

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN  
D'APPROVISIONNEMENT ET DE MODIFICATION DES  
CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF D'ÉNERGIR, S.E.C.  
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2023

DOSSIER : R-4213-2022 - Phase 1

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

AUDIENCE DU 24 JANVIER 2023  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 1

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL  
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

Me VINCENT LOCAS  
avocat d'Énergir, S.E.C.

INTERVENANTS :

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

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

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

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

Me DOMINIQUE NEUMAN  
avocat du Regroupement pour la transition,  
l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ).

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR (panel 1) : Garanties additionnelles projets d'extension ayant des caractéristiques particulières	
JOSÉE DUHAIME	
MARC-ANDRÉ FLEURY	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	13
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	26
PREUVE D'ÉNERGIR (Panel 2) : Proposition de modifications à la méthode d'évaluation de la rentabilité des petits bâtiments	
MAUDE PARÉ ALLIE	
MARC-ANTOINE FLEURY	
INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS	32
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	42
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	65
CONTRE INTERROGÉS Me CAMILLE CLOUTIER	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	126
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	140

PREUVE DE L'ACEFQ

JEAN-FRANÇOIS BLAIN

INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD 166

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 190

PREUVE DE L'AHQ-ARQ

MARCEL PAUL RAYMOND

INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN 205

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 219

RÉINTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN 224

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 : Déposer le texte de l'engagement utilisé  
dans le cadre de la biénergie 109

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce vingt-  
2 quatrième (24e) jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-quatre  
8 (24) janvier deux mille vingt-trois (2023) par  
9 visioconférence. Dossier R-4213-2022, Phase 1 :  
10 Demande d'approbation du Plan d'approvisionnement  
11 et de modification des Conditions de service et  
12 Tarif d'Énergir, s.e.c., à compter du premier (1er)  
13 octobre 2023.

14 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont madame  
15 Esther Falardeau, présidente de la formation, de  
16 même que maître Louise Rozon et maître Simon  
17 Turmel.

18 L'avocate de la Régie est maître Amélie Cardinal.  
19 La requérante est Énergir, s.e.c. représentée par  
20 maître Vincent Locas.

21 Les intervenants sont :

22 Association coopérative d'économie familiale de  
23 Québec représentée par maître Hélène Sicard;  
24 Association hôtellerie Québec et Association  
25 restauration Québec représentées par maître Steve

1 Cadrin;  
2 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
3 représentée par maître André Turmel;  
4 Regroupement des organismes environnementaux en  
5 énergie représenté par maître Camille Cloutier et  
6 maître Franklin S. Gertler;  
7 Regroupement pour la transition, l'innovation et  
8 l'efficacité énergétiques représenté par maître  
9 Dominique Neuman.

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

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, monsieur Specte. Bonjour à tous. Excusez  
16 notre retard ce matin qui était dû à des problèmes  
17 informatiques, ce qui est dans l'ère du temps.  
18 Donc, nous allons procéder immédiatement.  
19 Salutations aussi à notre sténographe, monsieur  
20 Morin.

21 Mes collègues et moi, ainsi que l'équipe de  
22 la Régie vous souhaitons la bienvenue à cette  
23 audience qui porte sur la Phase 1 de la cause  
24 tarifaire 2023-2024. L'équipe de la Régie pour  
25 cette Phase 1 est composée de madame Silvia

1 Rodriguez qui est chargée de projet, Gaston  
2 Bilodeau et Mohammed Chiguer qui sont spécialistes,  
3 ainsi que Amélie Cardinal comme avocate.

4 Quelques mots concernant la procédure  
5 relative à l'audience virtuelle. Donc, dans sa  
6 lettre de planification de l'audience que nous vous  
7 avons fait parvenir vendredi dernier, la Régie a  
8 joint les liens hypertexte menant au guide  
9 comportant les informations techniques ainsi que  
10 les consignes à respecter en vue d'une  
11 participation adéquate dans le cadre d'une audience  
12 par visioconférence. Donc, nous vous invitons à  
13 consulter ce guide et à suivre les consignes qui  
14 s'y trouvent.

15 Notamment, nous vous rappelons que tous les  
16 micros doivent demeurer fermés sauf lorsque vous  
17 souhaitez intervenir. L'audience est enregistrée.  
18 L'enregistrement sera diffusé en direct sur  
19 YouTube. Les notes sténographiques seront déposées  
20 sur le site Internet de la Régie dans les prochains  
21 jours. Tout comme pour les audiences en personne à  
22 la Régie, il est interdit de filmer, de prendre des  
23 captures d'écran ou encore d'en enregistrer le  
24 contenu audio.

25 Si jamais vous éprouviez un problème



1 technique majeur, comme une perte de connexion,  
2 nous vous invitons à communiquer avec notre  
3 greffier à l'adresse suivante :  
4 julien.specte@regie-energie.qc.ca ou par  
5 l'intermédiaire du clavardage sur l'application  
6 Teams. De plus, il est important pour les fins des  
7 notes sténographiques de parler fort et lentement,  
8 ne parler qu'un à la fois et ne pas baisser le ton  
9 en fin de phrase.

10 Concernant le déroulement de l'audience,  
11 bon, nous constatons qu'étant donné les temps  
12 annoncés pour la présentation de la preuve de  
13 chacun et pour les contre-interrogatoires, le  
14 calendrier sur deux journées s'avère plutôt serré.  
15 Nous vous rappelons donc que nous avons pris  
16 connaissance de la preuve écrite par tous les  
17 participants. Et conséquemment nous vous invitons à  
18 concentrer vos présentations sur les points  
19 importants et sur les conclusions recherchées. Nous  
20 vous invitons à respecter cette consigne pour la  
21 présentation de votre preuve et à respecter le  
22 temps annoncé pour les contre-interrogatoires.  
23 Ainsi, nous serons en mesure de respecter notre  
24 calendrier d'audience sur deux jours.

25 Par ailleurs, nous vous demandons aussi de

1 faire preuve de flexibilité pour tenir compte  
2 d'imprévus qui pourraient survenir dans le cadre de  
3 cette audience. Ceci étant dit, à moins que  
4 quelqu'un ait des remarques préliminaires, nous  
5 serions prêts à entendre la preuve d'Énergir.  
6 Bonjour Maître Locas.

7  
8 PREUVE D'ÉNERGIR (panel 1) : Garanties  
9 additionnelles projets d'extension ayant des  
10 caractéristiques particulières

11  
12 Me VINCENT LOCAS :

13 Bonjour, Madame la Présidente. Madame et Monsieur  
14 les régisseurs, bonjour. Vincent Locas pour la  
15 demanderesse Énergir, s.e.c. Bien, très heureux  
16 d'être parmi vous aujourd'hui, d'entamer avec  
17 l'ensemble des participants l'audience portant sur  
18 la Phase 1 de la cause tarifaire 2023-2024  
19 d'Énergir. J'ai presque le goût de dire « déjà ».  
20 C'est un cycle sans fin. J'ai l'impression qu'on  
21 vient d'avoir la décision finale sur la cause  
22 tarifaire 2022-2023, mais bien content d'être avec  
23 vous en ce début d'année.

24 D'ailleurs, bonne année à vous et également  
25 à l'ensemble des participants, des intervenants et

1 du personnel technique de la Régie. On vous entend  
2 bien, Madame la Présidente. Comme à l'habitude,  
3 vous pouvez compter sur la collaboration d'Énergir  
4 pour faire en sorte que les choses avancent  
5 rondement au cours des deux prochains jours.

6 Peut-être juste des petites questions  
7 d'intendance très rapidement. Vous avez vu passer  
8 sur le système de dépôt électronique de la Régie  
9 tôt ce matin une présentation PowerPoint pour le  
10 panel 2 d'Énergir; un affidavit également sur la  
11 véracité des faits qui a été signé par madame  
12 Caroline Dallaire; une pièce révisée aussi, en fait  
13 c'est la DDR 1, les réponses à la DDR 1 de la  
14 Régie, la pièce Énergir-F, Document 1, des petites  
15 coquilles qui se trouvaient à deux questions, plus  
16 précisément la question 1.9 et 2.2.2, ça ne change  
17 rien au fond, mais on voulait s'assurer que la  
18 preuve soit la plus précise et conforme possible  
19 d'entrée de jeu pour l'audience; et finalement une  
20 liste révisée des pièces.

21 Donc, ceci étant dit, je n'ai pas d'autres  
22 commentaires à faire, donc sans plus tarder, on  
23 pourrait entamer la présentation de la preuve  
24 d'Énergir avec le panel 1 qui va porter sur... Le  
25 titre est plutôt long. Si je prends le titre de la

1 pièce tel qu'on vous l'a formulé, c'est : Les  
2 garanties additionnelles pour les projets  
3 d'extension de réseau supérieurs au seuil possédant  
4 des caractéristiques particulières exigeant un  
5 traitement exceptionnel, si je veux le mettre au  
6 long. Mais on va appeler ça le suivi de la décision  
7 D-2022-098, plus particulièrement le paragraphe  
8 194. Et les témoins seront madame Josée Duhaime et  
9 monsieur Marc-Antoine Fleury.

10 Alors, Madame la Greffière, les témoins  
11 sont prêts à être assermentés s'il vous plaît.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Monsieur.

14 Me VINCENT LOCAS :

15 Ah, Monsieur le Greffier. Pardon.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Nous avons un greffier aujourd'hui.

18 Me VINCENT LOCAS :

19 Oui, oui. Pardon. Pardon. C'est par habitude.

20 Toutes mes excuses.

21

22 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce vingt-  
23 quatrième (24e) jour du mois de janvier, ONT

24 COMPARU :

25

1 JOSÉE DUHAIME, directrice exécutive Solutions  
2 énergétiques - grandes entreprises, ayant une place  
3 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec)  
4 H2K 2X3;

5  
6 MARC-ANDRÉ FLEURY, conseiller principal à la  
7 Réglementation, Énergir, ayant une place d'affaires  
8 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

9  
10 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
11 solennelle, déposent et disent :

12  
13 Me VINCENT LOCAS :  
14 Merci beaucoup, Monsieur le Greffier. Encore une  
15 fois, désolé pour la méprise. Comme aucune  
16 présentation ou allocution n'est prévue pour ce  
17 panel, les témoins sont disponibles pour répondre  
18 aux questions de la Régie et des intervenants, le  
19 cas échéant. Je vous remercie.

20 LA PRÉSIDENTE :  
21 Merci. Donc, Maître Sicard, vous aviez annoncé une  
22 vingtaine de minutes de questions.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :  
24 Oui. Je ne pense pas prendre vingt (20) minutes.  
25 Alors je démarre à froid. Bonjour tout le monde.

1 Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Je réitère les  
2 voeux de mon collègue, bonne année à tous ceux qui  
3 nous écoutent.

4 Q. **[1]** Monsieur Fleury bonjour, Madame Duhaime. Dans  
5 sa décision D-2022-098, et je pense que vous l'avez  
6 notée dans votre preuve, aux paragraphes 193 et  
7 194, la Régie indiquait que :

8 [193] Dans le cadre de projets futurs  
9 d'extension de réseau dont la  
10 rentabilité est assurée par l'ajout  
11 d'un client majeur ou d'un nombre  
12 limité de clients additionnels, la  
13 Régie juge qu'il y a lieu d'examiner,  
14 dans le cadre du processus  
15 d'évaluation de ces projets, l'ajout  
16 de critères afin d'exiger des clients  
17 engagés contractuellement des  
18 garanties supplémentaires. [...].

19  
20 [194] En conséquence, dans le cadre du  
21 dossier tarifaire 2023-2024, la Régie  
22 demande à Énergir de lui présenter une  
23 proposition intégrant des critères de  
24 garanties additionnelles aux projets  
25 d'extension de réseau, supérieurs au

1                    seuil, possédant des caractéristiques  
2                    particulières qui exigent un  
3                    traitement exceptionnel conformément  
4                    au paragraphe 357 de la décision  
5                    D-2018-080, afin d'assurer la  
6                    rentabilité et la viabilité de tels  
7                    projets à moyen et à long terme.

8                    Dans la pièce B-006, que vous avez déposée au  
9                    présent dossier, à la page 5 aux lignes 15 à 17,  
10                   Monsieur le Greffier, ce n'est pas nécessaire  
11                   d'afficher, je vais le lire. Vous nous dites :

12                    Énergir dispose d'un deuxième outil  
13                    lorsqu'un projet se concrétise : le  
14                    client peut se voir imposer une  
15                    obligation minimale annuelle (OMA). Il  
16                    s'agit d'un volume minimal annuel de  
17                    gaz naturel pour chaque année d'un  
18                    contrat [...]

19                    Vous poursuivez à la page 6 pour nous dire :

20                    La pratique d'Énergir est de convenir  
21                    d'une OMA pour la majorité de ses  
22                    projets, particulièrement ceux visant  
23                    un grand consommateur.

24                    Et ensuite que :

25                    [...] les OMA prévus aux articles

1 14.2.5, 14.3.6 ne peuvent être  
2 reconduites lors d'un renouvellement  
3 de contrat.

4 Alors ces contrats dont vous parlez, que vous  
5 pouvez imposer, quelle est leur durée en général?

6 Mme JOSÉE DUHAIME :

7 R. Pour les contrats pour les clients qui sont de  
8 grande entreprise, la durée minimale d'un contrat  
9 est habituellement dix (10) ans et plus. Pour les  
10 contrats de plus petit marché commercial, la durée  
11 minimal c'est normalement cinq ans.

12 Q. **[2]** Quelle est la durée du plus long contrat que  
13 vous ayez conclu?

14 R. Avez-vous une période particulière? Vous voulez  
15 dire depuis l'histoire d'Énergir?

16 Q. **[3]** Bien non, je vais me limiter, là, aux... disons  
17 aux trois dernières années.

18 R. Vingt (20) ans, c'est la plus longue durée depuis  
19 ce temps.

20 Q. **[4]** Et ça, c'est des engagements pour des OMA et je  
21 présume que même si le contrat est de vingt (20)  
22 ans l'OMA est révisée à chaque année ou l'OMA doit  
23 demeurer la même que celle au moment initial où le  
24 contrat est signé? On parle toujours, là, dans le  
25 cas de... d'ajout de... d'ajout au réseau, là.



1 R. Tout est négocié avant le dépôt du contrat. Donc,  
2 au moment qu'on dépose le contrat les termes  
3 contractuels sont établis au moment du dépôt.  
4 Donc...

5 Q. **[5]** O.K. Êtes-vous capable...

6 R. ... si on avait négocié vingt (20) ans avec un OMA  
7 de X valeur les dix (10) premières années et X  
8 valeur les dix (10) prochaines, c'est au moment du  
9 dépôt du contrat que c'est négocié.

10 Q. **[6]** O.K. Maintenant l'amortissement est quand  
11 même... le calcul de la rentabilité, même si le  
12 contrat est de vingt (20) ans, se fait sur quarante  
13 (40) ans la plupart du temps.

14 R. C'est ce qui est prévu à la méthode, oui.

15 Q. **[7]** Puis je comprends bien, là, que vous... en  
16 vertu des articles que vous citez, si le contrat  
17 est renouvelé après vingt (20) ans, prenons votre  
18 plus longue durée, il ne peut y avoir d'OMA  
19 d'imposée pour un autre vingt (20) ans pour  
20 compléter le quarante (40) ans.

21 R. Dans... actuellement, pour les clients grande  
22 entreprise quand on termine une période  
23 contractuelle habituellement ces clients-là vont  
24 renégocier des nouveaux termes contractuels pour la  
25 prochaine période. Donc, oui, il peut y en avoir un

1 OMA pour des années subséquentes également.

2 Q. **[8]** Mais c'est pas absolu, c'est pas prévu aux  
3 Conditions de service qu'ils doivent signer une OMA  
4 pour les quarante (40) ans.

5 R. Non, ce n'est pas prévue effectivement.

6 Q. **[9]** O.K. Merci. Et qu'est-ce qui empêche Énergir  
7 d'exiger cette OMA sur les quarante (40) ans ou sur  
8 le nombre d'années sur lesquelles est calculé la  
9 rentabilité et/ou l'amortissement des actifs?

10 R. Il faut comprendre que pour des clients déjà une  
11 période de cinq (5) ans, dix (10) ans, quinze (15)  
12 ans, vingt (20) ans c'est une longue période. Donc,  
13 il est très difficile d'assumer qu'un client va  
14 vouloir signer un contrat pour quarante (40) ans.  
15 Les entreprises déjà c'est difficile faire signer  
16 des contrats de plus de dix (10) ans, donc je  
17 trouve ça irréaliste d'assumer qu'ils vont vouloir  
18 signer pour quarante (40) ans.

19 Q. **[10]** Est-ce que vous avez défini des circonstances  
20 où le client doit accepter une OMA pour une période  
21 donnée? C'est-à-dire : dans telle circonstance,  
22 bien, il doit y avoir un minimum de dix (10) ans;  
23 dans telle circonstance, il doit y avoir un minimum  
24 de cinq (5) ans; dans telle autre circonstance,  
25 bien, s'il ne nous donne pas vingt (20) ans, on ne

1 s'engage pas à élargir le réseau?

2 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

3 R. Maître Sicard, pouvez-vous répéter ou préciser la  
4 question, s'il vous plaît?

5 Q. **[11]** O.K. Je vais vous expliquer d'où vient ma  
6 question, ça va peut-être... C'est parce que vous  
7 nous dites, là, deuxième outil, lorsqu'un projet se  
8 concrétise, le client « peut se voir imposer ».   
9 Maintenant, « peut ». Donc, la discrétion  
10 appartient à Énergir d'imposer ou pas, c'est ce que  
11 je comprends de votre phrase.

12 Mme JOSÉE DUHAIME :

13 R. En fait, quand on dit « peut », il faut être  
14 réaliste : pour tous les nouveaux clients, pour les  
15 nouvelles extensions, on impose des OMA. Parfois,  
16 dans les cas de petits clients résidentiels qui ne  
17 sont pas nécessaires, la rentabilité, eux, on ne  
18 leur impose pas d'OMA. Mais pour tous les autres,  
19 on impose toujours un OMA.

20 Q. **[12]** O.K. Alors qu'est-ce qui vous... Donc, vous  
21 avez des circonstances, là, vous venez de nous  
22 dire : tout gros client, on va imposer une OMA. Et  
23 cette OMA, je comprends de votre réponse  
24 précédente, peut aller minimum cinq (5) ans jusqu'à  
25 maximum de vingt (20) ans. Est-ce que j'ai bien

1 compris?

2 R. Le minimum... Cinq (5) ans, c'est pour le plus  
3 petit marché commercial.

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

5 R. Les grands clients industriels et institutionnels,  
6 c'est des dix (10) ans et plus.

7 Q. **[14]** Dix (10) ans et plus. Bon. Maintenant... Mais  
8 il reste que ce que vous nous dites, c'est « peut »  
9 et qu'il n'y a pas de critère, quand on regarde les  
10 Conditions de service, là, il n'y a rien qui dit :  
11 si vous êtes un client résidentiel, peut-être on va  
12 vous imposer un OMA, mais si vous êtes un client  
13 d'affaires ou un gros client à X ou Y volume, on va  
14 vous imposer une OMA. Ce n'est pas « peut », c'est  
15 « ça sera » imposé. Qu'est-ce qui vous empêche de  
16 mettre cette condition avec les circonstances qui  
17 s'y appliquent dans vos Conditions de service?

18 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

19 R. Pour le moment, Énergir ne propose pas une  
20 modification à ses *Conditions de service*. Les  
21 termes sont déjà prévus aux Conditions de service.  
22 Puis comme indiqué en preuve ou même en demande de  
23 renseignement, là, convenir d'une OMA, c'est une  
24 pratique régulière chez nos clients. Donc, on ne  
25 voit pas l'intérêt de préciser, d'aller au-delà de

1 ce qui est prévu aux Conditions de service pour le  
2 moment.

3 Q. **[15]** J'ai compris ça, de votre preuve. Mais ma  
4 question, c'est qu'est-ce qui vous empêche de  
5 formaliser cette pratique à même les Conditions de  
6 service? Vous venez de m'indiquer, là, que c'est un  
7 absolu pour tous les gros clients, que c'est un  
8 absolu pour les gens d'affaires, mais ce n'est pas  
9 ce qui se reflète dans les Conditions de service.  
10 Alors, je comprends que vous ne le demandez pas.  
11 Moi, je cherchais à savoir : qu'est-ce qui vous  
12 empêche de le faire ou de le préciser aux  
13 Conditions de service, ces caractéristiques, ces  
14 conditions-là.

15 R. Énergir n'estime pas nécessaire de prévoir ça aux  
16 Conditions de service pour le moment.

17 Q. **[16]** O.K. Vous mentionnez... Merci, Monsieur  
18 Fleury. Vous mentionnez par la suite à... toujours  
19 à la page 6 de la pièce B-0006, que vous disposez  
20 d'outils réglementaires pertinents et que vous les  
21 utilisez à bon escient. Vous mentionnez différents  
22 outils réglementaires, dont le recours à l'article  
23 4.3.1 des Conditions de service et de tarif qui  
24 vous permet de facturer des montants engagés s'il y  
25 a une demande de retrait, là, après la demande et

1 vous parlez de ce dont on vient de discuter, de  
2 cette possibilité d'imposer une obligation minimale  
3 annuelle. Pourquoi ne pas déterminer un certain  
4 seuil coûts de travaux préparatoires à partir  
5 desquels des garanties financières seraient exigées  
6 et non pas pourraient être exigées?

7 En fait, ce que je vous demande, là,  
8 l'article 4.3.1, plutôt que d'en faire une  
9 possibilité, pourquoi vous n'en faites pas une  
10 obligation dans des cas déterminés et décrire les  
11 cas où il y aura... vous aurez une discrétion  
12 générale, mais dans des cas X il y aura une  
13 obligation absolue?

14 R. Comme précisé, là, juste avant, pour le moment, on  
15 ne voit pas la nécessité de faire des modifications  
16 aux Conditions de service. Je comprends que l'ACEF  
17 de Québec voudra en proposer. Libre à elle de le  
18 faire puis de les présenter à la Régie, mais pour  
19 le moment Énergir ne propose aucune modification à  
20 ses Conditions de service.

21 Je relève par ailleurs que le suivi porte  
22 sur... en fait, que le panel 1 porte sur un suivi  
23 très précis de la Régie.

24 Q. **[17]** Oui. O.K. Vous évoquez également la  
25 possibilité d'exiger des garanties financières de

1 tiers. Les tiers, ce ne sont pas des clients qui  
2 vont consommer le gaz naturel, c'est bien ça?

3 R. C'est exact. Donc, un tiers, ce serait quelqu'un  
4 qui ne serait pas consommateur en vertu des  
5 Conditions de service ou de la Loi.

6 Q. **[18]** O.K. Donc, s'il advient que des volumes  
7 additionnels ne se concrétisent pas ou que le  
8 contrat n'est pas respecté ou qu'un projet n'est  
9 plus rentable, le montant des garanties financières  
10 fournies par un tiers deviendront exigibles non pas  
11 en vertu des Conditions de service et Tarif, mais  
12 en vertu du Code civil du droit des contrats, c'est  
13 bien ça?

14 Me VINCENT LOCAS :

15 Si vous me permettez, je vais m'objecter à la  
16 question, là, on demande une interprétation  
17 juridique à mes clients sur l'application ou non du  
18 Code civil du Québec, là. Je suis sûr qu'il y a une  
19 manière de reformuler la question qui va amener ce  
20 que maître Sicard veut chercher sans être obligé de  
21 donner une interprétation sur l'application légale  
22 de contrats, là.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Q. **[19]** O.K. Bien, enlevez l'interprétation, là. Pour  
25 l'obligation financière que vous demandez à un

1 tiers, ce n'est pas inclus, ce n'est pas en vertu  
2 des Conditions de service parce que le tiers n'est  
3 pas un client?

4 M. MARC ANTOINE FLEURY :

5 R. Effectivement. Donc, les contrats qu'on pourrait  
6 signer ou qu'on a déjà signés avec des tiers qui  
7 prennent différentes formes, si les conditions sont  
8 rencontrées, bien ce sera ce qui est prévu au  
9 contrat qui devra s'appliquer, puis il y a  
10 différents contrats qui peuvent être associés.

11 Q. **[20]** Maintenant, lorsque vous signez avec une  
12 corporation, est ce qu'il vous est arrivé de  
13 demander des garanties financières personnelles aux  
14 administrateurs de cette corporation-là? Ou si les  
15 tiers, c'est plutôt, là, comme un exemple que vous  
16 avez donné, là, une municipalité qui voulait qu'une  
17 industrie s'installe sur son territoire?

18 R. En fait, si on prend les projets qui sont  
19 identifiés à la pièce B-0006, les tiers dans ces  
20 cas-là, il y a... dans un cas, c'est une  
21 municipalité, dans un autre cas, c'est une agence  
22 paragouvernementale, là, soit Développement Port  
23 Saguenay ou Investissement Québec.

24 Q. **[21]** O.K. Donc, règle générale, ces tiers ne sont  
25 pas des personnes qui ont un lien direct avec le



1 client ou qui ont un contrôle direct ou un  
2 contrôle... un certain contrôle sur les activités  
3 du client?

4 R. Difficile de se prononcer, là, mais ma  
5 connaissance, là, des deux... des ententes qu'on a  
6 signées, il y avait... il n'y avait pas de lien  
7 direct entre le tiers et les consommateurs  
8 éventuels.

9 Q. [22] O.K. Je vous remercie, Madame la Présidente,  
10 ça complète mes questions pour ce panel pour le  
11 moment, merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Sicard. Maître Cadrin.

14 Me STEVE CADRIN :

15 Oui, bon matin et bonne année, pour les voeux  
16 d'usage. Alors donc nous n'aurons pas de questions,  
17 merci beaucoup.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci. Maître Turmel, vous n'aviez annoncé aucune  
20 question, alors si...

