatre pour cent (4 %) parce que vous allez sur un pourcentage de...

R. Oui.

Q. **[90]** ... l'investissement. Mais ce que je dois comprendre, c'est que même ce pourcentage sur l'investissement serait une solution temporaire jusqu'à ce que vous ayez, par exemple, comptabilisé les coûts pour l'étude?

R. C'est exact.

Q. **[91]** O.K. Et ça serait complété, puis ça cesserait d'être temporaire quand? Dans combien de temps vous envisagez ça?

R. Bien, vous savez, pour l'instant, le seul producteur pour lequel on a un historique qui commence à être intéressant c'est Saint-Hyacinthe. Mais on ne peut pas se fier uniquement à ce projet-là parce que force est de constater que les projets qui s'en viennent ne sont pas tout à fait avec la même réalité.

Donc, je dirais qu'il faudrait attendre d'avoir un nombre assez intéressant avec un nombre d'années. Donc, ça ne serait pas dans un horizon à court terme, je dirais, qu'on serait prêt à faire cette analyse-là.

Q. **[92]** O.K., mais là, vous nous parliez tout à l'heure de sept producteurs dans à peu près cinq ans. Est-ce que, ça, ça serait suffisant sept producteurs pour évaluer les coûts...

R. S'ils se matérialisent...

Q. **[93]** ... ou il va vous en falloir plus?

R. S'ils se matérialisent tous, au moment prévu, évidemment, ça, ça peut devenir intéressant. Cela étant dit, il y a un deuxième élément à ce que...

La formule, c'est le nombre d'années aussi parce que la première année n'est pas toujours représentative non plus des coûts qui vont être requis parce que je pense qu'il y a plus de

1 techniciens, par exemple, sur place, parce qu'il
2 peut y avoir des problèmes ou autres.
3 Q. **[94]** Alors, est-ce que je me trompe si je comprends
4 donc que ce temporaire, cette solution temporaire,
5 pourrait en fait être une solution sur possiblement
6 dix (10) ans?
7 R. En espérant que ce ne soit pas dix (10) ans. Je...
8 je...
9 Q. **[95]** Mais ça pourrait aller jusqu'à là, selon
10 les...
11 R. Je... je...
12 Q. **[96]** ... les éléments dont vous avez besoin?
13 R. Le plus tôt possible, quand on va avoir tous les
14 éléments en main, on va se mettre au travail, ça
15 c'est sûr et certain. Mais je serais un peu mal à
16 l'aise de me prononcer sur est-ce que c'est cinq
17 ans, est-ce que c'est dix (10) ans.
18 Q. **[97]** Mais ça sera au moins cinq ans?
19 R. Si j'avais à me prononcer aujourd'hui, je dirais...
20 En espérant que c'est à l'intérieur de cinq ans.
21 Q. **[98]** Mais vous ne le savez pas?
22 R. Mais je ne le sais pas.
23 Q. **[99]** O.K. Si votre proposition sur le coût des
24 conduites par rapport à l'investissement devait
25 être retenu, n'enverrait-on pas un signal à l'effet

qu'il n'importe pas de produire du GNR à partir d'un...

C'est que ça n'a aucune importance de produire du GNR à un emplacement trop éloigné du réseau parce que les coûts additionnels, quels qu'ils soient, vont être récupérés auprès des clients du Distributeur?

R. Je ne pense pas que ce soit ce genre de message-là qui va être perçu parce que règle générale, les producteurs s'établissent où il y a des matières premières qui sont disponibles, avant d'évaluer qu'est-ce qui va être payé par la clientèle en distribution d'Énergir.

Q. **[100]** O.K. Puis avez-vous évalué s'il y aurait une distance ou un niveau de coûts ou un emplacement qui serait considéré trop éloigné du réseau pour que vous l'acceptiez puis que vous assumiez les coûts et qu'ils soient intégrés au réseau?

R. Non. Par contre, ce que je peux vous dire, c'est que, comme éventuellement ça va être revu, bien, ça serait un pari un peu dangereux de prendre pour acquis que ce volet-là du tarif ne changera jamais et ne sera peut-être pas plus élevé, dans les années à venir.

Q. **[101]** O.K. Puis là, je vais vous poser ma dernière

question.

LE PRÉSIDENT :

C’est ce que vous avez dit...

Me HÉLÈNE SICARD :

Je n’aurais peut-être pas dû...

LE PRÉSIDENT :

... Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Vous avez une...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, c’est la dernière...

LE PRÉSIDENT :

... très longue dernière question.

Me HÉLÈNE SICARD :

C’est la dernière.

LE PRÉSIDENT :

Mais la dernière peut être très, très longue.

Alors, est-ce que c’est une question courte?

Me HÉLÈNE SICARD :

Non, ça va être bref...

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me HÉLÈNE SICARD :

... parce qu'elle n'aura peut-être pas la réponse.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[102]** Plusieurs de ces producteurs reçoivent, à l'heure actuelle, des subventions du gouvernement pour mettre et démarrer puis construire leurs installations. Savez-vous si, selon ce qu'ils ont à investir pour se connecter au réseau de gaz métro, parce que quand il y a cet investissement-là, la plupart du temps, ils doivent vendre au Québec.

Alors, est-ce que les subventions, savez-vous si elles sont proportionnelles à ce qui va devoir être investi pour pouvoir vous connecter au réseau?

R. Ce sera en effet court, je n'ai pas la réponse...

Q. **[103]** O.K.

R. ... à cette question, désolée.

Q. **[104]** Est-ce que vous posez la question à vos producteurs?

R. Ce n'est pas moi qui est en discussion avec les producteurs, donc je ne peux pas répondre.

Q. **[105]** O.K. Je vous remercie. Ça complète mes questions, Monsieur le Président, et je m'excuse

pour le débordement.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. Maintenant, l'ACIG avec maître Hamelin. Vous aviez annoncé dix (10) minutes, Maître Hamelin, c'est toujours bien le cas?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

Ça va être pas mal moins que ça, Monsieur...

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me PAULE HAMELIN :

... Monsieur le Président. Bonne nouvelle. Alors, bonjour. Paule Hamelin pour l'ACIG. Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur les Régisseurs. Alors, bonjour aux membres du panel.

Vous avez parlé, Madame Simard, de la pénalité qui a été approuvée par la Régie dans la décision D-2021-109. Est-ce que vous êtes d'accord avec moi, à l'effet que la pénalité n'a pas été mise en vigueur par Énergir?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Jusqu'à présent, non, en effet.

Q. **[106]** Et que cette pénalité faisait partie de plusieurs autres modalités et conditions de la nouvelle offre interruptible discutée dans le cadre

du dossier 3867?

R. C’est bien le cas. Comme je le disais, c’est vraiment le contexte qui nous amène ici, là, notre approche initiale était d’implanter l’ensemble des mesures en même temps.

Q. **[107]** O.K. Et quand vous parlez d’implanter l’ensemble des mesures... juste pour être certain, parce que ce n’est pas nécessairement le même panel dans l’autre dossier, donc on parle du dossier 3967. Et le fait que la Régie a - puis là, je vais l’expliquer dans mes mots, vous me direz si vous êtes d’accord avec ma... mon interprétation - la Régie a décidé de reporter l’examen complet final de l’offre interruptible en phase 4 du dossier 3867.

R. C’est... c’est mon interprétation également, sauf que les modalités ont été approuvées quand même, là, entourant l’offre interruptible, y compris la pénalité aux retraits interdits.

Q. **[108]** D’accord. Mais qu’il y avait également, dans le cadre de l’ensemble de l’oeuvre, si je peux dire, un besoin de revoir, bon, dans son intégralité l’offre interruptible, mais également les autres... les autres éléments, qui sont notamment l’outil d’optimisation tarifaire, et

également la question de... du D5, ce qui va advenir du D5. C'est exact?

Me VINCENT LOCAS :

Si vous me permettez, Monsieur le Président, j'ai laissé la première question parce qu'elle était plus au niveau macro sur la décision au complet.

Ici, on tombe dans la granularité de ce qui a été décidé dans une décision. La décision parle d'elle-même. Je présume que ma consoeur va pouvoir le plaider. J'ai aussi lu la preuve de l'ACIG, là, il y a des éléments à cet effet-là, il va sûrement y en avoir également lors de leur présentation.

Donc, si on veut tenter de faire parler les témoins d'Énergir sur qu'est-ce qui a été écrit dans une décision de la Régie, sur qu'est-ce qui est dans la phase 4 puis ce qui n'est pas dans la phase 4, ce qui a déjà été décidé, je vous dirais que... on peut tout simplement sortir les références, les citations, et je vais laisser ma consoeur faire ce travail-là en plaidoirie, si elle le juge à propos, là.

Mais au-delà de ça je ne pense pas que c'est nécessairement à madame Simard ou au reste des membres du panel de commencer à dire qu'est-ce que la Régie a déjà décidé, là.

Me PAULE HAMELIN :

Ce n'est pas ce que je suis en train de poser comme question. Puis, d'ailleurs, madame Simard a ouvert la porte elle-même en disant : « On aurait été d'accord de ne pas appliquer tout de suite la pénalité, n'eût été du contexte. » Donc, elle a elle-même parlé du dossier 3867.

Alors, je fais juste remettre le tout en contexte de l'application de cette pénalité, et ma question c'est de dire qu'essentiellement sera discuté notamment l'offre interruptible, la question de l'optimisation tarifaire, et également la révision de l'offre D5.

Me VINCENT LOCAS :

C'est ce qui est écrit dans la décision, mais je vais laisser monsieur le président trancher mon objection, là.

LE PRÉSIDENT :

Regardez, Maître Locas, si votre... si votre témoin ne le sait pas, ou est mal à l'aise, ou préfère référer à son procureur, son avocat, c'est libre à elle. Si elle a la réponse, bien, c'est libre à elle également, alors à son choix.

Me VINCENT LOCAS :

Q. **[109]** Je laisse le tout entre les mains de madame

Simard.

R. Évidemment, je ne voudrais pas dire n'importe quoi, parce que c'est vraiment de mémoire, sur l'ensemble de ce qui a été dit dans l'application de cette décision-là.

Je suis d'accord avec vous sur tout ce qui était sur le traitement du D5 puis sur l'optimisation tarifaire qui allaient être étudiés. Par contre, sur la révision des modalités qui ont été approuvées dans le cadre de l'interruptible je laisserais le soin à mon avocat de vous revenir là-dessus.

Q. **[110]** Parfait. Hier, il a été question de la proposition subsidiaire de l'ACIG et de la question de l'indice de référence. Qu'est-ce qui serait un indice de référence adéquat. On a proposé quelque chose au niveau de l'ACIG comme conclusion subsidiaire. Quel serait, selon vous, un indice de référence adéquat?

R. Je ne suis peut-être pas la meilleure personne pour me prononcer quel est le meilleur indice sur le marché du gaz naturel, là, je pense que les gens des approvisionnements gaziers sont les mieux placés pour répondre à cette question.

Q. **[111]** Parfait. On a eu leur réponse hier, mais je

voulais juste vérifier parce qu'ils ont aussi référé à, là, peut-être que le panel numéro 3 pourrait répondre, donc, je voulais juste m'en assurer.

R. Parfait.

Q. **[112]** Donnez-moi deux petites minutes, Monsieur le Président, et je vais juste vous confirmer si ça complète mes questions.

Alors, ça complète, Monsieur le Président, les questions que j'avais.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. Maintenant, avec l'AHQ-ARQ, Maître Cadrin.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Oui, bonjour. Alors, effectivement, maître Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ. Nous avons quelques questions, en fait, qui vous ont été transférées, là, lors des questions que nous avons posées au panel 2, sauf erreur, là. Je n’ai perdu la nomenclature des numéros, mais bon.

Q. **[113]** Bref, ce sont des questions qui touchent essentiellement notre solution ou la solution que vous présentez de super-interruptible. Alors, je ne sais pas si vous avez pu écouter la discussion que nous avions cette journée-là, à ce moment-là, mais

vous avez fait une planche de présentation aujourd'hui, dans votre présentation, à la page 7.

Pas besoin d'y référer spécifiquement. On avait quelques questions, un peu, de compréhension.

Alors, vous dites, à la page 7 de la présentation d'aujourd'hui : c'est une solution qui vise à combler une partie du déficit d'approvisionnement, en vue de l'hiver deux mille vingt-deux-deux mille vingt-trois (2022-2023).

On avait déjà entamé la discussion, à savoir si effectivement, c'était un seul hiver et la question, c'est : est-ce que c'est un seul hiver? Et pourquoi c'est un seul hiver seulement qui serait, cet approvisionnement super-interruptible serait utilisé?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Je ne peux pas vous dire beaucoup plus de choses que c'est vraiment une solution qui vise à combler une partie du déficit d'approvisionnement qui est pour l'hiver deux mille vingt-deux-deux mille vingt-trois (2022-2023), là, c'est vraiment, l'objectif est de répondre à cette problématique-là.

Q. **[114]** O.K. Mais pourquoi ce n'est pas utile pour le prochain hiver? Pourquoi on ne garde pas en place

ce super-interruptible, là, pour utiliser l'expression que vous avez utilisée?

R. Ça devient vraiment un outil qui aide l'équipe des approvisionnements gaziers à répondre aux besoins du plan d'approvisionnement. Pour ce qui est de pourquoi est-ce qu'on ne le garde pas, bien, t'sais, on revient un peu à la décision de la Régie sur la nouvelle offre interruptible qui a été reportée à la fin de l'étude de la phase 4 du dossier, parce que présentement, on a déjà un tarif interruptible, là, donc, c'est pour ça que ça a été, ça a été reporté à la fin de cette phase-là du dossier sur la vision tarifaire.

Q. **[115]** Si je vous comprends bien, c'est parce que la discussion d'interruptible est prévue pour plus tard et, là, en ce moment, vous aviez un besoin immédiat et vous nous en parlez seulement pour l'hiver actuel en référence, là, c'est le mot qu'on utilise, les avocats, là, pour la décision à être rendue éventuellement par la Régie, si je comprends.

R. Alors, je ne suis pas avocate, mais c'est ce que je comprends également, c'est pour des enjeux d'approvisionnements gaziers, là, que l'on fait cette demande-là.

Q. **[116]** D'accord. Et ici, vous aviez, bien vous mentionnez que c'est une partie du déficit d'approvisionnement, donc, que vous anticipiez pour l'hiver à venir, là, mais vous avez été voir un seul client ou du moins, c'est ce qu'on doit comprendre. Est-ce que c'est exact, vous êtes allés voir un seul client ou vous avez été voir plusieurs clients, il n'y en a qu'un seul qui est intéressé? Essayez de nous expliquer un peu le processus que vous avez suivi?

R. Je ne fais pas partie des gens qui ont approché la clientèle d'Énergir. Par contre, je peux vous dire qu'il n'y a pas seulement un client qui a été approché, là, le but était vraiment de rechercher les capacités nécessaires, puis il y a eu plus d'un client qui ont été rencontrés. C'est pas mal la seule information dont je dispose à l'heure actuelle.

Q. **[117]** O.K. D'accord. Et ce que vous disposez comme information, c'est que vous allez devoir nous présenter, éventuellement, une proposition, donc, à la Régie, là, je dis à nous, là, mais nous, collectivement, là, pour faire approuver les modalités de votre contrat de super-interruptible. Là, peut-être que, là, le temps commence à avancer

beaucoup, pas juste dans l'audience aujourd'hui, là, mais dans l'année deux mille vingt-deux (2022), là, et l'hiver s'en vient. Comment vous anticipez faire ça? Comment ça se présente? Est-ce que c'est dans le présent dossier, c'est à part? Qu'est-ce qui est prévu, là, et quand surtout, là?

R. Alors, oui ce serait dans le présent dossier. Ce serait le plus rapidement possible, évidemment, parce que là je pense qu'on est à l'étape des négociations, donc quand tout sera bouclé, on l'espère dans les prochains jours, dans les prochaines semaines, là, il y aurait... il y aurait une preuve expliquant les modalités qui serait... qui serait déposée.

Q. **[118]** D'accord. Et peut-être une question pour comprendre le fonctionnement. Je comprends que c'est un — bien, on ne va pas identifier un client spécifiquement, on s'entend, là — mais vous l'avez mentionné dans votre preuve, dans votre présentation, que c'est un client VGE de service continu. Ça, je comprends que ce n'est pas déjà un client interruptible, dans le fond?

R. C'est exact, là. Pour qu'il puisse nous donner de la capacité, bien il faut... il faut que ce soit un client qui soit au tarif continu.

Q. **[119]** D'accord. Alors, vous avez fait — comme vous nous aviez mentionné tout à l'heure a été rencontré, ou en tout cas du moins pensé qu'on a sollicité un certain nombre de clients, un seul dont on parle en ce moment, mais dans ce cas-ci, comme on doit se poser la question, là, par rapport toujours à un concept de biénergie. Alors, que fait-il en échange, le client, si... s'il ne consomme pas? Est-ce qu'il s'efface tout simplement, réduit sa production, arrête sa production ou va consommer à la place, de l'électricité, là, ce qui est un peu le problème?

R. Je ne serais pas en mesure de répondre à ça. Je ne suis pas au courant.

Q. **[120]** D'accord. Alors, on va le voir donc, dans le fond, dans les modalités que vous allez nous présenter, parce que le but est évidemment de tenir compte de cet... ce concept-là, là, de déplacement, là, de la consommation. Juste un instant. Juste un instant, je pense que j'avais peut-être juste une petite question additionnelle. Je la valide.

Je m'excuse. Je suis revenu. Vous nous avez référés, là, spécifiquement dans votre présentation, justement à la décision, là, que je suis allée lire, là, où on a des options

d'interruptible qui existent déjà actuellement, là. Dans le fond, qui sont décrites dans la décision — je n'ai pas besoin de l'ouvrir. La décision, évidemment, il y a deux — pourquoi il y a deux options, là, dans le fond, de catégorie d'interruptible, là, si je peux me permettre de le dire comme ça? Alors, pourquoi ce client-là n'entre pas dans les deux catégories actuelles ou apparaissant à la décision? On cite, là, pourquoi on...

R. Je ne suis pas certaine de bien saisir la question. Pourquoi le client n'entre pas dans les deux offres présentées — pas dans le tarif interruptible actuel — on parle dans les deux offres de la nouvelle offre interruptible?

Q. **[121]** Bien, en fait, pour utiliser votre expression, vous dites que les modalités qu'on va prévoir pour votre super interruptible, là, individuel, dont on parle en ce moment seront calqués sur ce qui a été approuvé pour l'option interruptible de pointe dans sa décision D-2021-109 par la Régie. C'est ce que vous nous avez mentionné. Alors, calqué, pour moi ça ne veut pas dire nécessairement pareil, là, mais je comprends qu'il y aurait des adaptations. Alors, la question

que je vous pose, c'est : pourquoi n'entre-t-il pas, ce client VGE là, dans la catégorie interruptible de pointe approuvée par la Régie? O.K. Qu'est-ce... qu'est-ce qui est l'élément particulier qui lui exigera à avoir quelque chose de différent des autres?

R. O.K. Donc, vous voulez... vous voulez savoir en quoi — pourquoi on dit « calqué » et non pourquoi ce n'est pas les modalités qui sont... qui sont présentées? Est-ce que je comprends bien?

Q. **[122]** Pas tout à fait, là, mais peut-être que vous pouvez m'expliquer pourquoi vous calquez, pourquoi vous ne prenez pas les modalités, on va voir si ça va répondre à ma question, là.

R. C'est une question de négociation, il faut s'entendre avec le client pour trouver une solution qui va... qui va faire l'affaire à tout le monde, là.

Q. **[123]** O.K. Donc, ce que j'en comprends, c'est que l'option interruptible de pointe ne convient pas à ce client-là, et que vous devrez donc trouver quelque chose qui va lui ressembler, mais qui va donc être comme vous l'avez dit tout à l'heure.

R. Je veux juste être claire, je ne dis pas que les modalités ne conviennent pas au client, là. C'est

que... c'est que présentement c'est en négociation, puis on veut être certain de présenter une version finale à la Régie pour qu'elle puisse se prononcer sur les modalités de cette entente-là spécifique.

Q. **[124]** D'accord. Mais vous n'êtes pas en mesure d'identifier le ou les...

R. Pas à l'heure actuelle.

Q. **[125]** ... éléments qui nous amènent à l'extérieur de ce qui est déjà approuvé par la Régie dans la décision dont on parle?

R. Non, je ne suis pas en mesure de vous donner cette information.

Q. **[126]** Vous ne le savez pas?

R. Non, je ne le sais pas.

Q. **[127]** O.K. Merci. Ça complète nos questions pour le panel. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci bien, Maître Cadrin. Maintenant, FCEI, Maître Turmel.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Rebonjour, Monsieur le Président, bonjour au panel numéro 3.

Alors, Madame la Greffière, si on peut mettre à l’affiche la pièce B-0185, s’il vous plaît? B-0185, à la page 37. C’est la DDR numéro 2

de la FCEI... les réponses aux DDR numéro 2 de la FCEI. B-1085. Alors, merci beaucoup, nous sommes à la question 9... c'est la question 4.4... B-0185. Donc, descendons à 9.3, si vous voulez bien.

Donc, on est dans la fonctionnalisation de la... et de la compensation GES. Et dans une des DDR que la FCEI avait envoyée à Énergir, il avait été demandé de justifier une telle fonctionnalisation dans le contexte exprimé plus haut, donc dans les mises en contexte de la réponse. Et Énergir avait répondu ce qui suit :

> Énergir constate qu'en effet la FCEI a soulevé une incohérence dans la méthode de fonctionnalisation de la contribution GES proposée par Énergir dans sa cause tarifaire deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023).
>
> Le montant de la contribution GES alloué au service de transport aurait plutôt dû être appliqué au service de l'équilibrage en vertu de la méthode de fonctionnalisation des coûts d'approvisionnement approuvée par la Régie dans la décision D-2021-109.

Compte tenu de la faible importance relative de cette modification, Énergir prend note de la modification et l'appliquera au moment de la mise à jour de la cause tarifaire à la suite de la décision sur le fond de la Régie dans le cadre du présent dossier.

Alors, donc... Je comprends que, suite à cette réponse, il y a... vous nous dites que ça va être fait dans les mises à jour, mais vous n'avez pas amendé...

Avez-vous amendé votre demande? S'il y a une demande amendée, juste savoir... y'a-t-il eu une modification aux pièces après cette modification-là ou on en est toujours sur le même... le même énoncé?