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Je ne fais que vous saluer et le confirmer.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Salut à vous aussi. Maître Gertler?

25

1 Me CAMILLE CLOUTIER :

2 Oui bonjour, Camille Cloutier pour le ROÉÉ. Moi non  
3 plus je n'aurai pas de questions pour ce panel-ci,  
4 merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Maître Neuman?

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui, bonjour... bonjour, Madame la Présidente,  
9 Dominique Neuman pour... pour le RTIEÉ. Nous  
10 n'aurons pas de questions également. Et je vous...  
11 je vous salue également et je salue le panel et les  
12 membres de la Régie.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonne année à vous aussi. Merci. Donc, la régie,  
15 Maître Cardinal.

16 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Q. **[23]** Oui bonjour... bonjour, Monsieur Fleury et  
18 Madame Duhaime. Je vais avoir une seule question  
19 pour vous. En fait, c'est pour clarifier une  
20 réponse à la DDR-1 de la Régie que vous avez  
21 fournie. Je crois que c'est pas nécessaire de  
22 l'afficher, à moins que... je vais vous référer à  
23 la réponse, là, je vais... je vais la lire puis si  
24 on en a besoin on l'affichera, mais sinon je crois  
25 qu'on peut passer outre, là. En fait, c'est la

1 pièce B-0011, qui a été révisée ce matin comme B-  
2 0041, aux questions 2.2.1, 2.2.2. Je vous résume,  
3 là. En fait, la Régie demandait à Énergir de  
4 préciser les types de garanties financières  
5 additionnelles qu'elle exige pour réduire son  
6 risque financier lié au retrait d'une demande de  
7 raccordement, puis d'indiquer les critères  
8 déclenchant une demande de garantie additionnelle.  
9 Dans... en réponse à ces questions Énergir indique  
10 que :

11 Lorsque les coûts des travaux  
12 préparatoires sont importants,  
13 notamment pour l'évaluation des coûts  
14 de l'estimation de classe 3, une  
15 entente peut être signée avec le  
16 client, ou avec le gouvernement [...]

17 Pouvez-vous préciser qu'est-ce qu'Énergir entend  
18 par « coûts de travaux préparatoires importants »?  
19 Est-ce qu'il y a un montant qu'Énergir a en tête,  
20 là, ou est-ce qu'il y a un montant au-delà duquel  
21 les coûts sont considérés comme étant importants?

22 Mme JOSÉE DUHAIME :

23 R. En fait... Josée Duhaime pour Énergir. Dans le cas  
24 de tous les clients qui sont considérés comme des  
25 clients grande entreprise, lorsqu'il y a des

1 projets de développements il y a des frais estimés  
2 pour... estimés classe 3, on va demander soit une  
3 lettre de crédit ou une garantie pour effectuer ces  
4 travaux-là pour l'estimation. Donc, c'est la  
5 catégorie de clients grande entreprise qui a cette  
6 obligation-là.

7 Q. [24] Parfait, donc ça termine... ça termine pour ma  
8 part, merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Turmel, avez-vous des questions?

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Non, ça va.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Rozon? Et je n'aurai pas de question non  
15 plus, donc je crois que ça conclut le travail pour  
16 le panel 1. Donc, merci aux témoins, Madame  
17 Duhaime, Monsieur Fleury, et vous êtes libérés je  
18 crois bien parce que... à moins que soyez dans le  
19 panel numéro 2?

20 Me VINCENT LOCAS :

21 Oui, en fait, Madame la Présidente, madame Duhaime  
22 peut être libérée. Monsieur Fleury va être  
23 également sur le panel numéro 2.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 D'accord. Merci. Donc, nous avons prévu une pause

1 santé, mais étant donné que ça va vraiment très  
2 bien je pense qu'on est encore assez en forme pour  
3 poursuivre, donc... donc, poursuivons pour le panel  
4 2, si vous êtes prêt, Maître Locas?

5 Me VINCENT LOCAS :

6 Oui, les témoins sont prêts. Donc, comme je  
7 mentionnais le panel 2 qui va porter sur la  
8 proposition de modification à la méthode  
9 d'évaluation de la rentabilité des petits  
10 bâtiments. On va avoir comme témoin monsieur  
11 Fleury, qui reste avec nous et également madame  
12 Maude Paré Allie, donc Monsieur le Greffier, madame  
13 Paré Allie est prête à être assermentée.

14

15 PREUVE D'ÉNERGIR (Panel 2) : Proposition de  
16 modifications à la méthode d'évaluation de la  
17 rentabilité des petits bâtiments

18

19 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS- 2023), ce vingt-  
20 quatrième (24e) jour du mois de janvier, A  
21 COMPARU :

22

23 MAUDE PARÉ ALLIE, directrice planification et  
24 analyse financière au 1717, rue du Havre, Montréal  
25 (Québec).

1           MARC-ANTOINE FLEURY,  
2           (Sous le même serment)

3  
4           LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
5           solennelle, déposent et disent :

6  
7           Me VINCENT LOCAS :

8           Madame la Présidente, si vous me donnez deux  
9           petites minutes, juste d'un point de vue  
10          technologique, opération, on vient de... parce que  
11          la manière que la salle est configurée madame Paré  
12          Allie se déplacerait pour être plus près de  
13          monsieur Fleury, prendre la place en fait de madame  
14          Duhaime. Ça va être plus efficace ensuite, là,  
15          pour... surtout les contre-interrogatoires. Donc,  
16          juste un petit deux minutes, deux-trois minutes, le  
17          temps qu'on déplace les laptops, là

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Si on vous en donnait jusqu'à... il est et  
20          trente-neuf (39), là. Donc, et quarante-cinq  
21          (45), ça vous irait? Ça vous donnerait six  
22          minutes.

23          Me VINCENT LOCAS :

24          Ça serait parfait. Mille excuses, je n'avais pas  
25          calculé le tout.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Il n'y a pas de problème. On a de l'avance,  
3 donc...

4 Me VINCENT LOCAS :

5 Super.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 J'imagine qu'on ferme nos caméras, tout le  
8 monde, et on se retrouve à neuf heures quarante-  
9 cinq (9 h 45)?

10 Me VINCENT LOCAS :

11 Super.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait.

14 Me VINCENT LOCAS :

15 Merci beaucoup.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Il reste à trouver où, comment on ferme les  
18 caméras.

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Du « homestaging », ici. Tout le monde est à sa  
21 place et prêt à procéder à la présentation. Dans  
22 ce cas-ci, il y aura une présentation.

23 Évidemment, les témoins vont être disponibles  
24 après, pour répondre aux questions, le cas  
25 échéant.

1                   La présentation PowerPoint, Monsieur le  
2                   Greffier, a été déposée, ce matin, sous la cote  
3                   B-0040, la Énergir-E-, document 4. Si c'était  
4                   possible de la projeter, s'il vous plaît?

5

6                   LE GREFFIER :

7                   Alors, je vais veiller à ça.

8                   Me VINCENT LOCAS :

9                   Parfait. Je vous remercie beaucoup. Donc, Madame  
10                  la Présidente, je vais laisser monsieur Fleury  
11                  effectuer la présentation.

12                 INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

13                 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

14                 R. Merci, Maître Locas. Monsieur le Greffier, si vous  
15                 pouviez aller directement à la diapositive numéro  
16                 3, exactement, merci.

17                 Alors, Madame la Présidente, mesdames,  
18                 messieurs les régisseurs, bonjour. Panel 2,  
19                 « Modifications à la méthode ». Donc, petite  
20                 présentation pour revenir sur certains éléments  
21                 de la preuve d'Énergir.

22                 Contexte plus général, la méthode  
23                 d'évaluation de la rentabilité des projets  
24                 d'extension, malgré son nom, traite, en fait, de  
25                 l'ensemble des nouveaux projets de développement



1 d'Énergir, à l'exclusion des projets GNR. Donc,  
2 ça inclut les projets qui sont sur réseaux ou  
3 ceux qui nécessitent une extension, qu'elle soit  
4 sous le seuil de quatre millions (4 M\$) ou non.

5 La méthode doit demeurer simple,  
6 d'application. Donc, le modèle Excel qui sert à  
7 la méthode, mais également les critères  
8 préalables au traitement des projets à la  
9 méthode, doivent demeurer simples, pour  
10 faciliter l'évaluation de milliers de projets  
11 par année.

12 Je suis retourné voir, rapidement, ce  
13 matin, les données qu'on avait déposées au  
14 rapport annuel. On parle entre trois mille cinq  
15 cent (3 500) à quatre mille (4 000) ventes ou  
16 projets par année. Une grande majorité, quatre-  
17 vingt-quinze pour cent (95 %), ne concerne qu'un  
18 seul client. Et, également, au-dessus de quatre-  
19 vingt-quinze pour cent (95 %) sont sur le  
20 réseau. Ce qui nous laisse entre cent cinquante  
21 (150) et deux cents (200) courtes extensions.

22 La méthode actuelle ne prévoit pas, non  
23 plus, de traitement différencié selon les  
24 appareils installés. C'est un point qu'on fait,  
25 aujourd'hui, à la lumière d'une recommandation

1 de l'AHQ-ARQ, de présumer d'une conversion  
2 biénergie, à la vingt-et-unième (21e) année.

3           Simplement soulever deux enjeux, ici,  
4 que la proposition de l'AHQ-ARQ soulève. D'une  
5 part, il y a une certaine lourdeur  
6 administrative. C'est-à-dire que s'il y a des  
7 demandes pour des projets qui ne concernent pas  
8 le chauffage, Énergir devra, quand même,  
9 s'enquérir de la superficie ou du volume à  
10 chauffer.

11           Donc, c'est de l'information qui, à  
12 l'heure actuelle, on n'a pas à solliciter, pour  
13 les projets qui ne nécessitent pas de chauffage  
14 et qui seraient probablement nécessaires, avec  
15 la proposition de l'AHQ-ARQ.

16           Et deuxième enjeu qui est plus difficile  
17 ou pour lequel il y a encore des questions à  
18 traiter, c'est... Prenons l'exemple d'un nouvel  
19 hôtel, une vingtaine de chambres et un  
20 restaurant. L'hôtelier veut que son restaurant  
21 soit au gaz naturel, le reste est chauffé à une  
22 autre source d'énergie.

23           Si on doit présumé que ce client-là se  
24 convertira à la biénergie, il faudra, comme je  
25 le mentionnais, un peu, avant, lui demander la

1 superficie à chauffer. Mais il y a un enjeu plus  
2 pratique, c'est-à-dire dans certains cas,  
3 l'équipement de mesurage ou le branchement, lui-  
4 même, ne seraient pas les mêmes, s'il y a du  
5 chauffage ou s'il n'y a pas de chauffage.

6 Donc, il y a une question qu'on doit  
7 éclaircir à savoir : Bien, est-ce que les coûts  
8 qu'on met à la méthode, c'est ceux qui visent la  
9 demande? Ou bien, est-ce que c'est ceux qui  
10 seraient nécessaires pour alimenter le client,  
11 vingt (20) ans plus tard, en chauffage?

12 Et la deuxième question qui se pose,  
13 aussi, avec cette proposition-là, c'est... Il y  
14 a la question de la méthode, mais en pratique,  
15 quel genre d'installation, on va mettre sous  
16 terre, pour ce client-là. Pour certains clients,  
17 ce n'est pas nécessairement la même  
18 installation. Donc, c'est des questions en  
19 suspens que soulève la proposition de l'AHQ-ARQ,  
20 que la proposition d'Énergir ne soulève pas.

21 Maintenant, également, la méthode  
22 actuelle prévoit quarante (40) ans de revenus.  
23 Et ce qu'on vous demande, c'est de réduire cette  
24 période-là de moitié. Donc, la faire passer de  
25 quarante (40) à vingt (20) ans, puis par

1 ailleurs, les modifications qu'on fait ou qu'on  
2 introduit, qu'on a introduit en novembre plutôt,  
3 viennent à mitiger le risque que la transition  
4 énergétique pose pour les projets GNT, donc Gaz  
5 naturel traditionnel.

6 Monsieur le sténographe, on va utiliser, je  
7 pense, fréquemment l'acronyme GNT et les  
8 modifications qu'on fait, on le fait pour la  
9 clientèle existante puisque c'est principalement  
10 elle qui va subir le risque à long terme.

11 Maintenant, Monsieur le greffier, si on  
12 pouvait aller à la prochaine diapositive.

13 Bon, pourquoi maintenant? C'est une  
14 démarche en continu qui vise à s'adapter au  
15 contexte de la transition énergétique. Le GRAME,  
16 dans son mémoire, dit à la Régie que c'est un pas  
17 dans la bonne direction. Énergir, on vous soumet  
18 que c'est en fait, un pas de plus dans la bonne  
19 direction.

20 Au dernier dossier tarifaire, on a déjà  
21 introduit certaines modifications, notamment  
22 l'exclusion du marché résidentiel du CASEP, on a  
23 également abrogé le programme de flexibilité  
24 tarifaire mazout. Donc, Énergir est en transition,  
25 on s'adapte, on fait les modifications. Il y en a

1 eu et il y en aura d'autres.

2 On jugeait également qu'il était opportun  
3 de revoir les perspectives à long terme des projets  
4 GNT, notamment eu égard le PEV deux mille trente  
5 (2030) du gouvernement qui a des objectifs clairs  
6 en matière de réduction d'émission de GES pour le  
7 chauffage des bâtiments.

8 Il y a la vision d'Énergir, Cap sur vingt  
9 trente (2030) où est-ce qu'on cesse la  
10 commercialisation active du GNT, commercialisation  
11 active, ce que ça veut dire, c'est qu'il n'y aura  
12 pas de promotion, il n'y aura pas de marketing, il  
13 n'y aura pas, non plus, de subvention pour les  
14 marchés visés, principalement dans le chauffage du  
15 bâtiment.

16 Et puis, il y avait également une condition  
17 qui était nécessaire de rencontrer avant de faire  
18 la modification qu'on vous faisait, c'est  
19 l'approbation de l'offre biénergie au mois de mai  
20 deux mille vingt-deux (2022).

21 Et dans le pourquoi maintenant, il y a  
22 également pourquoi maintenant, au premier (1er)  
23 mars. Donc, généralement, l'écosystème vente  
24 d'Énergir se fait au premier (1er) décembre.  
25 L'écosystème vente, c'est l'actualisation de la

1 méthode, c'est également une mise à jour des  
2 subventions dans nos programmes qui font l'objet de  
3 grilles, ainsi que les contributions financières  
4 qu'on peut exiger des clients.

5           Donc, cette mise à jour là, normalement,  
6 elle se fait au premier (1er) décembre. Évidemment  
7 qu'un dépôt en novembre, ce n'est pas possible  
8 d'avoir une implantation au premier (1er) décembre.  
9 Ce qu'on propose à la Régie, c'est une implantation  
10 au premier (1er) mars, qui nous permet d'avoir la  
11 nouvelle méthode en place avant la... ce qu'on  
12 appelle la haute saison, là, généralement le début  
13 du printemps, l'été, où on a beaucoup plus de  
14 signatures d'évaluation de rentabilité.

15           Donc, l'idée du premier (1er) mars, elle  
16 est là. Premier (1er) décembre, c'est préféré, mais  
17 dans les circonstances, le premier (1er) mars,  
18 c'est l'alternative qu'on jugeait souhaitable.

19           Maintenant, merci, Monsieur le greffier.  
20 Alors, pourquoi les marchés visés? Eh, bien, les  
21 objectifs de décarbonation des bâtiments visent les  
22 combustibles fossiles, dont le GNT.

23           Deuxième chose et c'est peut-être passé  
24 inaperçu, mais dans la mesure où le Distributeur  
25 cesse lui-même la commercialisation active du GNT,

1 il faut se demander quel est l'avenir du GNT à long  
2 terme. On a toujours l'obligation de desservir. Par  
3 contre, on cesse vraiment la promotion de ces  
4 produits, du GNT, dans les marchés visés, c'est-à-  
5 dire ceux qui sont également visés par... ou qui  
6 sont plus susceptibles de choisir la biénergie.

7 Le GNT fera face à des contraintes  
8 réduisant son attrait à long terme. Ça peut être  
9 son prix, le SPEDE ou dans certaines circonstances,  
10 il pourra être également interdit. Dans notre  
11 preuve B-5, on faisait mention du Règlement sur les  
12 appareils au mazout et on faisait également  
13 référence à la feuille de route de la Ville de  
14 Montréal. La Ville de Montréal n'est pas seule.  
15 Elle est peut-être celle, la municipalité dont on  
16 parle le plus, mais il y a également d'autres  
17 municipalités qui ont souligné leur intérêt pour  
18 une mesure semblable, là, qui viendrait réduire la  
19 possibilité de se chauffer au Gaz naturel  
20 traditionnel.

21 Par ailleurs, il y a également des  
22 Intervenants qui suggèrent, là, que la modification  
23 est pour encourager un mode de consommation par un  
24 autre. Énergir vous soumet que la modification n'a  
25 aucun objectif de favoriser un mode de consommation

1 par rapport à un autre. C'est plutôt pour mitiger  
2 vraiment le risque que les projets GNT posent pour  
3 la clientèle actuelle.

4 Et puis, Monsieur le Greffier, oui, tout à  
5 fait, si vous pouviez passer à la prochaine  
6 diapositive.

7 Donc, maintenant, pourquoi vingt (20) ans,  
8 là, pourquoi réduire de quarante (40) à vingt (20)  
9 ans? Il y a quatre, cinq ans, la Régie nous  
10 autorisait ou du moins, établissait la méthode  
11 d'évaluation de la rentabilité par sa décision  
12 D-2018-0080. Quarante (40) ans, c'est ce qui a été  
13 retenu principalement pour refléter la durée de vie  
14 des actifs. Aujourd'hui, ce qu'on vous dit, c'est  
15 que vingt (20) ans, c'est une réduction qui est  
16 raisonnable : c'est une réduction aussi qui reflète  
17 la durée de vie moyenne des fournaies au gaz  
18 naturel et ça permet également de réduire le point  
19 mort tarifaire, PMT, à un niveau qui est inférieur  
20 à... légèrement inférieur à la durée de vie des  
21 appareils. Et ce qui était l'objectif, là, des  
22 propositions : de réduire le risque que les  
23 clients... si jamais le client devait quitter, bien  
24 au moins on aura vraisemblablement une meilleure  
25 rentabilité à terme.



1 Et puis - avant-dernière diapositive,  
2 Monsieur le Greffier - concernant l'engagement GNR,  
3 il y a eu différentes questions sur l'engagement  
4 qui serait retenu ou la condition qui serait  
5 nécessaire. Donc, à ce stade-ci, il n'apparaît pas  
6 nécessaire, là, d'établir des seuils de  
7 consommation ou une durée tant que la Régie n'aura  
8 pas rendu sa décision finale dans le dossier R-  
9 4008-2017 où est-ce qu'Énergir demande une  
10 modification aux Conditions de service. Comme on  
11 l'annonçait en réponse à une demande de  
12 renseignement de la FCEI - c'est la référence que  
13 vous avez à la quatrième puce - si la Régie le  
14 souhaite, on fera une demande pour établir les  
15 seuils, tant en consommation qu'en durée. Et puis,  
16 finalement, l'absence d'engagement GNR à ce stade-  
17 ci ne remet pas en question les modifications qu'on  
18 propose.

19 Alors, là-dessus, ça termine la  
20 présentation d'Énergir pour le Panel 2. Je vous  
21 remercie.

22 Me VINCENT LOCAS :

23 Merci beaucoup, Monsieur Fleury. Madame la  
24 Présidente, donc les témoins sont maintenant  
25 disponibles pour répondre aux questions des

1 intervenants et de la Régie.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Donc, je vous remercie. Maître Sicard, à vous.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

5 Rebonjour. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.

6 Q. **[25]** Rebonjour aux témoins. Alors, je vais  
7 commencer avec votre document qui est B-0005. Vous  
8 nous dites à la... Bien, tout d'abord, à la page 4,  
9 là, vous nous parlez de promouvoir la biénergie  
10 dans les marchés admissibles à l'entente entre HQD  
11 et Énergir, privilégier la commercialisation du gaz  
12 naturel renouvelable dans les marchés prometteurs,  
13 dont celui de la biénergie. Mais à l'heure  
14 actuelle, je voudrais juste vous faire confirmer  
15 que pour la biénergie, avec Hydro-Québec, il n'y a  
16 pas d'obligation que le gaz consommé soit du GNR?  
17 Ça peut être du GNT, comme du GNR?

18 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

19 R. On le confirme.

20 Q. **[26]** Bonjour.

21 R. Bonjour.

22 Q. **[27]** O.K. Merci. Maintenant, juste pour m'éclairer  
23 parce que je n'ai pas... j'ai suivi ou essayé de,  
24 mais je n'ai pas fait ce dossier biénergie. Les  
25 montants que va verser Hydro-Québec à Énergir

1 s'appliquent-ils tant aux nouveaux clients, c'est-  
2 à-dire lorsqu'il y a extension de réseau, qu'aux  
3 clients qui sont au gaz naturel présentement puis  
4 qui font une conversion à la biénergie?

5 R. Pardon. Vous pouvez confirmer que vous parlez de la  
6 compensation GES qui serait offerte par Hydro-  
7 Québec?

8 Q. **[28]** Oui, oui.

9 R. Oui, ça s'applique autant pour des clients  
10 existants que pour une nouvelle construction.

11 Q. **[29]** O.K. Et ces montants-là sont pris en compte  
12 lorsque vous faites le calcul de la rentabilité?

13 R. Oui.

14 Q. **[30]** O.K. Maintenant, au bas de la page 4, vous  
15 nous dites :

16 Énergir est d'avis que les  
17 développements récents et ceux à venir  
18 feront en sorte que certains clients  
19 qui choisissent uniquement du GNT  
20 aujourd'hui pourraient abandonner  
21 vraisemblablement le réseau lors du  
22 remplacement de leurs appareils dans  
23 environ 20 ans.

24 J'aimerais savoir si vous avez fait des études de  
25 marché, sondage ou quoi que ce soit pour en venir à

1           cette conclusion?

2           R. Énergir n'a pas fait d'étude particulière en lien  
3           avec la proposition d'aujourd'hui.

4           Q. **[31]** O.K. Parce que vous liez également la  
5           proposition que vous faites, au fait que le prix du  
6           GNT, avec le SPEDE et tout, pourrait augmenter de  
7           façon importante au cours des prochaines années,  
8           est ce que j'ai bien compris?

9           R. Oui, effectivement, on s'attend vraisemblablement à  
10          ce qu'il y ait une hausse du prix éventuellement  
11          et/ou des contraintes qui viendraient restreindre  
12          l'accès au GNT dans le futur.

13          Q. **[32]** Dans le cadre du GNR, vous aviez fait une  
14          étude des sensibilité des clients face au prix du  
15          GNR, mais je dois comp... Je m'excuse, est ce que  
16          ça va?

17          LA PRÉSIDENTE :

18          On a des petits problèmes techniques, là, d'image  
19          aujourd'hui, donc maître Turmel tente de redresser  
20          sa caméra.

21          Me HÉLÈNE SICARD :

22          Q. **[33]** Ah, O.K. C'est pour ça qu'on voit son bureau.

23          R. C'est ça.

24          Q. **[34]** O.K. Est-ce que vous voulez que j'attende ou  
25          ça va, je continue quand même? Est-ce qu'il peut

1 entendre?

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Oui, il peut entendre. On peut continuer.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Q. [35] Et il peut se concentrer malgré ses efforts?

6 O.K. Alors, dans le... Je vais reprendre la  
7 question si vous permettez. Alors, dans le dossier  
8 GNR, là, on a vu que vous aviez fait faire par un  
9 expert, là, une étude de sensibilité de prix des  
10 clients au GNR pour voir quelle quantité de  
11 clients, là, puis à quel prix les clients  
12 demeureraient intéressés. Je dois comprendre que  
13 vous n'avez pas fait ce genre d'étude pour le GNT  
14 pour voir quelle est la sensibilité des clients qui  
15 seraient cent pour cent (100 %) GNT au prix?

16 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

17 R. Les motifs au soutien des modifications proposées  
18 par Énergir ne s'appuient pas sur des études sur ce  
19 que le client pourrait faire ou ne pas faire dans  
20 vingt (20) ans. La question pour Énergir c'est :  
21 qu'est ce qu'on fait avec ces projets là  
22 aujourd'hui, demain, au premier (1er) mars?

23 Il y a un enjeu relativement au gaz naturel  
24 traditionnel à long terme. Énergir n'a pas de boule  
25 de cristal qui lui permettrait de savoir qu'est-ce

1 qui va se passer exactement, comment les prochaines  
2 vingt (20) années vont se dérouler, mais on a une  
3 responsabilité envers nos clients, et avec les  
4 développements qu'on a vus récemment, que ça soit  
5 le Règlement sur le mazout, que ça soit la feuille  
6 de route de la Ville de Montréal, que ça soit les  
7 objectifs du gouvernement, ou même notre propre  
8 vision relativement au GNT, il nous apparaît tout à  
9 fait approprié de faire des modifications  
10 maintenant sur ces bases-là plutôt que d'essayer de  
11 prévoir ou de projeter différents scénarios qui  
12 vingt (20) ans.

13 Il y a un risque. Aujourd'hui... on agit  
14 aujourd'hui sur la méthode pour que ça ait un  
15 impact aujourd'hui puis à mitiger les risques que  
16 ces projets-là posent sur la clientèle à long  
17 terme.

18 Q. **[36]** O.K. Je vous remercie. Maintenant, dans votre  
19 preuve - je suis aux pages 5 à 6 - je veux juste  
20 faire clarifier, parce qu'on parle de petits  
21 bâtiments, mais le marché visé par votre  
22 proposition est bien celui qui est décrit à la page  
23 5 et 6, c'est à dire que c'est les « Marchés  
24 visés » :

25 Bâtiments résidentiels consommant

1 15 000 m3 et moins annuellement;  
2 Bâtiments commerciaux consommant  
3 15 000 m3 et moins; Les bâtiments  
4 institutionnels consommant 500 000 m3  
5 et moins annuellement.