Mme CAROLINE PROVENCHER :

R. Non, il n'y a pas eu de modification qui a été faite aux pièces. Puisqu'on...

Q. **[128]** O.K.

R. ... proposait justement, là, d'intégrer tout ça au moment où la Régie rendra sa décision finale.

Q. **[129]** O.K. Donnez-moi un instant. O.K. Parfait. Mettons ça de côté pour le moment.

Maintenant, si vous voulez, Madame la

Greffière, afficher, donc, la pièce C-FCEI-0023, c'est la preuve de la FCEI. J'ai deux petites questions de clarification, de validation.

Donc, C-FCEI-0023, à la page 15. On descend un peu plus bas... c'est ça. Donc, à la page 15... « Enter ». Voilà. Sur... donc, sur cette question-là, je ne veux pas... bien... donc, pour vous...

Énergir, bon, on rappelle un peu la demande d'Énergir, de l'autoriser à intégrer à son coût de service de distribution les coûts d'investissement, et caetera.

La FCEI indique, soumet que si des investissements importants devraient être requis... devaient être requis, ceux-ci devraient être à la charge du client, tel que le principe de causalité des coûts. Bon, finalement, la FCEI est d'accord avec le principe, mais propose que tout investissement supérieur à cent mille dollars (100 000 $) soit intégré au tarif de réception. Puis on voulait savoir...

Donc, vous avez bien compris qu'on n'est pas opposé au principe, là, à la demande d'Énergir pour les petits montants? Mais on aimerait savoir votre... bien, votre position sur le fait de ne pas socialiser des dépenses plus importantes. De cent

mille dollars (100 000 $). Si vous avez...

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Oui.

Q. **[130]** ... une indication...

R. Bien, ce n'est pas une proposition qui est inintéressante, loin de là.

Par contre, on revient souvent au même problème avec le tarif de réception, c'est le manque d'information. Puis de mettre une balise aujourd'hui, on trouve ça un petit peu complexe parce que là on n'a pas une idée parfaite de ce que vont être les coûts, mais a priori on trouvait pas l'idée inintéressante. Par contre, notre proposition demeure de ne pas mettre cette... cette balise-là.

Q. **[131]** Bon. Je salue votre ouverture dans le temps, plus élastique, mais O.K., on est d'accord. On y reviendra le cas échéant en présentation, en argumentation. Maintenant toujours dans le même document, la même preuve, un peu plus bas, Madame la Greffière, là, à la page 16 sur la question des... voilà, voilà. La deuxième, exactement là. Bon, il y a un retrait... il y a des demandes de HQ... Énergir demande de retirer certaines pièces, mais une de celles-là c'est notamment la carte des

zones de consommation au dossier tarifaire. Et, nous... bien vous avez certainement vu qu'on demande le maintien de cette carte-là. Et on voulait savoir qu'est-ce que vous pensez de l'idée de la proposition de la FCEI, le fait maintenir une carte, mais la mettre à jour à une plus faible fréquence. Par exemple, ça pourrait être aux cinq ans, parce qu'on s'entend qu'une carte c'est... moi, j'aime bien les cartes, d'ailleurs c'est parlant, là. Et je sais que beaucoup de gens aiment les cartes. L'idée c'est pas d'avoir des cartes toujours mis à jour en tout temps, mais d'en avoir quand même pour marquer une séquence. Quelle est votre position à ce sujet?

R. Évidemment, comparativement à la situation actuelle de la mise à jour annuelle je la trouve plus intéressante que de la mettre... que de la mettre à jour. Cela étant dit, notre position demeure qu'il n'y a pas d'information spécifique à cette carte-là, qui ne se retrouve pas ailleurs au dossier. D'où la proposition de la... de la retirer.

Q. **[132]** Donc, vous n'êtes pas fermés, c'est pas une position de principe. On est encore dans la quasi-ouverture. Bien écoutez, alors on va prendre votre réponse telle qu'elle est, je vous remercie, avec

un petit sourire. Et, sauf erreur, ça termine nos questions, Madame... Monsieur le Président, pardon.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Prochain intervenant, Option consommateurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[133]** Oui, donc bonjour à la Formation et au panel. Je serai relativement bref. J'ai donc des questions qui... qui ont trait au calcul du coût d'équilibrage. La question... la première question c'est : est-ce que dans une année donnée Énergir dispose-t-elle du total de la consommation journalière de l'ensemble de ses clients pour l'année précédente?

Mme HOANG BUY MINH :

R. Bonjour, Hoang Buy pour Énergir, la réponse est non.

Q. **[134]** Le... O.K. C'est pas disponible. Et qu'est-ce qui vous empêche d'obtenir cette information, de l'avoir? Au fond, la sous-question c'est : est-ce que ce serait très compliqué ou coûteux de l'obtenir?

R. Bien dans un premier temps je vous dirais que, d'une part, il existe un certain nombre de clients pour lesquels des compteurs en lecture journalière

ne sont pas disponibles. Puis dans un deuxième temps aussi, depuis l'année deux mille dix-sept (2017) la bonne nouvelle c'est que pour l'ensemble des clients ayant une consommation de soixante-quinze mille (75 000) et plus, pour cette catégorie-là de la clientèle ils sont tous équipés d'un compteur à lecture journalière. Cependant, il existe quand même un certain nombre de traitements informatiques qui est nécessaire afin de transformer ces données brutes collectées en des données facturables.

Q. **[135]** O.K. Mais quelles sont les catégories de clients pour lesquels vous n'avez pas de données journalières? Moi, j'avais compris que c'étaient uniquement les clients au tarif D1.

R. Oui, la réponse c'est oui. Ça ne concerne seulement les clients au D1.

Q. **[136]** O.K. Donc, c'est uniquement pour les clients au tarif D1 que vous n'avez pas les données journalières, mais vous les avez pour toutes les autres catégories de clients, c'est exact?

R. Oui, c'est exact.

Q. **[137]** O.K. Ceci étant dit, vous n'avez pas par contre le total de la consommation journalière de l'ensemble des clients pour une année donnée.

R. Juste pour bien comprendre ce que vous demandez. Est-ce que vous demandez pour la consommation agrégée de l'ensemble de la clientèle?

Q. **[138]** Oui.

R. Si on parle bien de la demande agrégée, la bonne réponse est oui. On dispose de la consommation journalière pour l'ensemble...

Q. **[139]** D'accord.

R. ... de la clientèle.

Q. **[140]** Et est-ce que vous ne pourriez pas, par simple soustraction? Dans ce cas-là, si vous avez le total pour l'ensemble de la clientèle et que vous avez le total individualisé pour toutes les catégories autres que ceux au D1, est-ce que vous ne pourriez pas, par simples soustractions, à toutes fins pratiques, obtenir le total de la consommation journalière des clients au Tarif D1? Je ne sais pas si vous comprenez ma question?

Si vous avez le total, au complet, et vous avez le total de toutes les catégories sauf D1. Il me semble, par simples soustractions, que vous êtes capables de déterminer quelle est la consommation journalière pour les clients au D1?

R. Oui, la réponse est oui. Ceci dit, au risque de me répéter. Ce qu'on disait tantôt, c'est qu'on a la

lecture journalière. Cependant, ces données-là sont des données brutes et qui ne sont pas facturables.

Q. **[141]** O.K., d'accord. Dernière question, à priori, les clients au Tarif D1 ont-ils un coefficient d'utilisation qui est semblable entre eux?

R. Qui est semblable à?

Q. **[142]** Entre eux?

R. La réponse est non.

Q. **[143]** O.K. Puis question des variables, dans ce cas-là, quels sont les différents coefficients d'utilisation qu'il peut y avoir?

R. Je ne peux pas répondre à cette question-là car l'ensemble des clients au D1 est constitué d'un ensemble très hétérogène. Donc, je ne peux pas vous dire c'est quoi la différence entre les profils de consommation de chacun de ces clients-là. Puis du coup, je ne peux pas me prononcer non plus quant au CU de ces clients-là.

Q. **[144]** O.K. Bon, bien, très bien. Merci, je n'ai pas d'autre question, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Les prochaines questions reviennent à maître Cardinal de la Régie de l'énergie.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Oui. En fait, j'ai eu les réponses à mes questions. Donc, je n'aurai plus de question, merci.

LE PRÉSIDENT :

Ah, bien, merci, Maître Cardinal. Alors, à La Formation, maintenant?

M. PIERRE DUPONT :

Merci, Monsieur le Président. Quelques petites questions d'éclaircissement.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

M. PIERRE DUPONT :

Q. **[145]** La première, c'est madame ... Madame Simard... C'est allé vite, un peu, dans la présentation, tantôt, de PowerPoint. Mais vous avez mentionné que le montant de la pénalité, le fameux cinq millions (5 M$). Puis je sais que ça a été accepté par la Régie, mais juste brièvement, vous avez dit qu'à l'époque, ça avait été fixé un peu en regard d'un marché? J'ai juste capté le mot « marché ».

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Oui, en fait, c'était un maximum observé en périodes de grand froid...

Q. **[146]** O.K.

R. ... dans les années passées.

Q. **[147]** O.K.

R. Là, de souvenirs, je pense que c'était deux mille quatorze (2014) que c'était...

Q. **[148]** O.K.

R. Ça représentait... légèrement supérieur, le cinq dollars (5 $) par rapport à ce maximum-là.

Q. **[149]** O.K., merci. Deuxième petite question. Hier, j'ai posé la question à vos collègues d'approvisionnement. Ils ont dit : « Demandez aux gens des tarifs ».

La nature de la consultation qui a été menée ou de l'information qui a été transmise aux clients et... je ne sais pas, et à l'ACIG, point d'interrogation?

R. Là, il y a deux choses. Dans le cadre de la vision tarifaire, Phase 2, il y a eu des consultations. En fait, c'était deux consultations qui ont eu lieu en deux mille quinze (2015). Je crois que c'est en septembre et en juin qu'il y en a eu. La première était avec les membres de l'ACIG et l'autre, avec l'ensemble des clients grandes entreprises.

Donc, ça totalisait, si j'ai bonne mémoire, à peu près cent cinquante (150) clients qui ont été rencontrés pour lesquels l'ensemble des modalités avaient été présentées.

Je crois que quand on retourne dans la preuve, on peut même avoir ce qui avait été dit, notamment sur le retrait interdit. C'est à peu près la même chose qu'on entend aujourd'hui, là...

Q. **[150]** O.K.

R. ... en termes de commentaires qui avaient été faits sur cette pénalité-là. Ensuite, si on revient un petit peu plus au moment présent, en ce qui a trait à l'application du cinq dollars (5$), l'information avait... a été communiquée à l'ACIG, là, que c'était quelque chose que l'on souhaitait faire.

Q. **[151]** O.K. Je vous remercie. L'autre question, c'est en lien avec l'ordre de grandeur... Pas l'ordre de grandeur, pardon.

Avec ce que vous demandez maintenant, là, je comprends que dans le tarif de réception, il y avait quatre catégories à l'époque, là, comme vous avez dit tantôt, dans le jargon tarifaire, « A-B-C-D ». Puis c'est la « A » qu'on demande une modification, l'ACEF en a parlé tantôt.

Ce que je me disais, c'est... On a-tu un ordre de grandeur? Lorsqu'on dit que ce n'est pas très significatif, est-ce que cette modalité-là va être là *ad vitam aeternam*, à l'effet que les coûts reliés aux investissements en capital, puis... des

actifs de raccordement seront toujours supportés... seront socialisés, seront supportés par l'ensemble de la clientèle?

Ou il pourrait y arriver des cas où ces coûts-là... je ne sais pas, là, je me projette dans l'avenir, là : il va y avoir plein de producteurs de GNR au Québec, puis ces coûts-là vont être supérieurs à un million (1 M). Puis, je pense que quand qu'il y a des écarts d'un million (1 M), il y a des ajustements qui se font.

Mais, est-ce que c'est immuable ou c'est quelque chose qui sera... qui pourrait être révisé dans le temps?

R. Bien, je pense que c'est quelque chose qui pourrait être révisé dans le temps, évidemment, là. Parce que je vous mentirais si je vous disais qu'Énergir ne souhaite pas suivre ces coûts-là, là.

Puis, de toute façon, on n'aura pas le choix de faire des suivis, ne serait-ce que pour revoir le fameux quatre pour cent (4 %). Donc, toute l'information, il faut qu'on trouve une façon pour être beaucoup plus efficace, pour aller chercher puis faire ce genre de suivi là.

Évidemment, advenant qu'on se rende compte que ce sont des montants qui sont... qui sont

significatifs, je vais le dire comme ça, là, il pourrait y avoir un ajustement qui serait proposé à ce moment-là à la Régie.

Q. **[152]** O.K. Puis à ce moment-là, est-ce que dans le cadre des suivis - parce que j'ai cru comprendre tantôt que, de confectionner un tarif ça l'a quand même une certaine complexité. Puis le tarif de réception, il est particulier, il est unique à chaque producteur, donc ça vous demande un effort, à ce moment-là, de suivre les coûts de raccordement, puis par la suite les imputer, puis après ça les suivre dans le temps.

Mais au global, est-ce que c'est le genre d'informations qui pourraient être transmises à la Régie? T'sais, la portion des coûts relative... le fameux « catégorie A », bref, vu que de toute façon vous faites l'exercice, j'ai compris, là, vous faites l'exercice...

R. Ceux qui seraient...

Q. **[153]** ... de suivi de ces coûts-là?

R. Ceux qui seraient socialisés, là, je comprends bien?

Q. **[154]** Oui, exact. C'est là que je m'en allais.

R. Oui, parce que, t'sais, on s'est rendu compte que dans notre façon de suivre ces coûts-là, bien, il y

avait clairement une lacune, là, parce qu'il a fallu faire un travail de moine, je dirais, là, pour aller dans une région donnée trouver qu'est-ce qui était vraiment imputable à un projet particulier. Mais donc, on a identifié ce problème-là, puis on souhaite y remédier pour être capable de... de sortir cette information-là. Donc, oui...

Q. **[155]** Donc...

R. ... si elle est disponible...

Q. **[156]** ... ça pourrait être soumis, mettons, dans le cadre d'un rapport annuel : en termes de suivi, voici les coûts...

R. Je pense que oui.

Q. **[157]** ... qui ont été... le montant global qui a été socialisé.

R. Oui. Quand...

Q. **[158]** O.K.

R. ... notre problème de suivi de données sera réglé, définitivement, c'est quelque chose qui pourrait être fait.

Q. **[159]** Merci. Je poursuis, puis je n'en ai pas pour longtemps. La question qu'a soulevée l'ACEF, là, entre les producteurs... Là, je comprends qu'un producteur privé de GNR a pas besoin du réseau d'Énergir. Soit qu'Énergir achète toute la...

l'ensemble de la production puis la transfère à ses clients dans le cadre de, bon, des fameux règlements sur la portion de gaz naturel renouvelable, là, et le verdissement du réseau, en quelque sorte.

Mais je n'avais pas vu la deuxième alternative, c'est que le producteur privé peut utiliser le réseau d'Énergir pour exporter, mettons, directement à un client qui, je dis n'importe quoi, là, qui est au Vermont, là. Ça, ça peut... ça, ça se fait, là, dans les faits?

R. C'est une possibilité. En fait, il y a trois possibilités : soit le producteur vend l'entièreté de sa production à Énergir, injecte son gaz dans le réseau, soit il le sort du Québec. Ou il peut le vendre aussi à un client d'Énergir sur son réseau, utiliser le réseau d'Énergir pour pouvoir vendre sa production à un client qui...

Q. **[160]** Un client québécois, là?

R. ... voudrait signer... Un client québécois, exact.

Q. **[161]** O.K. Ça, ça va. Mais c'est... Fait que là, la question que je me pose : c'est-tu un véritable enjeu, au moment où on se parle, là? Il y a... Là, je comprends qu'il n'y a pas beaucoup de producteurs de GNR, à l'heure actuelle.

R. On en a trois en opération à l'heure actuelle.

Q. **[162]** Puis les trois, toute la production est destinée à Énergir?

R. Oui. Oui. Les trois ont des contrats de vente de leur production à Énergir.

Q. **[163]** O.K. Donc, à ce moment-ci, il n'y a personne qui exporte?

R. En ce moment-ci, pour les clients qui sont assujettis au tarif de réception, non.

Q. **[164]** O.K. Parce que, là, je comprends que dans la présente cause, bon, ce n'est pas nécessairement un enjeu, mais comment vous dire, t'sais, en termes d'équité, de faire supporter des coûts, socialiser auprès de la clientèle québécoise pour un bénéfice québécois, bon, ça peut être un argument, mais lorsque ça transite, puis ça s'en va à l'extérieur, bien ce que je comprends, c'est qu'on n'est pas là aujourd'hui, mais ça pourrait être une possibilité dans le futur, puis à ce moment-là...

R. Ça peut être une possibilité. Que ce soit en tout ou en partie, puis elle est là, la complexité, là, parce qu'un producteur pourrait vendre une partie de sa production à l'extérieur du Québec, puis une partie au Québec, là, il y beaucoup de possibilités, là, qui...

Q. **[165]** Oui, mais je comprends que dans ce contexte-là, Madame Simard, que de toute façon, vous faites le suivi des coûts de raccordement au réseau. Mettons que le coût soit socialisé, vous êtes capables de l'isoler, mettons, dans ce cas-là?

R. Oui.

Q. **[166]** Puis probablement par des règles de prorata, de dire : tant de pourcentage s'en va au Québec, tant de pourcentage s'en va à l'exportation.

R. Oui, oui.

Q. **[167]** Mais ce que je retiens surtout, c'est que pour l'instant, ce n'est pas un enjeu immédiat pour notre présente cause tarifaire?

R. Immédiat, non, en effet.

Q. **[168]** Dernière question. Dans la présentation PowerPoint, là, je suis dans l'interruptible, dans le Plan d'approvisionnement, on comprend bien que l'entente particulière d'un gros client qui est en service continue présentement pourrait servir, j'allais dire la cause d'Énergir, enfin, en termes de gestion de la fine pointe, donc, ça rentrerait dans le Plan d'approvisionnement. Je comprends bien que vous en avez besoin seulement pour l'hiver vingt-deux-vingt-trois (22-23) d'où le caractère, puis je pense que c'était AHQ-ARQ qui soulevait le

point un peu.

Mais je comprends, donc, ça ça va, puis je comprends que ce client-là fait l'objet d'une négociation, ce qui a été, bon, un, il est en service continu. Ça fait que, enfin, je présume que ça va bien servir le plan d'approvisionnement, si vous pouvez l'amener en interruptible pour l'hiver vingt-deux-vingt-trois (22-23), là, selon les besoins, là, c'est un cas très très particulier.

Mais ce que je retiens surtout, c'est que la modification que vous demandez aux conditions de service vous permettraient, dans l'avenir, de faire le même genre d'entente, mais soumis à l'approbation de la Régie?

R. Exact. C'est pour ça qu'on a mis cette phrase-là, là, là, t'sais, pour pas que ça soit utilisé sans que ça ait passé au préalable auprès de la Régie.

Q. **[169]** O.K. Merci, ça complète, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Monsieur Dupont, vous avez dépassé de cinq minutes (5 min) le temps annoncé, mais ça va. Je vous taquine.

M. PIERRE DUPONT :

J'ai socialisé le temps de mes collègues.

LE PRÉSIDENT :

Une petite précision... maître Rozon a quelque chose, oui, c'est vrai.

Me LOUISE ROZON :

Il allait m'oublier, c'est fort. Non, j'ai une seule question en lien, justement, avec les modifications, là, que vous allez nous soumettre. Vous avez parlé de la possibilité que ce soit dans le cadre du présent dossier, aux termes de la présente audience, nous allons être en délibéré. Est-ce que vous nous proposez une phase 3 pour traiter cette modification, le temps, lorsque vous serez prêts, à nous la déposer?

Donc, je voulais juste peut-être clarifier, là, la procédure que vous proposez pour traiter cette modification aux conditions de service, en fait, pour qu'on puisse approuver les modalités, là, relatives au super-interruptible?

Me VINCENT LOCAS :

Madame la Régisseur, si vous me permettez, je suis certain que madame Simard avait sûrement une réponse, mais si vous voulez, étant donné qu'on tombe plus dans de la mécanique procédurale de comment on présente les choses, je me propose de... j'ai déjà une réponse, mais je vais peut-être me

réserver le tout au moment de la plaidoirie, ce qui va pouvoir vous mettre peut-être en contexte sur les prochaines étapes également, les dates de décisions à venir, là, qui vont débouler jusqu'au premier (1er) décembre, là, jusqu'à l'entrée en vigueur des tarifs finaux, là. Si ça vous va, bien évidemment.

Me LOUISE ROZON :

Ah, ça me va tout à fait.

Me VINCENT LOCAS :

Parfait.

Me LOUISE ROZON :

Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Ça complète?

Me LOUISE ROZON :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui, je ne vous aurais pas oubliée, vous êtes inoubliable.

Q. **[170]** Une question de clarification. Je pense que c'est madame Buy Minh qui a parlé de la transformation des donnés de consommation brute en données facturables. Je voulais juste bien comprendre, ça faisait suite à une réponse que vous

avez donnée à une question de maître David. Qu'est-ce que ça veut dire? C'est quoi que ça implique? Qu'est-ce qu'il faut faire pour transformer une donnée de consommation brute en données facturables?

Mme HOANG BUY MINH :

R. Euh, je m'excuse, mais malheureusement je ne serais pas la meilleure personne pour répondre à cette question-là. Tout ce que je pourrais dire, c'est que quand une donnée sort d'un compteur il faudrait un certain nombre d'ajustements pour pouvoir l'utiliser dans la facturation.

Q. **[171]** Je comprends.

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Je dirais, juste pour compléter, des ajustements et des vérifications, là, parce qu'évidemment il peut... il peut sortir des fois des anomalies, puis on ne peut pas envoyer ça nécessairement sur la facture d'un client. Là, par exemple, s'il y avait un problème avec le compteur, quand une donnée devient facturable, il y a des... il y a des validations qui sont faites.

Q. **[172]** Je comprends. Il y a un processus entre les deux. Merci. Question également de clarification ou de précision, plutôt, peut-être que ça va être

maître Locas qui va répondre à la question. On avait reçu une correspondance du vingt-six (26) août concernant — le vingt-six (26) août dernier — Saint-Pie, très beau coin de pays en Montérégie, où est-ce qu'un tarif, où est demandé un tarif provisoire. Est-ce que je me trompe, Maître Locas? Lorsque je lis le paragraphe, deuxième page, je vais vous le lire, pas besoin d'y aller. C'est la pièce, à tout événement — je ne la trouve pas, Maître... Bon. Ça dit :

> Dans l'éventualité où la Régie le jugeait pertinent, Énergir confirme par la présente qu'elle ne voit pas d'enjeu à ce que le tarif de réception pour le CTPM à compter du 25 août 2022 pour le reste de l'année tarifaire 2021-2022 soit initialement approuvé de façon provisoire.