6 Tous ces... tout ce type de clients est visé, là,  
7 par le vingt (20) ans, l'évaluation de la  
8 rentabilité sur vingt (20) ans, est ce que j'ai  
9 bien compris.

10 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

11 R. Oui, on confirme. Je préciserais seulement, là, que  
12 d'un point de vue pratique pour le résidentiel, le  
13 critère retenu est le dix-neuf (19) portes et  
14 moins, là, ce qui est le critère commercial qui est  
15 appliqué présentement chez Énergir.

16 Q. [37] Oui, mais si je comprends bien, là, ce dix-  
17 neuf (19) porte et moins, c'est pour regarder, mais  
18 vous regardez... quand vous ouvrez le dossier, mais  
19 vous allez quand même aller voir les volumes pour  
20 appliquer votre formule?

21 R. Oui, en fait, dans le calcul de rentabilité, ce  
22 sera les volumes signés qui seront utilisés, bien  
23 sûr, mais pour savoir si un client, un projet fait  
24 partie du marché visé, le critère qui déterminera  
25 si le projet en fait partie, c'est le nombre de

1 portes.

2 Q. **[38]** O.K. Si un client demande une extension de  
3 réseau... la Régie reçoit votre demande, là, puis  
4 un client demande une extension de réseau puis  
5 s'engage par exemple à consommer du GNR pendant  
6 cinq ans... je comprends, là, que les dates n'ont  
7 pas été précisées par la décision, mais mettons  
8 qu'il puisse s'engager pendant cinq ans pour  
9 cinquante pour cent (50 %) de sa consommation,  
10 allez-vous établir la responsabilité à ce moment-là  
11 sur quarante (40) ans avec une consommation  
12 constante : cinquante pour cent (50 %) GNR,  
13 cinquante pour cent (50 %) GNT?

14 R. La réponse est oui, mais que ce soit une molécule,  
15 là, de GNT ou en GSR, il n'y aura pas d'incidence  
16 sur le tarif de distribution qui sera utilisé pour  
17 la projection sur quarante (40) ans, mais oui, le  
18 revenu serait considéré sur quarante (40) ans, dans  
19 ce cas-là.

20 Q. **[39]** Dans ce cas-là. Maintenant, Énergir a-t-elle  
21 fait des hypothèses de prix du GNT et des droits  
22 d'émission, versus le prix du GNR prévu pour les  
23 prochaines années, afin de comparer la  
24 compétitivité du gaz naturel face à l'électricité,  
25 pour différents clients?



1 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

2 R. Réponse courte, non, on a déjà eu un débat avec la  
3 FCEI sur le sujet. Il n'y a pas eu de projections  
4 qui ont été utilisées...

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

6 R. .... pour la proposition.

7 Q. **[41]** Merci. Dans le dossier, et j'ai déposé cette  
8 pièce, c'est... je pense que c'est C-ACEFQ-006.  
9 C'est la pièce B-0279 du dossier R-4008. Peut-être  
10 que vous la connaissez, à la page 5, c'était votre  
11 présentation. Vous aviez fait une étude, fait faire  
12 une étude et on constatait que l'intérêt des  
13 clients diminue avec les hausses de prix du GNR et  
14 en moins de trois ans, qui est donc de deux mille  
15 dix-neuf (2019) à deux mille vingt et un (2021), on  
16 vu que le GNR était passé d'environ quinze dollars  
17 du gigajoule (15 \$/Gj) à près de vingt dollars du  
18 gigajoule (20 \$/Gj) maintenant.

19 Est-ce que cela vous suggère que le taux  
20 d'adhésion volontaire au GNR, lorsque le prix du  
21 GNR atteint vingt dollars (20 \$) puis vingt-cinq  
22 dollars (25 \$), va sérieusement diminuer?

23 R. Peut-être reformuler, mais comme on dit...

24 Q. **[42]** O.K. Les...

25 R. ... la proposition aujourd'hui ne s'appuie pas sur

1 des projections de prix dans vingt (20)... dans  
2 cinq ans, dix (10) ans, vingt (20) ans.

3 Q. **[43]** O.K.

4 R. La question n'est pas non plus de savoir ce que le  
5 client fera dans vingt (20) ans, la question,  
6 c'est : qu'est-ce qu'Énergir doit faire avec les  
7 projets qui sont uniquement au GNT, qui vont se  
8 présenter à partir du premier (1er) mars? Ce qu'on  
9 vous propose, c'est une réduction de la projection  
10 des volumes.

11 Sans modifier le cadre de la méthode, qui  
12 est sur une évaluation, une période d'évaluation de  
13 quarante (40) ans. On veut réduire la période de  
14 projection des revenus à vingt (20) ans.

15 Q. **[44]** O.K. Mais pour le moment, écoutez, je vais  
16 vous expliquer, pour le moment... là, vous demandez  
17 ça juste pour le GNT, de réduire à vingt (20) ans.

18 Si on regarde le GNR, on a vu, dans le  
19 dossier 4008, vous allez sans aucun doute être  
20 d'accord avec moi, qu'il y a une grande sensibilité  
21 des clients au prix du GNR et que le prix du GNR  
22 augmente rapidement ou a augmenté, en tout cas, par  
23 le passé et des prévisions étaient faites dans le  
24 dossier 4008 où le prix allait continuer  
25 d'augmenter.

1                   Maintenant, le GNR, sa caractéristique est  
2                   qu'il est interchangeable avec le GNT. Alors  
3                   qu'est-ce qui me dit q'un client qui, aujourd'hui,  
4                   que vous évaluez sur quarante (40) ans, qui va  
5                   prendre, consommer, par exemple, vingt pour cent  
6                   (20 %) ou dix pour cent (10 %) ou cinquante pour  
7                   cent (50 %) de GNR, et donc, vous allez évaluer sa  
8                   rentabilité sur quarante (40) ans, dans deux ans,  
9                   trois ans, quatre ans, quand le prix du GNR va  
10                  exploser, ne va pas vous dire : bien, je n'en veux  
11                  plus de GNR, je m'en vais au GNT?

12                  Et, là, là, les équipements sont les mêmes,  
13                  les équipements ont les mêmes durées de vie, que ça  
14                  soit du GNR ou du GNT qu'on consomme.

15                  Alors, je voudrais savoir, donc, dans  
16                  quelles perspectives face à tout ça vous excluez,  
17                  par exemple, de traiter de tous les clients qui  
18                  sont dans cette situation-là, pour ramener à vingt  
19                  (20) ans, pour évaluer vos extensions de réseau?

20                  Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

21                  R. Notre supposition, c'est que les clients qui font  
22                  le choix d'un engagement ferme à long terme au GSR  
23                  en date d'aujourd'hui vont se trouver en meilleure  
24                  posture dans les années à venir au fur et à mesure  
25                  où la réglementation pourrait se resserrer autour

1 du GNT ou encore encourager justement une  
2 consommation de... de GSR.

3 Q. **[45]** O.K. Mais est-ce que vous pouvez admettre avec  
4 moi qu'il est fort possible qu'un client qui s'est  
5 engagé à consommer du GNR au moment de l'évaluation  
6 de la rentabilité d'une extension de réseau réduise  
7 sa consommation de GNR ultérieurement face au prix?

8 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

9 R. Comme je l'ai souligné un peu plus tôt, Énergir ne  
10 peut pas savoir ce que les clients vont faire. Il y  
11 a des clients qui peuvent s'engager, il y a des  
12 contrats, il y a des OMA, mais une fois le  
13 raccordement fait le client peut... c'est le client  
14 qui va déterminer ce qu'il fait avec le GNT ou avec  
15 le GNR. Il y a toujours une possibilité qu'un  
16 client décide d'adhérer au moment de l'évaluation à  
17 préféré le GNT, un an plus tard il va au GNR, on ne  
18 revient pas en arrière, le raccordement est fait. À  
19 l'inverse, un client choisit le GNR, il remplit son  
20 contrat ou ses obligations en vertu desquelles il  
21 s'est engagé, puis au terme de ça il dit : bien  
22 non, je fais autre chose. C'est tout à fait  
23 possible.

24 Q. **[46]** O.K. Maintenant pour qu'un client soit  
25 considéré GNT vous nous dites que c'est cent pour

1 cent (100 %) du GNT. Maintenant pour qu'un client  
2 soit considéré comme consommant du GNR, est-ce  
3 qu'il y a un pourcentage minimum de GNR qu'il doit  
4 consommer? Ou ça peut être un pour cent (1 %) puis  
5 tout à coup il va basculer dans : client consommant  
6 du GNR?

7 R. Ce qui... ce qui est prévu c'est que pour être  
8 évalué sur quarante (40) ans, le projet devra  
9 démontrer ou bien un engagement à consommer...  
10 pardon, à installer la biénergie ou bien un  
11 engagement à consommer du GNR dans... pour un seuil  
12 puis une durée qui reste à déterminer, sous réserve  
13 de la décision que la Régie aura... rendra, là,  
14 dans le dossier R-4008. Ça fait que pour le moment,  
15 il n'y a pas de critère de seuil en quantité ou de  
16 durée, mais l'idée... la proposition c'est : lors  
17 de l'évaluation il faut qu'on ait un document.  
18 Parce qu'il faut... comme je le soulignais un peu  
19 plus tôt dans la présentation, il faut que ça reste  
20 facile de traitement. Donc, le client... par  
21 exemple, un client qui souhaite installer la  
22 biénergie mais qui, pour une raison qui lui  
23 appartient, ne voudrait pas s'engager auprès  
24 d'Énergir pour ça, bien lors de l'évaluation de la  
25 rentabilité, en présumant que la Régie accueille la

1 modification d'Énergir, bien il sera traité sur  
2 vingt (20) ans parce qu'il ne remplit pas la  
3 condition qui est nécessaire pour son traitement  
4 sur quarante (40) ans, qui est de démontrer ou de  
5 fournir un engagement à consommer la biénergie. Ce  
6 sera la même chose pour le GNR.

7 Q. [47] Mais vous devez... écoutez, vous faites cette  
8 proposition, là, vous nous dites : on va laisser au  
9 dossier 4008 décider, puis là c'est une proposition  
10 de modification au calcul de la rentabilité.

11 Énergir a-t-elle une idée de la condition  
12 consommation GNR qu'elle entend mettre de l'avant  
13 pour que ce soit à quarante (40) ans et non à vingt  
14 (20) ans? Parce que vous conviendrez avec moi  
15 qu'un... un volume minimal de GNR, comme un pour  
16 cent (1 %) ou deux pour cent (2 %), dans ce que  
17 vous nous proposez ça exclut vingt (20) ans, on  
18 passe à quarante (40) ans. Alors que ça n'a... ça  
19 n'a pas une grosse incidence sur la consommation de  
20 GNR, là. C'est plutôt du GNT qui va être consommé.

21 R. Oui. Ce qu'Énergir a répondu à la question en DDR  
22 et puis également ce qu'on précisait en  
23 présentation c'est qu'il n'est pas pertinent  
24 présentement de déterminer un seuil de  
25 consommation, un pourcentage de consommation qui

1           serait nécessaire ou la durée, tant que la Régie  
2           n'aura pas rendu sa décision dans le dossier 40...  
3           dans le dossier 4008.

4       Q. **[48]** Donc, vous ne voulez pas vous prononcer sur ce  
5           pourcentage-là à l'heure actuelle?

6       R. C'est une autre façon de le... de le dire, oui.

7       Q. **[49]** O.K. Quel pourcentage de clients consomme  
8           actuellement du GNR?

9       R. Les témoins n'ont pas l'information.

10      Q. **[50]** O.K. Vous n'avez pas cette information. O.K.  
11           La durée de vie des équipements chez les clients.  
12           Est-ce qu'il y a une durée... Là, vous nous parlez  
13           de durée de vie d'équipement à la page 7 de votre  
14           preuve, vous faites une moyenne de vingt (20) ans.  
15           Est-ce que ce n'est pas la même durée de vie que  
16           les équipements, soit consomment du GNR, du GNT ou  
17           soit des équipements biénergie?

18      Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

19      R. Pour ce qui est de la fournaise au gaz naturel,  
20           effectivement, c'est la même durée de vie de  
21           l'appareil, peu importe la biénergie, GSR ou GNT.

22      Q. **[51]** O.K. Maintenant, alors avez-vous évalué vos  
23           risques de perdre des clients GNR ou biénergie à la  
24           fin de vie de leurs équipements, qui seraient donc  
25           dans vingt (20) ans?

1 R. La question étant de savoir si nous avons évalué le  
2 risque qu'ils quittent selon la...

3 Q. **[52]** Oui.

4 R. ... le type de fourniture?

5 Q. **[53]** Oui.

6 R. Il n'y a pas d'études précises qui ont été  
7 réalisées dans le cadre du présent dossier.

8 Q. **[54]** Maintenant, lorsque... Ah, je vous ai posé la  
9 question tout à l'heure pour la Contribution GES  
10 versée par Hydro-Québec, vous m'avez dit que pour  
11 cette... qu'elle est prise en considération, je  
12 comprends que cette contribution est versée pour  
13 les premiers quinze (15) ans. Alors, lorsque la  
14 Contribution de GES, lorsqu'on arrive à la seizième  
15 année, quand vous faites vos études de rentabilité,  
16 est-ce que vous considérez à ce moment-là qu'il n'y  
17 a plus de Contribution GES par Hydro-Québec à la  
18 seizième année?

19 R. On prend pour acquis que le contrat serait  
20 renouvelé avec Hydro-Québec et pour cette raison-  
21 là, on utilise un revenu sur quarante (40) ans.  
22 Donc, la compensation GES est considérée sur la  
23 pleine période de quarante (40) ans.

24 Q. **[55]** Sur la période de quarante (40) ans, O.K. Au-  
25 delà, là, de ce qui est émis dans votre preuve sur



1 les positions prises par les municipalités face au  
2 GNT, qu'est-ce qui permet à Énergir de penser que  
3 la rétention des clients concernant... consommant  
4 un certain pourcentage de GNR sera meilleure dans  
5 quinze (15) ou vingt (20) ans que la rétention de  
6 clients au GNT?

7 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

8 R. J'aimerais simplement rappeler que, la méthode  
9 actuelle, c'est quarante (40) ans de revenu sur une  
10 période d'évaluation de quarante (40) ans.

11 Q. **[56]** Oui.

12 R. C'est ce que la méthode prévoit. Si ce n'était de  
13 la proposition d'Énergir, au premier (1er) mars, il  
14 ne se passerait absolument rien, en présumant que  
15 la Régie rend sa décision et approuve la  
16 modification. Donc, nous, on ne touche pas à ces  
17 marchés-là. Les marchés qu'on vise, là, c'est ceux  
18 qui font l'objet des objectifs de décarbonation;  
19 ça, ça vise le GNT, ça ne vise pas le GNR. Par  
20 ailleurs, il y a différentes contraintes qui  
21 commencent à apparaître dans le marché, puis la  
22 Ville de Montréal, c'est celle qui retient peut-  
23 être plus l'attention, mais il y en aura peut-être  
24 d'autres qui viendront de d'autre part, mais c'est  
25 le GNT... La transition énergétique, c'est ça,

1 c'est vraiment de la décarbonation. Décarbonation  
2 veut dire moins de carbone. GNT, c'est un carburant  
3 fossile ou un combustible fossile, ce qui n'est pas  
4 le cas du GNR. Puis la biénergie, c'est déjà aussi  
5 une réduction des émissions GES parce que si c'est  
6 au GNT, il y a quand même beaucoup moins de  
7 consommation que si c'était entièrement au gaz.  
8 Pour le moment, ce qu'on propose, c'est vraiment  
9 les projets GNT, parce que c'est eux, pour lesquels  
10 on estime qu'il y a un risque, sur lequel on doit  
11 agir aujourd'hui.

12 Q. **[57]** O.K. Maintenant, vous proposez de modifier à  
13 vingt (20) ans l'évaluation de la rentabilité, mais  
14 les amortissements que vous faites des équipements  
15 demeurent sur quarante (40) ans. Correct?

16 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

17 R. Pas nécessairement. En fait, ça dépend de l'actif  
18 qui est considéré dans le projet. Donc, si on  
19 parle, par exemple, d'un branchement, la durée  
20 d'amortissement actuellement utilisée est d'environ  
21 vingt-quatre (24) années.

22 Q. **[58]** O.K. Mais en principe, sur vos tableaux, là,  
23 vous nous avez mentionné que l'amortissement  
24 demeure sur quarante (40) ans pour la plupart des  
25 équipements?

1 R. Non, en réalité, c'est la durée d'évaluation, donc  
2 la période d'évaluation demeure sur quarante (40)  
3 ans et l'amortissement pourrait aller jusqu'à la  
4 pleine période de quarante (40) ans tout  
5 dépendamment du type d'actif qui serait amorti.

6 Q. [59] O.K. Avez-vous... Là, vous nous dites les  
7 mod... Et je suis pas la page 9 de votre preuve :

8 Les modifications proposées viennent  
9 mitiger un nouveau risque propre aux  
10 marchés visés et permettront de  
11 s'assurer d'atteindre des impacts  
12 tarifaires à la baisse sur un horizon  
13 plus court.

14 Donc, pour vingt (20) ans, les premiers vingt (20)  
15 ans, qui est la période que vous visez, ça va être  
16 à l'avantage de l'ensemble de la clientèle. Mais si  
17 dans vingt (20) ans le client quitte et les  
18 équipements qui sont amortis sur quarante (40) ans  
19 continuent d'être amortis, est-ce qu'il n'y a pas  
20 là un risque important pour la clientèle qui va se  
21 retrouver à payer pour des choses qui ont été  
22 faites bien avant qu'elle ne soit cliente  
23 d'Énergir?

24 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

25 R. C'est exactement ce qu'on souhaite éviter avec la

1 proposition. Donc, on maintient la période  
2 d'évaluation à quarante (40) ans parce qu'il y a  
3 des enjeux pratiques. Pour nous, c'est très commode  
4 de maintenir la période d'évaluation à quarante  
5 (40) ans parce qu'il peut y avoir des projets  
6 mixtes - qu'on va appeler - et ça ne vient pas  
7 déformer les fondements de la méthode.

8 Et ce qu'on vous propose à la Régie, c'est  
9 de dire : pour les clients de GNT, plutôt que de  
10 projeter des revenus sur quarante (40) ans, on va  
11 les faire sur vingt (20) ans, qui est la durée  
12 approximative de l'équipement qui va être installé  
13 chez le client, au terme duquel il va se poser la  
14 question : je reste ou je quitte?

15 Puis par ailleurs, ce qu'on a mis en  
16 preuve... ou du moins ce qu'on a illustré en  
17 preuve, c'est qu'en réduisant la projection des  
18 revenus à vingt (20) ans, bien on réduit le point  
19 mort tarifaire, ce qui nous permet de générer des  
20 baisses tarifaires à l'intérieur de la durée de vie  
21 utile de l'équipement.

22 Q. [60] Mais ces revenus que vous avez prévus, que  
23 vous mettez sur vingt (20) ans, ils sont mis dans  
24 tous les revenu requis puis vous avez tous vos  
25 dépenses, quand vous faites votre budget

1 annuellement, et l'amortissement des équipements  
2 qui ont une durée de vie de quarante (40) ans se  
3 fait lui sur quarante (40) ans et est payé par les  
4 clients, les générations de clients présents, au  
5 moment où cet amortissement-là est pris.

6 Si vous avez fait votre durée de vie pour  
7 votre évaluation de rentabilité sur vingt (20) ans,  
8 n'est-il pas possible qu'il reste qu'il y a des  
9 équipements qui vont continuer d'être payés pour  
10 quarante (40) ans par l'ensemble des clients?  
11 L'amortissement de ces équipements-là va être  
12 continué d'être payé sur quarante (40) ans par  
13 l'ensemble des clients?

14 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

15 R. Bien en fait, avec la proposition d'aujourd'hui, ce  
16 qu'on s'assure c'est que le client dans les vingt  
17 (20) premières années va avoir généré suffisamment  
18 de revenus pour couvrir les coûts qui pourraient  
19 s'échelonner sur une période allant jusqu'à  
20 quarante (40) ans.

21 Donc, avec la proposition d'aujourd'hui, au  
22 terme de la période de vingt (20) ans, les volumes  
23 et revenus auront été suffisants pour couvrir  
24 l'amortissement et les coûts de service qui  
25 pourraient se prolonger au delà de la période des

1 vingt (20) premières années.

2 Donc, on est confiant d'atteindre des  
3 baisses tarifaires dans une période suffisamment  
4 courte pour qu'elle soit inférieure à la durée de  
5 vie utile des équipements.

6 Q. [61] Mais ces revenus-là que vous allez avoir sur  
7 cette période de vingt (20) ans ne sont pas  
8 appliqués directement pour réduire l'amortissement,  
9 ils sont appliqués au revenu requis général et  
10 viennent baisser pour une certaine période les  
11 tarifs, mais après les tarifs pourraient augmenter  
12 si ces revenus-là disparaissent, et les frais  
13 d'amortissement vont toujours être présents dans le  
14 revenu requis vingt-cinq (25) ans plus tard.

15 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

16 R. J'ai l'impression qu'on mélange peut-être deux  
17 choses ici. Là, il y a le revenu requis tarifaire,  
18 là, qui sert à établir les tarifs et puis il y a la  
19 méthode. La méthode ce qu'elle vient faire c'est :  
20 j'ai une demande, j'ai une obligation de desservir,  
21 je dois desservir, combien ça coûte? Est-ce que je  
22 suis capable sur un horizon de vingt (20) ans de  
23 récupérer ce que ça va me coûter sur quarante (40)  
24 ans pour ce client-là? C'est ce qu'on propose.

25 Maintenant, une fois que cette décision-là

1 est prise puis que c'est rentable... Si ce n'est  
2 pas rentable, on demande une contribution, puis si  
3 c'est rentable, on ne demande pas une contribution  
4 puis le client décide s'il veut se brancher ou s'il  
5 ne se branche pas. Mais une fois qu'il est branché,  
6 on oublie la méthode. Là, on est dans le réel ou  
7 dans le revenu requis tarifaire. Mais là,  
8 aujourd'hui, panel 2, c'est vraiment la méthode, on  
9 n'est pas dans le revenu requis ou les  
10 modifications au Tarif, là.

11 Mais l'idée de la proposition, c'est comme  
12 ma collègue le disait, c'est de dire : j'ai des  
13 coûts sur quarante (40) ans, je récupère ces coûts  
14 là sur vingt (20) ans. Donc, je minimise le  
15 risque... Finalement, le client paye un peu  
16 d'avance - la, je mets des guillemets - pour  
17 justement réduire ce risque-là.

18 Q. **[62]** O.K. Mais je cherche à savoir si le risque  
19 pour les clients qui eux seront encore là dans  
20 vingt (20) ans, les autres clients qui n'ont pas  
21 demandé... votre masse de clients, s'il y a un  
22 risque d'impact tarifaire pour eux. C'est juste...  
23 c'est le fond de ma question.

24 R. En fait si... La question est très générale,  
25 c'est-à-dire, est-ce qu'il y a un risque que le

1 client... même si on l'évalue sur vingt (20) ans,  
2 est-ce qu'il y a un risque que le client quitte  
3 après un an, deux ans, trois ans puis qu'il laisse  
4 avec... avec son départ, il nous laisse une hausse  
5 tarifaire? C'est tout à fait possible, mais la  
6 question se pose pour l'ensemble des clients  
7 d'Énergir.

8 Q. [63] O.K. Bien, je vous remercie. Ça complète mes  
9 questions, Madame la Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Sicard. Donc, nous allons passer aux  
12 questions de maître Cadrin. Écoutez, attendez, nous  
13 avons prévu une pause, ce serait peut être le  
14 moment de la prendre. Donc, nous allons prendre une  
15 pause de dix (10) minutes, nous reviendrons ici à  
16 et trente-six. Dix heures trente-six (10 h 36). Au  
17 mettons un chiffre rond, dix heures quarante  
18 (10 h 40), là. Ça vous va?

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Donc, à tout de suite.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Merci.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE



1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 (10 h 40)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour, Maître Cadrin. Donc la parole est à vous.

5 Vous avez annoncé une quarantaine de minutes de  
6 questions au panel numéro 2. Oui, on a des petits  
7 problèmes encore avec l'image. Mais bon, on écoute  
8 attentivement malgré tout. Maître Cadrin, on ne  
9 vous entend pas.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

11 Oui. Bonjour. Excusez-moi! J'ai oublié d'allumer le  
12 micro. Me voici. Maître Steve Cadrin pour l'AHQ-  
13 ARQ. Oui, nous avons annoncé quarante (40) minutes  
14 de questions. Et on est prêt à commencer. Est-ce  
15 que vous m'entendez maintenant? Oui. O.K. J'ai eu  
16 peur pendant un instant. D'accord. Bonjour à la  
17 Régie, bonjour également aux membres du panel  
18 d'Énergir.

19 Q. **[64]** Je vais y aller en fait en parlant de chacun  
20 des cas de figure, le premier cas de figure qui est  
21 discuté dans le cadre de votre proposition, dans le  
22 fond, pour les projets des marchés visés n'ayant  
23 pas d'engagement pour la biénergie ou le GNR au  
24 moment de l'évaluation de la rentabilité, donc cent  
25 pour cent au gaz naturel traditionnel, le GNT.

1 Depuis la mise en place de l'offre biénergie dont  
2 on a discuté, là, environ quel pourcentage des  
3 nouveaux projets de marchés visés optent pour ce  
4 choix, soit le cent pour cent GNT?

5 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

6 R. Ni l'un ni l'autre avons la réponse à la question.

7 Q. **[65]** Vous n'avez aucune idée même de façon un peu  
8 large du pourcentage, un sur deux ou même rien?

9 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

10 R. Juste préciser que l'offre biénergie vise aussi les  
11 clients existants. Et les propositions qu'on fait à  
12 la méthode ne visent pas les clients existants.  
13 Donc, il y aurait comme deux pools de clients. Mais  
14 ni ma collègue ni moi n'avons des détails  
15 aujourd'hui.

16 Q. **[66]** D'accord. Merci. Allons-y! Alors, on a parlé  
17 quelques fois de la pièce B-5. On n'a pas besoin  
18 d'y aller. Mais on a parlé notamment de la  
19 réglementation de plus en plus restrictive en  
20 matière de décarbonation qui remet en question  
21 l'utilisation probable de GNT sur un horizon de  
22 quarante (40) ans, qui est à la base de votre  
23 proposition. C'est un peu un acquis de la  
24 discussion. Donc, pas besoin d'aller revoir le  
25 texte en tant que tel.

1                   Comment pouvez-vous expliquer que des  
2 clients nouveaux choisissent encore le type  
3 d'installation cent pour cent GNT malgré toutes les  
4 mises en garde d'Énergir à l'effet que leur  
5 installation devra vraisemblablement être modifiée  
6 à la fin de sa vie utile, et aussi des incitatifs à  
7 opter pour la biénergie et le GNR déjà en cours?

8 R. Lorsqu'on fait une évaluation de projets, il n'y a  
9 pas d'évaluation psychométrique ou de questionnaire  
10 qui vient avec, auprès du client. Les clients font  
11 les choix qu'ils veulent bien faire avec les  
12 conditions qu'on leur propose. Je ne peux pas, je  
13 ne peux pas vous dire pourquoi certains clients  
14 continueraient de choisir le GNT.

15 Q. [67] Est-ce que de tels clients, les clients qui  
16 prendraient le GNT, dans le fond, ou leur  
17 successeur, pourraient se convertir à la biénergie  
18 à la fin de la vie utile de leurs installations  
19 gazières. Vous avez parlé d'environ vingt (20) ans.  
20 Et est-il probable qu'ils soient encouragés à le  
21 faire, comme c'est le cas présentement ou est-ce  
22 qu'on voit la fin, l'horizon, ou est-ce qu'on va  
23 les inciter à aller vers d'autres d'installations  
24 ou consommations?

25 R. Enfin, un client peut passer à la biénergie à

1 n'importe quel moment. C'est son choix. C'est à lui  
2 d'évaluer ses coûts. Et s'il est prêt à le faire,  
3 il peut le faire n'importe quand. Quant aux outils  
4 promotionnels, que ce soit les subventions de notre  
5 part ou de la part d'Hydro-Québec, pour encourager  
6 la biénergie, dans dix (10), quinze (15) ou vingt  
7 (20) ans, je pense que ça... on n'a pas de données  
8 là-dessus. On pourra vous le dire dans dix (10),  
9 quinze (15) ou vingt (20) ans.

10 Q. **[68]** Mais vous avez présentement, vous offrez la  
11 biénergie en ce moment avec les outils qui  
12 prévoient une conversion des gens vers la biénergie  
13 en ce moment. Donc, est-ce qu'il y a quelque chose  
14 qui pointe à l'horizon? Parce que vous nous parlez  
15 de ça aujourd'hui. Mais est-ce qu'il y a quelque  
16 chose qui pointe à l'horizon qui ferait en sorte  
17 qu'on ne voit plus la biénergie comme étant une  
18 solution, tout à l'heure? Et donc, même, que vous  
19 n'en ferez plus la promotion dans vingt (20) ans,  
20 alors que d'autre programmations... Je pense qu'on  
21 parle d'absorber toute la conversion sur quinze  
22 (15) ans, si je ne me trompe pas?

23 R. À l'heure actuelle, Énergir est entièrement dédiée  
24 à la promotion de la biénergie. Je pense que ça  
25 dépendra des circonstances, dans quinze (15) ou

1 vingt (20) ans, du côté d'Hydro-Québec, notamment,  
2 mais également de notre côté. Mais pour le moment,  
3 on est entièrement dédié à faire la promotion de la  
4 biénergie pour nos clients existants et les  
5 nouveaux clients qui sont les plus susceptibles de  
6 choisir la biénergie.

7 Q. [69] D'accord. Simplement pour valider, doit-on  
8 comprendre, toujours pour ces cas de cent pour cent  
9 (100 %) GNT, que vous avez retenu l'hypothèse, pour  
10 la méthode modifiée que vous nous présentez, qu'ils  
11 se convertiraient tous au « tout à l'électricité »  
12 à la fin de vie utile de leurs installations  
13 gazières?

14 R. En fait, la méthode ne présume pas de ce que le  
15 client fera à la vingtième (20e) ou à la vingt et  
16 unième (21e) année. On présume seulement qu'il ne  
17 sera pas là, tout simplement.

18 Donc, il peut rester au gaz, il peut  
19 passer au « tout à l'électricité ». Mais dans  
20 tous les cas, nous, on ne prévoirait plus de  
21 revenu, à partir de la vingt et unième (21e)  
22 année, pour les clients qui seraient...

23 En fait, on vous dit cent pour cent  
24 (100 %) GNT. Mais pour être précis, c'est des  
25 clients qui ne présentent pas, au moment de

1 l'évaluation, soit l'engagement à consommer de  
2 la biénergie... euh... à installer la biénergie  
3 ou l'engagement qu'il reste à déterminer pour  
4 une consommation GNR.

5 Q. [70] On s'entend, pour la nomenclature du GNT, là.  
6 On se comprend bien, là. Donc, ils ne sont pas...  
7 Puis on comprend qu'il y a d'autres discussions qui  
8 auront lieu pour déterminer ce qui est un client  
9 GNR, pour les fins de la discussion, ou biénergie.  
10 En tout cas, ça, c'est clair, là, mais...

11 Je suis un peu perdu, là, dans  
12 l'explication que vous avez donnée, juste un  
13 petit peu avant, là. Parce que, dans le fond, je  
14 vous ai suggéré le « tout à l'électricité »,  
15 parce que dans les deux autres cas que vous  
16 venez de nommer à l'instant, que ce soit la  
17 biénergie ou bien le GNR, dans le fond, ils  
18 restent dans la franchise? Et les installations  
19 qui ont été mises en place pour desservir ces  
20 nouveaux projets-là sont toujours utilisées,  
21 elles sont toujours, dans le fond... Il n'y  
22 aurait pas de raison de modifier votre façon de  
23 voir l'amortissement sur quarante (40) ans, ou  
24 enfin, la période, excusez-moi, sur quarante  
25 (40) ans? Regarder plutôt sur vingt (20) ans,

1 s'ils restent dans la franchise de gaz métro...

2 Je m'excuse Énergir.

3           Donc, quel est l'intérêt de passer de  
4 quarante (40) à vingt (20) ans, s'ils restent  
5 avec Énergir? Alors, sinon, il faut  
6 nécessairement qu'ils soient « tout à  
7 l'électricité » ou autres formes de  
8 consommation, que je ne connais pas,  
9 aujourd'hui, là, mais allez-y.

10 R. En fait, au terme des vingt (20) ans. En fait, ce  
11 que la proposition qu'Énergir vient faire, c'est de  
12 gérer un risque. Ce n'est pas nécessairement de  
13 prévoir ce que le client fera dans vingt (20) ans.  
14 C'est gérer le risque que ce client-là ne génère  
15 plus de revenus, au terme de vingt (20) ans.

16           Donc, ça, c'est la proposition qu'on  
17 fait. Si jamais on a évalué le client sur vingt  
18 (20) ans, mais qui, pour une raison qui lui  
19 appartient, décide de rester pour quarante (40)  
20 ans, tout ce que ça fait, en pratique, c'est que  
21 sa contribution tarifaire sera plus importante  
22 que ce qu'on avait évalué.

23           Parce qu'après vingt (20) ans, il va  
24 continuer, quand même, à générer des revenus.  
25 Alors, qu'initialement, quand on l'avait évalué,

1 on arrêtaient ses revenus à vingt (20) ans. Donc,  
2 en pratique, c'est ça qui arriverait si le  
3 client devait rester au-delà du premier terme de  
4 vingt (20) ans.

5 Q. [71] O.K. Donc, ça, ce n'est pas la question qu'on  
6 se pose...

7 R. Donc, c'est une bonne nouvelle pour la clientèle.

8 Q. [72] Oh, excusez-moi, je vais vous laisser  
9 terminer. Allez-y.

10 R. Oui. Bien, en fait, je terminais avec ça. Mais  
11 c'est une bonne nouvelle pour la clientèle. C'est-  
12 à-dire que les baisses tarifaires seraient plus  
13 importantes que celles qu'on avait anticipées.

14 Q. [73] Là, je comprends. Mais il y a aussi des  
15 nouveaux clients qui, aujourd'hui, pourraient  
16 arriver puis nous aider, justement, dans notre  
17 tarification. Mais mettons ça de côté, pour les  
18 fins de la discussion. Je ne veux pas engager un  
19 débat avec vous, mais plutôt vous poser des  
20 questions.

21 Donc, on revient à la question que je  
22 vous pose. Donc, cent pour cent (100 %) dans les  
23 cas de cent pour cent (100 %) GNT, là, ce qu'on  
24 appelle les cent pour cent (100 %) GNT ou les  
25 GNT, si vous préférez, là, que vous avez retenus



1 dans votre hypothèse.

2 Ce que vous dites, c'est qu'ils n'ont  
3 jamais rompu aucun revenu. À moi, j'ai  
4 dit : « Ils sont « tout à l'électricité ». Vous,  
5 vous dites : « Bien, ils pourraient être à  
6 d'autres choses. » Mais les autres choses qu'on  
7 a nommées, à date... Que vous avez nommées, à  
8 date, génèrent des revenus dans les mains  
9 d'Énergir. Est-ce qu'on est d'accord?

10 R. On s'entend que si, au terme du premier vingt (20)  
11 ans, le client passe au « tout à l'électricité »,  
12 il ne génère aucun revenu. S'il devait se convertir  
13 à la biénergie, s'il devait rester sur le réseau,  
14 puis passer cent pour cent (100 %) au GNR, GSR,  
15 effectivement, il continuerait à générer des  
16 revenus.

17 Et c'est ce que je disais un peu avant.  
18 C'est-à-dire, lors de l'évaluation, j'anticipe,  
19 j'é mets une hypothèse à l'effet qu'il va nous  
20 générer des revenus sur vingt (20) ans. Je  
21 récupère mes coûts sur cette période-là.

22 Q. [74] Oui?

23 R. Si, en réalité, le client reste, il va générer des  
24 baisses tarifaires plus importantes que ce qu'on  
25 avait évalué, initialement, puisqu'il va générer

1 des revenus, à la vingt et unième (21e) année, que  
2 je n'avais pas anticipés.

3 Q. [75] Et vous présumez qu'il va venir quand même  
4 s'installer sur le réseau comme nouveau client avec  
5 votre évaluation plus courte dans le temps, avec  
6 vingt (20) ans plutôt que quarante (40) ans, mais  
7 c'est ça votre prémisse de base.

8 Mais allons à la question suivante peut-  
9 être, là. On en a suffisamment discuté de cet  
10 aspect-là, on pourra l'argumenter plus tard, là,  
11 mais pourquoi avoir retenu cette hypothèse, là,  
12 dans le fond que le client disparaît complètement,  
13 là, finalement des revenus générés chez Énergir,  
14 là, alors que présentement dans le cadre du dossier  
15 4169-2021 vous supposez le contraire, soit que cent  
16 pour cent (100 %) des clients dont les systèmes de  
17 chauffage au gaz atteindront leur fin de vie utile  
18 n'iront pas au « tout à l'électricité », mais bien  
19 plutôt à la biénergie et donc resteront dans la  
20 franchise, pour utiliser l'expression qu'on  
21 discutait il y a quelques instants. Pourquoi deux  
22 traitements complètement différents dans deux  
23 dossiers? Je dirais... j'aurais tendance à vous  
24 dire, là, qui sont collatéraux ou qui roulent en  
25 parallèle.

1 R. Je ne suis pas nécessairement le plus familier avec  
2 le dossier biénergie. Par contre, ce que je  
3 comprends c'est qu'on vise principalement des  
4 clients existants d'Énergir. La méthode, elle, vise  
5 des clients qui ne sont toujours pas chez Énergir.

6 Q. [76] Vous êtes sûr de ça? Vous êtes sûr de ça,  
7 Monsieur Fleury, que la biénergie, le dossier 4169,  
8 là, je comprends que vous allez partir sur cette  
9 tangente-là pour répondre, là, mais peut-être  
10 valider, là, ce que ça vise. La biénergie ne vise  
11 que les clients actuels?

12 R. Principalement.

13 Q. [77] Ah. O.K.

14 R. Principalement les clients existants.

15 Q. [78] D'accord.

16 R. Également je pense... parce que je sais que dans le  
17 dossier biénergie il y eu la question clients  
18 existants, nouveaux clients. Donc, ce que je  
19 comprends c'est que le... la biénergie vise  
20 principalement les clients existants, donc qui ne  
21 sont pas touchés par la méthode. Par ailleurs, ce  
22 qu'on dit c'est qu'Énergir est entièrement investie  
23 à faire la promotion de la biénergie, mais sans  
24 égard aux promotions qu'Énergir veut faire ou fera,  
25 le client, lui, ultimement, c'est lui... c'est lui

1 qui prend sa décision. S'il veut s'installer  
2 entièrement au GNT, nous, ce qu'on propose à la  
3 Régie c'est que ces clients-là lorsqu'on va les  
4 évaluer, avant de les raccorder, on va présumer  
5 qu'à la vingt-et-unième (21e) année il n'y a plus  
6 de revenus qui vont rentrer parce qu'on essaye de  
7 gérer un risque... on essaye de mitiger un risque  
8 pour notre clientèle existante.

9 Q. [79] Juste un instant. D'accord. Alors nous avons  
10 terminé sur le cas du GNT, le client GNT. Alors  
11 allons sur...

12 R. Maître Cadrin, si vous me permettez peut-être une  
13 interruption pour compléter.

14 Q. [80] Allez-y, il n'y a pas de souci.

15 R. Précision que j'ai faite dans la présentation  
16 initiale, mais la méthode s'applique à l'ensemble  
17 des clients sans égard à la nature des équipements  
18 qui sont installés, donc la modification qu'on  
19 propose ne vise pas exclusivement les clients  
20 chauffage, c'est également des clients qui vont se  
21 limiter à l'installation périphérique, ça peut  
22 également être des clients qui vont installer du  
23 procédé, notamment anti... dans le commercial ou  
24 dans le petit industriel. Et donc c'est ça, donc ça  
25 ne vise pas... c'est pas seulement pour les clients

1 chauffage, donc les hypothèses seraient les mêmes  
2 pour l'ensemble... l'ensemble des clients des  
3 marchés visés, sans égard, oui ou non, à ce qu'ils  
4 installent du chauffage.

5 Q. **[81]** Très bien, je comprends. C'était déjà  
6 mentionné, je pense, précédemment, mais vous faites  
7 bien de le rappeler. Alors cas 2, donc dans le fond  
8 pour les marchés visés donc ayant un engagement  
9 pour la biénergie au moment de l'évaluation de la  
10 rentabilité. Alors donc doit-on comprendre que pour  
11 ces cas qui optent pour la biénergie, qu'en ne  
12 modifiant pas la méthode vous retenez l'hypothèse  
13 qu'ils demeureraient tous à la biénergie à la fin  
14 de la vie utile de leurs installations gazières et  
15 que, par conséquent, ils n'iraient pas à « tout à  
16 l'électricité » ou, pour utiliser l'expression, ne  
17 sortiraient pas de leur franchise?

18 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

19 R. Oui, c'est... c'est l'hypothèse qu'on prend.

20 Q. **[82]** Donc, nous comprenons qu'il est possible pour  
21 un client d'opter à la fois pour la biénergie et le  
22 GNR pour une portion de la portion gazière, est-ce  
23 que c'est... est-ce que c'est vrai ça?

24 R. Oui, un client à la biénergie pourrait consommer du  
25 GNR ou du GSR, là, pour la portion restante de sa

1 consommation au gaz.

2 Q. **[83]** Puis est-ce que l'expérience à ce stade-ci  
3 puis de ce que vous avez constaté, est-ce que  
4 c'était... c'est des cas fréquents ou si les gens  
5 qui optent pour la biénergie optent également pour  
6 utiliser... prendre une portion de leur  
7 consommation gazière en GNR?

8 R. Nous ne disposons pas de cette information-là.

9 Q. **[84]** Vous n'avez aucune information là-dessus,  
10 d'accord. Question suivante. Doit-on comprendre que  
11 pour ces cas qui prennent un engagement pour le  
12 GNR, par exemple, parce que c'est possible de le  
13 faire, et qui a la biénergie, qu'en ne modifiant  
14 pas la méthode, vous retenez l'hypothèse qu'ils  
15 demeurerait tous au GNR et à la biénergie à la  
16 fin de la vie utile de leur installation gazière  
17 dans ce cas-là?

18 R. Oui. La réponse est oui. Juste préciser, là, que le  
19 GSR n'a pas d'impact sur la manière dont on  
20 applique la méthode.

21 Q. **[85]** Absolument. Qu'ils consomment du GNT ou qu'ils  
22 consomment du GNR, dans le cadre de la biénergie,  
23 ça ne change rien. Mais ce que je vous dis tout  
24 simplement, c'est qu'ils pourraient rester aussi en  
25 GNR à la suite, là. Évidemment, on est dans vingt

1 (20) ans, là, le GNR sera peut-être plus présent  
2 encore qu'aujourd'hui.

3 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

4 R. Oui, je comprends. La précision qu'on... tout ce  
5 qu'on voulait apporter comme précision, c'est que  
6 le client consomme du GNT ou du GNR, ces revenus  
7 sont les mêmes pour Énergir, c'est les revenus D...  
8 Sa facture à lui est différente, parce que le prix  
9 des fournitures serait différent, mais pour  
10 Énergir, les revenus qui sont prévus aux deux  
11 méthodes, il n'y a pas d'impact, là, que ce soit du  
12 GNT ou du GNR, à cent pour cent (100 %) ou peu  
13 importe, là, c'est les mêmes revenus.

14 Q. **[86]** Je comprends. Merci. Maintenant dans le  
15 troisième cas, maintenant, pour les projets de  
16 marchés visés ayant un engagement pour le GNR, donc  
17 pour une partie de votre consommation, par exemple,  
18 au moment de l'évaluation de la rentabilité et  
19 n'optant pas pour la biénergie. Alors, question  
20 dans le même sens : doit-on comprendre, pour ces  
21 cas qui prennent un engagement pour le GNR et qui  
22 ne vont pas à la biénergie, en ne modifiant pas la  
23 méthode, vous retenez l'hypothèse qu'ils  
24 demeureront tous au GNR à la fin de la vie utile  
25 leurs installations gazières et que par conséquent,

1 n'iraient pas à la biénergie ni hors franchise ou  
2 au « tout à l'électricité », si vous préférez?

3 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

4 R. Oui, c'est exact.

5 Q. **[87]** Ensuite, pour les clients optant pour le GNR  
6 pour une portion de leur consommation gazière, est-  
7 ce que la réglementation... Parce qu'on en faisait  
8 référence tout à l'heure dans la pièce B-0005, à la  
9 page 6, de cet élément de réglementation plus  
10 restrictive, là, en matière de décarbonation. Alors  
11 donc, je reviens à la question : pour les clients  
12 optant pour le GNR, pour une portion de leur  
13 consommation gazière, est-ce que la réglementation  
14 de plus en plus restrictive en matière de  
15 décarbonation pourrait vraisemblablement remettre  
16 en question l'utilisation possible du GNT pour la  
17 portion non GNR de leur consommation sur un horizon  
18 de quarante (40) ans?

19 R. Oui, c'est possible, là. Ça fait partie des  
20 réflexions qui mènent à la proposition.

21 Q. **[88]** Un petit instant. Ça va limiter une des  
22 questions, alors la bonne nouvelle de ma pause.  
23 Alors, nous comprenons que les seuils précis quant  
24 à la quantité et à la durée minimale pour  
25 lesquelles un projet doit être engagé à consommer



1 du GNR ne sont pas encore déterminés et qu'on  
2 essaie quand même de faire des hypothèses sur ce  
3 qui va se passer après vingt (20) ans. Alors, vous  
4 avez indiqué en réponse à une DDR du ROEE que la  
5 durée minimale de l'engagement ne sera pas aussi  
6 longue que quarante (40) ans. Alors donc, c'est...  
7 pour les fins de référence, on voit ça à la pièce  
8 B-0028, page 6. Mais je pense que vous vous  
9 souvenez de votre réponse, là, qui ne date pas de  
10 très longtemps.

11 Est-ce qu'à ce stade-ci, on peut penser que  
12 le seuil quant à la durée minimale sera de plus de  
13 vingt (20) ans? Puis avez-vous un ordre de grandeur  
14 à nous donner à ce stade-ci?

15 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

16 R. À ce stade-ci, non, pas d'ordre de grandeur pour le  
17 moment, malheureusement.

18 Q. **[89]** Alors donc, je reviens à ma question : est-ce  
19 que ça sera de plus de vingt (20) ans ou moins?

20 R. Il n'y a pas de... Comme je disais, il n'y a pas de  
21 déterminations qui ont été faites ou de... quant à  
22 la durée...

23 Q. **[90]** Non?

24 R. ... et au pourcentage, pour le moment. Parce qu'en  
25 fait, on attend de voir si la possibilité va nous

1 être donnée, tout simplement.

2 Q. [91] O.K. À ce stade-ci, on peut penser que le  
3 seuil quant à la... Pardon, excusez-moi. Oui, c'est  
4 la même question que... Je suis en train de relire  
5 la même, je suis désolé. Juste un instant, pour  
6 être sûr. Oui. Comment la Régie peut-elle se  
7 prononcer aujourd'hui sur les hypothèses à retenir  
8 pour les volumes et revenus au-delà des vingt  
9 premières années si on ne connaît pas ces seuils?  
10 Les seuils dont on parlait, que ce soit au niveau  
11 de la durée puis même la densité, là, que je ne  
12 vous ai pas posé comme question, compte tenu de  
13 votre réponse.

14 R. La proposition de la manière qu'Énergir l'a  
15 formulée, c'est que ça prend une condition, ça  
16 prend un engagement biénergie ou ça va prendre un  
17 engagement GNR. On est également disposé à déposer  
18 à la Régie, là, c'est l'engagement pour... le seuil  
19 pour les engagements GNR.

20 Mais ça n'empêche pas la Régie de trancher  
21 sur la proposition puisque ultimement la manière  
22 que la proposition est faite c'est : un client en  
23 ce moment est à quarante (40) ans, à moins d'être  
24 dans les marchés visés, et pour rester à quarante  
25 (40) ans, il doit présenter un engagement

1 particulier, il doit rencontrer une condition. Et  
2 ce qu'on dit, c'est que il y aura une condition  
3 biénergie, il y aura une condition GNR.

4 Dans la mesure où il y aura un examen de  
5 l'engagement GNR puis qu'il est refusé - là, je  
6 prends... c'est une hypothèse - bien, tout ce que  
7 ça veut dire, c'est qu'il n'y a pas... la condition  
8 GNR ne pourra jamais être rencontrée et les clients  
9 qui s'engagent à consommer du GNR seront évalués  
10 qui vingt (20) ans. C'est tout, c'est la seule  
11 implication. C'est pour ça que ce n'est pas  
12 nécessaire de modifier la proposition.

13 Q. **[92]** O.K. Je vais essayer de recadrer avec vous  
14 pour être sûr d'avoir compris ce que vous venez de  
15 me dire, là. Je comprends qu'aujourd'hui, bon,  
16 l'engagement, les seuils GNR, tout ça, là, ce n'est  
17 pas connu, là, ça fait que techniquement,  
18 aujourd'hui, c'est impossible de m'appeler « GNR ».  
19 Hein, si j'ai un nouveau projet, je ne peux pas  
20 m'appeler « GNR » aujourd'hui parce qu'on a pas les  
21 règles du jeu? En résumé, là.

22 R. Exactement.

23 Q. **[93]** On se comprend là-dessus?

24 R. Exactement. Exactement.

25 Q. **[94]** Je vous vois hocher de la tête, ça fait que je

1           veux juste, pour les fins des notes  
2           sténographiques, on peut s'avancer ensemble, là,  
3           dans la compréhension? Parfait.

4                       Alors, vous me dites, dans le fond, tant et  
5           aussi longtemps que ce n'est pas approuvé, tous les  
6           milliers de projets dont on parlait tout à l'heure,  
7           là, pour les extensions des nouveaux projets, tout  
8           le monde est GNT, ça fait que demain matin,  
9           aujourd'hui... demain matin et jusqu'à tant qu'on  
10          ait une décision qui confirme les seuils, les  
11          quantités, et caetera, pour être un GNR, ça va être  
12          tout être des projets considérés GNT, tous ces  
13          projets-là vont tomber sur vingt (20) ans au niveau  
14          de la méthode d'évaluation, donc c'est vingt (20)  
15          ans par défaut à l'heure où on se parle pour tous  
16          les projets?

17        R. Exactement. C'est... dans la mesure où un projet ne  
18        rencontre pas les deux conditions qu'on a  
19        identifiées, ils seront évalués sur vingt (20) ans.  
20        Si une ou les deux conditions qu'on propose ne  
21        peuvent jamais être rencontrées par la clientèle,  
22        bien ça ne change rien à la proposition, les  
23        clients seront donc évalués sur vingt (20) ans.

24        Q. [95] Mais en ce moment ce que ça veut dire, c'est  
25        que tout le monde est évalué sur vingt (20) ans,

1           là? C'est ce que j'essaie de discuter avec vous.