Donc, ce que vous suggérez, est-ce que je comprends bien, c'est que vous demandez une décision dans le cadre de la présente audience pour un...

Me VINCENT LOCAS :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... tarif provisoire pour l'année dernière en quelque sorte?

Me VINCENT LOCAS :

Oui. Bien, en fait, c'est un peu du copié-collé des démarches qu'on a eues avec Warwick, avec également Candiac, là, dans la dernière année et demie, là. La mécanique qui a été développée avec la Régie. Puis, je dis la mécanique qui a été développée, qui a été développée au fur de nos demandes et c'est devenu un peu la façon de procéder. C'est — si me fie aux décisions de la Régie — c'est essentiellement, on vous déposait notre tarif, vous rendiez une décision provisoire — elle peut être finale d'entrée de jeu, on s'entend, là — mais si jamais il y avait un... un besoin d'analyse additionnelle ou encore un souhait de la Régie de traiter tout ça dans... d'un seul coup, bien il pourrait très bien être adopté de manière provisoire, et par la suite suivi d'une décision finale.

Je pense, si je m'abuse, au même moment l'an dernier, c'était Warwick, justement, on était exactement dans la même situation. On vous a déposé, je pense, notre tarif quelque part au mois

de juin, juillet, vous avez rendu une décision provisoire, et par la suite vous avez décidé de rendre une décision finale. Même chose avec Candiac, je pense qu'on vous a déposé ça quelques semaines après les audiences, vous êtes revenu un peu plus tard au courant de l'automne. Donc, c'est un peu la... la même façon de procéder, je ne cacherai pas que quand je dis du copié-collé, c'est peut-être même du copié-collé de paragraphes dans des lettres également dans la correspondance qui a été utilisée, là, mais l'important c'est qu'on aie un tarif qui va permettre d'appliquer les tarifs pour la portion de l'année vingt et un, vingt-deux (2021-2022), là, en cours, parce que ça a un impact, là, sur X nombre de semaines, là, depuis l'entrée en service, là. Mais tout ça, je mets un bémol.

N'oublions pas que c'est un client, puis qu'on a des CFR aussi, là. C'est ce qui nous permet d'avoir cette flexibilité-là avec le tarif de réception également, là.

LE PRÉSIDENT :

C'est bon. Merci. Si on a un complément sur cette... ce sujet-là, on reviendra après le dîner compte tenu qu'il est maintenant midi onze

(12 h 11).

Me VINCENT LOCAS :

Monsieur le Président, si vous me permettez, j'aurais certainement — je dirais deux ou trois questions de réinterrogatoire — des questions...

LE PRÉSIDENT :

Ah, allez-y.

Me VINCENT LOCAS :

... qui se veulent de précision. Me donnez-vous une petite minute, juste pour m'assurer que c'est bien deux, trois?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me VINCENT LOCAS :

Et après ça on va pouvoir libérer les... les témoins, là...

LE PRÉSIDENT :

Aucun problème.

Me VINCENT LOCAS :

... avant le... avant le lunch.

LE PRÉSIDENT :

Allez-y.

Me VINCENT LOCAS :

Je vous remercie beaucoup.

RÉINTERROGATOIRE PAR Me VINCENT LOCAS :

Oui, Monsieur le Président, ce sera finalement trois questions.

LE PRÉSIDENT :

Allez-y.

Me VINCENT LOCAS :

Ou plus, si je ne m'exprime pas assez clairement, donc ça va nécessiter de le reformuler, mais ça devrait être juste trois questions. Et je suis conscient que je suis en réinterrogatoire ici, mais le but, ultimement, est toujours le même pour les trois questions, c'est de m'assurer qu'il y ait une compréhension commune. Premièrement, bien évidemment, de la formation, là, mais également de mes consoeurs et confrères qui ont posé à certains moments des questions, et j'ai senti certaines hésitations, donc je voulais m'assurer qu'ils aient l'ensemble de l'information.

Q. **[173]** Premièrement, au niveau du tarif de réception, ma... ma question sera plus vers vous, Madame Simard. On a — j'ai entendu ma consoeur, maître Sicard, parler de la dichotomie, tarif de réception versus tarif de distribution. Vous connaissez la structure, là, mais il y a des grandes familles de tarifs, là, distribution,

transport, équilibrage, SPEDE, fourniture essentiellement, là, si j'en oublie... j'en oublie pas. Pour vous, le tarif de réception se situe où dans ces grandes familles de tarifs?

Mme CATHERINE SIMARD :

R. C'est un tarif de distribution. D'ailleurs, si on regarde les conditions de service c'est dans la même section que l'ensemble de nos tarifs D1, D3, D4, D5.

Q. **[174]** Parfait, merci. Je saute du coq à l'âne ici parce que... il y a eu plusieurs sujets qui ont été abordés, là, je vais tomber ici avec les retraits interdits, plus spécifiquement avec une question de... de maître Hamelin, représentante de... qui représente l'ACIG. On vous a posé la question essentiellement : que pensez-vous des autres options que le cinq dollars (5 $), là? Puis je comprends que c'est plus... c'est plus le panel appro, entre autres monsieur Crépeau qui a pu répondre hier, donner certaines précisions sur les autres modèles possibles. Mais d'un point de vue... sans aller sur le fond, là, mais d'un point de vue un peu plus opérationnel, le système, si on ne va pas dans la voie du cinq dollars (5 $) qui a déjà été approuvée dans la révision tarifaire les

autres... les autres types de... de façons de calculer la pénalité, là, on a entendu parler par exemple d'un indice plus prime. Opérationnellement parlant c'est quoi les impacts? Pouvez-vous commenter là-dessus s'il vous plaît?

R. En fait, quand j'ai dit que je n'étais pas la bonne personne pour me prononcer sur l'indice, je pensais vraiment en termes de est-ce qu'on prend un indice algonquin? Parce que je pense que c'est ce que monsieur Crépeau a dit hier.

Pour ce qui est de la méthodologie par contre c'est sûr et certain que prendre un indice plus une prime ce n'est pas quelque chose qui inintéressant à prime abord. Cela étant dit, bien encore faut-il s'entendre sur la prime... sur la prime à mettre, ça c'est le premier élément que je voudrais dire.

Le deuxième c'est qu'au niveau de l'implantation de cette façon de faire-là qui se veut quand même une solution temporaire, là, en attendant d'avoir l'arrivée finale du fameux cinq dollars le mètre cube (5 $/m3), bien il faut que nos systèmes de facturation soient en mesure de pouvoir intégrer cette façon de faire-là. Puis dans la... la façon dont c'est fait actuellement je

crois que ça nécessiterait certains développements, là, qui... pour être en mesure de facturer aux clients l'indice plus une prime. Peut-on faire un développement informatique pour une solution temporaire? C'est pas nécessairement une avenue... l'avenue la plus optimale à mon avis.

Q. **[175]** Parfait, merci de la précision. Puis finalement encore une fois je saute sur un autre sujet, je pense que je vais les avoir... les plus gros auront été traités à travers le réinterrogatoire, mais celui du super-interruptible en lien avec ce que mon confrère maître Cadrin vous demandait, mais également, Monsieur Dupont, vous avez abordé la question de : si on a cette modification-là dans les Conditions de service et tarifs, une modification qui se veut assez succincte, là, parce que par la force des choses il y aura demande d'approbation qui s'ensuit. Je voulais juste m'assurer, maître Cadrin parlait de... bien regardez dans la vision tarifaire vous voyez, il y a deux types d'offres interruptibles, dont celui dont on parle en ce moment, dans notre langage le super-interruptible, pourquoi le client ne prend pas simplement ça? Je voulais juste que vous m'expliquiez un peu, là, la mécanique, le lien

s'il vous plaît entre ce qu'on propose ici versus ce qui s'en vient dans la vision. Parce que je pense que c'est peut-être pas nécessairement clair pour tous les acteurs en ce moment dans... dans le dossier.

R. Bien ce qu'on propose ici c'est une entente ponctuelle avec un client uniquement. Pour ce qui est des modalités évidemment ça reste... ça reste à voir, là, mais ça ressemblerait il me semble dans la présentation, je m'excuse, j'ai pas la... je n'ai pas... elle est ici je crois qu'on parle de l'option interruptible de pointe, là, spécifiquement. Parce que comme vous disiez il y a... il y a deux offres qui sont... qui ont été déposées à la Régie et approuvées, là, dans le cadre de la vision tarifaire.

Q. **[176]** Mais juste pour être certain, on s'entend qu'en ce moment cette option-là n'est pas applicable, là, on l'applique...

R. Non. Non, non, en effet. Non, en effet.

Q. **[177]** Parfait. Je veux juste m'assurer d'un point, ce ne sera pas très long, Monsieur le Président. Ça va faire le tour. Monsieur le Président, je vous remercie de votre patience avant le... j'étais ce qui vous séparait de votre lunch.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Locas. Alors les témoins sont libérés et merci et chacune et chacun d'entre vous. Nous nous retrouvons à treize heures vingt (13 h 20) avec le panel sur l'efficacité énergétique, c'est bien ça? Merci. Et bon dîner.

Me VINCENT LOCAS :

Exactement, merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

Alors il est possible que vous nous entendiez, mais on a un petit problème technique ici avec la présentation, donc quelques minutes, désolé pour le contretemps. Alors nous pouvons reprendre l'audience. Est-ce que vous nous voyez? Maître Locas?

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

En fait ce sera... bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs les Régisseurs, Hugo Sigouin-Plasse pour Énergir. Ce sera moi qui m'occuperai du panel 5 et je vous vois très bien et je vous entends très bien.

LE PRÉSIDENT :

Nous voyons personne, ce qui n'est pas très grave. On vous entend, mais on essaie de rétablir le tout puis ça devrait se rétablir prochainement. Mon collègue, est-ce que sa télévision... son écran est ouvert. Il y a des mystères ici, c'est pas dramatique. On vous voit. Mon collègue vous voit, mais mon autre collègue à droite ne vous voit pas et moi non plus. Je vais fermer ma caméra et je vais recommencer.

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Oui, je demanderais aux témoins d'ouvrir vos caméras.

LE PRÉSIDENT :

Je ne vois que Louise. Alors on va reprendre un cinq minutes au moins pour essayer de remettre le tout en ordre. Donc, désolé. On vous revient au plus tard... je dis au plus tard... vers treize heures quarante-cinq (13 h 45). Est-ce que quelqu'un m'entend?

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Oui, on vous entend, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Ah, vous m'entendez maintenant. Je me demandais, vous n'aviez pas vos écouteurs sur les oreilles. Je

me suis dit : peut-être que vous ne m'entendiez pas.

Alors désolé pour les délais, nous avons eu un problème technique. Je sais pas s'il est majeur ou mineur, on a demandé un suivi dans le prochain dossier. Certains me disent que c'est peut-être causé par les questions qui ont poussé l'informatique au bout, les questions sur l'outil de maintien, mais je doute que ce soit lié à la question.

Donc, on peut reprendre avec le panel portant sur le PGEÉ, le panel numéro 5. Alors, Maître Sigouin-Plasse, vous êtes prêt à faire assermenter vos témoins?

PANEL 5 - PGEÉ

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Tout à fait. Donc, Madame la Greffière, les témoins sont prêts.

_____

L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce huitième jour (8e) du mois de septembre, ONT COMPARU :

BRUNO GOBEIL, conseiller principal en efficacité énergétique chez Énergir, 1717, rue du Havre,

Montréal (Québec);

VINCENT POULIOT, directeur principal marché du carbone et efficacité énergétique chez Énergir, 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

PHILIPPE RIVARD, chef programme d'efficacité énergétique chez Énergir, 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Q. **[178]** Alors je vous remercie, Madame la Greffière, donc à nouveau salutations à la Formation. Hugo Sigouin-Plasse pour Énergir SEC. Donc, nous avons déposé ce matin la pièce B-0242, la présentation en soutien au témoignage oral que livreront les témoins dans quelques instants. Alors, Monsieur Pouliot, quelques questions d'intendance pour vous. Est-ce que vous avez préparé ou fait préparer ce document?

M. VINCENT POULIOT :

R. Oui, tout à fait.

Q. **[179]** Est-ce que les faits qui y sont contenus sont exacts?

R. Oui.

Q. **[180]** Est-ce que vous adoptez ce document comme faisant partie de votre témoignage oral dans le cadre du présent dossier?

R. Oui.

Q. **[181]** Je vous remercie. Alors, Monsieur le Président, je laisse les témoins effectuer la présentation.

LE PRÉSIDENT :

Oui, puis pardonnez-moi j'ai mal pris le numéro de la pièce.

R. B-242.

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Oui, 242.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

R. Je vais peut-être laisser le temps pour qu'on puisse afficher la présentation s'il vous plaît. Merci beaucoup. Excellent, donc bonjour, Monsieur le Président, messieurs et madame les régisseurs. C'est un plaisir renouvelé, encore une fois, cette année d'être devant vous aujourd'hui. On fait un suivi en lien avec la décision D-2022-081. Énergir

a déposé le document B-0173.

Cette présentation a pour objectif de fournir à la Régie des explications additionnelles en lien avec la méthode permettant d'éviter la double comptabilisation des économies d'énergie. Des projets qui sont cofinancés par Énergir et le MERN.

Donc, à la page suivante, en guise, peut-être, de mise en contexte au présent dossier, Énergir a présenté des modifications qui sont essentiellement sans impact financier à son PGEÉ pour deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-2023), notamment en ce qui concerne les modalités du volet Études de faisabilité pour les grandes entreprises du programme Diagnostic et mise en œuvre efficace ainsi qu'au programme Innovation efficace.

Je vais attendre que la présentation revienne à l'écran. Voilà, merci beaucoup. Donc, je suis à la page 2 de la présentation, parfait. Donc, à la suite de la lecture des preuves des intervenants, notamment celles de la FCEI et du ROEÉ, Énergir souhaite apporter des éclaircissements additionnels quant à la méthode mise en place en collaboration avec le Ministère

des ressources naturelles afin d'éviter la double comptabilisation potentielle des économies de gaz naturel pour les mesures d'efficacité énergétique cofinancées par Énergir et également le MERN.

Donc, à la page suivante. D'abord quelques mots en guise de rappel sur la démarche qu'Énergir a fait évoluer avec le ministère. Donc, ce n'est pas d'hier. Donc, dès deux mille vingt (2020), en fait, Énergir et le Ministère des ressources naturelles ont développé une méthodologie qui vise essentiellement à éviter la double comptabilisation des économies d'énergie de gaz naturel des projets qui sont cofinancés par les deux entités.

Donc, c'est un enjeu qui est essentiellement limité au volet Implantation des programmes Diagnostic et mise en oeuvre efficace d'Énergir, et également au programme ÉcoPerformance du MERN.

Ce qui est important de comprendre, à ce niveau-ci, c'est que la portée du programme ÉcoPerformance est beaucoup plus large que le programme Diagnostic et mise en oeuvre efficace d'Énergir.

Donc, le projet qui est admissible à ÉcoPerformance peut contenir des mesures

d'efficacité énergétique ou de conversion visant à réduire les GES qui ne sont pas admissibles au PGEÉ d'Énergir. Donc, c'est important de faire cette distinction-là, a priori.

Par conséquent, le simple financement d'un projet par le PGEÉ d'Énergir et par le MERN ne signifie pas nécessairement que des économies de gaz naturel ont été comptabilisées en double à la fois par Énergir et par le MERN. Donc, il faut aller beaucoup plus loin que ça. D'où l'idée d'avoir cette méthodologie qui a été développée.

Donc, une analyse détaillée, au cas par cas, notamment via un échantillonnage représentatif des dossiers cofinancés est requise pour que la méthodologie demeure à la fois simple, mais aussi la plus rigoureuse possible.

Donc, à la page suivante, on a pris la peine de reprendre essentiellement le schéma numéro 1 sur la méthodologie qui a été présentée à la pièce B-0173, de façon à y apporter des explications additionnelles pour bien répondre aux questions qui pouvaient être posées à ce sujet-là.

Donc, la méthodologie qui a été développée conjointement permet de déterminer le pourcentage d'économie de gaz naturel à retrancher de la

reddition de compte du Plan directeur du MERN afin d'éliminer la double comptabilisation des économies d'énergie brutes de gaz naturel des projets qui ont été cofinancés à la fois par Énergir et par le MERN.

Donc, je vais vous emmener... Si vous me permettez de prendre, peut-être, une ou deux minutes pour entrer à l'intérieur du schéma pour vous illustrer, un peu, comment ça fonctionne. Donc, notamment, il y avait des questions en lien avec la FCEI et également la ROEÉ. Donc, on va aller de ce côté-là.

Donc, je vous emmène dans le schéma, dans la partie de gauche, donc dans la partie qui est en bleu où on voit la situation pour Énergir. Donc, l'idée initiale, c'est de conserver, évidemment, tous les projets d'efficacité énergétique qui sont financés par Énergir, qui sont des mesures d'efficacité énergétique. Donc, la première étape, c'est qu'on prend tous les projets qui ont été financés par Énergir.

Dans une deuxième étape, on s'intéresse aux projets qui sont cofinancés. Donc, on vise à conserver que les projets d'efficacité énergétique au gaz naturel qui sont cofinancés par le MERN et

par Énergir.

Donc, on se rend compte, dans l'exercice qu'on a fait avec le MERN, qu'il y avait à peu près un tiers des projets financés par Énergir qui pouvait être aussi potentiellement financé par le MERN. L'étape additionnelle est très importante, parce que ça nous permet d'ouvrir les dossiers puis de voir les mesures qui sont financées.

C'est certain que du côté - là, on est dans l'intérieur du rectangle avec le pointillé rouge - du côté d'Énergir, évidemment, bien, ce sont cent pour cent (100 %) des mesures qui sont des mesures d'efficacité énergétique au gaz naturel financées par Énergir. Donc, c'est pour ça qu'on obtient le résultat de cent pour cent (100 %) pour ce qui est de la variable X3. Donc, ça, c'est un exercice qui est d'une partie du point de vue d'Énergir.

On fait exactement le même exercice, mais du côté du MERN. Donc, je vous amène dans la partie de droite du schéma, dans la section orange, donc on voit le programme EcoPerformance du MERN.

La première étape vise à ne conserver que les projets avec de l'efficacité énergétique au gaz naturel. Donc, on fait un premier tri, à ce niveau-là, parce qu'il y a complètement des projets qui ne

visent pas le gaz naturel ou ne visent même pas des mesures d'efficacité énergétique qui peuvent être financés par le programme EcoPerformance. Donc, ça, c'est la première étape.

La deuxième étape, un peu comme on l'a fait parallèlement pour le volet de droite... de gauche, pardon, donc du côté du Ministère, on vient voir les projets qui sont cofinancés, de façon à ne conserver que les projets avec de l'efficacité énergétique au gaz naturel cofinancés par le MERN et par Énergir. Et là, on se rend compte qu'il y a un taux un peu plus élevé, donc à peu près soixante-six pour cent (66 %) des projets qui sont dans cette situation-là.

Même chose qu'on a fait au niveau... du côté d'Énergir, on tombe au niveau des mesures. Donc, ça prend un exercice détaillé, dossier par dossier, pour voir quelles sont les mesures qui ont été financées, de façon à ne conserver que les mesures d'efficacité énergétique au gaz naturel cofinancées par le Ministère et par Énergir. Donc, on vient s'assurer qu'on a un match parfait entre les mesures subventionnées par Énergir, les mêmes mesures financées par le gouvernement, pour s'assurer qu'on vient capter la bonne chose.

De cette façon-là, en appliquant la petite équation que vous avez dans l'encadré plus pâle en jaune, en bas du schéma, vous voyez qu'on cherche à faire la moyenne des deux effets, de façon à déterminer quel pourcentage on doit retrancher.

L'exercice qu'on a fait en deux mille vingt (2020) nous a permis d'évaluer qu'il y avait à peu près quinze pour cent (15 %) des économies qui devaient être retranchées du bilan... du plan directeur pour tous les projets d'efficacité énergétique au gaz naturel.

Maintenant, une fois qu'on a fait le tour de la méthodologie, je vous amène à la page suivante pour voir comment c'est appliqué, concrètement, au niveau... sur les documents qui sont rendus publics.

Encore une fois, je vais commencer par le côté gauche, qui est le portrait d'Énergir. Donc, vous avez le document que vous voyez régulièrement, le rapport annuel d'Énergir qui est soumis à la Régie année après année.

Donc, on a pris l'exemple de l'année deux mille vingt et deux mille vingt et un (2020-2021), où on a les résultats du programme Diagnostics et mise en oeuvre efficaces, à la hauteur de trente et

un virgule un million de mètres cubes (31,1 Mm3) d'économies brutes, donc... et on commence par... ce sont les économies brutes, là, qui sont également présentées.

Ces économies-là, on le sait très bien, elles ne sont pas dues à cent pour cent (100 %) aux subventions, aux programmes d'efficacité énergétique d'Énergir, elles peuvent être influencées par d'autres facteurs. Et c'est exactement ce qu'on tente de faire en appliquant le taux d'opportunisme.

C'est exactement cette méthodologie-là, où on cherche à faire... avec le taux d'opportunisme, c'est un taux qui vient mesurer le pourcentage des projets qu'Énergir n'a pas pu influencer parce que seule l'aide financière du MERN était requise, ou pour toute autre raison qui était présente à ce moment-là.

Donc, ce taux d'opportunisme là, il est évalué, vous le savez, de façon très régulière. La dernière évaluation nous donnait dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %), donc le taux d'opportunisme moyen, qui est évalué par échantillonnage sur des travaux d'évaluation de façon très régulière.

Donc, il y a dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %) du trente et un point un million de mètres cubes (31.1 Mm3) qui a été retranché du programme, de façon à obtenir les économies nettes, donc les économies nettes de vingt-quatre virgule neuf millions de mètres cubes (24,9 Mm3), qui sont comptabilisées par Énergir pour le programme.

Et c'est vraiment celles qui sont directement attribuables aux interventions d'Énergir, que les projets soient cofinancés ou non, ce n'est pas un élément qui est pris en considération, c'est vraiment l'influence d'Énergir. Donc, c'est les économies attribuables au programme d'Énergir, de ce côté-là.

Maintenant, transposons-nous du côté droit de... du document, où on a la reddition de compte deux mille vingt et deux mille vingt et un (2020-2021) du MERN, dans le cadre du plan directeur. Donc, vous voyez, c'est à ce moment-là, c'est dans ce document-là qu'on voit les économies d'énergie du programme EcoPerformance, à la hauteur de onze virgule quatre millions (11,4 M).

Également, les mêmes économies qu'on vous a présentées dans le tableau de gauche, pour Diagnostics et mise en oeuvre efficaces, à la

hauteur de trente et un virgule un millions (31,1 M). Donc, pour un total de quarante-deux virgule quatre millions (42,4 M) d'économies brutes de gaz naturel.

Et c'est à ce moment-là qu'on vient appliquer le fameux facteur de retranchement de quinze pour cent (15 %), ce qui vient respectivement retirer un virgule sept millions (1,7 M) et quatre virgule sept millions de mètres cubes(4,7 M m3) pour les programmes ÉcoPerformance et Diagnostic et mise en oeuvre efficace. Ce qui fait qu'au total, les économies comptabilisées par le Plan directeur et les économiques qui vont être comparées aux cibles, ce n'est pas le quarante-deux virgule quatre (42,4), mais c'est bel et bien le trente-six virgule un millions (36,1 M) qui lui, vient à être nettoyé en fait, de toutes traces de double comptabilisation potentielle des projets, notamment grâce à l'exercice qui a été fait conjointement avec le ministère.

Donc, je vous amène à la dernière page qui est essentiellement la conclusion. Donc, comme je disais, ce n'est pas nouveau comme principe, là, ça fait depuis déjà deux mille vingt (2020), là, qu'on a mis en place cette méthode-là avec le ministère

puis on s'est engagés également à faire un suivi régulier des résultats de l'application de la méthodologie, puis d'intégrer ces résultats-là mis à jour à l'intérieur de la reddition de compte du Plan directeur en transition, innovation et efficacité énergétique, puisque c'est à cette étape-là que les résultats des programmes d'Énergir et ceux du ministère sont conjointement présentés et comparés aux cibles provinciales.

En mai dernier, on s'est revus puis on a fait une rencontre là-dessus pour voir effectivement est-ce qu'on mettait à jour les données ou bien si on attendait. On a convenu, compte tenu des modifications qui avaient été faites de part et d'autre par Énergir, notamment au niveau des aides financières qui ont été rehaussées par le passé, dans un passé récent. Également, au niveau du gouvernement, il y avait des changements qui avaient été apportés récemment et on voulait s'assurer de bien capter l'effet de ces changements-là dans les résultats de la participation.

Donc, on a prévu de reporter l'exercice de comparaison et de mise à jour de ce taux-là au printemps deux mille vingt-trois (2023) pour avoir

un plus grand nombre de dossiers qui ont bel et bien été influencés par les nouvelles modalités.

Donc, au final, les économies des programmes du PGEÉ nettes des effets de distorsion, là, tels qu'on les voit au niveau du rapport annuel, puis nettes des effets de distorsion comme l'effet d'opportunisme puis aussi les autres effets que vous connaissez très bien déjà, sont présentés au rapport annuel du PGEÉ.

Et dans ce contexte-là, il n'y a aucun ajustement additionnel qui est requis au bilan d'Énergir.

On vous a mis en annexe des extraits, parce que c'est important de voir comment le gouvernement traite cet effet-là de double considération, double comptabilisation des économies à l'intérieur de leur propre reddition de compte. Je ne passerai pas tout le texte, mais vous voyez, dans la partie de gauche, un extrait du rapport de gestion deux mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020) où on vient dire, par exemple, je vais vous lire les premières phrases, là :

> Pour la première fois cette année, le rapport annuel de 2019-2020 compile les résultats en matière de transition

> énergétique pour l'ensemble des mesures en cours présentées dans le Plan directeur. Pour la première fois cette année, le rapport annuel de 2019-2020 compile les résultats en matière de transition énergétique pour l'ensemble des mesures en cours présentées dans le Plan directeur.

On fait également état qu'il y a... on fait l'amalgame entre les résultats des ministères, organismes, ceux du gouvernement ainsi que ceux des Distributeurs d'énergie.

On fait référence au fait également que cet exercice a permis de répertorier et d'adapter les différents enjeux de quantification relative au double comptage, aux facteurs de conversion et aux périodes de référence.

Et finalement, bien, à la dernière partie du paragraphe, on dit :

> De plus, une approche pour éviter le double comptage a été élaborée avec les organismes porteurs concernés. Pour cette année, le double comptage a été soustrait du total des résultats de l'année.

Donc, si vous regardez ce qui a été fait pour deux mille vingt-deux mille vingt et un (2020-2021), vous voyez qu'ils reprennent essentiellement la même approche, c'est moins détaillé, là, il faut l'avouer, mais essentiellement, ils veulent s'assurer qu'il y ait une cohérence et une diffusion équivalente, là, des résultats d'une année à l'autre.

Donc, vous voyez que la méthodologie à laquelle on faisait référence est appliquée dans le cadre de la reddition de compte gouvernementale, de façon à ce qu'on vienne éliminer toute trace, là, de double comptabilisation des projets et aussi des mesures surtout qui auraient pu être cofinancées par le ministère et par Énergir.

Alors, c'est ce qui met fin, Monsieur le Président, à la présentation. Donc, on sera évidemment disponibles pour répondre à toutes les questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci bien. On peut procéder, Maître Sigouin-Plasse, oui?

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Tout à fait, oui, je n'ai pas de questions complémentaires à formuler.

LE PRÉSIDENT :

Excellent. Donc, les premières questions seront posées par l'ACEFQ.

Me HÉLÈNE SICARD :

Monsieur le Président, je ne sais pas si... est-ce que vous m'entendez? Parce que j'ai perdu ma caméra, le système nous a obligés à nous reconnecter...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et ma caméra a disparu. Je n'ai pas de questions, par exemple.

LE PRÉSIDENT :

Bon, alors le problème est réglé ainsi.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci bien, merci. La FCEI avec maître Turmel? Là, on ne vous voit pas, puis on ne vous entend pas, alors, c'est un double défi.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Alors, je prends bien la remarque. Excusez-moi encore pour ce midi. Alors, excusez-moi, là. Décidément, excusez-moi. Excusez-moi. Bon. Oui,

bien justement j'étais en train de discuter avec notre analyste.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[182]** Peut-être juste sur le... le fameux - le taux d'opportunisme dont il est fait mention. Vous m'entendez bien? Oui. Est-ce que vous m'entendez bien?

LE PRÉSIDENT :

Très bien.

R. Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. OK. Parfait.

Q. **[183]** On essaie de comprendre - peut-être l'expliquer davantage - pourquoi vous estimez que le taux d'opportunisme assure en lui... presque en lui seul l'absence de double comptage. Il me semble que c'est dit à quelques reprises, puis j'essaie de comprendre un peu le lien. Peut-être que je n'ai pas bien saisi, je ne sais pas si c'est possible de revenir là-dessus?

M. VINCENT POULIOT :

R. Oui. Peut-être... peut-être qu'on peut revenir à... à la page 5 de la présentation. Je pense que ça permettrait d'illustrer visuellement ce que nous voulons dire. Merci beaucoup.

Ce qu'on veut dire essentiellement, c'est que si vous regardez le tableau de gauche, le rapport annuel, vous n'avez pas à l'intérieur de la reddition de comptes d'Énergir, là, vous ne voyez pas une ligne qui s'appelle « ÉcoPerformance », là. Il n'y a pas d'économies du gouvernement qui sont associées à l'intérieur de notre rapport annuel.

Cependant, si vous regardez le chiffre du trente et un virgule un million de mètres cubes (31,1 Mm3) dans le tableau, ce sont des économies brutes. C'est-à-dire c'est la somme cumulative des économies d'énergie que nous... que nous avons - sur lesquelles nous avons subventionné. On est très conscient qu'à l'intérieur de ça, il y a des clients qui n'auraient pas fait le programme ou la mesure d'efficacité énergétique si on n'avait pas donné l'argent. On est très conscient aussi qu'il y en a qui l'auraient fait quand même. Ils l'auraient fait quand même parce que ce sont des opportunistes, ils viennent chercher de l'argent qu'ils n'auraient pas de besoin, parce qu'ils avaient suffisamment de fonds, de liquidité, pour le faire, parce que les aides financières autres, dont celles potentiellement du ministère, étaient peut-être suffisantes pour faire le projet. Ça fait

qu'ils sont venus chercher de l'argent qu'ils n'avaient pas besoin comme un... un facteur discriminant dans la réalisation.

Et cet élément-là, on... il faut qu'on le contrôle, parce que sinon on vient s'attribuer des économies d'énergie qui ne sont pas directement en lien. Ça fait que le taux d'opportunisme, il vise justement à poser ces questions-là au niveau de la clientèle et déterminer est-ce que l'aide financière, le programme, toute la... les opérations en lien avec l'efficacité énergétique d'Énergir sont venus vous influencer, sont venus être un facteur déterminant pour la réalisation de votre projet. Et si la réponse est oui, bien à ce moment-là, le projet est réalisé grâce aux... aux efforts d'Énergir. Si la réponse est non, bien effectivement, on ne s'attribuera pas des économies pour lesquelles le client nous déclare être cent pour cent (100 %) opportuniste.

Ça fait que la méthodologie d'échantillonnage qui permet d'arriver au dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %), c'est une méthodologie reconnue qu'on applique depuis, si ma mémoire est bonne, depuis deux mille dix (2010), là, de façon régulière lors des évaluations. Donc,

on prend un échantillon de clients, puis on leur pose toutes ces questions-là de façon détaillée, puis on vient évaluer le degré d'opportuniste de chacun - d'opportunisme, pardon - de chacun des clients qui sont sondés, et on arrive à une conclusion où, dans le cas présent, pour ce volet-là, ce programme-là, on a un taux d'opportunisme de dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %).

Ça fait qu'on l'applique à tout le monde, à l'ensemble des projets, de façon à venir se retrancher pour la déclaration deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021), six virgule deux millions de mètres cubes (6,2 Mm3) où on dit : « Basé sur cette méthodologie-là, on a six point deux millions de mètres cubes (6,2 Mm3) qui ne sont pas attribuables aux efforts d'Énergir, aux subventions d'Énergir. » Puis, à l'intérieur de ça, bien ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il y en a une partie que bien, c'est parce qu'elle a reçu les aides financières du gouvernement, puis ils n'avaient pas besoin d'aide financière provenant d'Énergir. Mais ça peut être aussi pour toutes sortes autres raisons qui appartiennent à chacun des clients qui... qui sont venus chercher de

l'argent alors qu'ils n'en avaient pas besoin.

Donc, cet exercice-là, en appliquant le taux d'opportunisme, on obtient des économies nettes, donc nettes de tout effet de distorsion, qui viennent faire en sorte qu'on vient s'attribuer ces économies-là dans notre bilan pour les fins de notre reddition de comptes, pour les fins des calculs de rentabilité, etc.

Q. **[184]** O.K. Si on veut revenir à la page précédente, à la page 4, là, là où il y a la formule, le Schéma 1. Puis juste en lien avec le... ce que vous venez d'expliquer, est-ce que ça se peut que quelqu'un reçoive les deux aides, mais ne soit pas un opportuniste mettons?

R. Oui, tout à fait, oui.

Q. **[185]** O.K. Bon.

R. Oui.

Q. **[186]** Et là... O.K. Si on revient à la formule. Là, excusez-moi, je regarde la question qu'on me souffle, là. En lien avec la formule X1... bien le partage... le pourcentage des économies vertes totales à retrancher... je sais pas comment vous le dites, là, c'est quoi? C'est X1 fois X2 fois X3, plus Y1 fois Y2 fois Y3. Bon. Qu'on divise par deux fois, etc. Et là il y a des montants qui sont là.

Donnez-moi un instant s'il vous plaît.

On me dit que... est-ce qu'on a raison de croire que le X1 fois X2 fois X3 devrait être égal en tout temps ou minimalement à Y1, Y2, Y3?

R. En fait non, c'est pas... c'est pas exact.

Q. **[187]** O.K.

R. Parce que comme je disais tout à l'heure il y a des paquets de mesures qui sont... qui sont subventionnées par... ou des projets qui sont subventionnés par le Ministère dans le cadre d'ÉcoPerformance. Puis quand on regarde les mesures il y en a plusieurs qui ne sont pas admissibles au programme d'Énergir. Donc, c'est dans ce cas-là où les deux ne sont pas égales.

Q. **[188]** Elles n'ont pas le même... le même poids, si on veut.

R. Elles n'ont pas le même poids, mais aussi c'est qu'il y a des mesures que le Ministère va financer, va subventionner. Puis, nous, cette même mesure-là, elle n'est pas admissible dans notre programme d'aide financière parce que c'est pas purement de l'efficacité énergétique, parce que les critères des programmes ne sont pas... ne sont pas identiques. C'est pour ça qu'il faut faire l'exercice un peu bicéphale, là, des deux côtés en

simultané pour s'assurer qu'à terme, quand on arrive dans l'encadré avec les tirets rouges, bien on vient vraiment comparer des pommes avec des pommes.

Puis il y a certains cas, on le voit, là, le X3... le Y3, pardon, étant quarante pour cent (40 %), ça veut dire qu'il y a soixante pour cent (60 %) des mesures qui sont présentes dans les projets cofinancés qui ne sont pas admissibles au programme d'Énergir. Donc, c'est dans ce cas-là où on disait que tantôt en introduction que le programme du Ministère était beaucoup plus large, mais c'est la parfaite illustration de ce que je voulais dire tout à l'heure.

Q. **[189]** D'accord, je vous remercie. Ça termine mes questions.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Les prochaines questions relèvent de maître... est-ce que c'est maître Cloutier? Le ROEÉ, c'est bien ça?

Me CAMILLE CLOUTIER :

Oui, c'est moi.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Ça va, on vous voit.

Me CAMILLE CLOUTIER :

Bonjour à tous, Camille Cloutier pour le ROEÉ.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me CAMILLE CLOUTIER :

Vous m'entendez bien?

LE PRÉSIDENT :

Oui, oui, très bien. Sur le coup vous étiez figée, mais on s'habitue.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CAMILLE CLOUTIER :

Q. **[190]** O.K. Puis désolée pour la chemise rayée qui peut créer une certaine illusion optique. Donc, merci, oui. Je vais commencer en fait par demander de réafficher peut-être la présentation... la pièce B-0242. Mes questions vont suivre l'ordre des pages de la présentation. Donc, évidemment mes questions vont porter sur le partage des économies d'énergie. Puis je tiens... je tenais juste à préciser avant de commencer que c'est dans une perspective d'éviter qu'on surestime les économies d'énergie, puis qu'on puisse réellement atteindre les cibles de réduction de GES.

Donc, par rapport à la page 3 tout d'abord, la page 3 de la présentation, où est-ce que... je vais attendre qu'on puisse l'afficher, mais où est-

ce qu'on avait un certain rappel de la démarche. Exactement, donc à la page 3 au deuxième point on dit que c'est un enjeu qui est limité aux volets « Implantation des programmes Diagnostic et mise en oeuvre efficace » chez Énergir et du programme ÉcoPerformance du MERN.

J'aimerais savoir si vous croyez que l'enjeu du double comptage pourrait être réglé s'il y avait une exclusivité qui invitait les participants à choisir de participer en fait soit au programme d'Énergir ou au programme d'ÉcoPerformance?

R. C'est une question complexe que vous posez parce qu'il faut... il faut remonter aussi aux sources de financement. Donc, les programmes d'Énergir sont financés dans les tarifs de distribution des clients. Les programmes de « Diagnostic et mise en oeuvre efficace » sont financés à la fois via la quote-part, mais aussi par le SPEDE, donc... et aussi financés par les clients directement sur le tarif SPEDE qui leur est appliqué.

Donc, dans certains cas, l'exclusivité à laquelle vous faites référence nécessiterait qu'on harmonise les deux programmes. Donc, qu'on vienne s'assurer qu'un client participe, d'un côté, chez

Énergir, participe au ministère. Il obtiendrait, somme toute, essentiellement, les mêmes aides financières, que les modalités sont relativement bien harmonisées, ce qui fait que d'un côté ou de l'autre, il va obtenir les mêmes dollars.

La réalité est toute autre. La réalité est toute autre dans le sens que les sommes disponibles au ministère sont souvent... en fait, largement supérieures, dans bien des cas, aux aides financières qu'Énergir verse, pour toutes sortes de bonnes raisons, où on veut s'assurer que nos clients puissent avoir accès au maximum de dollars disponibles pour maximiser le nombre de projets qui est réalisé.

Donc, des fois, ils vont participer uniquement chez nous. Vous l'avez vu dans le schéma de la page 4, si on peut y aller rapidement. Vous voyez, dans l'encadré de gauche, bleu, où on a le « X2 » où on a le « 33 % », ce que ça veut dire, c'est qu'il y a soixante-six (66 %) ou soixante-sept pour cent (67 %) des cas où les clients ne participent qu'aux programmes d'Énergir. Donc, ils ne vont pas du tout aux programmes du ministère. Donc, il faut éviter de les embarquer dans une démarche contraignante.

Par contre, il y a trente-trois pour cent (33 %) des cas où ils ont besoin d'aller chercher les deux aides financières parce que les projets qu'ils font nécessitent beaucoup d'argent, d'investissements. Et donc, on ne veut certainement pas les priver d'aller chercher des dollars disponibles au gouvernement et de les restreindre aux dollars d'Énergir.

Mais en même temps, on veut aussi rester pertinents dans la démarche parce qu'on les accompagne puis on les soutient bien avant. Donc, souvent, on est les premiers joueurs sur le terrain pour dénicher ces projets-là. Donc, on veut également participer dans l'équation.

Q. **[191]** Parfait. Bien, merci. En fait, justement, là-dessus, par rapport au trente-trois pour cent (33 %) des cas qui ont des plus grands besoins financiers, est-ce que le plafond des aides financières pourrait être en cause? Est-ce que, par exemple, si le plafond est augmenté à cinq millions de dollars (5 M$), est-ce que là, l'exclusivité deviendrait plus une option?

Puis si jamais vous avez besoin de la référence pour l'augmentation du plafond, je pourrai vous la fournir. Pour l'instant, je ne l'ai

pas avec moi, mais j'imagine que vous savez à quoi je réfère?

R. Bien, en fait, oui, mais en même temps il faut regarder la contrepartie de ça. C'est, comme je le disais tantôt, le financement est important. Donc, qui supporte les aides financières? Ce sont les clients.

Donc, on veut également préserver notre situation concurrentielle. Et en étant conscient que nos clients, que ce soit les clients résidentiels, affaires ou même les clients de grandes entreprises qui couvent eux-mêmes leurs besoins dans le cadre du SPEDE, bien, il y a plusieurs centaines de millions de dollars qui sont versés dans le Fonds d'électrification et changements climatiques, qui viennent des clients d'Énergir.

Donc, on veut éviter également... On veut s'assurer qu'ils aient accès à ces fonds-là. Donc, si on vient tout financer nous-mêmes, bien, c'est une solution, mais qui a des impacts sur la facture, sur le tarif de distribution.

Puis en même temps, bien, ça viendrait comme dédoubler le financement, dans le sens qu'ils ont déjà accès à des programmes gouvernementaux.

Ils les financent déjà via leurs factures. Soit via la quote-part qui est passée dans le tarif de distribution à la hauteur, si ma mémoire est bonne, d'à peu près quinze millions de dollars par année (15 M$/an), plus quelques centaines de millions payées par les clients pour financer le Fonds en électrification et changements climatiques qui, lui, est la source de financement du programme ÉcoPerformance. Donc, je pense qu'on a tout intérêt à maximiser les dollars qui sont disponibles.

Q. **[192]** Merci. Puis est-ce que vous pouvez, peut-être, justifier pourquoi à vos yeux, c'est pertinent de maintenir cette situation-là de double aide financière pour cette clientèle-là qui bénéficie de ces programmes-là, mais pas nécessairement pour d'autres types de clientèles?

R. Il n'y a pas de restriction quant aux types de clientèles qui ont accès aux programmes gouvernementaux. C'est selon les modalités des différents programmes.

Q. **[193]** O.K. Ce n'est pas particulièrement plus pour la clientèle industrielle?

R. Pas du tout. Il y a plein de clients commerciaux ou institutionnels qui peuvent avoir accès en simultané aux programmes d'efficacité énergétique

d'Énergir et aussi aux programmes gouvernementaux via EcoPerformance, notamment.

Q. **[194]** Est-ce qu'on pourrait dire que ça reste majoritairement des plus gros clients qui bénéficient de ces programmes-là?

R. Bien, probablement que si on faisait un exercice détaillé de corrélation, on se rendrait compte que plus les coûts des projets à mettre en oeuvre pour générer des économies d'énergie au gaz naturel sont importants, plus les besoins de financement sont importants.

Donc, inévitablement... Je n'ai pas fait l'exercice, là, mais il faudrait certainement s'attendre à ce que les projets d'envergure, nécessitant beaucoup de coûts, soient des projets qui sont généralement ceux qui reçoivent des aides financières des deux... d'Énergir et du Ministère.

Mais ça n'exclut pas que d'autres projets de plus petites tailles pourraient aussi très bien les recevoir.

Q. **[195]** Je comprends, merci. Ma prochaine question... En fait, je remontrais à la page 3, le troisième point. On parlait de la portée du programme d'EcoPerformance qui est beaucoup plus large que celle du programme Diagnostics et mise en oeuvre.

Et qu'un projet admissible à EcoPerformance peut contenir des mesures qui ne sont pas admissibles au PGEÉ.

J'aimerais vous référer à une autre pièce, qui est la pièce B-0154, où Énergir répondait à des questions du ROEÉ et donnait... fournissait une liste, en fait, de projets participants.

En fait, je ne l'ai pas demandé clairement, là, mais ça pourrait être utile de l'afficher à l'écran, là, je crois, pour s'y référer. C'est B-0154. Merci beaucoup, alors ça serait à la page 2.

On a un tableau avec une liste de projets qui bénéficient d'aides financières d'Énergir. Certaines ont celles du... bien, ont des aides financières d'autres sources, certains non.

Est-ce que vous pourriez identifier des projets dans cette liste qui sont des projets, comme vous le mentionniez, des projets admissibles au programme EcoPerformance, mais pas admissibles au PGEÉ d'Énergir, donc qui concernent des projets d'autres types d'énergie que le gaz naturel? Des mesures, pardon.