2           R. Bien en ce moment, tout le monde est évalué sur  
3           quarante (40) ans. Nous ce qu'on propose...

4           Q. **[96]** Bien non, mais la proposition...

5           R. Oui, oui. À l'exception de la biénergie.

6           Q. **[97]** Oui, la biénergie. Oui, oui, excusez moi, là,  
7           j'y allais de côté...

8           R. Mais oui, effectivement, si la question c'est  
9           vraiment pour ce qui est de la condition GNR,  
10          disons, si la proposition était déjà en vigueur  
11          puis qu'on n'avait pas les outils pour établir  
12          cette condition-là, bien les projets seraient  
13          évalués sur vingt (20) ans.

14          Q. **[98]** Mais vous ne demandez pas que votre  
15          proposition, de toute façon, attende les seuils et  
16          quantité GNR pour établir les GNR, là? Vous  
17          demandez d'appliquer maintenant? Puis je  
18          paraphrase, tout à l'heure on a dit : « On peut  
19          tout faire ça tout de suite, on n'a rien à  
20          attendre. »

21          R. Effectivement, on pourrait... la modification, on  
22          la propose pour le premier (1er) mars et puis  
23          l'engagement GNR pourra venir plus tard si  
24          nécessaire.

25          Q. **[99]** D'accord. Alors, je veux maintenant faire

1 référence aussi à une autre DDR, là, soit la  
2 demande de renseignements ou les réponses à la  
3 demande de renseignements de la FCEI, qui est la  
4 pièce B-0026. Je ne pense pas que j'aie besoin de  
5 vous y rendre, je vais quand même la lire  
6 intégralement la réponse, mais si vous voulez y  
7 aller, il n'y a pas de souci, là. Donc, page 11,  
8 réponse 2.3. Et le passage a 4 ligne, je peux vous  
9 le lire. Alors :

10 Sous réserve de la décision à venir  
11 dans l'étape D du dossier R-4008-2017  
12 et de celle à être rendue en lien avec  
13 la présente proposition, Énergir est  
14 disposée à déposer une demande de  
15 modification à la Méthode pour établir  
16 les seuils relatifs à la quantité et  
17 la durée de l'engagement ferme à  
18 consommer du GNR si la Régie le juge  
19 requis.

20 Alors, quels types de changements à la méthode  
21 pourraient ainsi être envisagés, là, si on veut  
22 essayer de comprendre vers quoi on va s'en aller si  
23 vous le faites?

24 R. En fait, pour être précis, il n'y aura pas de  
25 modifications additionnelles à la méthode. Tout ce

1 que la Régie rendrait à la décision c'est : est-ce  
2 que le seuil, le pourcentage de consommation puis  
3 la durée sont suffisants pour constituer un  
4 engagement au terme de la méthode? Mais il n'y aura  
5 pas de modifications à la méthode en tant que  
6 telle.

7 Q. **[100]** O.K. Parfait. C'est vraiment juste... Quand  
8 vous dites... L'extrait que je vous citais, dans le  
9 fond, quand on disait : « une demande de  
10 modifications à la Méthode », mais c'est vraiment  
11 au seuil et quantité, right, on s'entend là dessus?

12 R. Exactement.

13 Q. **[101]** O.K. Il n'y a pas d'autres changements par  
14 ailleurs, toute chose étant égale par ailleurs à la  
15 méthode. Parfait. Merci, ça complète nos questions.  
16 J'apprécie.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Cadrin. Donc, nous allons passer à  
19 maître Turmel qui a annoncé trente minutes (30  
20 min). Bonjour, Maître Turmel.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

22 Bonjour à tous. Content de revoir tout le monde en  
23 cette nouvelle année, qui est encore nouvelle, pas  
24 trop rouillée. Alors, bonjour aux témoins.

25 Q. **[102]** Peut-être juste quelques questions

1 préliminaires en lien avec la présentation de ce  
2 matin puis, de manière générale, dans le cadre,  
3 puis après ça, on va peut-être aller du général au  
4 particulier.

5 Je sors votre PowerPoint de ce matin, si  
6 vous voulez le prendre, là, ou pas nécessaire, mais  
7 c'est toujours utile, là. Donc, à la page 3, à la  
8 planche 3, si on veut. Je ne sais pas si monsieur  
9 le greffier le remet ou il est présent ou pas,  
10 mais... O.K. Donc, cette planche-là, elle disait, à  
11 la dernière boulette, elle disait que bon, dans le  
12 contexte, les modifications visent à mitiger le  
13 risque que la transition énergétique pose pour le  
14 projet GNT au bénéfice de la clientèle actuelle.

15 Donc, ma question plus générale, c'est  
16 qu'on... est-ce qu'on doit comprendre que la  
17 démarche proposée dans ce cas-ci, ça marque un peu  
18 le début du désengagement progressif de la  
19 distribution du GNT pour Énergir?

20 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

21 R. En fait, je ne dirais pas que la modification c'est  
22 le premier pas et comme je le mentionnais, c'est un  
23 pas de plus vers la transition énergétique. On a  
24 déjà fait des modifications préalablement, que ça  
25 soit l'abrogation du tarif... du programme pardon,



1 de flexibilité tarifaire, le CASEP, vous les avez  
2 mentionnés.

3 Il y a également des choses qu'on fait qui  
4 ne nécessitent pas, non plus, l'approbation de la  
5 Régie, par exemple, la fin des subventions pour les  
6 projets GNT dans les marchés visés. Ça, ce n'est  
7 pas nécessaire de passer devant la Régie, mais  
8 c'est déjà en place.

9 Q. [103] O.K. Je pense que vous le dites bien. Donc,  
10 on est dans les... c'est déjà amorcé depuis un  
11 certain temps, on est dans une lancée puis on ne se  
12 demandera pas combien de temps ça va prendre sur  
13 quinze (15), vingt (20), trente (30) ans, ce n'est  
14 pas ça le but de ma discussion. Je veux juste  
15 comprendre, là, on est dans ce processus-là.

16 À la page 5 maintenant, merci, Monsieur le  
17 Greffier, à la troisième boulette, vous dites : le  
18 GNT fera face à des contraintes réduisant son  
19 attrait à long terme ou sera carrément interdit.

20 Dans votre perspective, là, et sans trop  
21 s'attarder là-dessus, sur quelle échéance, quand  
22 vous dites « sera carrément interdit », donc, vous-  
23 même faites une prospective, là, en parlant au  
24 futur, là, sur quelle échéance voyez-vous cette  
25 possibilité?

1 R. L'information dont on dispose, c'est qu'il y a des  
2 objectifs pour deux mille trente (2030), il y a des  
3 objectifs pour deux mille cinquante (2050), donc,  
4 on peut raisonnablement présumer que ça va se  
5 passer d'ici deux mille trente (2030), d'ici deux  
6 mille cinquante (2050).

7 Q. **[104]** O.K. Et c'est pour ça que ce matin, quand  
8 vous avez dit, je ne veux pas mal vous paraphraser,  
9 vous avez dit : l'enjeu avec le GNT à long terme.  
10 L'enjeu, c'était le GNT à long terme, là, et  
11 comment cadrer avec ça. O.K.

12 Vous avez dit à maître Sicard, un peu plus  
13 tôt, que votre proposition ne repose pas sur ce qui  
14 se passera dans vingt (20) ans. J'essaie juste de  
15 coller les points entre eux. Est-ce que le tout,  
16 votre proposition n'est quand même pas basée sur ce  
17 qui se passera dans vingt (20) ans. Je veux dire,  
18 t'sais, je ne veux pas jouer sur les mots, là, mais  
19 on est, à moins que j'aie mal compris ce que vous  
20 avez dit à maître Sicard?

21 R. Je pense que vous nous avez bien compris. La  
22 précision que j'apportais à maître Sicard, c'est en  
23 fait, on a également répondu à ces questions-là de  
24 la part de la FCEI, c'est on n'a pas fait de  
25 projection de prix, de SPEDE, du prix du GNT, du

1           prix du GNR pour voir quels étaient les choix ou la  
2           position concurrentielle dans vingt (20) ans.

3                       Ce qu'on dit, c'est : aujourd'hui, on  
4           constate qu'il y a des objectifs de décarbonation,  
5           il y a des contraintes qui commencent à viser les  
6           combustibles fossiles, éventuellement, ça va viser  
7           le GNT. Énergir, comme entreprise responsable, qui  
8           veut protéger sa clientèle, doit poser des gestes  
9           aujourd'hui. Un de ces gestes-là, c'est de dire :  
10          qu'est-ce qu'on fait avec les projets GNT qui  
11          arrivent aujourd'hui, qui arrivent demain, qui  
12          arrivent au premier (1er) mars?

13                      Énergir est d'avis qu'elle a suffisamment  
14          d'information aujourd'hui pour dire que ces  
15          projets-là posent un risque qui est plus grand  
16          qu'il l'était lorsqu'on a fait approuver la méthode  
17          d'évaluation de rentabilité, il y a quatre, cinq  
18          ans et on a apporté une modification pour gérer ce  
19          risque-là qui vient essentiellement forcer le  
20          client à générer les revenus qui sont nécessaires  
21          sur quarante (40) ans, mais sur une période de  
22          vingt (20) ans, donc, c'est... pour me paraphraser  
23          moi-même, c'est le résumé que je vous présenterais.

24          Q. **[105]** Vous vous paraphrasez assez bien, parce que  
25          j'allais vous reparaphraser à nouveau et dans le

1           sens, ce matin, quand vous avez dit : le client,  
2           dans votre proposition paie un peu d'avance pour  
3           réduire le risque, ce risque-là, c'est un peu ce  
4           que vous venez de dire. Mais quand vous dites ou  
5           vous avez dit : on gère le risque que les clients  
6           du GNT ne génèrent pas... plus de revenus après  
7           vingt (20) ans, je pense que c'est ce que vous avez  
8           bien dit ce matin, pourquoi donc... là vous gérez  
9           le risque du GNT mais en même temps vous ne gérez  
10          pas le risque, le risque de clients GNR?

11                       Là vous focussez sur le risque GNT ici mais  
12          n'y a-t-il pas également un risque GNR, aujourd'hui  
13          un risque GNR?

14          R. La proposition est faite sur l'appréciation qu'on a  
15          du marché GNT.

16          Q. **[106]** O.K.

17          R. Pour le moment il n'y a pas d'enjeu de la part  
18          d'Énergir concernant l'avenir à long terme du GNR  
19          parce que c'est un combustible carboneutre. Et la  
20          décarbonation vise la réduction des émissions  
21          carbone. Donc pour le moment Énergir... Je  
22          comprends que la FCEI a peut-être une position  
23          différente, mais pour Énergir pour le moment  
24          l'enjeu c'est les clients GNT ou du moins les  
25          projets GNT.

1 Q. **[107]** Et dernière question sur mes remarques  
2 préliminaires, j'ai compris de votre échange avec  
3 maître Sicard ce matin que donc vous misez, entre  
4 guillemets, sur une hausse du prix du GNT parce  
5 que... je n'irais pas jusqu'à dire qu'il est  
6 corrélé avec le prix du carbone, mais il y a une  
7 certaine... est-ce qu'on peut dire ça qu'il y a un  
8 certain parallélisme, est-ce que c'est exact de  
9 dire ça?

10 R. Qu'il y aurait un parallèle entre prix du GNR et du  
11 GNT?

12 Q. **[108]** Non, pas le prix du GNR, le prix du GNT et le  
13 prix du carbone, pardon.

14 R. Encore une fois je pense qu'il est tout à fait  
15 raisonnable de présumer que le prix du carbone ou  
16 la prime carbone qui serait appliqué, le SPEDE ou  
17 tout autre outil qui pourrait être introduit vise  
18 une augmentation de ce prix-là puisqu'on souhaite  
19 le décourager. C'est tout.

20 Q. **[109]** O.K. Maintenant dans les questions de manière  
21 plus précise, là, si on comprend bien vous demandez  
22 donc que la durée des revenus soit limitée à vingt  
23 (20) ans pour les clients GNT parce que vous jugez  
24 plus risqué que ces clients ne soient plus présents  
25 après vingt (20) ans, parce que le coût du carbone

1 sera trop élevé ou parce qu'il y aura une  
2 interdiction sur le GNT, je pense que c'est ce  
3 qu'on vient de dire. Et donc votre hypothèse, juste  
4 me confirmer, votre hypothèse que ce client ayant  
5 initialement choisi aujourd'hui le GNT, face à ce  
6 constat, abandonnerait le gaz pour aller au tout à  
7 l'électricité, par exemple? Dans vingt (20) ans il  
8 abandonne puis il va au tout à l'électricité?

9 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

10 R. Ça fait partie des hypothèses qu'on retient.

11 Q. **[110]** Merci, parce que la réponse que j'avais  
12 entendue c'était oui, alors merci de me le  
13 confirmer. Et donc si, je ne dirais pas votre  
14 prédiction, mais ce que vous voyez devait s'avérer,  
15 puis ultimement l'option GNT, disons dans vingt  
16 (20) ans n'est plus disponible ou n'est plus  
17 économique, le client lui à ce moment-là n'aurait-  
18 il pas également le choix de s'orienter plutôt, par  
19 exemple, vers la biénergie GNR ou le tout au gaz  
20 GNR?

21 R. Effectivement c'est une possibilité.

22 Q. **[111]** O.K. Et j'aimerais aussi ajouter, est-ce  
23 qu'il ne serait pas aussi raisonnable d'anticiper  
24 qu'il pourrait choisir la plus économique de ces  
25 options plutôt que le tout à l'électricité à tout

1 coût? Tu sais à ce moment-là il y a des choix qui  
2 s'opposent sur lesquels évidemment on n'a pas de  
3 contrôle, là.

4 R. Est-ce que c'est possible de préciser la question,  
5 s'il vous plaît?

6 Q. **[112]** Oui, je complétais, puis ce sont mes  
7 questions initiales. Est-ce qu'il ne serait pas  
8 raisonnable d'anticiper que le client à ce moment-  
9 là choisira la plus économique des options plutôt  
10 que le tout à l'électricité? Dans tous les cas le  
11 client va toujours GNR pas GNR, TAÉ pas TAÉ,  
12 biénergie pas biénergie, va aller vers le plus  
13 économique?

14 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

15 R. En fait il n'est pas déraisonnable de penser qu'un  
16 client va opter pour l'option la plus économique.  
17 Par contre en pratique ce qu'on constate c'est que  
18 ce n'est pas toujours le cas. Les clients ont des  
19 préférences envers certaines formes d'énergie, il y  
20 en a qui ont des contraintes qui ne sont pas  
21 économiques puis ils doivent composer avec. Mais en  
22 pratique, les clients ne font pas nécessairement  
23 toujours le choix qui nous apparaît être le plus  
24 économique.

25 Par exemple, si je prends l'exemple du

1           tarif DT d'Hydro-Québec, le tarif biénergie qui est  
2           calibré pour être plus économique que le  
3           « tout à l'électricité ». Pourtant, historiquement,  
4           Hydro-Québec a eu de la difficulté à maintenir à ce  
5           parc de clients-là. Donc, il doit y avoir d'autres  
6           choses que le prix ou la position concurrentielle  
7           d'une option, pour que les clients fassent un  
8           choix.

9                       Puis aussi, chez Énergir, ce qu'on  
10           constate, c'est qu'il y a des clients, aussi,  
11           qui choisissent le GNR, même si c'est plus cher  
12           que le GNT, malgré que le GNR est moins  
13           économique que le GNT.

14                      Donc, il y a d'autres choses que  
15           l'économique, dans les choix des clients. Il y a  
16           des préférences, puis ces préférences-là ne sont  
17           pas nécessairement économiques.

18       Q. **[113]** O.K. Bien, justement, bien, j'avais une série  
19           de questions sur les coûts, un versus l'autre. Je  
20           comprends ce que vous me dites. Il n'y a pas  
21           seulement le coût. Et, là, vous dites qu'il y a  
22           autres choses. Juste, peut-être, dans ces autres  
23           choses-là, outre le coût, quelles sont... Peut-  
24           être, juste me redire quelles sont ces autres  
25           choses, autres que le coût, la préférence à être



1 vert? La préférence à être à l'électricité? Je ne  
2 sais pas.

3 R. C'est la préférence... Il y avait une discussion.  
4 En fait, c'est une préférence de clients. Laquelle,  
5 exactement? Il y a le marché résidentiel. Il y a le  
6 marché commercial. Il y a le marché institutionnel.

7 Chacun de ces clients-là auront des  
8 préférences. Il y en a, leurs préférences, c'est  
9 ce qu'il y a de moins cher à l'opération. Il y  
10 en a d'autres, c'est ce qu'il y a de moins cher  
11 à l'acquisition. Puis il y en a d'autres, c'est  
12 le moins cher pour le coût total.

13 Puis il y en a d'autres, c'est : « Bien,  
14 j'ai une préférence pour X, parce que je trouve  
15 ça beau. J'aime mieux travailler... J'aime mieux  
16 cuisiner avec une flamme qu'à induction. » Et,  
17 ça, c'est des choix qui appartiennent aux  
18 clients. Puis comme je le mentionnais à votre  
19 collègue, plus tôt. Lorsqu'on reçoit des  
20 demandes de raccordement, il n'y a pas de test  
21 psychométrique nécessairement qui vient avec là.

22 Q. **[114]** Il n'y a pas de test psychométrique Je la  
23 trouvais bonne, celle-là. Votre citation est  
24 bonne : « Il n'y a pas de test psychométrique. »  
25 O.K. Si vous voulez juste prendre la pièce B-0026.

1 Dans les faits, on va y aller, parce qu'il y a un  
2 tableau, là. C'est vos réponses à la question de la  
3 FCEI, B-0026, à la question, réponse 2.5, Monsieur  
4 le Greffier.

5 LE GREFFIER :

6 Oui.

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Pendant que monsieur le greffier est en marche  
9 pour mettre le tableau. Donc, c'est la réponse à  
10 la question 2.5, page... B-0026.

11 Q. **[115]** On vous posait la question :

12 Veuillez indiquer la durée moyenne  
13 pendant laquelle une installation  
14 demeure associée à un même client dans  
15 les différents marchés visés par les  
16 modifications méthodologiques  
17 proposées.

18 Et vous avez été assez généreux de répondre par  
19 un bon tableau. Et la réponse, je prends la  
20 peine de la lire avant de voir les chiffres :

21 Le tableau ci-dessous présente la  
22 moyenne des années, entre le début du  
23 service et 2022 [...]

24 Donc, c'est un regard passé.

25 [...] qu'un client demeure associé à

1 une même installation. Les données  
2 comprennent les conversions, les  
3 nouvelles constructions et les  
4 changements de vocation, mais exclut  
5 les ajouts de charge et les  
6 remplacements. Les données pour  
7 lesquelles le numéro d'installation  
8 n'était pas disponible au moment de  
9 l'extraction ne sont pas  
10 comptabilisées. Les données  
11 comprennent également les cas des  
12 clients qui changent de nom, comme la  
13 dénomination sociale d'une entreprise,  
14 mais qui demeurent à la même  
15 installation. Ces cas comptent comme  
16 des durées distinctes.

17 Puis j'essaie... Donc, le tout résume le  
18 tableau, là. Est-ce que vous avez analysé, donc,  
19 quelles proportions des clients arrivés en deux  
20 mille un (2001), sont toujours titulaires de  
21 leurs installations, en deux mille vingt et un  
22 (2021)?

23 Je ne sais pas si cette question-là a  
24 été posée, aujourd'hui, ce matin? Je ne suis pas  
25 certain, là, mais avez-vous une idée?

1 R. Pour le moment, on n'a pas... Je n'ai pas cette  
2 information-là. Par contre, pour ce qui est du  
3 tableau, je vais apporter une précision.

4           Donc, les données qui sont au tableau,  
5 c'est la durée d'ouverture du premier contrat  
6 depuis cette année-là. Donc, en deux mille un  
7 (2001), le maximum, c'est la différence entre  
8 deux mille vingt-deux (2022) puis deux mille un  
9 (2001).

10           Pour deux mille dix-neuf (2019), le  
11 maximum c'est trois ans, puisqu'il s'est écoulé  
12 trois ans, entre deux mille vingt-deux (2022)  
13 puis deux mille vingt-neuf (2029). Donc, les  
14 contrats qui ont été ouverts, en deux mille dix-  
15 neuf (2019), en deux mille vingt-deux (2022), il  
16 y avait, en moyenne, trois point six (3,6) ans,  
17 deux point trois (2,3) ans, dépendant des  
18 marchés. Puis deux point huit (2,8) ans, pour  
19 l'ensemble de ce marché-là. Euh... pour  
20 l'ensemble de ce marché-là.

21 Q. **[116]** Attendez une minute. Oh, pardon, je ne veux  
22 pas vous interrompre.

23 R. Allez-y.

24 Q. **[117]** Oui, allez-y.

25 R. Allez-y.

1 Q. Non, mais là, vous m'avez un peu plus mêlé. Je  
2 pensais comprendre le tableau plus, mais là,  
3 vous... Donc, ce tableau-là, disons qu'on est en  
4 deux mille un (2001). En deux mille un (2001), le  
5 « treize point six (13,6) », treize point trois  
6 (13,3), affaires », représente quoi, treize point  
7 trois (13,3)?

8 R. Le treize point trois (13,3), c'est la moyenne des  
9 contrats affaires qui ont été ouverts en deux mille  
10 un (2001). Donc, tous les contrats qui ont été  
11 ouverts en deux mille un (2001), il y a encore...  
12 il y a des clients qui sont encore avec nous. Donc,  
13 eux font tranquillement monter la moyenne. Puis les  
14 clients qui sont déjà...

15 Q. **[118]** À partir d'aujourd'hui... Pardon de vous  
16 interrompre. Aujourd'hui, au regard en deux mille  
17 un (2001), il y a encore... c'est-tu treize mille  
18 (13 000) clients ou treize... C'est quoi, c'est  
19 treize...

20 R. Non, c'est des années.

21 Q. **[119]** Des années. C'est très... O.K. C'est très...

22 R. C'est la durée moyenne...

23 Q. **[120]** O.K.

24 R. ... c'est la durée moyenne des contrats qui ont été  
25 ouverts en deux mille un (2001).

1 Q. **[121]** O.K. Donc, je comprends.

2 R. En deux mille un (2001), disons que tous les  
3 clients qu'on avait signés ou... tous les contrats  
4 qu'on a ouverts en deux mille un (2001), il n'y a  
5 absolument rien qui a changé entre le moment où ils  
6 sont ouverts puis aujourd'hui. Bien, le chiffre que  
7 vous auriez là, ce serait la différence entre deux  
8 mille vingt-deux (2022) puis deux mille un (2001).  
9 Donc, le maximum de chacun des chiffres, c'est la  
10 différence entre l'année puis deux mille vingt-deux  
11 (2022). Mais ça, ça inclut les clients qui sont  
12 aussi partis, puis ça inclut aussi les clients qui  
13 sont... c'est peut-être la même personne physique  
14 ou la personne morale, mais pour une raison X, il a  
15 changé de nom, le client est encore là, mais là, on  
16 a un nouveau contrat, lui, il serait... il  
17 compterait pour une durée plus courte, là, même si  
18 dans les faits, c'est la même personne qui occupe  
19 la bâtisse ou qui paie la facture, là. C'est ça  
20 l'information qui est là. C'est bien que vous le  
21 souleviez, parce que j'avais... en fait, j'avais un  
22 point pour le GRAME, ils ne sont pas là  
23 aujourd'hui, mais il y a peut-être une mauvaise  
24 compréhension de la part du GRAME quant à  
25 l'interprétation du tableau. Et puis, avec ce qu'on

1 a vu, peut-être que, la prochaine fois, on  
2 présentera une autre information.

3 Q. **[122]** Et donc, si je reviens à ma question... Parce  
4 que tout à l'heure, à ma réponse à la question,  
5 vous avez dit : « Pas pour l'instant. » Est-ce que  
6 vous avez bien analysé la proportion des clients  
7 arrivés en deux mille un (2001) qui sont toujours  
8 titulaires de leur installation en deux mille vingt  
9 et un (2021)? Est-ce que, ça, l'avez-vous analysé?  
10 Puis si oui, sinon est-ce que vous avez une  
11 proportion?

12 R. On ne l'a pas analysé, mais ils sont inclus dans  
13 les chiffres qui sont là. Donc, il y aurait  
14 probablement moyen de les ressortir, là, savoir,  
15 t'sais, combien de clients qui... on a ouvert un  
16 compte en deux mille un (2001)...

17 Q. **[123]** Est-ce que, Monsieur Fleury, comme un  
18 économiste expérimenté, quand vous me dites ça,  
19 j'ai le goût de vous demander un engagement, si  
20 vous... Je pense que si vous me dites qu'il y a  
21 moyen puis que ce n'est pas trop compliqué, si  
22 c'est un calcul, je comprends bien, est-ce que je  
23 peux... est-ce que vous êtes capable de le faire?

24 R. Ce n'est pas des données que moi je produis, là. Il  
25 faudrait que je consulte, mais je pense que ça

1           serait difficile d'obtenir ça dans un... d'ici  
2           demain.

3       Q. **[124]** Ah! Bien, là, vous refermez la... vous fermez  
4           l'huitre. Bon. Laissez-moi juste consulter... Je  
5           mets ça de côté, je vais juste consulter mon  
6           analyste, s'il répond bien au bout de l'autoroute  
7           20. Entre-temps, je vais regarder mes autres  
8           questions, s'il en reste d'autres.

9                        Dans la preuve de la FCEI, à la page...  
10           puis, pas obligé d'y référer, mais la page 5, nous,  
11           on affirmait que... à la page 5, à mi-paragraphe,  
12           on dit et je cite, là :

13                                Ainsi, il est mathématiquement  
14                                certain qu'au moins 30 % des clients  
15                                n'étaient plus présents après 20 ans.  
16                                Dans les faits, ce sont  
17                                fort probablement moins de 50 % des  
18                                occupants initiaux qui sont toujours  
19                                présents au moment de  
20                                remplacer les équipements.