R. En fait, pour faire l'exercice auquel vous faites référence, c'est pour ça qu'on fait... qu'on a mis

en place la méthodologie. Parce qu'à la lecture de ces... de ce tableau-là, ce n'est pas possible de le faire, parce que tout ce qu'on sait, c'est que les deux projets... le projet a été financé de deux sources. Donc, il faut vraiment aller voir à l'intérieur des dossiers pour voir : est-ce qu'il y a des mesures qui ont été financées.

Je vais demander, peut-être à mon collègue Philippe Rivard, qui est à côté de moi, qui peut peut-être vous donner un exemple sans qu'on soit dans l'un ou l'autre de ces projets-là, mais je pense que ça peut être pertinent pour tout le monde d'avoir un exemple de... d'éléments qui sont financés par Énergir et financés par le Ministère, ou d'autres qui ne le sont pas, en lien justement avec le fait que les modalités ne sont pas parfaitement similaires.

M. PHILIPPE RIVARD :

R. Oui, tout à fait. Bien, pour... peut-être, vous illustrer un petit peu plus, parce qu'on parle beaucoup d'exemples de ce type-là.

Puis, sans aller trop dans les détails, là, quand même, juste pour vous donner des aperçus, on peut imaginer un client, par exemple, qui a une chaufferie où il y aurait par exemple deux

chaudières à gaz naturel, décide de faire des travaux pour améliorer sa performance énergétique, réduire ses GES, et présenterait ou réaliserait deux mesures dans le cadre de son projet.

Une mesure étant de... d'améliorer, je dirais, l'efficacité énergétique de sa première chaudière à gaz naturel. Donc, en faisant de l'optimisation de ses contrôles, en récupérant de la chaleur dans les cheminées.

Donc, de l'efficacité énergétique sur sa chaudière à gaz naturel, une mesure qui serait proposée à Énergir dans notre programme d'encouragement à l'implantation et est tout à fait admissible, pour laquelle les économies de gaz naturel ou la réduction de consommation de gaz naturel associée à ces mesures d'efficacité énergétique là seraient comptabilisées dans notre programme à cent pour cent (100 %). Le serait aussi chez... chez ÉcoPerformance, donc le programme du MERN. Étant donné qu'il s'agit de réduction de gaz à effet de serre par le biais d'une mesure d'efficacité énergétique. Donc, à ce moment-là pour cette mesure on aurait sensiblement les mêmes économies qui seraient comptabilisées de part et d'autre. Par contre, une deuxième mesure serait

aussi réalisée dans le cadre du même projet, qui viserait à, par exemple, toujours réduire des émissions de GES, mais par exemple dans ce cas-ci on peut imaginer qu'on convertirait la deuxième chaudière qui était au gaz naturel à une chaudière électrique, par exemple, qui serait utilisée en mode hors pointe. Donc, pour encore une fois réduire la consommation de gaz naturel, réduire les émissions de GES.

Par contre, cette deuxième mesure-là ne serait pas admissible ou ne serait pas reconnue ni appuyée dans notre volet d'encouragement à l'implantation chez Énergir, donc la réduction de consommation de gaz naturel qui en découlerait ne serait pas comptabilisée dans notre programme ni subventionnée, mais pourrait l'être par contre du côté d'ÉcoPerformance. Parce qu'il s'agit d'une réduction de gaz naturel, d'une réduction de gaz à effet de serre. Donc, vous voyez qu'il s'agit d'un même projet, dans ce cas... dans ce cas-là, qui contient de l'efficacité énergétique, qui contient plus d'une mesure, qui est soumis à deux organisations. Mais comme nos deux organisations n'ont pas nécessairement... ou les programmes n'ont pas la même géométrie et les mêmes critères

d'admissibilité, là, en tous points, on ne reconnaît pas les mêmes niveaux d'économie d'énergie pour le même projet. C'est un exemple pour l'illustrer, là, mais ça permet de voir plus... plus concrètement, là, le genre d'exemple qu'on peut... qu'on peut rencontrer. Et il y a toutes sortes de mesures comme ça qu'on peut... auxquelles ont peut faire face, là, qui sont principalement dues... on peut s'imaginer des cas où... bien comme on le disait d'entrée de jeu dans la présentation, les programmes du MERN visent à reconnaître la réduction de GES qui peut provenir d'un mélange à la fois de mesures d'efficacité énergétique et aussi de conversion vers les énergies plus propres. Et souvent on peut les rencontrer soit dans des mesures différentes ou mélangées à l'intérieur d'une même mesure aussi. On voit des mesures de récupération d'énergie qui utilisent de façon active des thermopompes, par exemple, ou des... des systèmes de compression mécanique qui, eux-mêmes, engendrent une augmentation de la consommation électrique du client par rapport à son scénario de référence, mais vont permettre de réduire énormément la consommation de gaz naturel. Énergir va accepter de

reconnaître une portion de ces économies-là par de l'efficacité énergétique, mais on déduit l'ajout de consommation électrique parce qu'il ne s'agit pas, pour cette portion-là, d'ajout d'efficacité énergétique comme telle, mais plutôt d'une composante de conversion. Chose que du côté d'ÉcoPerformance va être à cent pour cent (100 %) reconnu, comptabilisé, subventionné et accepté.

Ça fait que c'est des exemples pour vous illustrer, là, le fait qu'on n'est pas... on joue pas avec des blocs qui sont tout à fait tout le temps de la même géométrie puis qui nous amènent à devoir faire un exercice détaillé en regardant les dossiers. Puis cet exercice-là ne peut pas se faire si on regarde juste les dossiers d'un côté. il faut voir ce qui a été accepté de l'autre côté, ce qui a été présenté de l'autre côté dans l'autre organisation pour comprendre ce qui se chevauche puis ce qui dépasse de chaque côté qui... qui n'a pas été double comptabilisé en fait.

Q. **[196]** Parfait, merci. C'était très clair. Laissez-moi juste une seconde. Oui. Merci. En fait, ce serait pour vous demander un engagement de nous fournir le tableau de la page 2 de la pièce B-0154, mais en enlevant tous les montants qui sont

relatifs aux mesures de conversion pour garder uniquement les montants relatifs aux mesures doublement financées, donc relatives au gaz naturel. Nous, on avait vraiment tenu pour acquis que ce tableau-là était déjà limité aux montants... aux mesures doublement financées?

R. J'aimerais bien répondre positivement à votre demande d'engagement, Maître, mais pour faire ça, il faut qu'on fasse l'exercice auquel on faisait référence tout à l'heure. C'est-à-dire qu'il faudrait aller voir dans chacun des dossiers au ministère, et voir quelles sont les mesures qui font...

Puis je vais prendre l'exemple du premier chiffre de la section « Encouragement à l'implantation industrielle », le client numéro 11, financé à la hauteur de cent soixante-quinze mille (175 000 $) par Énergir puis à cinq point deux millions (5,2 M$) par le ministère.

Tout ce que je sais, c'est que le ministère a financé cinq point deux millions (5,2 M$) pour ce projet-là. Je n'ai aucune idée quelles mesures ont été financées. Puis pour le savoir, il faut aller voir dans le dossier au ministère.

Donc, malheureusement, je n'ai pas accès ou

nous n'avons pas accès à cette information-là. Donc, il faut qu'on fasse un exercice. C'est pour ça qu'on y va par échantillonnages pour déterminer l'effet de double-comptabilisation sinon ça serait un travail de moines pour ouvrir chacun des dossiers et voir toutes les mesures.

Qu'est-ce qu'a financé le cinq point deux millions? Est-ce qu'il y a une petite partie seulement que c'est des trucs qui ont été financés et qui sont exactement les mêmes que celles supportées par Énergir à la hauteur de cent soixante-quinze mille (175 000 $) ou bien si c'est plus? Je serais incapable de pouvoir vous répondre, que ce soit verbalement, ici, aujourd'hui, ou via un engagement dans un délai qui est raisonnable.

Q. **[197]** Je comprends que c'est un exercice qui demanderait beaucoup de temps. Est-ce que vous avez, à tout le moins, un ordre de grandeur, une idée de la proportion que ça représenterait ces projets-là, en fait ces mesures double-financées, dans la liste de projets que vous nous avez fournie?

R. Bien, la meilleure estimation qu'on peut vous donner, c'est celle qu'on a déterminée en collaboration avec le ministère, soit quinze pour

cent (15 %) des mesures d'efficacité énergique. Des économies brutes des projets qui sont co-financés.

Donc, c'est pour ça qu'on a fait la méthodologie, pour arriver à cette estimation la plus juste possible.

Q. **[198]** Je comprends, parfait, merci. Je vais passer au sujet justement du double comptage puis en fait, aussi, du taux d'opportunisme. Vous avez fourni des précisions très claires tantôt, merci.

Je reviendrais à la présentation d'Énergir. Peut-être, juste ne pas fermer cette pièce-là parce que je vais y revenir brièvement tout à l'heure. Mais à la page 5 de la pièce B-0242, donc de la présentation d'Énergir.

Donc, on arrive au tableau comparatif. Bien, en fait, où est-ce qu'on voit le rapport annuel d'Énergir et le plan directeur du MERN. Donc, dans le tableau de gauche, tout d'abord, en retranchant le taux d'opportunisme qu'Énergir évalue maintenant à dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %), on arrive à des économies nettes de vingt-quatre virgule neuf millions de mètres cubes (24,9 M3) par année

Pouvez-vous me confirmer? J'ai bien compris que ce nombre de vingt-quatre virgule neuf

(24,9 M3) correspond aux économies d'énergie avant le retranchement du double comptage parce que le double comptage est plutôt pris en compte par le ministère, c'est bien ça?

R. En fait, la question... Ici, vous voyez dans la section de gauche, il n'y a pas d'économie associée à ÉcoPerformance qui sont présentées ici. Ce ne sont que des économies liées à des mesures financées par Énergir.

Et, justement, le dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %), donc le taux d'opportunisme vient éliminer par la méthodologie qui a été mise en place, vient éliminer tous les clients, toutes les économies d'énergie qui ne sont pas, pour toutes raisons, que ce soit parce qu'il y a du financement ailleurs ou que le client n'avait tout simplement pas besoin de l'aide financière d'Énergir.

Donc, on vient éliminer les économies d'énergie qui ne sont pas directement attribuables aux aides financières et aux programmes d'Énergir, pour toutes raisons.

Donc, quand on disait dans les documents ou dans la preuve que, pour nous, l'effet de double comptabilisation, s'il y en avait un, il était pris

en compte dans le taux d'opportunisme, c'est exactement ça qu'on veut dire.

C'est que l'application du taux d'opportunisme vient éliminer, pour toutes raisons, toutes les économies d'énergie qui ne sont pas directement attribuables aux aides financières d'Énergir. Puis qu'on vous disait, en plus, en conclusion, c'est que si on venait appliquer un quinze pour cent (15 %) par dessus, bien, on viendrait double éliminer un effet de double comptabilisation potentielle.

Donc, on viendrait comme enlever en double quelque chose qui est déjà pris en compte dans le taux d'opportunisme. Donc, c'est pour ça qu'on dit qu'il n'y a pas d'ajustement additionnel à faire de ce côté-là.

Q. **[199]** Parfait. Puis là, en fait, j'allais passer au tableau de droite, mais j'allais vous demander justement : dans le quinze pour cent (15 %) de facteurs d'ajustement, où est-ce que se retrouvait le taux d'opportunisme.

Ce que vous me dites, c'est que le dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %) de taux d'opportunisme dans le tableau de gauche est inclus dans le quinze pour cent (15 %) du tableau de

droite, là... en fait, qu'il n'y a pas besoin d'ajustement supplémentaire?

R. Ce que je vous dis, c'est que le tableau de droite, c'est la reddition de compte du Ministère, et eux ne considèrent pas de facteurs de distorsion liés à l'opportunisme. On parle d'« économies brutes ». C'est un choix gouvernemental, ils ont toujours présenté les économies brutes.

Et c'est pour ça qu'ils appliquent un facteur de réduction pour tenir compte de la double comptabilisation parce qu'ils n'ont pas, justement, d'atténuation ou de facteur de distorsion liés à l'opportunisme. Ils vont directement au niveau des économies brutes, d'où l'application du facteur.

Fait que dans les deux côtés, c'est deux méthodologies différentes, qui ne sont pas similaires parfaitement, mais qui visent essentiellement, dans un cas comme dans l'autre, à avoir l'heure juste.

Du côté gauche, c'est la perspective d'Énergir pour avoir les économies d'énergie qui sont directement attribuables au programme d'Énergir. Puis du côté de droite, c'est la reddition de compte provinciale.

Là, on a mis le programme EcoPerformance

puis celui d'Énergir, mais il pourrait y avoir celui d'Hydro-Québec, et caetera, donc... tous les ministères et organismes.

Donc, c'est la reddition de compte gouvernementale. Et le gouvernement a, de façon tout à fait sage... juge à propos d'éviter de présenter des économies en double, c'est bien évident. Donc, c'est pour ça que la méthodologie est appliquée du côté de la reddition de compte, parce que c'est là qu'on voit les économies du gouvernement, les économies d'Énergir.

Puis on veut éviter, évidemment, d'avoir un bilan qui est surdimensionné ou surévalué, lorsqu'on veut se comparer par rapport aux cibles provinciales qui ont été fixées dans le cadre du plan directeur ou dans toute autre politique énergétique antérieure.

Q. **[200]** O.K. Puis...

LE PRÉSIDENT :

Maître Cloutier, je voyais que votre temps était écoulé. En fait, est-ce qu'il vous reste plusieurs questions?

Me CAMILLE CLOUTIER :

Oui, il me resterait deux questions. Je vais essayer de faire ça rapidement.

LE PRÉSIDENT :

Allons-y. Allons-y.

Me CAMILLE CLOUTIER :

Q. **[201]** Parfait. Donc, juste, peut-être avant ma prochaine question, là, récapituler très rapidement.

Ce que vous nous dites sur ces deux tableaux-là, c'est qu'en fait, d'un côté Énergir retranche... prend ses économies brutes, retranche le taux d'opportunisme pour calculer ses économies nettes. Et de l'autre côté, le Ministère repart des économies brutes d'Énergir, retranche ce qu'il considère être le taux de double comptage pour calculer les économies nettes d'une façon qui... en fait, n'a pas de calcul pour le taux d'opportunisme.

R. C'est exactement ça.

Q. **[202]** Merci. Parfait. Donc, je vais juste voir s'il y a des questions qui ont déjà été répondues, ça nous permettrait d'aller un petit peu plus rapidement.

En fait, je voulais... je terminerais en faisant un lien avec le tableau de la pièce B-0154 qu'on voyait tantôt. En fait, dans ce tableau-là... avant... oui, O.K., on peut y aller comme ça, dans

un ordre ou dans l'autre.

En fait, dans un, on compare les aides financières qui ont été accordées par Énergir et par d'autres sources, alors que dans l'autre on compare les économies d'énergie, d'un côté et de l'autre. Donc, on voit que les économies d'énergie totales pour le programme du Ministère... là, je... O.K., je vais... excusez, c'est un petit peu... ça peut porter à confusion, je vais commencer par la pièce B-0154 puisqu'on la voit devant nous.

Donc, on regarde le total des aides financières accordées par le Ministère... en fait, les sous-totaux pour les catégories « encouragement à l'implantation ».

Donc, on voit que les aides financières accordées par le Ministère et par Énergir, c'est six virgule sept millions de dollars (6,7 M$) industriel, deux cent cinquante-six mille (256 000) institutionnel, pour Énergir. Et de neuf virgule cinq millions de dollars (9,5 M$) et deux cent quatre-vingt-sept mille dollars (287 000$) pour le Ministère.

Donc, vous en parliez tantôt, les aides financières du Ministère sont souvent plus importantes que celles d'Énergir.

Si on revient à la présentation d'Énergir, l'autre pièce, on voit au... à la page 5, qu'en fait, les économies d'énergies totales qui sont rapportées ici sont de neuf virgule sept millions de mètres cubes (9,7 Mm3) pour le ministère et de vingt-six virgule quatre millions de mètres cubes (26,4 Mm3) cubes pour Énergir.

Peut-être juste m'éclairer là-dessus, comment expliquer que les aides financières soient relativement plus importantes par le ministère, mais que les économies d'énergie, d'un autre côté, comptabilisées par Énergir, soient trois fois plus importantes que celles du ministère?

R. Bien, je vous répondrais par le premier document que vous aviez en présentation, il y a cinq secondes (5 sec), juste le document auparavant.

Dans un premier cas, la colonne qui s'appelle « Aide financière d'autres sources », vous présumez d'emblée que ce sont des dollars qui viennent du ministère des Ressources naturelles, ce qui n'est peut-être pas le cas nécessairement. Nous, on fait juste s'assurer, dans les paramètres de notre programme, que les clients financent une portion, je dirais minimale, en fonction des critères du programme. Donc, on demande à ce qu'il

y ait des aides financières de d'autres sources qui sont versées.

Ça peut être du ministère des Ressources naturelles, ça peut être de d'autres sources, là, associées à ces éléments-là.

Et justement, pour répondre plus clairement à votre question, les dollars qui sont versés peuvent être, pour bien d'autres choses que des mesures d'efficacité énergétiques au gaz naturel. Ça fait que lorsqu'on pose la question aux clients : est-ce que vous avez eu des aides financières de d'autres sources? Lui, il ne fait pas un exercice très détaillé, mesure par mesure, il dit : oui. Pour reprendre mon même exemple, le client numéro 11 de tout à l'heure, bien il nous dit : j'ai reçu cinq point deux millions (5.2 M) d'une autre source, et j'ai reçu cent soixante-quinze mille (175 000) d'Énergir. Et c'est peut-être pour des mesures de conversion du mazout vers le gaz, du gaz vers l'électricité ou ça peut être pour plein d'autres trucs, ça fait que c'est pour ça que les économies d'énergie associées à des projets en efficacité énergétique, au gaz naturel, que vous avez dans le tableau orangé, là, à la page 5 de la présentation, ce ne sont que les économies

en efficacité énergétique, au gaz naturel, qui sont présentées ici, et non pas l'ensemble des mesures.

Ça fait que c'est ce qui explique pourquoi un exercice détaillé est nécessaire et qu'on ne peut pas se fier uniquement à des montants pour pouvoir présumer de la réalité.

Q. **[203]** Merci beaucoup pour vos réponses.

R. Ça fait plaisir.

Q. **[204]** Je...

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci bien, Maître Cloutier. Les prochaines questions, Maître Neuman, SÉ-AQLPA.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Alors, bonjour, Maître Neuman.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, madame., monsieur le Régisseur. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.

J'aimerais revenir, attendez, si on pouvait reprojeter le tableau, la page 5 de la présentation qui comportait un tableau bleu et orange... d'un côté et orangé de l'autre.

Oui, voici. Est-ce que c'est possible,

Madame la greffière, de l'agrandir un petit peu? Ça n'a pas l'air de s'agrandir.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous l'avez sur votre deuxième écran, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, oui, d'accord, attendez.

LE PRÉSIDENT :

Alors, vous faites CTL, la petite roulette sur la souris, ça va grossir. À moins que vous me dites que vous aimez mieux un carré plus que l'autre, là. Voulez-vous voir le orange ou le bleu?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, non, les deux, ça va.

LE PRÉSIDENT :

Les deux, ça va?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. De toute façon, je regarde sur ma propre pièce, donc, je ne vous vois plus pendant quelques instants, parce que je regarde une autre fenêtre.

Q. **[205]** Donc, je veux être sûr de bien comprendre la méthodologie, donc, du point de vue d'Énergir, pour commencer. Si je comprends bien, donc, s'il y a un programme cofinancé ou une mesure cofinancée, donc, si vous estimez statistiquement que la mesure

aurait pour le client X, aurait été réalisée, même sans l'aide d'Énergir, donc l'aide du gouvernement, du MERN aurait suffi, dans ce cas, Énergir s'attribue zéro pour cent (0 %) du gain de l'économie nette en gaz naturel et considère que ça fait... que c'est le MERN qui a le cent pour cent (100 %). Et c'est seulement s'il y a une aide, si vous estimez statistiquement, que le client aurait eu besoin de l'aide supplémentaire d'Énergir, quelle que soit sa proportion. Que cette aide soit importante ou peu importante, par rapport à l'aide du MERN, quelle que soit donc la proportion de cette aide, si vous jugez que l'aide d'Énergir était nécessaire pour complémenter l'aide du MERN, dans ce cas, vous attribuez cent pour cent (100 %) du gain d'efficacité énergétique et vous... vous considérez que le MERN en a eu zéro pour cent, et c'est ce que reflète le taux de dix neuf virgule huit pour cent (19,8 %) d'opportunisme qu'on voit dans la partie bleue du tableau. Est ce que j'ai bien compris?

R. En fait, ce que vous dites c'est une explication simplifiée, je vais dire ça comme ça, de la méthodologie du taux d'opportunisme, là, mais comme je disais tantôt, indépendamment de la raison

parce que la question à la limite qui va se poser, c'est quel dollar à la marge a fait la différence? T'sais, est ce que c'est le dollar d'Énergir, c'est le dollar du ministère? Moi, je ne le sais pas. La seule personne qui le sait, c'est le client auquel on pose des questions à savoir quels sont... quels ont été les facteurs d'influence. C'est pour ça qu'on fait des sondages auprès de la clientèle, puis on leur demande : « Si ça n'avait été de l'aide financière d'Énergir, est ce que vous auriez fait votre projet? » S'ils nous disent « non, je ne l'aurais pas fait », bien l'aide financière a été déterminante, donc à ce moment là les économies on se les attribue parce qu'elles sont reliées directement au programme.

À l'inverse, si le client nous dit « bien, écoutez, je l'aurais fait quand même, votre aide a été non nécessaire », bien évidemment la méthodologie de taux d'opportunisme capte cet effet là et ça se traduit dans le dix neuf virgule huit pour cent (19,8 %).

Q. **[206]** Mais mon point c'était que c'est zéro ou cent pour cent (100 %). C'est à dire, si... si vous jugez que le client aurait fait la... aurait réalisé la mesure quand même, alors Énergir reçoit

zéro pour cent du gain d'efficacité énergétique. Si vous pensez qu'il aurait suffi d'un seul dollar de plus d'Énergir pour que le client réalise sa mesure, dans ce cas, Énergir reçoit cent pour cent (100 %) du gain d'efficacité énergétique. Je ne dis pas que c'est une mauvaise chose, c'est juste que je... que j'essaie de comprendre la méthode.

R. Sur le principe, vous avez raison, sauf que la méthodologie est plus fine que ça. Dans le sens où il y a une évaluation du degré d'opportunisme entre zéro et cent pour cent (100 %) pour chacun des... chacun des cas. Donc, un client peut être à cinq pour cent (5 %), trente pour cent (30 %) ou cent pour cent (100 %) d'opportunisme. Donc, la méthodologie vient capter, je dirais, le pourcentage, entre guillemets, d'opportunisme présent dans chacun des clients, puis c'est la méthodologie avec les multitudes de questions qui sont posées qui permet, justement, de mesurer le plus précisément possible cet effet là.

Q. **[207]** Si je compare le tableau bleu, le rapport annuel d'Énergir, avec le tableau orange, qui est la reddition de compte du MERN, ce que je constate, et confirmez moi cela, c'est que dans sa reddition de compte, le MERN va attribuer à Énergir des

économies nettes différentes de ce que le rapport annuel d'Énergir s'attribue à lui même pour les mêmes programmes et mesures. C'est à dire qu'Énergir, elle va soustraire dans le cas qu'on voit, dix neuf virgule huit (19,8) pour ce programme, dix neuf (19,8) pour cent (19,8 %) d'opportunisme, alors que le MERN va soustraire un taux qu'elle a... qu'elle a jugé... qu'elle a jugé approprié de fixer à quinze pour cent (15 %). Donc, les deux bilans ne donneront pas des économies nettes identiques pour les programmes et mesures d'Énergir. Est ce que c'est bien cela?

R. En fait, il faut voir à quoi on se compare. T'sais, du côté d'Énergir, on va se comparer avec des cibles qui sont des cibles en économies nettes, donc nettes de ces effets de distorsion là. Donc, on vient comparer à la fois des pommes et des pommes ensemble. Et du côté du bilan du plan directeur, on parle d'économies brutes. Donc, les résultats ne tiennent pas compte des effets de distorsion liés aux opportunistes.

Cependant, les cibles, également qui ont été établies, puis je ne suis pas ici pour... pour défendre le bilan du gouvernement, là, je pense qu'ils ont largement détaillé ces éléments là dans

le cadre du... de la cause sur le plan directeur deux mille dix huit, deux mille vingt trois (2018 2023), les cibles sont fixées en économies brutes et les résultats sont comptabilisés en économies brutes sans tenir compte des effets d'opportunisme.

Ça fait que, oui, les... les économies dans les deux peuvent être perçues comme étant différentes, mais si on parle des économies brutes, ce sont exactement les mêmes. Si on parle des... des cibles, encore là les cibles ne sont pas les mêmes, elles ne sont pas sur les mêmes bases également.

Q. **[208]** Mais corrigez moi si je me trompe, je vois dans le tableau orange que des économies... parmi les économies brutes, dans la reddition de compte du MERN, dans le tableau orange, le trente et un virgule un millions de mètres cubes (31,1 Mm3) va devenir vingt six virgule quatre millions de mètres cubes (26,4 Mm3) dans la reddition de compte parce qu'ils vont avoir... ils vont enlever quinze pour cent (15 %), alors qu'Énergir, elle, va s'enlever à elle-même dix-neuf virgule huit pour cent (19,8 %), donc c'est quelle aura des économies nettes de vingt-quatre virgule neuf (24,9). Donc c'est vingt-quatre virgule neuf (24,9) versus vingt-six...

vingt-six virgule quatre (26,4). Est-ce que c'est bien cela?

R. Oui.

Q. **[209]** Oui. D'accord. Je... écoutez, je... j'avais pensé vous présenter... attendez. Le tableau... bien dans votre preuve, mais c'est pas nécessaire d'aller... d'aller la voir parce que vous connaissez sûrement le principe de ce tableau, qui est votre pièce B-0051. Énergir J, Document 2, qui est votre... votre preuve principale quant à l'efficacité énergétique. Vous avez un tableau 3 qui énumère l'ensemble des programmes et volets et indique les économies nettes... les économies nettes en mètres cubes de gaz qui en résultent... qui y sont associées. Votre PGEÉ, comme son nom l'indique, porte sur des mesures d'efficacité énergétique. Le EÉ, c'est efficacité énergétique. Le plan directeur du ministère des Ressources naturelles et de la faune porte sur des mesures de transition, d'innovation et d'efficacité énergétique. Ma question c'est : est-ce que... d'abord est-ce qu'Énergir se comptabilise des gains en efficacité énergétique, je vais commencer par la base, en réduction de gaz naturel si un client passe du gaz naturel vers l'électricité? En tout ou

en partie - et vous me voyez venir - en partie, ça pourrait être hors pointe. Donc, est-ce qu'Énergir se comptabilise des réductions de gaz naturel de quelque façon lorsqu'un client opère ce transfert-là?

R. Bien écoutez vous avez l'occasion de voir notre... notre PGEÉ, vous avez l'occasion de voir notre rapport annuel, vous voyez que ce sont tous... comme vous l'avez bien cité, des projets ou des programmes d'efficacité énergétique, donc il n'y a pas de... il n'y a pas de réductions de gaz à effet de serre qui ne sont pas de l'efficacité énergétique, qui sont subventionnées ou comptabilisées, là, dans le cadre du PGEÉ.

Q. **[210]** Si... et si Énergir ajoute à cela, pour le client qui se convertit de l'électricité au gaz naturel en tout ou en partie puis ça peut inclure hors pointe, une aide financière pour qu'il convertisse son système à un système biénergie, si Énergir offre ce genre d'aide financière, dans ce cas ce serait considéré comme une aide à l'efficacité énergétique?

R. Je vais reprendre votre... votre question pour être certain de bien comprendre, là. Donc, votre question c'est si on a un client qui est cent pour

cent (100 %) au gaz naturel aujourd'hui...

Q. **[211]** Oui.

R. ... et qui opte pour une solution... pour une solution biénergie, donc il prend une partie de son volume et le transfère à l'électricité, mais conserve les volumes en pointe en hiver.

Q. **[212]** Oui.

R. Votre question c'est...

Q. **[213]** Et qu'en plus vous lui fournissez une aide financière pour qu'il convertisse son système à cet effet. Est-ce que ça rentrerait dans le PGEÉ?

R. Non, ce n'est pas une aide financière qui vient des budgets liés à l'efficacité énergétique d'Énergir.

Q. **[214]** Donc, ce... même si... même si ce genre d'aide existait de la part d'Énergir, ce serait aucunement comptabilisé dans... dans ses tableaux du PGEÉ.

R. Non, sauf... sauf dans le cas où le client remplacerait son équipement au gaz naturel parce que celui-ci serait désuet et qui viendrait opter pour une chaudière à haute efficacité énergétique, par exemple, pour remplacer sa vieille chaudière. Et à ce moment-là, comme dans tous les cas de figure, la chaudière à haute efficacité énergétique, on aurait un gain qui serait reconnu

en fonction de l'équipement standard que le programme prend comme base de référence. Dans ces cas-là, oui, il y aurait des dollars d'Énergir en efficacité énergétique, mais pour la portion efficacité énergétique et non pas pour la portion conversion vers l'électricité.

Q. **[215]** D'accord, je comprends. Je vais passer... et finalement je vais... je vais peut-être vous amener à la... à la pièce en question que j'avais hésité avant de demander à madame la greffière de projeter, mais je vais demander s'il était possible à madame la greffière de projeter la B-0051, Énergir J, Document 2.

LE PRÉSIDENT :

Par équité, Maître Neuman, vous aviez annoncé dix (10) minutes, je crois, hein?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, je pense que j'avais pas annoncé de minutes.

LE PRÉSIDENT :

Ah!

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'avais annoncé des minutes globales.

LE PRÉSIDENT :

Vous comprenez le message que j'ai donné en début d'audience, hier, dans le sens que...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors...

LE PRÉSIDENT :

On a des problèmes de planification, d'autant plus parce qu'on a des retards accumulés. Et vous prévoyez combien de temps encore?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Écoutez, j'aurais peut-être... Ça ne sera pas très long. Ça sera peut-être juste quelques questions et ça sera assez rapide.

LE PRÉSIDENT :

On parle de cinq (5) minutes?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

On parle de cinq (5) minutes, d'accord.

LE PRÉSIDENT :

O.K., merci.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Donc, si on pouvait aller à la page 14 qui est le tableau 4, s'il vous plaît.

Q. **[216]** Donc, ma question porte sur les modifications proposées au programme d'innovation efficace et notamment la modification proposée qui est expliquée dans les pages qui précèdent ce tableau, mais ce n'est pas la peine de les lire, selon lesquelles des organisations qui seraient établies

non seulement au Québec mais ailleurs en Amérique du Nord, qui répondraient aux objectifs de ce programme, seraient admissibles à une subvention.

Ma question c'est : Ne croyez-vous pas ou ne craignez-vous pas qu'en élargissant cette admissibilité, que vous trouviez à subventionner des mesures d'efficacité énergétique qui seraient réalisées par ces mêmes organisations hors Québec et qui seraient elles-mêmes réalisées hors Québec?

Donc, n'êtes-vous pas en train de financer de l'efficacité énergétique ailleurs au Québec? C'est peut-être une bonne chose. Peut-être que, globalement, c'est une bonne chose, mais est-ce qu'il y a ce genre de préoccupations que vous avez?

R. Je vous rassure tout de suite, ce n'est certainement pas l'objectif de la modification qu'on propose. Mais je vais laisser mon collègue, Philippe Rivard, vous donner plus de détails en lien avec ça.

M. PHILIPPE RIVARD :

R. Oui. Bien, comme mon collègue, monsieur Pouliot, l'a mentionné, ce n'est vraiment pas l'objectif qui est poursuivi par cette modification-là. Ça a été mentionné dans la preuve puis dans le cadre de diverses réponses aussi à des demandes de

renseignement sur le sujet des modifications au volet innovations efficaces, à savoir que l'objectif poursuivi, dans le but d'ouvrir l'admissibilité à des projets pour être soumis par des organisations hors Québec, vise vraiment à augmenter le nombre de projets pour lesquels c'est une condition qui... je vais dire, essentielle, voire obligatoire dans notre volet, pour lesquels il doit y avoir des retombées pour la clientèle d'Énergir. Et des retombées, disons, prévues ou projetées.

Il ne s'agit pas d'un programme qui vise à faire des projets d'efficacité énergétique dans des bâtiments ou des industries, comme au même titre que les autres volets plus classiques, pour dire ça comme ça. Il s'agit d'un volet d'innovation qui vise à appuyer des projets qui ont le but de développer, de faire émerger des nouvelles solutions potentielles d'efficacité énergétique.

Et ce qu'on se rend compte, c'est qu'avec nos critères actuels où on se limite uniquement au territoire du Québec pour ce type de projet-là, on s'empêche, dans certains cas, de pouvoir contribuer dans des projets pour lesquels il y aura des retombées, ou il pourrait y avoir des retombées

très intéressantes pour notre clientèle sur notre territoire, pour que ça fasse des petits puis qu'il y ait des projets qui puissent, si les résultats sont concluants, bien sûr, avoir lieu chez nos clients.

Donc, le but n'est pas de réaliser des projets d'efficacité ailleurs, mais plutôt d'être alentour de la table lorsqu'un projet se fait à l'extérieur. Puis il ne faut pas se le cacher, on n'est pas nécessairement le centre de l'univers. Il y a beaucoup de fabricants de systèmes de gaz naturel qui ne sont pas établis au Québec, qui vont démarrer des projets avec d'autres organisations, d'autres gazières, d'autres associations. Et pour plein de raisons, le projet va avoir lieu ailleurs qu'au Québec.

Et puis on s'empêche d'être alentour de la table pour pouvoir influencer les livrables, les méthodologies du projet, avoir accès à ces résultats-là pour pouvoir accélérer l'accès à ces technologies-là à notre clientèle plutôt que d'attendre que, peut-être, que ça nous arrive et qu'on n'ait pas l'information à savoir si les performances sont bonnes, si ça a été testé selon nos conditions à nous, pour nos clients. Donc,

c'est ces opportunités-là qu'on veut saisir..

Donc, en bref, il faut se rappeler que l'objectif est de s'assurer - puis ça, c'est dans nos critères de sélection de nos programmes, de nos projets en innovation - bien, il faut qu'il y ait des retombées au Québec pour notre clientèle en efficacité énergétique, visées par ces développements-là, là. Donc c'est ça qu'on... c'est ça qu'on vise.

Q. **[217]** Mais, en plus des retombées au Québec, vous conviendrez que dans un tel cas de figure, il y aurait des retombées aussi ailleurs qu'au Québec par ces mêmes organisations, et est-ce que vous entrevoyez une modalité ou une mesure qui permettrait... pas nécessairement de limiter ce transfert de... ce transfert de connaissances, mais de... d'en garder... de garder certains bénéfices au Québec pour ce transfert de connaissances? Que vous auriez subventionnés.

R. Je ne suis pas certain de bien comprendre le...

Q. **[218]** Oui.

R. ... votre question exactement, là. J'essaie de la comprendre pour voir quelle réponse je pourrais vous fournir, là.

Q. **[219]** Écoutez, d'insister...

R. Peut-être la reformuler.

Q. **[220]** D'insister pour qu'il y ait une retombée au Québec correspondant à la valeur qui serait ainsi exportée, la valeur du transfert de connaissances qui serait ainsi exportée et qui bénéficierait ailleurs au Québec.

Pour qu'Énergir ne soit pas un petit peu la vache à lait qui sert à... qui sert, sans en tirer quelque bénéfice que ce soit, à financer des projets hors Québec, en plus des retombées certaines au Québec, comme vous avez mentionné.

Mais, est-ce qu'il y a un mécanisme quelconque que vous entrevoyez à cet égard?

M. VINCENT POULIOT :

R. Écoutez, j'aimerais qu'on soit perçu comme étant la vache à lait, là, mais ce n'est pas du tout le cas, au contraire. On est souvent, dans bien des cas, je dirais à la remorque de d'autres projets qui sont faits en Amérique du Nord où tout ce qu'on veut, c'est d'être autour de la table, comme mon collègue Philippe Rivard le mentionnait, pour avoir accès à l'information, pour qu'on puisse au contraire ramener l'expertise, l'information dans nos équipes pour pouvoir dire : « Bien, O.K., maintenant il y a cette technologie-là qui est existe. Elle a été

testée. Comment maintenant on a des... on est en mesure de développer un programme d'efficacité énergétique. »

Fait qu'on n'est pas... je dirais que je comprends votre préoccupation, mais je vous rassure en vous disant qu'on n'est pas du tout dans ce cas de figure là.

Puis, dans bien des cas, vous le savez, en innovation, des fois on va mettre des dollars dans un projet puis les retombées vont être faramineuses pour Énergir ou pour les collaborateurs. D'autres fois, les mêmes dollars ne vont donner absolument rien parce que la technologie ne donnera pas les résultats escomptés. Donc, on n'est vraiment pas dans un contexte de comptabilisation des retombées en répartition des bénéfices avec des partenaires, là, ce n'est pas ça du tout.

On est plus à tenter le plus possible de faire partie des projets, d'initier nous-mêmes des projets de façon à accélérer le développement technologique, l'accès aux technologies, au marché, aux équipements efficaces, aux solutions efficaces pour nos clients. Donc, c'est vraiment ça qui nous anime.

Q. **[221]** Alors, je vous remercie beaucoup pour votre

réponse et je remercie aussi également la Régie pour m'avoir permis un petit peu de socialiser mes minutes, un peu comme monsieur le régisseur Dupont l'avait fait un peu plus tôt.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Vous venez d'éviter un double comptage, hein.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Exact. Alors, nous passons maintenant aux questions de la Régie. Maître Cardinal?

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Oui, bonjour. Bonjour. En fait, je vais faire un petit peu de pouce, là, sur les deux dernières questions de maître Neuman.

LE PRÉSIDENT :

Maître Cardinal, juste une minute, je vois...

Me AMÉLIE CARDINAL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... qu'on a perdu un petit peu tout le monde. Alors, vous êtes revenus, ça va.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Ah...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. **[222]** O.K. Parfait. Donc, en fait, c'est ça, comme je disais, je vais faire un petit peu de pouce, là, sur les deux dernières questions de maître Neuman en lien avec le programme Innovation efficace.

En fait, vous avez mentionné, là, Monsieur Pouliot, que les projets pour être choisis doivent permettre de générer des retombées au Québec. Pouvez-vous expliquer, là, davantage comment la collaboration avec d'autres organismes ou distributeurs qui ont pour objectif de tester des technologies efficaces vont permettre des retombées au Québec? Comment ça fonctionne, de façon pratique?

M. PHILIPPE RIVARD :

R. Je peux prendre la question. Au besoin, mes collègues pourront compléter. Je vais essayer de l'expliquer de façon simple.

Les retombées sont... on a vraiment un focus sur l'efficacité énergétique, sur d'éventuelles mesures d'efficacité énergétique qui pourraient alimenter nos programmes en place ou nous permettre de pouvoir offrir de nouveaux

programmes, là, s'ils n'existent pas.

J'essaie de trouver un exemple puis t'sais, un qui est près de nous, en ce moment, ou qu'on voit beaucoup, ce sont... il y a beaucoup d'activités qui sont faites dans le marché pour développer des appareils à gaz naturel à ultra haute efficacité, par exemple, là, en ce moment, on peut penser à... on connaît bien les chaudières à condensation, les réglementations et les normes font en sorte que de plus en plus, on cherche des moyens d'avoir des appareils qui peuvent avoir même des efficacités au-delà de cent pour cent (100 %) en utilisant du gaz naturel.

Donc, beaucoup de développements sont en cours en ce moment pour... chez des manufacturiers, de développer des produits de ce type-là et beaucoup d'essais se font à droite et à gauche. On fait partie d'associations pancanadiennes qui rassemblent des Distributeurs gaziers et même Nord-Américaines et on voit à l'occasion l'opportunité, nous, de pouvoir participer ou appuyer certains projets qui sont réalisés dans ce cas-ci, qui peuvent être réalisés à l'extérieur du Québec, pour lesquels on pourrait avoir accès à des résultats, puis nous permettre, le plus rapidement possible,

de débuter des travaux, de valider des faisabilités sur, est-ce qu'il y a moyen de lancer des programmes d'efficacité énergétique, de commencer le travail pour préparer des offres pour notre clientèle et ne pas perdre un an, deux ans, trois ans et attendre que ces manufacturiers ou ces organisations-là daignent venir proposer un projet en sol québécois.

Donc, ce sont des exemples de, les retombées étant de pouvoir, un, dans l'exemple que je mentionne, débuter plus tôt des travaux de conception ou même à la limite, on le mentionne souvent dans notre volet innovation, les retombées ne sont pas que les nouvelles mesures nécessairement ou des innovations concluantes, c'est aussi l'innovation, c'est aussi des échecs et les échecs sont aussi importants que les succès, c'est-à-dire que plus on permet de capter, de se rendre compte qu'une nouvelle technologie ou un projet innovant ne rencontre pas des exigences suffisantes ou n'est pas adéquat pour notre clientèle, bien, ça nous permet de la bloquer, ça nous permet de pouvoir nous assurer qu'elle ne sera pas proposée à une clientèle et qu'elle en fasse les frais.

Donc, ça aussi, en étant présents quand les projets se font, quand ils sont initiés, bien on peut savoir avant que des fournisseurs, des vendeurs se présentent sur notre territoire, offrent des systèmes à nos clients pour lesquels les résultats ne sont pas concluants ou n'auront pas été testés.

Donc, ça nous permet aussi de pouvoir agir de cette façon-là, ce sont des exemples de retombée pour nos clientèles, qu'elles soient, qu'elles amènent plus rapidement des nouvelles solutions d'efficacité énergétique mature et rentable, ou bien de les protéger contre des solutions qui ne sont pas éprouvées et qui ne rencontrent pas les critères auxquels on s'attend, dans le marché.

Q. **[223]** Ensuite, je crois, dans mon doc, là, j'ai pris en note, c'est monsieur Pouliot, là, qui a indiqué que vous n'étiez pas en mode répartition des bénéfices avec vos partenaires, mais quand on parle de financement des projets, est-ce qu'il va y avoir un partage des coûts entre, t'sais, un partage des coûts de la collaboration? Est-ce qu'il va y avoir un partage entre Énergir puis les collaborateurs et si oui, comment le partage va être déterminé?

R. Bien il faut comprendre, tout d'abord, que c'est... chaque projet est unique et c'est du cas par cas, c'est sûr qu'on a nos propres critères, là, qui sont établis en lien avec le programme lui-même ou le volet. Donc, on s'assure, à tous les cas, de respecter ces limites, ces balises et ces conditions-là. N'empêche qu'après ça, à l'intérieur de ça, chaque projet va être regardé de façon unique. Donc, il n'y a pas un cas de figure qui s'applique à tous les projets, là, malheureusement ou heureusement.

Je vous dirais qu'un des principes de base du programme, c'est de s'assurer qu'il y ait une portion de financement qui provienne du client ou du promoteur qui soit de minimum vingt cinq pour cent (25 %). Donc, on ne souhaite pas, Énergir, assumer la totalité des coûts du projet qui vise à faire la démonstration d'une technologie ou à réaliser le projet qui aurait été identifié ou qui nous est proposé. Donc ça, c'est un premier critère.

Aussi, et c'est le cas, on le voit avec d'autres organisations, d'autres confrères qui ont des programmes similaires au nôtre avec lesquels on... on collabore à l'occasion. Dans ce type de

projet là, plus il y a de partenaires, plus on se partage les coûts, et plus on se partage les risques, bien mieux c'est. Et chaque organisation est à même d'apporter aussi son savoir faire, son apport dans ce projet là, et pour nous, c'est souvent, dans notre évaluation des projets, un gage ou une garantie additionnelle de succès d'un potentiel projet d'innovation.

Donc, quand on est le seul à assumer la majeure partie des coûts, et donc du risque financier associé à ça, bien c'est moins... peut être moins intéressant, ou du moins c'est plus risqué que quand on est plusieurs partenaires à pouvoir contribuer financièrement et aussi avec notre savoir faire. Je ne sais pas si ça répondait à votre question?