21           Et donc, est-ce que vous avez un commentaire là-  
22           dessus, sur ce que la FCEI a affirmé à l'égard du  
23           pourcentage, là, puis de l'impact que ça l'a sur  
24           votre méthode?

25       R. Oui. Je ne commenterai pas la mathématique ou



1 l'arithmétique de la FCEI. Par contre, ma  
2 compréhension est que la FCEI a bien compris ce qui  
3 était dans le tableau.

4 Q. **[125]** O.K. Finalement... Est-ce que vous êtes  
5 donc... Revenons au tableau, est-ce que vous avez  
6 des raisons de penser que ces autres... les autres  
7 choses, t'sais, les critères non économiques dont  
8 on parlait tout à l'heure, là, sont différents  
9 entre les clients du GNT et les clients du GNR? Je  
10 veux dire, chacun a ses petites préférences, là.  
11 Est-ce que l'« homo-GNTus » que c'est différent du  
12 « homo-GNRus »? Pardon pour les nouveaux mots.

13 R. Il y a eu une petite distraction, ici. Je m'excuse,  
14 Maître Turmel, peut-être reformuler la question.

15 Q. **[126]** Donc, tout à l'heure, t'sais, vous m'avez  
16 dit: « Maître Turmel, il n'y a pas que l'économique  
17 dans les choix, il y a aussi d'autres raisons. » Et  
18 dans les autres raisons, vous m'avez dit : « Bien,  
19 écoutez, il y en a qui sont plus vert, moins vert,  
20 d'autres qui sont résidentiels, ils aiment plus ça,  
21 ils aiment moins ça. D'autres, c'est que ce n'est  
22 que certains aspects. » Mais vous avez fait un  
23 commentaire général. Mais vous... la question qu'on  
24 pose c'est : est-ce qu'il y a une différence, selon  
25 vous, dans ces autres critères entre les clients

1 GNR et les clients GNT?

2 R. À l'heure actuelle, dans la mesure où le prix GNT  
3 il est moins cher que le GNR puis qu'il y a des  
4 clients qui choisissent le GNR, il semble y avoir  
5 un écart en... un écart de préférence, là,  
6 certainement entre les clients qui choisissent  
7 volontairement le GNR et ceux qui préfèrent ne pas  
8 le faire.

9 Q. [127] Et si on met de côté les considérations  
10 environnementales. T'sais, j'essaie juste d'isoler,  
11 là, on enlève le coût, on enlève les considérations  
12 environnementales, il y a-tu... je ne sais pas,  
13 moi, GNR, ça sent meilleur peut-être? C'est un  
14 exemple hypothétique, là.

15 R. Je vous soumetts qu'étant donné qu'on met du  
16 mercaptan, GNR, GNT, il va sentir la même chose  
17 puis ce n'est pas...

18 Q. O.K.

19 R. ... c'est préférable de le brûler. Mais parmi les  
20 préférences, évidemment, il y a la disponibilité...  
21 il peut y avoir plusieurs critères, là. L'espace  
22 qui est disponible pour chauffer. Je veux dire, si  
23 on fait construire une maison qui est très petite,  
24 une fournaise prend de la place, des « baseboards »  
25 - je m'excuse, j'ai oublié le mot, là - mais ça

1 prend moins de place.

2 Il y a toutes sortes de préférences ou de  
3 contraintes que les clients lorsqu'il font des  
4 projets devront rencontrer. On ne fait pas de  
5 sondage après raccordement pour savoir pourquoi ils  
6 ont choisi nécessairement le gaz, là, puis...

7 Q. [128] O.K. Écoutez, je vous remercie. Sauf  
8 erreur... - donnez moi quelques secondes - je pense  
9 que ça termine nos questions, Madame la Présidente.  
10 Oui, je pense que ça les termine. Je vous remercie.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci, Maître Turmel. Donc, Maître Cloutier ou  
13 Maître Gertler. Bonjour, Maître Cloutier. Donc,  
14 vous aviez annoncé (15) minutes, je crois qu'on a  
15 le temps de commencer avant l'heure du lunch.

16 CONTRE INTERROGÉS Me CAMILLE CLOUTIER :

17 Parfait. Oui, je devrais plus ou moins respecter,  
18 là, j'ai une dizaine de questions. Donc, bonjour à  
19 la Régie. Bonjour à tous les participants. Bonjour,  
20 Monsieur Fleury et Madame Paré Allie.

21 Q. [129] Donc, mes premières questions concernent les  
22 engagements, en fait, de consommation de GNR et de  
23 biénergie. Donc, dans la preuve d'Énergir, vous  
24 dites que pour que les modifications proposées  
25 s'appliquent à un projet, le projet ne doit pas

1 faire l'objet d'un engagement ferme à consommer une  
2 quantité minimale de GNR ou d'un engagement à  
3 installer un système de biénergie.

4 Vous avez dit tantôt dans vos réponses, là,  
5 que tout restait à déterminer pour le GNR  
6 dépendamment du dossier 4008. J'aimerais que me  
7 confirmiez, là, que vous me précisiez, c'est quoi  
8 les engagements finalement au niveau GNR,  
9 biénergie, au niveau de la durée, de la quantité?  
10 Qu'est-ce qui existe et qui est utilisé finalement  
11 par Énergir actuellement?

12 M. MARC ANTOINE FLEURY :

13 R. Présentement, Énergir n'utilise rien parce que la  
14 proposition n'a pas été autorisée par la Régie,  
15 mais c'est pour ce qui de la biénergie, c'est les  
16 contrats... les contrats d'engagement biénergie  
17 pour les nouveaux... pour les nouveaux  
18 raccordements qui s'appliqueraient. C'est un  
19 formulaire.

20 Q. **[130]** O.K. Puis... bien à défaut de pouvoir déposer  
21 quoi que ce soit pour le GNR, est-ce que c'est  
22 possible de déposer le texte de l'engagement que  
23 vous utilisez dans le cadre de l'entente biénergie?

24 R. Peut être préciser, vous manquez GNR, biénergie...

25 Q. **[131]** Oui.

1 R. Pour le moment, tout ce qu'on a c'est biénergie.

2 Q. **[132]** C'est ça. À défaut de pouvoir déposer quoi  
3 que ce soit, là, en matière de GNR, est-ce que  
4 c'est possible de déposer le texte de l'engagement  
5 que vous utilisez dans le cadre de la biénergie?

6 R. Il est toujours possible de le faire, mais dans la  
7 mesure où ça avait mentionné dans la preuve  
8 initiale, ça aurait pu être exigé dans le cadre  
9 d'une demande de renseignements. Mais si vous le  
10 voulez, on va vous le donner.

11 Q. **[133]** Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Donc, est-ce que ce serait un engagement de  
14 déposer, cette entente-là, notre premier  
15 engagement, numéro 1?

16 R. Soit de déposer l'engagement biénergie.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci.

19

20 E-1 : Déposer le texte de l'engagement utilisé  
21 dans le cadre de la biénergie

22

23 Me CAMILLE CLOUTIER :

24 Merci.

25 Q. **[134]** Puis pour ce qui est des marchés commercial

1 et institutionnel, est ce qu'Énergir prévoit  
2 utiliser le même engagement que celui actuel pour  
3 le résidentiel, là, dans la biénergie?

4 R. Je n'ai pas consulté l'engagement récemment, mais  
5 ça devrait se ressembler, là. Il y a peut être des  
6 rubriques qui seraient différentes, là, étant donné  
7 que les marchés sont un peu différents.

8 Q. **[135]** Merci.

9 R. Et... Oui, évidemment, c'est sous réserve d'une  
10 approbation du tarif biénergie pour la cliente  
11 CI... commercial et institutionnel.

12 Q. **[136]** Tout à fait. Ma prochaine question, je crois  
13 que vous y avez répondu ce matin, mais c'est assez  
14 bref, je crois que ça se répond par oui ou par non.  
15 Est-ce que c'est possible que l'engagement à  
16 consommer une quantité minimale de GNR ou à  
17 installer un système biénergie dépasse la durée de  
18 vie utile d'un équipement de chauffage?

19 R. Reformulez ou précisez parce qu'on n'est pas sûr  
20 d'avoir suivi. Est-ce que l'engagement dépasse la  
21 vie utile des équipements?

22 Q. **[137]** Oui. Est-ce que c'est possible qu'il dépasse  
23 la durée de vie utile des équipements?

24 R. Ça dépend toujours des équipements. Si on prend des  
25 fournaises au gaz, ce serait l'engagement biénergie

1 pour les nouveaux clients, c'est douze (12) ans.

2 Donc, c'est inférieur à la période d'une fournaise  
3 à gaz.

4 Q. **[138]** Je comprends. Merci. Pour ma dernière  
5 question à ce sujet-là, je réfère à la réponse  
6 d'Énergir à la DDR du ROEÉ. On avait posé une  
7 question concernant le transfert d'une propriété,  
8 l'obligation de respecter l'engagement de l'ancien  
9 propriétaire. Dans sa réponse Énergir a répondu  
10 qu'il n'y avait pas d'obligation pour la biénergie,  
11 puis que ce n'était pas encore déterminé pour le  
12 GNR. Dans la pratique d'Énergir est-ce qu'un tel  
13 engagement est transférable au propriétaire  
14 subséquent?

15 R. À l'heure actuelle l'engagement biénergie ne le  
16 prévoit pas. Et puis précision, nos clients ne sont  
17 pas exclusivement des propriétaires, il y a  
18 également des locataires. Et, troisièmement, il y a  
19 une complexité administrative pour voir au  
20 transfert des engagements d'un propriétaire à un  
21 autre.

22 Q. **[139]** Donc, ce n'est pas quelque chose qui est  
23 exigé. Mes prochaines questions, ça va concerner la  
24 position concurrentielle. D'abord, dans la preuve  
25 d'Énergir, la pièce B-0005, vous parlez de la

1 hausse du prix carbone qui pourrait nuire à long  
2 terme à la position concurrentielle des projets.

3 Vous dites :

4 Les clients ayant opté pour une  
5 solution sobre en carbone (comme la  
6 biénergie ou le GNR) seront  
7 vraisemblablement en meilleure posture  
8 face aux contraintes visant le GNT.

9 C'est ce que monsieur Fleury a réitéré dans sa  
10 présentation ce matin en affirmant que les  
11 contraintes du GNT n'affecteraient pas le GNR. Et  
12 vous avez aussi confirmé qu'Énergir utilise  
13 l'hypothèse que les clients biénergie ne  
14 demeureraient en fait sur le réseau d'Énergir à la  
15 fin de la vie utile des installations de chauffage  
16 au gaz. Par contre, je vous ramène la réponse à la  
17 DDR de la FCEI, donc la pièce B-0026, où à la page  
18 3 Énergir a dit estimer que les conditions... là,  
19 je vous cite :

20 [...] les conditions qui avaient amené  
21 le client à choisir le GNT 20 ans plus  
22 tôt ne seront possiblement plus  
23 rencontrées lors du remplacement des  
24 appareils, notamment parce que le prix  
25 du GNT ou du GNR sera trop élevé pour



1 ce client. Le client pourrait  
2 également faire face à des contraintes  
3 relatives au GNT qui nécessiteraient  
4 le passage, en tout ou en partie, au  
5 GNR, dont le prix pourrait également  
6 le décourager de remplacer ses  
7 appareils au gaz naturel.

8 Est-ce que vous pouvez me confirmer qu'Énergir  
9 considère qu'à la fin de la durée de vie utile des  
10 équipements, le prix du GNR risque, pourrait ne pas  
11 être favorable au renouvellement des appareils au  
12 gaz naturel?

13 R. Comme on l'a mentionné à plus d'une reprise, il n'y  
14 a pas de projection quant au prix GNT et au prix  
15 GNR. Ça fait qu'il n'y a pas de réponse réelle.

16 Q. **[140]** Pas de position là-dessus. O.K. Puis pour la  
17 suite de mes questions, je vous réfère aussi au  
18 rapport du mois de novembre deux mille vingt-deux  
19 (2022) réalisé par Écohabitation, un de nos  
20 membres, qui... qu'on va déposer d'ailleurs au  
21 dossier, là, sous peu. En fait, en comparant les  
22 différentes options Écohabitation conclut que déjà  
23 en deux mille vingt-deux (2022) il y a une option  
24 tout à l'électricité, celle de la thermopompe avec  
25 l'accumulateur est déjà aujourd'hui... en fait

1           bénéficie d'une position concurrentielle favorable  
2           par rapport aux options qui comprennent du gaz  
3           naturel, ce qui inclut la biénergie et le GNR et  
4           particulièrement dans les nouvelles constructions.  
5           Dans la preuve d'Énergir, la seule mention de la  
6           position concurrentielle a... est relative au GNT.  
7           J'aimerais vous entendre peut-être un peu plus sur  
8           la position concurrentielle de la biénergie ou du  
9           GNR, comparativement à celle de... de  
10          l'électricité, comme facteur dans le choix d'un  
11          client, considérant qu'on sait qu'il existe au  
12          moins une option tout à l'électricité, dont le coût  
13          d'acquisition, le coût d'opération serait moindre  
14          que la biénergie notamment. Donc, en bref en fait,  
15          quelles sont les raisons considérées par Énergir  
16          pour qu'un client biénergie ou GNR renouvelle son  
17          équipement de chauffage au gaz à la fin de sa durée  
18          de utile, là, je sais que ça recoupe un petit peu  
19          les questions qui ont été posées ce matin, mais  
20          quelles sont les raisons considérées par Énergir?  
21          R. Je vais réitérer ce qu'on a déjà dit, c'est-à-dire  
22          que notre proposition ne s'appuie pas sur des  
23          projections de prix, de position concurrentielle  
24          dans vingt (20) ans. La préoccupation principale  
25          d'Énergir en ce moment ce n'est pas ce que le

1 client va faire dans vingt (20) ans, mais bien ce  
2 qu'on doit faire avec ces clients-là aujourd'hui.  
3 Comme je le soulignais à maître Turmel de la FCEI,  
4 les clients, lorsqu'on a des demandes de  
5 raccordement, il peut y avoir un choix économique,  
6 il peut y avoir aussi d'autres préférences  
7 qu'Énergir ne connaît pas au moment du raccordement  
8 et qu'elle n'a pas à connaître non plus. Donc,  
9 qu'est-ce qui va se passer dans vingt (20) ans? On  
10 le sait pas. Je vous l'ai mentionné plus tôt, on  
11 n'a pas de boule de cristal qui nous permettrait de  
12 déterminer ce qui va se passer dans... dans vingt  
13 (20) ans. Par contre, ce qui... ce qui nous  
14 apparaît très important pour protéger, mitiger le  
15 risque que les projets qu'on signe aujourd'hui ne  
16 soient plus là dans vingt (20) ans, c'est de  
17 modifier la méthode.

18 Q. **[141]** Je comprends ça. Vous n'avez pas de boule de  
19 cristal certainement, mais est-ce que selon Énergir  
20 les options GNR, biénergie seront les seules  
21 options disponibles à la clientèle dans vingt (20)  
22 ans pour rencontrer les exigences de décarbonation?

23 R. Je pense qu'il y aura... il y a d'autres options  
24 aujourd'hui, il y aura vraisemblablement ces mêmes  
25 options-là plus tard ou il y en aura plus.

1 Q. **[142]** Hum, hum. Puis j'ai bien compris que la  
2 priorité pour l'instant était de faire face aux  
3 contraintes et à la situation entourant le GNT.  
4 J'aimerais comprendre c'est quoi les désavantages  
5 d'Énergir considère à inclure le GNR et la  
6 biénergie dans les marchés visés par la  
7 proposition, là, qu'on étudie aujourd'hui.

8 R. En fait, les témoins sont ici pour répondre aux  
9 questions sur la preuve de la proposition  
10 d'Énergir. La proposition d'Énergir c'est de  
11 modifier la méthode pour les projets GNT. S'il y a  
12 des intervenants qui sont intéressés à changer la  
13 méthode au-delà de la proposition d'Énergir, je  
14 pense que c'est à eux d'amener... de formuler les  
15 recommandations puis de les défendre auprès de la  
16 Régie, mais c'est pas à Énergir de... de faire ça.

17 Q. **[143]** Je comprends, c'est ce que le ROEÉ a fait  
18 dans sa preuve. J'essaye de comprendre. Il y a  
19 sûrement des raisons qui ont amené Énergir à  
20 choisir le GNT. On comprend quelles sont les  
21 raisons qui ont poussé Énergir à proposer ces  
22 modifications-là pour le GNT, mais pourquoi pas  
23 pour le GNR et la biénergie? Est-ce qu'il y a des  
24 raisons particulières?

25 R. À l'heure actuelle, sans les modifications

1 proposées par Énergir, tous les clients sans  
2 exception, sauf en fait rares exceptions qui ne  
3 sont pas... on n'en a pas discuté encore  
4 aujourd'hui, ils sont évalués sur quarante (40) ans  
5 avec une projection de revenus sur quarante (40)  
6 ans. Ce qu'Énergir propose c'est que pour les  
7 clients qui ne feraient pas l'objet d'un engagement  
8 en biénergie ou d'un engagement GNR qui reste à  
9 déterminer, ces évaluations-là seront faites sur  
10 vingt (20) ans. Mais pour le moment les outils que  
11 la Régie nous a autorisés, c'est des évaluations  
12 sur vingt (20)... sur quarante (40) ans, pardon.  
13 Et... et on ne modifie pas l'ensemble de la  
14 méthode, on modifie une partie de la méthode pour  
15 un marché visé.

16 Q. **[144]** Bien compris ça, merci. Mais justement sur la  
17 durée de... de vingt (20) ans, Énergir utilise une  
18 durée de vie utile de vingt (20) ans dans ce  
19 dossier-ci, là, c'est ça qu'on débat aujourd'hui...  
20 bien qu'on examine. Mais dans le dossier 4169, vous  
21 utilisez la durée de vie utile de quinze (15) ans,  
22 dans le dossier biénergie. Comment vous justifiez  
23 cette divergence-là, quand on considère les mêmes  
24 équipements, là, soit la fournaise au gaz, dans le  
25 dossier biénergie et dans le présent dossier?

1 R. Bien, quand on a référé pour Énergir, on a déjà  
2 répondu à ça, à l'AHQ-ARQ, là, en référant aussi le  
3 ROEÉ. Je pense que ce qu'il est important de  
4 comprendre, c'est que c'est deux (2) ensembles qui  
5 sont complètement différents.

6 Dans un cas, j'ai des fournaises au gaz  
7 et à l'électricité. J'ai également des chauffe-  
8 eau. Dans le vingt (20) ans qu'on présente, ici,  
9 c'est... D'une part, c'est la moitié du quarante  
10 (40) ans qui est autorisée, à l'heure actuelle.  
11 Puis vingt (20) ans, c'est approximativement la  
12 durée de vie utile des fournaises au gaz  
13 naturel.

14 Et il ne faut pas oublier que, comme je  
15 l'ai mentionné à... Je ne me rappelle plus à  
16 qui, je crois que c'était à maître Cadrin. Mais  
17 la biénergie, il y a une emphase sur les clients  
18 existants. Alors qu'ici, ce qui nous intéresse,  
19 c'est les nouveaux clients. Alors, c'est deux  
20 ensembles qui sont complètement différents.  
21 Énergir n'y voit aucune incohérence.

22 Q. **[145]** Merci pour votre réponse. Mais vous pouvez  
23 confirmer que, dans les deux cas, l'équipement est  
24 une fournaise au gaz, là? L'équipement qui sert au  
25 gaz naturel?

1 R. Une fournaise au gaz naturel va rester une  
2 fournaise au gaz naturel, que ce soit en biénergie  
3 ou... Aujourd'hui, ce qu'on vous dit, c'est que  
4 c'est deux ensembles qui ne sont pas différents.  
5 Pour utiliser une illustration, j'ai un ensemble  
6 qu'il y a des pommes puis des bananes. J'ai un  
7 autre ensemble qui n'a que des pommes.

8 Si vous me demandez c'est quoi la durée  
9 de vie comptoir de ces deux paniers-là,  
10 forcément, ça serait différent. Mes bananes ont,  
11 peut-être, cinq jours sur le comptoir, puis mes  
12 pommes, vingt (20) jours. La moyenne de ça ne  
13 sera pas la même que l'autre panier qui sera  
14 juste des pommes. C'est ça la différence  
15 fondamentale entre le quinze (15) ans puis le  
16 vingt (20) ans. C'est que ce n'est pas les mêmes  
17 équipements.

18 Q. [146] Oui, puis je comprends bien ça.

19 R. Qu'il faut prendre en compte.

20 Q. [147] Hum, hum. Juste, j'essaie de comprendre  
21 pourquoi un client, à la fin de la durée de vie  
22 utile, par exemple, de son chauffe-eau, serait  
23 porté à changer ou non, son équipement de fournaise  
24 au gaz? Pourquoi ça influencerait le renouvellement  
25 ou non, des équipements de fournaises au gaz

1 naturel?

2 R. Il y a une distinction importante entre la  
3 clientèle existante puis la clientèle à venir. Dans  
4 l'entente biénergie avec Hydro-Québec, Énergir  
5 s'est engagé à faire la promotion de la biénergie,  
6 et également convertir les chauffe-eau au gaz à  
7 l'électricité.

8 À l'avenir, le client peut toujours le  
9 demander, mais Énergir ne fera pas la promotion  
10 des chauffe-eau au gaz naturel. Ça fait que ce  
11 qui me semble le plus pertinent, c'est des  
12 fournaises au gaz naturel.

13 Mais cela dit, comme ma collègue me le  
14 faisait remarquer, la méthode va s'appliquer à  
15 l'ensemble des clients, sans égard aux appareils  
16 qui sont installés. Il peut y avoir des  
17 procédés, des périphériques, qui ont des durées  
18 de vie qui sont différentes d'une fournaise au  
19 gaz.

20 Q. **[148]** O.K., merci. Seriez-vous d'accord avec moi  
21 que si vous aviez utilisé une durée de vie utile,  
22 une moyenne de vingt (20) ans, dans le dossier  
23 4169, la réduction de GES anticipée, là, de cinq  
24 cent quarante mille (540 000) tonnes, serait  
25 beaucoup plus modeste?



1 R. Je vais laisser le soin au ROEE de faire sa  
2 démonstration, dans le dossier R-4169.

3 Q. [149] Parfait, merci. Donc, ça complète mes  
4 questions. J'ai un petit peu dépassé le temps, mais  
5 pas beaucoup. Donc, merci aux témoins. Ça complète  
6 pour moi.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci, Maître Cloutier.

9 Me VINCENT LOCAS :

10 Madame la Présidente, si vous me le permettez.  
11 J'ai une question pour maître Cloutier. Vous  
12 allez me dire... Je sais que vous n'êtes pas en  
13 contre-interrogatoire, Maître Cloutier, là, je  
14 ne veux pas vous faire témoigner.

15 Mais en fait, c'est la prise de  
16 l'engagement numéro 1, le seul engagement qui a  
17 été pris jusqu'à maintenant. Et vous  
18 comprendrez, Madame la Présidente, j'ai un souci  
19 de clore la preuve le plus tôt possible et le  
20 plus rapidement possible, considérant qu'on a  
21 juste deux jours d'audience, là, puis c'est déjà  
22 les plaidoiries, demain.

23 Je me demandais, Maître Cloutier, à la  
24 réponse à la question 2.1 de l'AHQ-ARQ, Énergir  
25 parle de la durée de l'engagement contractuel

1 pour la biénergie. Je comprends que ce n'est pas  
2 le texte de l'engagement, là. Mais on dit que la  
3 durée des engagements contractuels est de douze  
4 (12) ans, pour la biénergie, en nouvelles  
5 constructions, pour ceux qui souhaitent recevoir  
6 une aide financière.

7 J'ai attendu, avant d'intervenir, parce  
8 que je savais que c'était à quelque part, puis  
9 je la cherchais, là, mais je sais qu'on l'avait  
10 écrit. Est-ce que ça vous suffit? Parce que je  
11 dois vous avouer que si c'est le cas, on  
12 éviterait un engagement, et ça a déjà été déposé  
13 en preuve.

14 Sachant, en plus, que la question ne  
15 nous a pas été posée, avant aujourd'hui, là.  
16 Mais ça, c'est un élément qui est déjà là.

17 Puis ensuite de ça, on fait le lien avec  
18 la question de l'engagement GNR, mais, ça, on en  
19 a déjà parlé en long et en large dans DDR que ce  
20 matin. J'essaie juste d'éviter un engagement ici  
21 pour qu'on puisse passer rapidement à la preuve  
22 des intervenants et clore la nôtre.

23 Me CAMILLE CLOUTIER :

24 Donc, non, après consultation, en fait, on aimerait  
25 vraiment avoir le texte du contrat, d'engagement à

1 consommer la biénergie.

2 Me VINCENT LOCAS :

3 Je vais devoir faire tout de suite le bémol. On  
4 s'entend que c'est des ententes contractuelles avec  
5 des clients. Je ne sais pas sous quelle forme on va  
6 pouvoir vous... On s'entend, c'est juste le texte  
7 de l'engagement en tant que tel. Est-ce que ça va  
8 être de voir, ou peut-être déposer sous pli  
9 confidentiel? Je ne le sais pas. Il va falloir que  
10 j'aie la discussion avec mes clients à l'interne.  
11 Mais j'aime mieux le mentionner dès maintenant pour  
12 que personne soit surpris si c'est le cas.