Q. **[224]** Oui, ça répond... ça répond à ma question. Merci. Ensuite, ma question va porter sur le calendrier d'évaluation des volets du PGEÉ. En fait, pas nécessaire, je ne crois pas c'est nécessaire d'afficher la décision qui l'a approuvé, là. En fait, la Régie a approuvé ce calendrier dans la décision D-2019-088 pour la période deux mille vingt et un (2021) à deux mille vingt-trois (2023), donc qui va prendre fin à l'année deux mille vingt-

deux, deux mille vingt-trois (2022-2023), et est ce qu'Énergir compte présenter un nouveau calendrier d'évaluation au prochain dossier tarifaire pour l'année deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024) au même moment que les prévisions budgétaires pour la période deux mille vingt-quatre, deux mille vingt-six (2024-2026)?

M. BRUNO GOBEIL :

R. Oui, en effet. Lors de la prochaine cause tarifaire, nous allons présenter un calendrier, non seulement pour vingt trois, vingt-quatre (2023-2024), mais aussi pour les années sur une période de trois ans, donc vingt-trois, vingt-quatre (2023-2024), vingt-quatre, vingt-cinq (2024-2025), vingt-cinq, vingt-six (2025-2026), avec les budgets associés à chacun des volets qui seront... le calendrier ainsi que les budgets que nous avons besoin pour effectuer les évaluations.

Q. **[225]** Parfait. Donc, ça complète mes questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci bien, Maître Cardinal. Maintenant, les questions de la part de la formation. Monsieur Dupont, est ce que vous avez des questions?

M. PIERRE DUPONT :

Oui, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Alors, allons y.

M. PIERRE DUPONT :

Je vais tenter de rester dans le temps qui m'était imparti, c'est à dire trente cinq (35) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Excusez, j'aurais juste un point excusez, Monsieur Dupont, vous me faites penser. Monsieur le sténographe, vous voyez qu'on a dépassé quinze heures trente (15 h 30). Selon le calendrier que nous avions, nous avons un problème, parce que demain le ROEÉ n'est pas disponible. Alors, on peut se... on peut vous dispenser de produire les notes sténographiques à l'heure prévue afin que vous... laissez moi terminer juste deux secondes afin qu'on puisse entendre aujourd'hui le ROEÉ. Vous voulez dire que vous êtes disponible demain, c'est ce que je comprends, Maître Cloutier?

Me CAMILLE CLOUTIER :

Bien en fait, au besoin, monsieur Finet est disponible en avant midi demain si c'est mieux comme ça pour tout le monde.

LE PRÉSIDENT :

On va... on va faire le ROEÉ, aujourd'hui. Monsieur le sténographe, si les notes ne sont pas prêtes, ce n'est pas très grave. J'ai compris que c'était une présentation de vingt... trente (30) minutes?

Me CAMILLE CLOUTIER :

Trente (30) minutes, oui.

LE PRÉSIDENT :

En allant un petit peu plus rondement, parce que vous savez on lit... on a lu, puis on a questionné, etc. Mais si on peut aller assez rondement, ça va fonctionner. Et demain, on me précise qu'on aimerait entendre la FCEI plutôt dans l'après midi, au début d'après midi, question de disponibilité d'analyste, ici, à la Régie. Alors, il y a des incontournables parfois, alors ça serait probablement après... après l'ACIG, avant SÉ AQLPA.

Me ANDRÉ TURMEL

Monsieur le Président, excusez moi. Moi, j'ai un problème demain après midi.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL

Je suis disponible jusqu'à, je dirais quatorze heures (14 h). Après quatorze heures (14 h),

j'avais déjà un engagement.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on commencerait, disons, à treize (13) jusqu'à quatorze (14)? Vous avez... ah mon dieu! Oui. Il va y avoir des questions certainement.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien on devait pa... selon l'agenda, on devait passer aujourd'hui.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Nous, on est prêts à passer aujourd'hui, là, notre preuve est déposée. Comme le ROEÉ semblait disposé à être là demain; je pense pas que mon analyste va m'étrangler en me disant qu'on pourrait passer dès maintenant aujourd'hui, si vous le souhaitez.

LE PRÉSIDENT :

Euh...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Et notre présentation ne sera pas longue, selon monsieur... nous sommes prêts à procéder maintenant.

LE PRÉSIDENT :

Alors on pourrait procéder maintenant si le ROEÉ est disposé à procéder demain matin? Je ne vois

plus de ROEÉ. Maître Cloutier.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, bonjour, Monsieur le Président. C'est Franklin Gertler pour le ROEÉ, vous m'entendez?

LE PRÉSIDENT :

Parfaitement. Oui, oui, je vous entends.

M. JEAN-PIERRE FINET :

Bonjour, c'est Jean-Pierre Finet pour le ROEÉ.

LE PRÉSIDENT :

Oui, j'ai surtout besoin de maître Gertler. Il faut que l'un des deux ferme leur micro. Maître Gertler?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, Monsieur le Président, on a un problème de technologie pour l'instant, est-ce que vous m'entendez?

LE PRÉSIDENT :

Oui, il n'y a aucun problème. Vous pouvez poursuivre... même si on ne vous voit pas c'est pas très grave, vous pouvez continuer à parler.

Me CAMILLE CLOUTIER :

Bon, ça devrait aller mieux comme ça. On est désolés pour...

LE PRÉSIDENT :

Aucun problème. Vous, on vous entend puis on vous voit. Alors la question à savoir : est-ce que vous

êtes disponible demain matin?

Me CAMILLE CLOUTIER :

Ça fonctionne pour nous en fait, c'est tout... Est-ce que tout est beau?

LE PRÉSIDENT :

Vous avez dit que ça fonctionne. Faites un signe de tête si c'est ça. Vous avez juste à faire un signe de tête si tout fonctionne pour demain matin. C'est ça?

Me CAMILLE CLOUTIER :

Tout fonctionne pour demain matin.

LE PRÉSIDENT :

Excellent.

Me CAMILLE CLOUTIER :

On vous demande un peu de compréhension face à nos problèmes...

LE PRÉSIDENT :

En plus pour vous ça va vous aider, effectivement. Alors les problèmes annulent les autres. L'un des problèmes succède à l'autre problème, donc nous pouvons commencer avec la FCEI et...

Me ANDRÉ TURMEL :

Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Ah pardon, j'ai oublié la... oui, nous avons des

questions de notre collègue. Il y a juste mon collègue qui a des questions très simples qu'on m'a dit alors, Monsieur le Sténographe, désolé, puis pas de notes pour ce soir, il n'y a pas de problème.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

M. PIERRE DUPONT :

Q. **[226]** O.K. Donc, je vais tenter d'y aller rapidement puis vous allez excuser mes travers d'économiste. La pièce B-0242, bref votre présentation dans les... le schéma 1, comme vous mentionnez, bon, c'est le plan directeur, là, puis c'est pour venir retrancher la double comptabilisation, mais je comprends que le quinze pour cent (15 %) qui est indiqué en bas à retrancher de la reddition du compte du plan directeur, est-ce que c'est le résultat de la formule? Je ne suis pas certain. La formule qui est là.

M. VINCENT POULIOT :

R. Oui, c'est exactement ça.

Q. **[227]** Ça donne quinze pour cent (15 %) lorsque vous l'appliquez.

R. Exact.

Q. **[228]** Ah. O.K. C'est beau pour le plan directeur.

Puis le fait que le dénominateur vous le faites deux fois c'est que, dans le fond, vous faites le calcul pour... pour votre programme à vous, là, « Diagnostic et mise en oeuvre » en prenant les économies brutes totales, c'est-à-dire ÉcoPerformance et votre programme. Puis ÉcoPerformance fait la même chose de son côté en prenant le même dénominateur, c'est ça que je comprends?

R. Exactement, donc le fait d'avoir au dénominateur deux fois entre parenthèses X1 plus Y1.

Q. **[229]** Oui, c'est ça.

R. Puis vous avez éliminé l'effet de la double comptabilisation et non pas...

Q. **[230]** O.K. C'est beau.

R. ... le fait de cent pour cent (100 %) de la comptabilisation.

Q. **[231]** C'est beau.

R. Vous aviez bien... vous aviez bien compris. Vous avez les mêmes travers d'économiste que moi.

Q. **[232]** Ça va, on va... on va libérer tout le monde. Non, non. Donc, je vais y aller... O.K. Donc, ça c'est... c'est bien beau. Puis votre facteur d'attribution et de pondération, le X3, il est tout le temps à cent pour cent (100 %). Donc, dans le

fond, ce qui vient pondérer le... le « Diagnostic et mise en oeuvre » c'est plus le paramètre X2.

R. Exact.

Q. **[233]** O.K. Parfait. Dans... dans les résultats... ce que je me suis demandé comme question très rapide, là, puis vous êtes - puis si vous n'avez pas la réponse, vous n'avez pas la réponse - mais je comprends que le plan directeur c'est un ensemble de mesures qu'il y a là-dedans, là, donc avec la théorie des ensembles, là, le « Diagnostic et mise en oeuvre » est un... est un des cas qui s'inscrit dedans. Donc, c'est plus large comme vous dites. Je présume que le Plan directeur, il y a aussi des programmes qui s'adressent à Hydro-Québec? Là, je parle du MRN. Oui, ma collègue me répond. Puis je présume que, selon vous, il y a-tu la même problématique de double comptage aussi?

R. Je ne pourrais pas vous répondre ce côté-là. Il faudrait poser les questions aux collègues.

Q. **[234]** Parfait. Question de curiosité. Une autre question de curiosité. C'est, dans la reddition de compte du rapport annuel, du MRN puis du TEC, on va arrêter un peu dans les organismes gouvernementaux, je présume que le vérificateur général ne s'est jamais vraiment intéressé à la double

comptabilisation ou, selon vous, en avez-vous déjà entendu parler, des mesures?

R. Tout ce que je sais, c'est qu'on a travaillé de collaboration avec le Ministère pour une méthodologie pour éliminer cet effet-là dans le cadre de la reddition de compte gouvernementale. Donc, quelle était la source de ça et le niveau de validation effectué par le vérificateur, ça, je ne pourrais pas vous répondre.

Q. **[235]** O.K. Puis dernier point. Puis je présume que ça va de soi, advenant que la Régie soit favorable au fait que, dans le programme Innovation efficace, vous puissiez participer à des programmes hors Québec et initier des programmes vous-même, je présume que, dans le rapport annuel, on voit le détail de... et caetera, le cas échéant, qui aurait été mis...

R. Ça fera évidemment partie de la reddition de compte d'Énergir. Je ne me souviens pas exactement c'est quel tableau de notre reddition de compte, mais on présente le détail de chacun des projets avec les suivis.

Q. **[236]** Excellent!

R. Sur l'état d'avancement de chacun de ces projets-là, ça sera également inclus.

Q. **[237]** O.K. Merci. Puis dernier point que je peux me permettre, pour avoir été un peu dans l'innovation. Innovation, les retombées sont qualitatives au début. Puis elles sont justes, elles deviennent vraiment matériel le jour où l'innovation fonctionne puis elle vient sur le marché. Mais en partant, là, lorsqu'on est dans les projets d'innovation, là, si on a la certitude que ça va aboutir, là, on va l'engager. Ça fait que ça complète, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Ça a été plus vite que je pensais. Vous m'avez surpris. Alors ça complète. Est-ce que vous avez un réinterrogatoire, Maître Sigouin-Plasse?

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Non, Monsieur le Président. On peut libérer les témoins.

LE PRÉSIDENT :

Alors les témoins sont libérés. Est-ce que vous nous annoncez une contre-preuve?

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Non, il n'y a pas... Laissez-moi regarder à ma gauche! Je comprends qu'il n'y a pas d'engagement non plus. Ça clôt la preuve d'Énergir, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Juste avant de libérer. Avant de libérer, vous désirez cinq minutes? O.K. Alors, nous allons prendre une pause de cinq minutes. Oui, on a quelque chose à vérifier, donc un petit cinq minutes de pause avant de commencer.

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Les témoins sont libérés.

LE PRÉSIDENT :

Ils sont libérés, oui. Je reçois des signaux de partout. Merci. Alors on reviendra dans cinq minutes. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

PREUVE DE LA FCEI

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Nous allons procéder.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, merci. Donc, bonjour, Monsieur Gosselin. Madame la Greffière, si on veut assermenter monsieur Gosselin.

L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), 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, Madame la Greffière.

Q. **[238]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Alors, dans un premier temps, on va simplement identifier les pièces. Je comprends que vous avez préparé au dossier, vous avez contribué à préparer au dossier les réponses de la FCEI aux questions d'Énergir et de la Régie qui étaient C-FCEI-0025 et C-FCEI-0026, de même que la preuve C-FCEI-0023 et la présentation PowerPoint d'aujourd'hui qui est la pièce C-FCEI-0028, c'est exact?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Oui.

Q. **[239]** Est-ce que ces documents représentent la position de la FCEI?

R. Oui.

Q. **[240]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. **[241]** Parfait. Je vous laisse débuter. En demandant à madame la greffière, d'afficher la présentation de la FCEI qui est la pièce C-FCEI-0028, à l'écran, s'il vous plaît. Voilà.

R. Alors, merci beaucoup. Bonjour, Monsieur le Président, Madame et messieurs les régisseurs. Donc, oui, comme maître Turmel le disait tout à l'heure, je pense qu'on va avoir une présentation qui va quand même être à l'intérieur de ce qu'on avait annoncé.

Il y a trois... En fait, il y a deux sujets principaux que je vais aborder. C'est d'abord l'outil de maintien de la fiabilité puis ensuite le taux d'effritement des ventes. Puis on va revenir rapidement, après ça, sur les autres recommandations.

Donc, pour l'outil de maintien de la

fiabilité, évidemment, on a questionné, tout à l'heure, en contre-interrogatoire, les témoins d'Énergir puis on a eu certaines précisions par rapport à l'outil de maintien, à la proposition qui est faite.

Me ANDRÉ TURMEL :

Peut-être, Madame la Greffière, si vous voulez, on peut changer de page, s'il vous plaît.

R. Et... euh...

Me ANDRÉ TURMEL :

Page 3, page suivante. Merci.

R. Et il y a certaines informations qui ont été données qui viennent peut-être un petit peu influencer notre analyse. Mais pour que... je pense, pour des fins de clarté puis pour que vous compreniez bien, un petit peu, notre raisonnement, je pense que ce n'est pas une mauvaise chose, quand même, de présenter notre analyse initiale puis de voir comment ça la modifie.

Alors, d'abord dans sa preuve, Énergir a proposé un modèle qui reposait sur trois ressources pour le maintien de la fiabilité. D'abord, il y avait le GNL disponible dans l'espace réservé par GM GNL qui était transféré dans le fonds de prévoyance.

Ensuite, on disait : « Si ça n'est pas possible, on peut s'entendre pour un échange dans le temps. » Donc, on ne le transfère pas tout de suite, mais on le transférera une autre journée.

Puis ensuite, bien, on disait : « Bien, si jamais, il y avait un problème, bien, on irait chercher des ressources sur les marchés secondaires. »

On avait des préoccupations par rapport à cette proposition-là. Puis nos plus grosses préoccupations portaient surtout sur la question de la sécurité des approvisionnements. D'abord parce que dans cette proposition-là, bien, la sécurité des approvisionnements reposait, d'une certaine façon, sur la façon dont GM GNL allait gérer la situation, qu'est-ce qu'ils allaient réserver comme transport en fonction des obligations qu'ils avaient, incluant celles d'assurer l'outil de maintien.

Et tout ça est un peu à l'extérieur, d'une certaine façon, de votre regard. Donc, c'est comme si on s'en remettait un petit peu à GM GNL, d'une certaine façon, pour assurer la fiabilité des approvisionnements.

Il faut comprendre que l'outil de maintien,

c'est quelque chose qui est utile à l'hiver extrême. Donc, c'est une situation où le plan d'approvisionnement est défini par l'hiver extrême. Mais on sait, avec l'expérience, parce qu'en deux mille treize, deux mille quatorze (2013-2014), deux mille quatorze, deux mille quinze (2014-2015), notamment, on l'a vécu, on avait un plan d'approbation qui était à l'hiver extrême puis on a eu quelque chose qui ressemblait à un hiver extrême. Puis le nombre de journées d'interruption a été très important.

Alors, si GM GNL devait s'appuyer, par exemple, sur la capacité de distribution interruptible au tarif D5, ça pourrait poser problème. Hum...

Et évidemment, si on regarde par exemple le... la réservation qu'a faite GM GNL d'espace, par exemple dans le présent dossier, qui est à cinq mille dix trois M3 (5 000 10(3)m(3)), puis quand qu'on regarde leur capacité de distribution ferme... ce qu'on peut calculer, là, c'est que pour répondre à la demande maximale en outil de maintien, là, qui correspond à la capacité réservée, bien ça peut quand même prendre beaucoup... ça correspond quand même à beaucoup de

journées de liquéfaction, là.

Lorsque je... ce qu'on calcule, ce qu'on met ici, là, c'est que ça peut représenter à peu près douze pour cent (12 %) de la capacité de liquéfaction totale de GM GNL en hiver. Capacité de liquéfaction. Donc, ce n'est pas négligeable ce que GM GNL a l'obligation de fournir pour l'outil de maintien.

Une autre source de préoccupation, puis peut-être encore plus, je vous dirais, c'était surtout qu'ultimement, la fiabilité de tout ça reposait sur le recours à du transport sur le marché secondaire. Et historiquement, Énergir a toujours... a toujours mentionné qu'elle ne pouvait pas s'appuyer sur l'espoir qu'en cours d'hiver, elle pourrait trouver du marché si le besoin se présentait.

Et donc, ça, c'était un certain changement de paradigme pour nous, et puis on pensait que ça méritait au minimum d'être validé de manière plus formelle, là, que cet... que cet outil-là serait... c'était raisonnable d'anticiper que ces outils-là seraient disponibles.

Et donc, ce qu'on a recommandé, c'est qu'il y ait une démonstration qui soit faite,

qu'effectivement, on n'était pas en train de mettre la sécurité des approvisionnements à risque avec cette proposition-là.

Aujourd'hui, les témoins d'Énergir...

Q. **[242]** Page suivante, Madame la Greffière.

R. Oui. Le témoin d'Énergir, je pense que c'était monsieur Tremblay, a mentionné que... un des aspects de notre recommandation, où on disait, dans le fond, bien, si jamais on devait... conclure que le... c'était raisonnable de s'appuyer sur du... des outils de transport qu'on irait chercher pendant l'hiver au besoin pour... comme partie prenante ou comme partie intégrante de ce qu'était l'outil de maintien... Bien, ce qu'on disait c'est que si c'est vrai pour l'outil de maintien, il faut vérifier aussi si cette ressource-là ne peut pas être exploitée d'abord et avant tout dans le plan d'approvisionnement de référence.

Parce que le travail d'Énergir, c'est de dire : « Bien, je vais faire le meilleur plan d'approvisionnement possible au départ. » Et si GM GNL veut réserver la capacité, et que ça exige un outil de maintien, bien il pourra aller chercher l'outil de maintien qui est nécessaire... fournir l'outil de maintien qui est nécessaire, mais par

rapport à un plan qui est déjà optimisé.

Alors, si on ne va pas exploiter ce potentiel-là dans le plan de référence, mais qu'on s'appuie sur ce potentiel-là pour l'outil de maintien, il y a une incohérence, là, qui ne fonctionne pas. Et dans... c'est ça. Dans le témoignage, ce matin, monsieur Tremblay disait : « Bien, c'est une question indépendante, on peut traiter ça à part. » Mais je ne pense pas que, dans le cadre de ce qui a été proposé en preuve, ce soit le cas.

Parce que si vous... si vous approuvez aujourd'hui l'outil de maintien, en vous disant : « Bien, je pense qu'ils peuvent s'appuyer raisonnablement sur le transport... sur le marché secondaire en cours d'hiver », puis que plus tard on a le débat sur le... le plan d'approvisionnement de référence, puis qu'on dit : « Bien, oui, on va intégrer cet outil-là dans le plan d'approvisionnement de référence », bien, là, peut-être que tout d'un coup votre outil de maintien vient de perdre de sa fiabilité parce qu'il y a une partie du potentiel du marché secondaire qui a été déjà exploitée dans le Plan d'approvisionnement de référence et donc, ça vient affecter ce qui est

possible de faire potentiellement avec l'outil de maintien.

Et donc, je ne pense pas que dans ce contexte-là, ça soit effectivement des questions qui soient indépendantes.

Maintenant, on arrive également à exprimer certains nombres de préoccupations plus au niveau économique. Bon, puis au moment ou à la façon de gérer les transferts entre l'inventaire de GM GNL puis le fonds de prévoyance, et puis également, là, lié comme je viens de le dire, à l'optimisation du plan de référence. Mais disons, on l'a mentionné dans notre preuve, ce n'est pas ça qui était vraiment le coeur de notre préoccupation. Les enjeux économiques, oui, il y des points techniques, là, qui peuvent peut-être être améliorés mais les enjeux économiques ne sont pas très importants, selon notre évaluation.

Et donc, la dernière chose, c'était que dans le fond, finalement, étant donné que le modèle actuel fonctionne, là, somme toute et que les enjeux économiques sont assez faibles, si on a un doute par rapport à la capacité de cet outil de maintien là, d'assurer la sécurité des approvisionnements, bien, je pense que la seule

chose sage à faire, c'est de simplement s'assurer qu'on est capables de... d'évacuer ces doutes-là avant d'aller de l'avant et de toute façon, l'outil de maintien, on n'en a même pas besoin dans le plan présentement, donc, ça n'a aucun impact sur le dossier actuel.

Donc, c'est une décision qui peut être reportée si on n'est pas confortables avec ce qui est sur la table.

Maintenant, j'en viens à ce qui a été mentionné ce matin. Ce qu'on a compris ce matin, c'est que, ce qu'on nous a dit, c'est bien, le modèle qui était proposé, dans le fond, ce n'est pas trois ressources qu'on a à notre disposition, mais c'est peut-être, dans le fond, quatre ressources.

Q. **[243]** Madame la greffière, page suivante, s'il vous plaît.

R. Ce qu'on nous a dit, c'est que dans le fond, d'abord on a, comme pour l'autre, du GNL qu'on peut transférer, là, lorsqu'on... Énergir en fait la demande au fonds de prévoyance, les échanges dans le temps, de la même façon, puis l'accès au marché secondaire. Mais on a rajouté une dernière chose et on a dit : ultimement, en dernier recours, là,

c'est moins la daQ qui va aller, qui a la priorité sur le GNL qui est dans le réservoir. Peu importe que j'aie l'accord ou pas, finalement, de GM GNL, ce que l'on a compris du message, là, c'est que je peux simplement fermer le robinet, là, puis j'empêche GM GNL de remplir des camions puis je me l'accapare, le GNL qui est là, si j'en ai besoin pour ma clientèle.

Alors, si c'est effectivement ça qui est le mode de fonctionnement, puis si c'est ça le pouvoir que la daQ a sur les inventaires qui sont dans les réservoirs, bien c'est sûr que ça change les choses, parce que là, le transport sur le marché secondaire, ce n'est plus le dernier, l'ultime moyen. L'ultime moyen vient carrément de dire à GM GNL : bien tout ça m'appartient, t'sais, tout ça, je le prends, j'en ai besoin parce qu'il y aura évidemment des compensations financières, là, mais je veux dire, c'est... je peux utiliser tout le GNL qui est là, ultimement, si j'en ai besoin.

Et donc comme ça... ça fait en sorte que la sécurité ne repose plus sur la disponibilité de transport ultimement dans le marché secondaire, bien là, dans un contexte comme ça, on n'aurait pas de problèmes avec l'enjeu de sécurité,

l'approvisionnement. On pense que ça pourrait être acceptable, là, de ce point de vue là de la proposition.

Puis effectivement, dans un contexte comme ça, également, comme encore une fois le marché secondaire n'est plus l'ultime recours, bien effectivement, la question de l'optimisation du Plan d'approvisionnement de référence, effectivement, je pense, comme le suggérait monsieur Tremblay, ce matin, pourrait être traité à part de la question de l'outil de maintien.

Donc, ça fait le tour de l'outil de maintien.

Maintenant, le taux d'effritement des ventes. Bon, rapidement, là, bon, vous avez vu, dans la preuve, qu'on observe les taux d'effritement qui varient grandement selon quatre marchés différents dans les... dans les ventes. Et Énergir propose de dire : « Bien, malgré tout ça, nous on va conserver un taux d'effritement uniforme pour tous les marchés. » Et nous, on propose des taux distincts pour chaque marché de manière à représenter davantage la réalité, parce que c'est important quand on fait les analyses de rentabilité, de les faire le mieux possible, puis

si on a dans un marché un taux d'effritement qu'on évalue à trente (30), trente-cinq pour cent (35 %), mais qu'on utilise un taux de quinze pour cent (15 %), bien on est en train de... on est en train de surestimer beaucoup la rentabilité. Donc, est en train potentiellement de raccorder des clients qu'on ne devrait pas raccorder ou ne pas exiger des contributions qui devraient l'être, puis le nombre de clients est quand même significatif, là. On parle de plusieurs, quelques milliers, ou en tout cas, plus... entre un et deux milliers de clients par... par année. Donc, ce n'est pas négligeable.

Et une autre recommandation qu'on a fait, là, c'est un suivi, là, sur les pertes de clients, en fait de revenir sur la question des pertes de clients, suivi de la décision D-2018-80, là. La Régie, bon, la question des pertes de clients a été étudiée dans le passé, puis la... Énergir avait dit : « Bien, je n'ai pas beaucoup de... je ne suis pas capable d'évaluer ça comme il faut parce qu'il me manque de données. » Et la Régie avait dit : « Bien, collige les données, là, puis on pourra évaluer ça comme il faut plus tard. » Je pense que là, après quelques années, c'est probablement quelque chose qu'on devrait revisiter.

Je reviens sur le taux d'effritement. Donc, par rapport à notre proposition, ce qu'Énergir disait cet après-midi, c'est que finalement eux trouvaient que notre proposition n'était pas une bonne idée, et ils disaient : « Nous, on pense que c'est mieux de garder le taux de quinze pour cent (15 %) pour tout le monde, puis d'aller régler le problème à la source, aller réduire le taux d'effritement en prenant des mesures au niveau de la façon dont on évalue les volumes, plutôt que de... plutôt que de mettre un taux d'effritement plus élevé. » Et là, eux disaient : « Bien, on n'est pas pour - si on met un taux d'effritement plus élevé, on n'essaiera pas, finalement, de corriger notre prévision parce qu'on se pénaliserait en double. »

Bien, évidemment, on ne dit pas de mettre un taux d'effritement plus élevé puis après de ne rien faire pour quand même essayer d'améliorer la prévision. Mais dans... il y a des problèmes quand même avec la proposition d'Énergir, là, qui est de dire : « Bien, c'est comme si on prenait pour acquis qu'on va mettre quinze pour cent (15 %) puis on va être capable d'atteindre ce quinze pour cent (15 %) là en mettant en place des mesures. » Mais

il y a déjà des mesures qui ont été mises en place, c'est une question qui a déjà été étudiée, puis malgré tout on... on observe, là, des taux d'effritement très élevés.

Alors, selon nous, plutôt que de présumer qu'on va être capable de corriger le taux d'effritement puis de... de mettre un taux d'effritement qui ne représente pas la réalité, on est mieux de mettre un taux d'effritement qui représente la réalité, puis au fur et à mesure qu'on aura identifié les causes d'effritement, puis qu'on aura identifié les façons de modifier notre prévision pour corriger l'effritement, et monsieur... je ne me souviens plus c'était qui le témoin d'Énergir, mais qui nous disait, je pense que c’est monsieur Bellavance, nous disait : « On va pouvoir faire du backtesting au moins partiellement, là, pour voir, bien, qu'est-ce que notre solution aurait permis comme amélioration. » Bien, quand on aura identifié les mesures, qu'on aura fait ces tests-là puis qu'on sera capable de revenir à la Régie puis dire : « Bien, voilà, je vais implanter les mesures, puis je pense qu'ils vont permettre de réduire le taux d'effritement de dix pour cent (10 %) », puis qu'on pourra nous

présenter un peu ce qu'on a fait pour en arriver là, bien... bien oui, on pourra analyser ça, puis dire à ce moment-là : « On va réduire le taux d'effritement, puis on le fera au même moment. On réduira le taux d'effritement au même moment où on applique les nouvelles mesures de façon à ne pas avoir un décalage entre un taux d'effritement qui n'a rien à voir nécessairement avec l'effritement réel. » Et donc, ce qu'on propose, c'est justement qu'Énergir fasse ces analyses-là et nous revienne.

Et Énergir disait que, bon, probablement il pourrait y avoir des résultats de ces analyses-là dans le courant de l’automne et on a un prochain dossier tarifaire qui va commencer avec une Phase 1 justement à la fin de l’hiver puis... puis au début de l’année prochaine. Alors je pense que le timing serait bon pour qu’ils nous fassent part de ce qu’ils ont... de ce qu’ils ont trouvé puis ce que ça peut avoir comme... comme impact sur le taux d’effritement. Puis à ce moment-là si la preuve le soutient, bien la Formation du prochain dossier tarifaire pourra revoir les taux d’effritement en vue de l’été qui s’en vient. Mais de présumer qu’on va réussir à l’avance, pour nous c’est très problématique.

Q. **[244]** Page suivante.

R. Et en fait c'est vrai pour le dossier qui s'en vient, mais c'est vrai aussi pour le futur. Si on a identifié des nouvelles mesures dans le futur puis qu'on est capable de réduire encore le taux d'effritement, bien on pourra revenir puis réduire ça au fur et à mesure.

Alors j'en suis maintenant aux autres recommandations qu'on a faites, là, très rapidement. Donc, au niveau de l'évaluation la position concurrentielle, les recommandations qu'on faisait, là, étaient évidemment de bonifier cette analyse-là pour tenir compte de la... je pense du contexte, là, il est plus que temps qu'on intègre aux analyses de position concurrentielle, le GNR, la biénergie, ces choses-là. Ça devient à mon sens inévitable. Et donc on a un ensemble de recommandations à ce niveau-là.

Et puis j'ai noté lors de l'audience hier, là, qu'on nous mentionnait notamment qu'en fait justement c'était... la prise en compte du coût des équipements dans la position concurrentielle était particulièrement importante au niveau des ajouts de clients. Et donc, je pense que c'est important, là, donc... ces analyses-là sont importantes dans ce

contexte-là. Dans le cas des ajouts de clients et je présume aussi dans les... les changements d'équipement en général.

Autre recommandation : la fonctionnalisation de la composante transport de la contribution GES au service d'équilibrage.

On n'en a pas parlé beaucoup parce qu'exceptionnellement on est tombés d'accord dès l'étape des... des DDR sur ce sujet-là, ce qui est assez rare ici, mais c'est l'fun. Mais ce n'est pas moins important parce qu'on n'a pas eu à en faire une grosse preuve. Et la contribution GES, elle est toute petite cette année, mais elle va augmenter beaucoup au cours des prochaines années. Et c'est très important pour l'équité et notamment pour la clientèle que la FCEI représente, qu'elle soit fonctionnalisée correctement. Et si vous pensez que vous n'êtes pas convaincu par notre recommandation à ce niveau-là, je vous invite à nous poser des questions parce que c'est... c'est probablement en termes financiers, là, l'élément le plus important parmi les recommandations qu'on fait dans ce dossier-ci.

Maintenant au niveau des coûts des investissements sur les... aux actifs, là, dans...

pour la définition des tarifs de réception. Bon, vous avez vu notre recommandation de mettre un montant à partir duquel ces montants-là devraient être suivis puis devraient être intégrés au tarif de réception.

Ce qu'on comprend c'est qu'Énergir veut s'éviter, là, le fardeau de suivre plein de petits coûts puis de dépenser beaucoup d'énergie à suivre des dépenses relativement mineures, ce qu'on comprend. Mais on pense qu'il doit y avoir un seuil, puis de ce qu'on a compris un seuil de cent mille dollars (100 000 $) serait amplement suffisant pour éliminer la très, très, très vaste majorité des... des dépenses qui devraient être suivies.

Mais de ne pas mettre du tout de... de seuil ça nous pose problème parce que, comme je pense ça a été mentionné en contre-interrogatoire, là, par le régisseur Dupont, c'est... s'il arrive une dépense de plusieurs centaines, voire de millions de dollars pour par exemple déplacer une conduite ou je ne sais trop quelle raison, bien je pense que c'est mieux que la contrainte soit déjà là et qu'au pire on vienne demander : O.K. Est-ce qu'on peut soit modifier la contrainte si jamais on

juge qu'une dépense ne devrait pas faire l'objet d'un suivi particulier ou qu'on... pour s'assurer que ça va être traité de la bonne façon, fonctionnalisé à la bonne place plutôt que de ne pas avoir de seuil puis de se ramasser que, finalement, on a des coûts qui sont socialisés qui ne devraient pas l'être.

Maintenant, sur la question du double comptage des réductions de GES, d'abord on remercie Énergir pour les explications qu'ils ont données tout à l'heure, très généreuses. Puis on est satisfait des réponses qui ont été données.

Donc, finalement, sur la modification aux pièces, bien, encore une fois, on ne s'oppose pas à la vaste majorité de ce qui est demandé par Énergir, mais il y a deux choses pour nous qui sont quand même importantes de conserver.

La première, c'est l'information sur la base de tarification détaillée. Donc, savoir la base de tarification, qu'est-ce qui est des branchements, qu'est-ce qui est des tuyaux, qu'est-ce qui est des tuyaux d'acier et de plastique.

Je pense que c'est un petit peu de la même façon que les cartes du réseau pour comprendre le réseau, pour pouvoir se représenter comme il faut.

Pour comprendre à quels actifs on a affaire. Je pense que c'est important de garder cette information-là pour la Régie. Alors, ça complète ma présentation. Je vous remercie de votre écoute.

Q. **[245]** Merci, Monsieur Gosselin. Top chrono, vingt-neuf (29) minutes, une minute de moins qu'annoncé. Alors, Monsieur le Président. Monsieur Gosselin est prêt à être contre-interrogée.

LE PRÉSIDENT :

Merci. On était en train de dire qu'on gardait la minute pour un fonds de prévoyance, mais bon. Alors, je tenterais... Je n'ai qu'un inter... pas un intervenant, un participant qui a annoncé du temps qui était Énergir. Est-ce que vous avez des questions, Énergir, Maître Sigouin-Plasse?

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Oui. Je n'aurai qu'une question et ça concerne...

LE PRÉSIDENT :

Alors, allons-y.

CONTRE-INTERROGÉ Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

Oui, ça concerne la page que j'ai sous les yeux, Monsieur Gosselin. Vous nous indiquez : « double comptage et réduction de GES ». Je comprends que c'est une coquille? Vous faites plutôt référence à la réduction, en fait des économies d'énergie?

R. Oui, oui, oui, tout à fait.

Q. **[246]** Donc, on se rejoint. Ça a rapport avec la présentation qu'on a vue, qu'on a entendue, il y a quelques minutes de la part du panel du PGEÉ?

R. Absolument.

Q. **[247]** Parfait. Voilà, ce n'est pas plus compliqué que ça, merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Harmonie complète, hein? Du côté de maître Cardinal, je crois qu'il n'y avait pas de question?

Me AMÉLIE CARDINAL :

Non, il n'y avait pas de question, merci.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça. Collègues?

M. PIERRE DUPONT :

Oui, le collègue va avoir une question, peut-être même deux, rapides.

INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

M. PIERRE DUPONT :

Q. **[248]** Vous venez de le mentionner, Monsieur Gosselin, le seuil, le fameux seuil de cinq mille dollars (5 000 $) que vous proposez pour les coûts, vous appelez ça le raccordement au réseau, dans le cas d'un producteur de GNR.

Je crois que c'est ce matin, là? Je pense

que c'est ce matin, oui, qu'on en a discuté. Et bon, bref, il a été convenu... En tout cas, j'ai compris que vous allez avoir des suivis là-dessus, qu'on allait être capable de voir, effectivement, c'est quoi ces montants-là puis de pouvoir agir, le cas échéant.

Autrement dit, le principe d'un seuil, je pense que c'est une bonne idée. Maintenant, quand l'appliquer? Le fait qu'on n'a pas d'information du tout. C'est un peu ça que j'ai compris ce matin, avec Énergir.

Est-ce que ça... Puis vous venez de mentionner : « Nous, ce qu'on veut, c'est mettez un seuil d'abord. Tout le monde va travailler en fonction de ce seuil-là. » Tout le monde va fournir des informations en fonction de ce seuil-là puis vous verrez après, si le seuil, finalement, était d'un bon ordre de grandeur parce que ça peut être cent mille (100 000), ça peut être cent vingt-cinq (125 000), cent cinquante (150 000). Ça pourrait être cent soixante-quinze mille (175 000), vous savez. On peut s'amuser beaucoup avec les chiffres, comme vous le savez.

Donc, je vais réduire, de façon subsidiaire, le fait qu'il va y avoir des suivis,

j'allais dire serrés, à cet égard-là qui vont nous permettre d'agir dans le temps. Est-ce que, ça, ça peut être comme un « second best »? On voit ça souvent en économique. On n'est pas dans les plus meilleurs, mais on est dans le deuxième plus meilleurs. Pour la FCEI, est-ce que, ça, ça peut être acceptable, à défaut de le poser tout de suite?

R. Bien, nous, l'objectif, ce n'est pas qu'il y ait un seuil. Nous, l'objectif, c'est qu'on ne se ramasse pas à socialiser des coûts importants en distribution qui devraient être, finalement, des coûts qui sont fonctionnalisés à un tarif de réception.

Alors, c'est sûr que si, à chaque fois qu'Énergir fait une dépense sur des conduites comme ça puis qu'elle rapporte les coûts, puis que... puis qu'ensuite on peut les... porter un jugement puis prendre une décision sur chacun, comment on va le fonctionnaliser, bien c'est sûr que ça remplit l'objectif. Mais moi, ma compréhension, c'est que la raison pour laquelle on demande ça, c'est justement pour ne pas avoir à suivre tous les coûts. Alors, je ne comprends pas trop c'est quoi l'intérêt de la demande si après il faut qu'ils

nous rapportent chaque coût détaillé pour qu'on les analyse. Il y a peut-être quelque chose qui m'a échappé, là, ce matin, là, mais...

Q. **[249]** Bien, c'est-à-dire... moi, ce que je comprends, c'est que de faire l'exercice et d'aller mettre dans un tarif de réception, comme on nous a expliqué - bon, ça prend un certain effort de la part du Distributeur en termes de collecte de données, en termes de suivis, en termes... bon, il y a plusieurs choses.

La socialisation - puis là, on va parler des producteurs qui sont au Québec puis qui alimentent des clients au Québec... compte tenu que ça rentre dans la distribution, encore une fois on peut échanger là-dessus, comment dire, là, sans anticiper la décision d'aucune façon. Mais le fait... pas le fait, mais le... c'est-à-dire, à la lumière... ce que... en tout cas, ce que j'ai compris d'à matin, de la part d'Énergir, c'est qu'il va y avoir des informations qui vont être déposées dans le cadre du rapport annuel, qui vont être analysées, puis qu'on va voir à ce moment-là c'est quoi la magnitude, c'est quoi l'ampleur de ces coûts-là.

Vous savez, si c'est des coûts de vingt-

cinq mille dollars (25 000 $) ou de... puis qu'on ramène ça... je comprends le principe, là, mais qu'on ramène ça dans une base tarifaire, on est dans... on est vraiment dans la fraction. Si c'est un coût d'un million (1 M), on est dans un autre univers, là, j'en suis tout à fait conscient.

Mais le fait que... de disposer d'informations à cet égard-là avant de décider d'un seuil, si ça, ce n'est pas une démarche prudente, au lieu d'imposer le seuil à cent mille (100 000)... ou, encore une fois, on pourrait le mettre à cent cinquante (150), là, on pourrait le mettre à différents niveaux.

Donc, est-ce que c'est prudent d'obtenir l'information d'abord, de l'analyser, puis après ça d'agir le cas échéant? C'est un peu ça, là, que j'ai compris.

R. Bien, écoutez, moi, je... je ne pense pas qu'on n'a aucune objection à... à observer le genre de dépense que ça pourrait... dont on parle. Puis de voir en fonction... par exemple, la distribution de ces dépenses-là, est-ce qu'on pourrait mettre le seuil à un autre niveau.

Mais la raison pour laquelle on a proposé cent mille (100 000), c'est parce que notre

compréhension de l'information qui avait été donnée, c'est que les montants dont on parlait, ça existe déjà, là, il y a déjà eu des travaux qui ont été faits, si j'ai bien compris. C'est pour ça qu'on fait la demande, c'était beaucoup plus faible que ça, là, il me semble avoir vu des choses autour de... même en bas de dix mille (10 000), je pense, quelque chose de cet ordre-là.

Donc, on se plaçait assez loin, dans l'esprit de dire : « Bien, on va nécessairement capter beaucoup, beaucoup de cas » là, t'sais, il y en a très peu qui seront au-dessus de ce seuil-là. Mais... Et ce n'est pas un montant, comme vous disiez, là, t'sais, cent mille (100 000) dans la... les actifs de distribution. Quand bien même il y aurait quelques projets à cent mille (100 000), je ne pense pas qu'on... personne ne va... ne va déchirer sa chemise, là.

Mais cela étant dit, la réponse à votre question, c'est : non, je n'ai pas de problème avec l'approche que vous proposez.

Q. **[250]** Je vous remercie. Une dernière question : taux d'effritement. Je comprends que... bon, premièrement, ça s'applique à des nouvelles ventes, aux nouvelles ventes qui sont prévues, d'après ma

compréhension.

Puis je cherchais à avoir vite, là, la prévision de la demande, mais pas besoin de la mettre à l'écran, là, dans le marché de partenariats d'affaires... partenariats résidentiels, c'est quoi les mètres cubes qui sont là pour les nouvelles ventes.

Puis le fait d'appliquer un taux de trente (30) puis de trente-cinq pour cent (35 %), si c'est vraiment très sensible par rapport au quinze pour cent (15 %)... Je ne sais pas si vous me suivez, là? T'sais, je cherche à avoir la sensibilité de ça. Puis...

Parce que toute chose étant égale, à coût égal d'après ce que je comprends, s'il y a moins de ventes - à coût égal, j'entends - bien ça prend des tarifs plus élevés, avec la méthode du revenu requis. Donc, s'il y a moins de volumes... Parce qu'un taux d'effritement, ça fait moins de volumes, on s'entend?

R. Oui.

Q. **[251]** Ma compréhension est bonne? Donc, il y a moins de volumes, donc à la fin... j'allais dire à la fin de la journée... à la fin de l'exercice, toute chose étant égale. Mais ce que je me

demandais, c'est-tu un élément très, très, très sensible.

R. Sur la fixation des tarifs, je pense que ça a absolument aucun impact. De toute façon, là, il faudrait peut-être demander à Énergir, mais quand vient le temps de prédire les ventes, il n'y a pas de taux d'effritement. Globalement je veux dire, quand Énergir fait son Plan d'approvisionnement, il fait sa prévision globale des ventes de l'ensemble de la clientèle, le taux d'effritement n'intervient pas là-dedans. Il va y avoir... Je pense en tout cas, sous réserve de peut-être qu'il me corrige.

Mais quand on regarde l'élément, je pense, à mettre dans maturation des nouvelles ventes, là, qui se trouvent dans la section du Plan d'approvisionnement qui est sur la prévision de la demande, maturation des nouvelles ventes, il y a des modèles, je pense, en arrière de ça. En tout cas, ma compréhension, c'était à l'effet que le taux d'effritement n'intervient pas dans ces modèles-là. On est plus sur des volumes moyens, je pense. Mais même si le taux d'effritement intervenait là, l'impact serait minime.

Mais cela dit, même si l'impact était élevé, on veut prédire les meilleurs tarifs

possibles. Donc, il faut qu'on prévoit les meilleurs volumes possibles. Donc, je ne pense pas qu'on puisse... ce serait une bonne avenue de dire, je ne vais pas essayer de prévoir le meilleur volume possible pour mon nouveau client, parce que ça va faire augmenter mes tarifs. Les volumes sont ce qu'ils sont puis les tarifs en découlent. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

Q. **[252]** Oui, oui. Je vous remercie. Ça complète, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Rozon? Alors je n'ai pas de questions également. Donc, je comprends que, pour vous, Maître Turmel, c'est complet également?

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est complet, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Alors on peut libérer monsieur Gosselin.

M. ANTOINE GOSSELIN :

Merci. Bonne soirée.

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci. Bonne soirée.

LE PRÉSIDENT :

Donc, ça complète notre journée. Nous allons reprendre demain avec le ROEÉ à neuf heures (9 h).

Et merci à toutes et tous, et désolé pour les délais occasionnés par le problème informatique de ce midi. Et désolé également encore une fois, Monsieur le Sténographe. On va arriver à bon port. Je crois qu'on va respecter le plan demain... pardon, le calendrier demain. Et on terminera lundi comme prévu. Alors merci bien et à demain.

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