13 Me CAMILLE CLOUTIER :

14 Parfait. On n'a pas besoin d'informations  
15 confidentielles.

16 Me VINCENT LOCAS :

17 Je vous remercie, Madame la Présidente.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci. Donc, je comprends que l'engagement numéro 1  
20 est maintenu. Et donc, là, il est onze heures  
21 quarante-cinq (11 h 45). Maître Neuman, vous aviez  
22 annoncé vingt (20) minutes. À moins que vous soyez  
23 déjà parti dîner.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 J'aurais peut-être un petit peu plus que vingt (20)

1 minutes. Et j'étais au téléphone avec mon analyste,  
2 monsieur Schiettekatte. Et je me demanderais s'il  
3 serait possible de passer après la pause midi pour  
4 que... je dois vérifier avec lui certaines réponses  
5 qui viennent d'être données par Énergir. Si c'est  
6 possible.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 D'accord. Alors, si on revenait dans une heure, à  
9 midi quarante-cinq (12 h 45), est-ce que ça  
10 conviendrait à tous?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 C'est fantastique, oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Donc, on se revoit dans une heure, à midi  
15 quarante-cinq (12 h 45). Oui, Maître Turmel.

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 Pardon, Madame la Présidente, d'intervenir. De la  
18 façon dont on procède, est-ce qu'on peut penser  
19 que, juste en termes de preuve, la FCEI,  
20 techniquement, j'essaie de voir s'il est plausible  
21 que l'on passe cet après-midi au lieu demain matin.  
22 On est en avance, là.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bien, écoutez, c'est ce que j'essayais de calculer  
25 moi-même. J'ai l'impression que oui, c'est

1 possible. Ça dépend toujours évidemment si les gens  
2 respectent les temps annoncés dans le contre-  
3 interrogatoire. Mais si on y va avec l'expérience  
4 qu'on a depuis ce matin, on a tendance à procéder  
5 quand même assez rapidement dans les contre-  
6 interrogatoires. Alors, on pourrait penser que la  
7 FCEI passerait vers deux heures trente (2 h 30).

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 O.K. Donc, je pense qu'on pourra être prêt, le cas  
10 échéant.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait. Fantastique!

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Donc, on se retrouve dans une heure, à midi  
17 quarante-sept (12 h 47). Bon dîner à tous.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 (12 h 47)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Bon retour. On commence avec maître Neuman.

24 Bonjour, Maître Neuman.

25 Me DOMINIQUE NEUMAN :

1 Bonjour, Madame la Présidente. Est-ce que je peux y  
2 aller? Est-ce que je peux commencer?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 D'accord. Bonjour aux régisseurs; bonjour au panel.

7 Je suis Dominique Neuman pour le RTIEÉ.

8 Q. **[150]** Au tout début je voudrais juste poser le  
9 cadre un peu des questions qui vont suivre. D'abord  
10 au panel, vous êtes bien d'accord avec moi que  
11 l'évaluation de la rentabilité d'un projet  
12 d'extension de réseau est essentiellement un  
13 exercice prévisionnel, c'est-à-dire que vous  
14 prévoyez vos coûts et vous prévoyez vos revenus  
15 pour la période d'amortissement qui est de quarante  
16 (40) ans. C'est bien ça?

17 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

18 R. Et bien, là, je préciserais que c'est la durée de  
19 l'évaluation qui est de quarante (40) ans et non  
20 pas l'amortissement.

21 Q. **[151]** Excusez-moi! La durée de l'évaluation.

22 D'accord. Et actuellement selon la méthode actuelle  
23 avant la modification que vous proposez, vous  
24 prévoyez des revenus - corrigez-moi si je me  
25 trompe - des revenus constants de l'ensemble des

1 clients qui se raccorderaient, donc qui seraient  
2 prévus pour le jour 1, ces revenus seraient  
3 constants pendant les quarante (40) prochaines  
4 années, est-ce que c'est bien ça?

5 R. C'est bien le cas, après le taux d'effritement qui  
6 est convenu avec la Régie.

7 Q. **[152]** Oui.

8 R. Qu'on prend sur quarante (40) ans, effectivement.

9 Q. **[153]** Si la méthode en question montre une  
10 rentabilité, donc vous soumettez, vous soumettez le  
11 projet pour autorisation à la Régie de l'énergie.  
12 Si, par contre, la méthode ne montre pas de  
13 rentabilité, vous calculez une contribution du  
14 client qui soit telle qu'elle suffira à atteindre  
15 le niveau de rentabilité requis?

16 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

17 R. C'est presque ça. Pour les projets dont le coût  
18 individuel est en bas de quatre millions (4 M\$), on  
19 n'ira pas devant la Régie.

20 Q. **[154]** Oui. Excusez-moi! Bien, en fait, vous allez à  
21 la Régie, mais globalement, vous demandez  
22 l'autorisation globale de l'ensemble des projets?

23 R. Il y a une demande d'autorisation des  
24 investissements, mais l'évaluation de la  
25 rentabilité se fait après cette autorisation-là.

1           Donc, les projets individuellement en bas de quatre  
2 millions (4 M\$) ne font pas l'objet d'une  
3 autorisation particulière de la Régie.

4       Q. **[155]** Donc, vous proposez une modification à la  
5 méthode prévisionnelle actuelle. Vous proposez  
6 premièrement que le champ d'application de cette  
7 modification que vous proposez soit limité au  
8 raccordement de petits clients, tel que défini dans  
9 la preuve, je ne vais pas énumérer la liste, donc  
10 des petits clients qui n'ont pas encore contracté  
11 d'engagement de consommation GSR ou d'engagement  
12 biénergie. D'abord, peut-être que j'ai de la  
13 difficulté à comprendre, mais je ne saisis toujours  
14 pas ce en quoi constituerait un engagement  
15 biénergie. Est-ce que vous vous attendez à ce que  
16 les clients qui vont installer des équipements  
17 biénergie et qui vont participer aux programmes  
18 éventuels qui seront disponibles, qu'ils prennent  
19 un engagement spécifique de consommer en biénergie  
20 pendant une certaine période de temps?

21       R. C'est exactement ça. On l'a abordé d'ailleurs. DDR,  
22 réponse en DDR d'AHQ-ARQ, je crois, le fameux douze  
23 (12) ans.

24       Q. **[156]** Donc, qui prendraient un engagement de douze  
25 (12) ans. Donc, non seulement ils auraient installé



1 leurs équipements biénergie, mais il faudrait  
2 qu'ils prennent un engagement de consommation.  
3 Donc, est-ce que, si j'ai bien compris, il pourrait  
4 y avoir des clients qui ont de l'équipement  
5 biénergie et qui n'auraient pas pris l'engagement  
6 biénergie, est-ce que c'est bien cela?

7 R. C'est exact. Mais dans la mesure où le client est  
8 déjà raccordé, la méthode ne s'applique pas.

9 Q. **[157]** D'accord. Mais on parle d'un nouveau client.  
10 Mais le nouveau client, lui... Bien, un nouveau  
11 client pourrait avoir de l'équipement biénergie et  
12 consommer biénergiquement, mais sans avoir pris  
13 d'engagement. Est-ce que ma compréhension est  
14 correcte?

15 Q. **[158]** Un client pourrait être en train... bien un  
16 nouveau client qui serait... qui ferait partie de  
17 ce raccordement pourrait avoir choisi d'installer  
18 des équipements biénergie, de consommer de façon  
19 biénergétique, mais sans avoir pris d'engagement de  
20 le faire.

21 R. C'est une possibilité si le client ne s'engage pas  
22 avec la proposition qu'on fait, il serait évalué  
23 sur vingt (20) ans.

24 Q. **[159]** D'accord. Comme si... comme s'il était au  
25 GNT. O.K. Et de la même manière, comme vous l'avez

1 mentionné tout à l'heure, comme il n'y a  
2 actuellement aucune... aucune modalité d'engagement  
3 GNR, tous les clients du... qui seraient installés  
4 sur le... sur l'extension, tous les clients en  
5 question seraient considérés comme du GNT, même si  
6 dans les faits ils optent d'acheter du GNR. Et tant  
7 qu'il n'y aura pas de procédure de... d'enga...  
8 d'engagement... en fait, même s'il y avait une  
9 procédure d'engagement si le client choisit  
10 d'acheter du GNR, mais sans avoir un engagement  
11 pour le terme qui serait établi par la Régie dans  
12 le dossier 4008, il serait considéré comme un  
13 client GNT.

14 R. Effectivement, il serait évalué sur vingt (20) ans.

15 Q. **[160]** O.K. Vous avez mentionné tout à l'heure en  
16 prenant l'exemple des pommes et des bananes que  
17 l'équipement biénergie aurait une durée de vie de  
18 quinze (15) ans, mais que l'équipement GNT aurait  
19 un équipement... aurait une durée de vie de vingt  
20 (20) ans.

21 R. Maître Neuman, je vous arrête tout de suite, là,  
22 c'est pas... c'est pas la suggestion que je  
23 faisais.

24 Q. **[161]** O.K. Continuons.

25 R. C'est que dans le quinze (15) ans qui est soulevé

1 dans le dossier biénergie, le 4169, c'est un  
2 ensemble d'équipements qui contient des appareils  
3 au gaz naturel, des équipements électriques, dont  
4 des chauffe-eau. Le vingt (20) ans qu'on utilise  
5 dans le présent dossier c'est : chauffage au gaz  
6 naturel résidentiel, chauffage au gaz naturel,  
7 marché affaire, tout simplement. Donc, il y a...  
8 dans un cas j'ai des pommes et des bananes, dans  
9 l'autre cas je n'ai que des pommes.

10 Q. **[162]** Mais les... les bananes dans ce cas-là c'est  
11 le... c'est le chauffe-eau.

12 R. Oui, c'est une illustration, mais disons qu'on a  
13 un... il n'y a pas que des pommes et des bananes,  
14 là, il y aurait des clémentines, des oranges, des  
15 raisins. Dans l'autre cas je n'ai que des pommes.

16 Q. **[163]** D'accord. Et quand... quand on a que le...  
17 que le système de chauffage au gaz naturel, sa  
18 durée de vie est de vingt (20) ans.

19 R. L'information qu'on a présentée à la Régie c'est  
20 que c'est autour... en fait, on l'a réduit à un peu  
21 moins que la moyenne, là. Les résultats de l'Agence  
22 américaine prévoyaient je pense entre seize (16) et  
23 vingt-sept (27) ans en moyenne. On a ramené ça à  
24 vingt (20) ans, qui est la moitié également de la  
25 période que la Régie a reconnue il y a quatre-cinq

1           ans.

2       Q. **[164]** Étant donné votre prévision que la durée de  
3       vie moyenne pour des équipements de biénergie est  
4       de quinze (15) ans, et c'est l'hypothèse que vous  
5       avez utilisée dans le dossier... dans le dossier  
6       biénergie, est-ce qu'il n'y aurait pas eu lieu dans  
7       votre proposition aujourd'hui au présent dossier,  
8       que vous prévoyiez après quinze (15) ans... donc  
9       non pas après vingt (20) ans, mais après quinze  
10      (15) ans pour les clients biénergie qui seraient  
11      raccordés sur le... sur l'extension, qu'après  
12      quinze (15) ans qu'il y aurait un effritement  
13      supplémentaire? Donc, que votre taux de  
14      renouvellement sera de... ne sera pas exactement de  
15      cent pour cent (100 %), qu'il pourrait y avoir une  
16      perte après quinze (15) ans. Le client qui  
17      choisirait après ce quinze (15) ans de ne pas... de  
18      ne pas réparer ou remplacer leurs équipements  
19      biénergie, mais de sortir éventuellement du gaz  
20      naturel, pour toutes sortes de raisons, ça peut  
21      être le prix, ça peut être les politiques  
22      gouvernementales qui existeront à cette époque,  
23      donc actuellement vous ne proposez pas de modifier  
24      le... la méthode prévisionnelle pour les clients  
25      GNR. Et n'aurait-il pas été plus sage de prévoir

1 qu'après quinze (15) ans, qu'il y ait un  
2 effritement supplémentaire dû au renouvellement des  
3 équipements?

4 R. La proposition d'Énergir vise à établir un marché,  
5 à l'évaluer sur vingt (20) ans. Pour ce qui est des  
6 autres paramètres ou hypothèses à la méthode, la  
7 Régie s'est déjà prononcée, Énergir ne propose pas  
8 d'autres modifications à la méthode à l'heure  
9 actuelle.

10 Q. **[165]** O.K. Mais êtes-vous d'accord avec moi que les  
11 motifs qui vous amènent à réduire de quarante (40)  
12 à vingt (20) ans la période... la période de  
13 prévision de revenus pour des clients GNT, que ces  
14 motifs sont susceptibles de s'appliquer aussi à la  
15 clientèle GNR puisque, elle aussi, donc les motifs  
16 que vous avez invoqués, les... les politiques  
17 publiques, le prix... le prix du GNR, le prix de la  
18 taxe sur le carbone ou de son équivalent. Que ces  
19 motifs s'appliqueraient, également, à la clientèle  
20 GNR?

21 R. Si c'était le cas, je vous soumetts que la  
22 proposition aurait été différente.

23 Q. **[166]** Mais je ne comprends pas votre réponse. Donc,  
24 vous ne pensez pas que ces motifs s'appliquent à la  
25 clientèle GNR? Est-ce que c'est ça que vous me

1 dîtes?

2 R. Oui.

3 Q. **[167]** Pourquoi? Pourquoi pas?

4 R. Je pense que c'est déjà en preuve. Peut-être cerner  
5 quelque chose de plus précis comme question.

6 Q. **[168]** Bon, d'accord. Bien, écoutez, de toute  
7 façon... Non, effectivement, c'est votre  
8 affirmation. Nous avons un témoignage qui sera  
9 fait, de notre côté.

10 Par ailleurs, pour revenir aux clients  
11 GNT qui sont visés par votre présente  
12 proposition, votre proposition est à l'effet  
13 que, pendant vingt (20) ans, il y aurait  
14 maintien complet... Bien, sauf le taux  
15 d'effritement, qu'on a mentionné tout à l'heure.  
16 Il y aurait maintien, donc, quasi complet, de  
17 toute la consommation GNT pendant vingt (20)  
18 ans.

19 Et je m'interroge, pour la raison  
20 suivante. Vous, vous faites une promotion qui  
21 est toute à votre honneur, de la biénergie pour  
22 tous vos clients.

23 Donc, votre prévision, c'est que vos  
24 efforts de conversion à la biénergie, de tous  
25 vos clients, que ces efforts vont échouer

1 pendant vingt (20) ans, auprès de tous les  
2 clients GNT qui se trouveraient au Jour 1 des  
3 raccordements.

4 C'est bien ça, vous prévoyez qu'il y  
5 aura zéro conversion à la biénergie. Puis je  
6 pourrais même vous poser la question : Quant à  
7 une conversion GSR, il n'y a pas de procédure  
8 actuelle pour avoir des engagements de GSR? Mais  
9 s'il y en avait un, que cent pour cent (100 %)  
10 de vos clients GNT du premier (1er) jour, vont  
11 refuser de choisir le GSR et de choisir des  
12 engagements de consommation GSR? C'est bien ça,  
13 pendant vingt (20) ans?

14 R. C'est exactement ça. La proposition, c'est : Au  
15 moment où on fait l'évaluation, on doit travailler  
16 avec des hypothèses ou avec de l'information qui  
17 est disponible ou qu'on peut exiger du client. Puis  
18 on fait une évaluation. Il y a déjà une méthode qui  
19 a été étudiée, en long et en large, dans le dossier  
20 R-3867-2013. Là, on propose une modification qui  
21 est bien précise, qui est bien ciblée.

22 Q. **[169]** Oui.

23 R. Et on ne voit pas... Pour le moment, il ne paraît  
24 pas opportun d'apporter d'autres modifications.

25 Q. **[170]** Je comprends que vous me dites que vous avez

1 fait cette hypothèse. Mais la question qui doit se  
2 poser, aujourd'hui, devant la Régie : Est-ce que  
3 votre hypothèse de zéro conversion GSR et de zéro  
4 conversion biénergie, pendant vingt (20) ans, pour  
5 tous les clients GNT qui adhéreront au Jour 1, est-  
6 ce que vous pensez que c'est une hypothèse réaliste  
7 que vous proposez à la Régie d'accepter?

8 R. Je pense qu'il faut distinguer ce qu'Énergir a  
9 besoin, pour pouvoir appliquer sa méthode, puis ce  
10 qui va se passer dans vingt (20) ans.

11 Q. **[171]** Oui.

12 R. Comme on l'a souligné, au départ. De présumer d'une  
13 conversion à la biénergie, ça soulève deux  
14 questions importantes. D'une part, il y a une  
15 lourdeur administrative, parce qu'il faut exiger de  
16 l'information qui n'est pas nécessaire. Parce que  
17 je vous rappelle que la méthode s'applique à  
18 l'ensemble des nouveaux projets, sans égard aux  
19 appareils qui sont installés.

20           Donc, si je reprends l'exemple que  
21 j'avais d'un hôtel qui veut aussi avoir un  
22 restaurant, qui nous contacte pour mettre la  
23 cuisinière au gaz. Si je dois présumer d'une  
24 conversion à la biénergie, à un moment  
25 ultérieur, bien, je vais devoir lui demander



1           quelle est la superficie ou quel est le volume à  
2           chauffer.

3                       Par ailleurs, il y a également la  
4           question de si je dois. Pour certains clients,  
5           il n'y aura pas d'impact, mais pour d'autres  
6           clients, une alimentation pour une cuisinière  
7           d'un restaurant, puis le chauffage pour un  
8           immeuble qui a vingt (20) chambres, ce n'est pas  
9           nécessairement le même branchement. Ce n'est pas  
10          nécessairement les mêmes appareils de mesurage.

11                      Donc, la question se pose : Qu'est-ce  
12          que je mets comme coûts à la méthode? Par  
13          ailleurs, en pratique, qu'est-ce que je fais  
14          comme installation? Est-ce que je vais vraiment  
15          installer ce qui est nécessaire pour alimenter  
16          un client en chauffage, alors que celui-ci ne me  
17          le demande pas?

18                      Alors, nous, ce qu'on propose, pour que  
19          ça soit pratique, applicable aux milliers de  
20          ventes qu'on évalue à chaque année, c'est  
21          quelque chose de simple, qui est simplement de  
22          distinguer, de faire une distinction dans les  
23          marchés qui n'existait pas avant. Et par  
24          ailleurs, de garder ça simple en matière  
25          d'hypothèses et c'était aussi de réduire le

1           risque que ce client-là... à l'intérieur du  
2           vingt (20) ans, le client est appelé à payer ce  
3           qui devrait coûter sur quarante (40) ans. Donc,  
4           c'est la proposition qu'Énergir fait en  
5           l'instance.

6        Q. **[172]** Vous prévoyez déjà dans votre méthode un taux  
7           d'effritement paramétrique, vous le prévoyez déjà.  
8           Donc, est-ce qu'il... Applicable à tous les  
9           clients, à tous les raccordements. Donc, n'y  
10          aurait-il pas lieu d'appliquer un taux  
11          d'effritement paramétrique au projet d'extension de  
12          réseau qui comporte des clients GNT, pour tenir  
13          compte du fait qu'il n'est pas raisonnable, dans la  
14          méthode, de prévoir que le taux d'effritement dû  
15          aux différents facteurs politiques, publics, prix  
16          et autres, que le taux d'effritement, actuellement,  
17          vous le prévoyez comme étant nul pour... taux  
18          d'effritement qui serait un taux d'effritement vers  
19          la biénergie. Ça fait toute une différence. Si vos  
20          clients GNT du premier jour, quelque part durant  
21          les vingt (20) ans, se convertissent à la  
22          biénergie, ils consommeront beaucoup moins. Et vous  
23          prévoyez qu'ils ne vont pas consommer beaucoup  
24          moins, parce qu'aucun d'entre eux ne va se  
25          convertir à la biénergie pendant vingt (20) ans.

1 R. La méthode, ça reste une simplification de la  
2 réalité. Énergir a fait des propositions. On n'est  
3 pas prêt à toucher à l'effritement pour le moment.  
4 On n'est pas prêt à introduire d'autres paramètres,  
5 parce qu'on veut garder la méthode simple.  
6 Maintenant, s'il y a des intervenants ou des  
7 personnes intéressées qui souhaitent aller plus  
8 loin, je les invite à faire leurs recommandations  
9 auprès de la Régie et de les défendre.

10 Q. [173] Oui. Bien, nous avons fait de telles  
11 recommandations dans notre rapport. Donc, écoutez,  
12 je vous remercie beaucoup, ça complète mes  
13 questions. Et finalement, je m'en suis tenu  
14 exactement à vingt (20) minutes. Donc, je vous  
15 remercie bien.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Neuman. Donc, nous serions... nous  
18 passerions aux questions de la Régie. Maître  
19 Cardinal?

20 Me AMÉLIE CARDINAL :

21 Je n'aurai pas de question, merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Turmel? Maître Rozon?

24

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 Me LOUISE ROZON :

3 Q. **[174]** Bonjour aux membres au Panel, Louise Rozon  
4 pour la Formation. J'aurai peut-être juste deux  
5 questions. Ma première, c'est : quelles sont, selon  
6 vous, les probabilités qu'un projet de  
7 développement ne comporte que des clients visés par  
8 votre demande de modification à la méthode? Est-ce  
9 que c'est réaliste de penser que vous pourriez être  
10 face à une situation comme celle-là?

11 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

12 R. Si je comprends bien, la question, c'est : est-ce  
13 qu'il aura des projets ou il y aura des clients GNT  
14 puis des clients biénergie?

15 Q. **[175]** C'est l'inverse. Est-ce qu'il est probable  
16 que vous ayez un projet de développement où les  
17 clients de ce projet-là ne sont que des clients  
18 visés par le marché... par le marché visé, là? Dans  
19 le fond, que ce soit que des clients qui consomment  
20 moins que quinze mille mètres cubes (15 000 m<sup>3</sup>),  
21 là. Les trois catégories de clients que vous avez  
22 identifiées, là. Est-ce que c'est probable qu'une  
23 telle situation se produise? Donc, qu'on ait un  
24 projet donc avec aucun client mixte, là, si on  
25 veut, que des clients visés.

1 R. En fait, dans le plan de développement, on présente  
2 des projets de moins de quatre millions (4 M), je  
3 le mentionnais en début de présentation, c'est  
4 environ trois mille cinq cents (3 500), quatre  
5 mille (4 000) ventes par année. Quatre-vingt-quinze  
6 pour cent (95 %) de ces ventes-là sont sur réseau.  
7 Quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de ces ventes-  
8 là ont également qu'un seul client. Quant à ce qui  
9 va se passer, étant donné nos efforts  
10 promotionnels, à court terme, il y aura  
11 probablement des clients qui seront que GNT, mais  
12 ce n'est pas une statistique qu'on suit pour le  
13 moment. Mais je ne sais pas si je réponds à votre  
14 question? Je ne suis pas sûr de saisir la question,  
15 je m'excuse.

16 Q. [176] O.K. Peut-être que je ne suis pas claire.  
17 Dans le fond, vous nous dites que dans les projets  
18 de développement où vous allez avoir à évaluer la  
19 rentabilité de ce projet-là, est-ce que c'est exact  
20 de dire que, la plupart du temps, ce sont des  
21 clients qui vont... il va y avoir dans ces projets-  
22 là des clients biénergie, des clients GNT, des  
23 clients GNR. Est-ce que c'est plus probable qu'il y  
24 ait ce genre de clients là qui sont diversifiés  
25 qu'un projet où on retrouverait que des clients qui

1 consomment moi que quinze mille mètres cubes  
2 (15 000 m<sup>3</sup>), les trois catégories des marchés  
3 visés, là, par votre modification, la modification  
4 que vous proposez à votre Méthode?

5 Est-ce que c'est possible que cent pour  
6 cent (100 %) des clients d'un projet de  
7 développement soit composé que des clients du  
8 marché visé? Je ne sais pas si je suis claire? En  
9 tout cas. Donc, j'essaie juste de voir, est-ce que  
10 c'est probable qu'une telle situation se produise?

11 R. C'est tout à fait probable. En fait, à cours terme,  
12 c'est tout à fait probable qu'il y ait des...

13 Q. **[177]** C'est probable?

14 R. ... qu'on ait encore des clients GNT. Et c'est  
15 probable aussi que dans les projets plus complexes,  
16 là, c'est-à-dire qu'il y a plus qu'un client, il y  
17 ait un mixte de clients GNT, GNR ou biénergie. Cela  
18 dit, nos extensions de réseau qui comportent plus  
19 qu'un type de clients, c'est des développeurs. On  
20 aura vraisemblablement des incitatifs, là, pour que  
21 l'ensemble du projet soit biénergie dans la mesure  
22 où c'est possible.

23 Q. **[178]** O.K. Mon autre question... je suis à la  
24 réponse à notre DDR numéro 1, donc c'est la pièce  
25 B-0011, à la page 6. La Régie, bon, mettait en

1 référence les paragraphes 96 et 97 de la décision  
2 D-2018-080 où il était question, là, dans ces  
3 paragraphes-là de certains cas exceptionnels qui  
4 pourraient se produire dans le cadre des projets de  
5 développement et où la Méthode pourrait être  
6 adaptée, et il y avait entre autres un des  
7 critères, c'est lorsque il n'y a aucune expectation  
8 de revenu au-delà d'une période précise.

9 Et là, vous avez fait la distinction en  
10 disant : « Bien, écoutez... » Là, on parlait d'un  
11 client qui s'engage pour une durée déterminée et  
12 dans le cadre de ce type de projet là, c'est  
13 certain que le client va quitter après cette durée  
14 là.

15 J'aimerais ça vous entendre un peu plus sur  
16 le fait que, dans le fond, bien que vous considérez  
17 les revenus sur vingt (20) ans pour les clients  
18 visés, pour vous, ce n'est pas une certitude qu'ils  
19 ne seront pas là dans vingt (20) ans, donc il n'y  
20 aurait pas lieu d'appliquer une méthode  
21 exceptionnelle pour l'évaluation d'un projet qui ne  
22 concernerait que les clients visés, là? En tout  
23 cas, bref. C'est juste pour mieux comprendre ce que  
24 vous voulez nous dire, là, par cette réponse là. Si  
25 vous pouvez élaborer davantage.

1 R. Oui. Donc, effectivement, d'une part, pour ce qui  
2 est des paragraphes 96, 97 de la décision  
3 D-2018-080, notre interprétation, du moins notre...  
4 la façon dont on l'interprète... C'est des projets  
5 de plus de quatre millions (4 M), donc ceux qui  
6 dépassent le seuil, il y en a très peu. Deux mille  
7 vingt et un (2021), deux mille vingt deux (2022),  
8 on n'en a déposé aucun.

9 La Méthode doit principalement se  
10 concentrer sur les trois mille cinq cents (3 500),  
11 quatre mille (4 000) ventes qu'on fait à chaque  
12 année, et ce qu'on comprenait c'est également que  
13 c'est des projets qui n'ont aucune expectative. Et  
14 l'exemple qui avait été donné, je crois, c'est  
15 disons une mine de minerai où le gisement lui a une  
16 durée déterminée, là. Si j'enlève X quantité de  
17 minerai à chaque année, bien le minerai, il a une  
18 fin déterminée.

19 Quant au marché visé, je pense qu'il y a  
20 différents intervenants qui vous ont fait part  
21 qu'il y avait des possibilités que le client reste,  
22 ou pas, mais nous ce qu'on vous dit c'est qu'un  
23 client GNT, après vingt (20) ans, il aura des choix  
24 à faire. S'il reste, il pourra passer au GNR ou il  
25 pourra passer à la biénergie et au GNR, ça générera



1 des revenus qu'on n'avait pas anticipés, puis ça  
2 sera des bonnes nouvelles pour nos clients.

3 Par contre, au moment où on fait  
4 l'évaluation de la rentabilité, on veut garder ça  
5 simple, on veut gérer notre risque pour notre  
6 marché de masse. La proposition qu'on fait nous  
7 apparaît, là, tout à fait raisonnable en ce sens-  
8 là. Et je vous dirais que les paragraphes 96, 97...  
9 on ne voudrait pas avoir trop de projets de cette  
10 nature-là, parce que ça a d'autres implications. Et  
11 puis comme on vous a... comme Énergir l'a signalé  
12 dans la réponse à la demande de renseignements  
13 numéro 2 de la Régie, il y a vraisemblablement  
14 d'autres modifications à la méthode, là, qui s'en  
15 viennent dans les prochaines années. Alors je ne  
16 sais pas si ça satisfait la question.

17 Me LOUISE ROZON :

18 Q. **[179]** Parfait. Merci beaucoup, j'ai pas d'autres  
19 questions.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[180]** Oui. Bonjour, Monsieur Fleury puis Madame  
22 Paré. Monsieur Fleury, je ne sais pas si vous  
23 pourriez peut-être juste fermer puis réouvrir votre  
24 caméra parce que vous êtes figé puis peut-être que  
25 ça pourrait régler le problème de notre côté ici.

1           Puis si ça ne le règle pas bien c'est pas grave, on  
2           va procéder puisqu'on vous entend très bien. Ah,  
3           voilà.

4           R. Sur cette question-là d'ailleurs ma collègue Paré  
5           Allie a eu le même problème. Vous pouvez le  
6           « dépiner » si jamais ma caméra avait été pinée.

7           Q. **[181]** O.K. Bien, moi, ça ne me cause pas problème,  
8           là. Donc ce que... vous avez soumis cette demande-  
9           là on va dire « en urgence », là, j'utilise mon  
10          terme, mais il y avait une certaine urgence de  
11          procéder en Phase 1 et puis d'obtenir une décision  
12          avant la cause tarifaire comme telle. Donc, je  
13          comprends de ça que c'est parce que la décision que  
14          la Régie va prendre là-dessus va servir d'intrant à  
15          produire certaines pièces qui vont être déposées en  
16          Phase 2. Est-ce que je me trompe?

17          R. Il y aura peut-être des incidences relativement  
18          marginales aux pièces qui sont déposées à la cause  
19          tarifaire, nommément le plan de développement, mais  
20          on risque de le préparer de toute façon avec  
21          l'hypothèse. Et le corollaire du plan de  
22          développement c'est peut-être les additions à la  
23          base de tarification ou les...

24          Q. **[182]** Oui.

25          R. ... demandes d'investissement sous le seuil.

1 Q. **[183]** Bien...

2 R. Par contre, on a utilisé la Phase 1 parce que c'est  
3 un processus que la Régie connaît, mais on aurait  
4 pu... si ça n'avait été que de la demande pour la  
5 méthode, on aurait pu également déposer dans un  
6 dossier séparé. Mais étant donné la nature de la  
7 demande qui est très précise, on... on jugerait à  
8 propos, là, d'ouvrir une Phase 1, de déposer le  
9 suivi qui avait été exigé au rapport annuel.

10 Q. **[184]** D'accord. Donc, dans l'éventualité où vous  
11 utilisiez... vous appliquiez cette méthode-là pour  
12 la production du plan de développement, c'est ce  
13 que j'avais en tête d'ailleurs aussi, là, comme  
14 pièce qui pourrait être affectée, est-ce que vous  
15 avez une idée de l'impact que ça aurait - donc, ce  
16 serait à très court terme, là, ça - de cette  
17 nouvelle méthode-là sur le plan de développement à  
18 être déposé dans la présente cause tarifaire? Est-  
19 ce que vous avez une idée, là, même si vous ne  
20 l'avez pas estimé...

21 R. Oui.

22 Q. **[185]** ... vous ne l'avez pas calculé, là, mais...

23 R. En fait, on... on pense pas que la méthode... le  
24 changement de méthode en soit va changer les choses  
25 fondamentalement dans le marché parce que les...

1 dans les six cas-types qu'on a présentés à la  
2 Régie, il y en a trois pour lesquels ça... ça se  
3 traduisait par une contribution. Pour les trois  
4 autres il n'y avait absolument aucun changement,  
5 c'est-à-dire qu'il y avait... le projet demeurerait  
6 rentable malgré la réduction de la période de  
7 projection des revenus. Et comme on le précisait je  
8 crois que c'est à la réponse 1.9 de la demande de  
9 renseignements numéro 1, on a introduit d'autres  
10 changements qui vont avoir des impacts sur le plan  
11 de développement. Et le plan de développement, ça  
12 reste un outil... en fait pas un outil, mais ça  
13 reste une prévision à la cause tarifaire qui est  
14 très budget. Je vous dirais que les mises en  
15 chantier ont peut-être plus d'impact sur le plan de  
16 développement que... les mises en chantier prévues  
17 au Québec auront peut-être plus d'impact, le  
18 changements à la méthode. Et la fin des subventions  
19 au PRC pour les marchés visés aura  
20 vraisemblablement étalement plus d'impact que le  
21 changement à la méthode. Donc, ces deux éléments-là  
22 qu'on connaît seront reflétés au plan de  
23 développement et la méthode, qu'elle soit approuvée  
24 ou non, il ne devrait pas y avoir de... en fait, si  
25 elle est approuvée il ne devrait pas y avoir de...

1 de changements fondamentaux, là, ou de réduction  
2 drastique des ventes qui sont prévues.

3 Q. **[186]** Donc, est-ce que je pourrais faire le  
4 sommaire de ce que vous avez dit en disant : toute  
5 autre chose étant égale par ailleurs, donc là on  
6 parle pas des changements au PRC ou des... des  
7 autres... des baisses de vente. Mais s'il y avait  
8 juste ce changement-là, le changement serait  
9 marginal puisque ce que vous me dites c'est qu'il y  
10 a une grande partie de vos projets qui sont... qui  
11 sont déjà rentables, donc ça ne les aurait pas  
12 affectés. C'est ce que je comprends.

13 R. Oui.

14 Q. **[187]** Donc, si... il y a certains intervenants, là,  
15 qui suggèrent que peut-être que l'hypothèse que  
16 vous mettez de l'avant est trop restrictive, elle  
17 est trop sévère, disant que... supposons que dans  
18 vingt (20) ans, là, ces clients-là qui sont... qui  
19 font partie de la clientèle visée, on les perde, et  
20 soit... Ils cessent de consommer du gaz naturel.  
21 Donc, la clientèle, que c'est trop sévère. Alors  
22 quelle serait la conséquence? Et supposons  
23 qu'effectivement, ça s'avère trop sévère? Supposons  
24 qu'effectivement, il y a cinquante pour cent  
25 (50 %). C'est quoi la conséquence de se tromper,

1 avec cette hypothèse-là?

2 Et il y en a qui vont dire : « On est  
3 pris... » Bien, il y en a qui vont dire... Il y  
4 a certains intervenants qui ont suggéré qu'on se  
5 priverait, donc, de projets rentables. Mais est-  
6 ce que vous pourriez développer un peu, sur ce  
7 thème-là?

8 R. Je pense qu'on a eu différentes discussions sur les  
9 préférences des clients. Est-ce que ce sont tous  
10 des « homo economicus »? Ce qu'on vous soumet,  
11 c'est que ce n'est pas nécessairement le cas. Les  
12 gens ont différentes préférences. Il y en a pour  
13 qui la contribution financière...

14 En fait, oui, la contribution financière  
15 qui serait exigée, pourrait être un frein. Cela  
16 dit, les chiffres qu'on a mis. On parlait de,  
17 peut-être, entre mille deux cent (1200 \$) puis  
18 deux (2000 \$) ou trois mille dollars (3000 \$).

19 Je pense que le client va évaluer ça  
20 avec les coûts d'installation. Ça fait que, est-  
21 ce que la contribution sera l'élément décisif  
22 dans la décision du client? Ça dépend du client.

23 Effectivement, si nos hypothèses sont  
24 trop drastiques, dans certains cas, on pourrait  
25 se priver de baisses tarifaires, parce que les

1 clients, étant donné la contribution, iraient à  
2 une autre source d'énergie. Puis là, on perd ces  
3 clients. Ou, en fait, on ne permet pas à ces  
4 clients-là de générer des baisses tarifaires.

5 Cela dit, dans une perspective de  
6 gestion de risques, étant donné la quantité de  
7 clients, on pense que de ramener ça à vingt (20)  
8 ans, ce n'est pas déraisonnable. Mais je vous  
9 dirais que, dans ce cas-ci, il y a peut-être un  
10 poids différent à mettre entre une possible  
11 baisse tarifaire puis un risque de départ du  
12 client.

13 Et c'est là où, nous, on préfère le  
14 vingt (20) ans. Disons que c'est un « gamble »  
15 qu'on n'est pas prêt à prendre, aujourd'hui.

16 Q. [188] Hum, hum. D'accord, merci. Sur un autre  
17 sujet, on a remarqué que... On vous a demandé, là,  
18 de déposer des fichiers Excel, ce que vous avez  
19 fait, merci. Mais on a remarqué que sur l'onglet  
20 « Calculs », il y avait une nouvelle statistique  
21 qui était présentée, qui était le point de  
22 rentabilisation.

23 On s'est questionné, puis d'ailleurs on  
24 vous a posé une question là-dessus. Comment vous  
25 interprétez cette statistique-là? Puis est-ce

1 que vous l'utilisez dans l'appréciation de vos  
2 projets d'investissements, même si ça n'a pas  
3 été retenu comme un indicateur, dans le cadre de  
4 la décision 080.

5 Mais qu'est-ce que vous en faites? Puis  
6 comment vous l'utilisez? Bien, c'est ça. Puis  
7 quelle utilité vous y trouvez, là, dans  
8 l'appréciation des projets d'investissements?

9 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

10 R. En ce moment, ce n'est pas un indicateur qu'on  
11 utilise dans l'évaluation de la rentabilité des  
12 projets de développement. On l'a ajouté, à titre  
13 informatif. Ça fait partie d'un bassin  
14 d'informations qui peuvent être disponibles, là.  
15 Mais ce n'est pas quelque chose qu'on utilise, à  
16 l'heure actuelle.

17 Q. [189] Non. Je comprends. Donc, ce que vous...

18 R. Pardon. J'ajouterais, également, là, que le modèle  
19 sous sa forme actuelle, il sert aussi à  
20 l'évaluation de plusieurs autres types de projets,  
21 là. Par exemple, un projet informatique pourrait  
22 utiliser l'outil d'un projet immeubles, qui serait  
23 sur une durée beaucoup plus courte.

24 Donc, c'est aussi la raison pour  
25 laquelle il y plus d'informations disponibles



1 que la méthode avec laquelle est habituée de  
2 travailler la Régie, pour un projet de  
3 développement.

4 Q. [190] Puis vous ne verriez pas, donc, d'utilité à  
5 ce que ça soit un indicateur qui pourrait être  
6 utilisé pour compléter l'appréciation qu'on se fait  
7 d'un projet d'investissement?

8 R. C'est un indicateur qui est pertinent, qui a une  
9 utilité, je dirais, complémentaire aux autres  
10 mesures qui existent déjà.

11 Mais pour nous, on se concentre vraiment  
12 sur l'IP qui est une mesure de rentabilité qui  
13 est reconnue, puis qui est basée sur les flux  
14 monétaires, puis qui nous semble la plus  
15 pertinente, là, pour évaluer la rentabilité puis  
16 la contribution financière d'un client.

17 Pour l'instant, les autres mesures sont  
18 vraiment utilisées seulement de façon  
19 complémentaire.

20 Q. [191] Bon, question hypothétique...

21 M. MARC-ANTOINE FLEURY :

22 R. Madame la Présidente...

23 Q. [192] Oui, allez-y.

24 R. Sur ce sujet-là, on comprend tout à fait l'intérêt  
25 de la Régie pour ce genre de questionnement

1 général, c'est tout à fait légitime, on se pose les  
2 mêmes questions.

3 Par contre, je pense qu'il ne faut  
4 vraiment pas perdre de vue qu'il y a, peut-  
5 être... Pour le moment on a une méthode, elle  
6 sert autant pour les trois mille cinq cent  
7 (3500), quatre mille (4000) ventes qu'on traite  
8 annuellement, puis les projets de développement  
9 qu'on déposerait éventuellement à la Régie. Les  
10 projets qu'on dépose à la Régie, les projets en  
11 haut de quatre millions (4 M), on peut  
12 facilement, je pense, regarder d'autres choses,  
13 ne serait-ce qu'informativement, dans ce  
14 dossier-là. Par contre, pour la méthode, ce que  
15 je vais appeler « la machine à saucisses »,  
16 gardons ça simple. On peut peut-être ajouter  
17 d'autres indicateurs, on peut les... on peut en  
18 établir d'autres, mais pour nous, pour nos  
19 représentants en vente, pour nos PCGN, pour nos  
20 clients, il faut que la décision ou la réponse à  
21 l'évaluation de la rentabilité arrive  
22 relativement rapidement pour que le client fasse  
23 un choix éclairé. Mais donc, on pourrait revoir  
24 les critères d'acceptation, par exemple, comme  
25 on a pour le plan de développement, c'est un IP

1 de 1.3 et un point mort tarifaire de dix-huit  
2 (18) ans, je crois, j'y vais de mémoire, et  
3 c'est le plus contraignant des deux. Il a  
4 probablement moyen de faire la même chose pour  
5 les trois mille cinq cents (3500), quatre mille  
6 (4000) ventes. D'ailleurs, avec ce qu'on  
7 propose, il y en aura moins, là, ça va être  
8 peut-être trois mille (3000), trois mille cinq  
9 cents (3500) à terme. On peut établir des  
10 critères, mais il ne faut pas que ce soit des  
11 critères où est-ce qu'il faut imprimer la  
12 feuille, on va la regarder puis on va essayer  
13 d'évaluer lequel est le mieux. Pour les ventes  
14 du marché de masse, je pense qu'il faut être...  
15 il faut que ça reste des outils de marché de  
16 masse. Pour les projets de plus de quatre  
17 millions (4 M), je pense qu'on a un peu plus de  
18 flexibilité, puis on a aussi un peu plus de  
19 temps, je vous sou mets.

20 Q. **[193]** Donc, je comprends que vous jugez, là, que ça  
21 ne serait pas opportun, à l'heure actuelle,  
22 d'ajouter « un indicateur », là, on va l'appeler  
23 comme ça, cet indicateur-là, pour venir compléter,  
24 là, l'évaluation d'un projet d'investissement, pour  
25 l'instant? J'ai compris aussi que... Est-ce que

1 j'ai bien compris que vous êtes à revoir ou vous  
2 pensez éventuellement revoir l'ensemble de cette  
3 méthodologie-là, que ça va faire l'objet d'un  
4 prochain dossier? Est-ce que j'ai compris ça ou  
5 j'ai mal compris?

6 R. Non, vous avez compris qu'on a... il y a des  
7 réflexions à l'interne sur la méthode et sur les  
8 différents outils qu'on utilise, sur la façon  
9 d'évaluer les projets. La modification qu'on amène  
10 là ça en est une qui est très précise. Est-ce qu'on  
11 suggère qu'il y aura un... qu'on refera le  
12 dossier... la Phase 3? Ça, c'est absolument non. Ça  
13 serait... On va travailler avec ce qu'on a et on va  
14 améliorer ce qu'on a déjà. Mais sinon...

15 Q. **[194]** On va « tweaker ».

16 R. Exactement.

17 Q. **[195]** On va tweaker, c'est parfait. Parfait. Alors,  
18 mon collègue a une question, mais avant, je vais  
19 terminer. Donc, est-ce que j'aurais bien compris si  
20 je vous disais : je comprends que le changement que  
21 vous apportez, ça va surtout affecter les projets  
22 dans l'immédiat qui comportent probablement plus de  
23 clients des clientèles visées que les projets dans  
24 le temps qui vont se développer, ces projets-là  
25 qu'on pourrait s'attendre qu'ils comportent plus...

1 une plus grande proportion des clientèles GNR et  
2 biénergie. Donc, est-ce qu'on pourrait s'attendre  
3 que l'impact soit plus grand dans un avenir  
4 rapproché et de moins en moins grand plus on  
5 s'éloigne dans le temps?

6 R. Je pense que c'est une hypothèse qui est tout à  
7 fait raisonnable dans la mesure où, nous, on change  
8 nos façons de faire, il y aura peut-être des  
9 nouveaux programmes commerciaux qu'on va  
10 introduire. Donc, à court terme, il y aura peut-  
11 être plus d'impact qu'à long terme parce qu'on aura  
12 développé des outils, des stratégies. Le marché  
13 aussi aura pris connaissance de ces différents  
14 produits-là, puis peut-être que ça serait plus  
15 intéressant, fait qu'on devrait les voir, là, plus  
16 fréquemment. Puis je pense que le GNT également,  
17 dans ces marchés-là étant donné que la biénergie,  
18 on va la pousser énormément, GNR également.  
19 Toutefois, le GNR, ça dépend évidemment du prix. En  
20 ce moment, ce n'est peut-être pas... c'est peut-  
21 être plus difficile à vendre.

22 Q. **[196]** Je vous remercie. Je vais passer la parole à  
23 mon collègue, maître Turmel.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Oui, merci.

1 Q. [197] Alors, bonjour à vous deux. C'est pour bien  
2 saisir la réponse que vous avez donnée à maître  
3 Rozon. C'est plus une question de compréhension que  
4 de... oui, compréhension par rapport aux questions  
5 que nous avons posées dans les demandes de  
6 renseignements. Et ce qui... Vous avez répondu tout  
7 à l'heure à madame Rozon, j'ai mal saisi les  
8 réponses. Disons que je vais y aller un petit peu  
9 en vrac, si vous ne comprenez pas vous le dites,  
10 puis on passera à autre chose. La question qu'on se  
11 posait, c'est : est-ce que... Parce que vous avez  
12 déposé un cas type dans lequel nos hypothèses,  
13 certaines hypothèses ont été... ou certains travaux  
14 ont été fait ici qui ne portaient que sur le marché  
15 visé. C'est-à-dire qu'on prenait un projet  
16 d'invest. dans lequel qu'il n'y avait que des  
17 clients homogènes du marché visé et non pas une  
18 mixité de manières de s'alimenter. D'où les  
19 questions qui sont arrivées, entre autres celles  
20 sur un indicateur qui serait le point de  
21 rentabilité, et caetera. Puis on s'est posé la  
22 question : est-ce que le cas type que vous avez  
23 présenté est plus unique ou, bien en fait,  
24 n'arrivera probablement pas?

25 Ça veut dire qu'un projet d'invest qui va

1 ne viser que les projets visés, c'est à toutes fins  
2 pratiques inexistant ou à peu près pas. Parce que  
3 lorsqu'on regardait votre cas type qui ne portait  
4 que sur les projets visés... sur les « marchés  
5 visés » - pardon - on pouvait percevoir peut-être  
6 une certaine... pas distorsion, mais un certain  
7 biais dans l'indice de profitabilité... pardon,  
8 dans l'IP, et on s'est dit peut-être qu'eux autres  
9 ils sont allés chercher le PR, un nouvel  
10 indicateur, ou une aide à l'indicateur pour mieux  
11 calibrer, je dirais, ce IP-là ou mieux refléter  
12 règle réalité de cet IP-là.

13 D'où certaines questions que vous avez pu  
14 voir dans les DDR 1, DDR 2. Alors, j'essayais de  
15 voir, compléter la question de maître Rozon pour  
16 voir si ma compréhension était juste. C'est-à-dire  
17 qu'on a travaillé sur un cas type qui n'est  
18 peut-être pas représentatif de ce qui va arriver  
19 dans le futur, dans les projets d'invest, ça va  
20 être plus une mixité de clients que le cas type sur  
21 lequel on a travaillé. Est-ce que vous me  
22 saisissez? Si vous dites « non », c'est parfait,  
23 allez-y.

24 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

25 R. En fait, ce que j'essaierais de ramener par rapport

1 à ce que mon collègue a dit précédemment, c'est que  
2 pour nous les cas types qu'on a présentés  
3 représentent la très grande majorité des ventes  
4 qu'on fait dans une année, c'est-à-dire ce sont des  
5 ventes individuelles avec des clients individuels  
6 qui ne font pas partie d'un projet.

7           Donc, quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)  
8 de nos ventes sont faites de cette façon-là et  
9 c'est la raison pour laquelle on a identifié nos  
10 cas types cette façon-là. Effectivement, on a à peu  
11 près cinq pour cent (5 %) de nos ventes dans une  
12 année qui ne sont pas signées individuellement,  
13 mais plutôt à même un projet de développement dans  
14 lequel il est vrai de dire qu'il pourrait y avoir  
15 une mixité dans ce cas là-de clients qui pourraient  
16 faire partie du marché visé, ou non, et auquel cas  
17 on serait tout de même capable de faire  
18 l'évaluation d'un projet mixte, là.

19           D'ailleurs, on vous en avait soumis un en  
20 réponse à une DDR auquel on voyait qu'il y avait  
21 des clients qui demeuraient sur vingt (20) ans puis  
22 des clients qui demeuraient sur la pleine période  
23 et on était capable d'évaluer la rentabilité d'un  
24 projet dans son ensemble de cette façon-là.

25 Q. [198] C'est bien.



1 R. Je ne sais pas si ça répond.

2 Me SIMON TURMEL :

3 Ça a inspiré mes collègues sur une autre question  
4 complémentaire?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien, quant à aller dans le fond de...

7 Me SIMON TURMEL :

8 Oui, allez y.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... de la question, allons-y.

11 Q. **[199]** Alors, concernant ce cas précis-là, là, où on  
12 a seulement que des clients qui proviennent de la  
13 clientèle visée, là, qui sont visés par le  
14 changement que vous faites, donc, on a seulement  
15 que des clients pour lesquels les revenus vont être  
16 évalués qui vingt (20) ans. Par ailleurs, les coûts  
17 vont être évalués sur quarante (40) ans.

18 Là, on se disait que la valeur résiduelle  
19 des actifs qui était donc incluse en revenu, ça  
20 venait, si on veut, augmenter l'indice de  
21 profitabilité et qu'à moment-là le PR était un  
22 indicateur qui pourrait être complémentaire et  
23 utile dans l'appréciation de la profitabilité dans  
24 ce cas type là, plus qu'il le serait, là, dans un  
25 cas où il y a une clientèle mixte, là, qui est un

1 cas plus général.

2 R. En fait, dans les cas types qu'on vous a présentés,  
3 là, il n'y en a pas de valeur résiduelle, là, qui  
4 est incluse en flux monétaire positif, puisqu'on  
5 garde la durée d'analyse sur une période de  
6 quarante (40) ans, à la fin de la période de  
7 quarante (40) ans, dans tous nos cas types, il n'y  
8 a aucune valeur comptable non amortie, donc il n'y  
9 a pas de valeur résiduelle. Je pense que vous  
10 faites référence à certains IP que vous aviez  
11 retrouvés dans l'onglet « Calculs » de nos fichiers  
12 Excel...

13 Q. D'accord.

14 R. ... mais ces IP-là étaient déterminés de façon  
15 théorique sur une durée d'évaluation de vingt (20)  
16 ans et non pas de quarante (40). Et comme je vous  
17 disais, c'est dans d'autres types de projets qu'on  
18 évaluerait par exemple sur dix (10) ans ou sur  
19 vingt (20) ans, avec une durée d'analyse plus  
20 courte, c'est la raison pour laquelle le calcul  
21 existe, mais le résultat de l'IP que vous avez vu,  
22 qui considérerait une valeur résiduelle positive ne  
23 représente pas notre proposition. Je sais que c'est  
24 un peu complexe, là.

25 Q. [200] Non, je comprends très bien, parce que votre

1 proposition c'est de continuer l'évaluation sur  
2 quarante (40) ans...

3 R. Exactement.

4 Q. **[201]** ... et donc, oui, ça causerait peut être  
5 un... bon, ça aurait un impact important,  
6 probablement, sur l'IP si on avait une période de  
7 vingt (20) ans ou moins de quarante (40) ans alors  
8 sur la valeur résiduelle. Je comprends bien. Est-ce  
9 que ça va, Maître Rozon?

10 Me LOUISE ROZON :

11 Peut être... dans le fond, quand on parle des  
12 projets, t'sais... des projets de plus de quatre  
13 millions (4 M) où vous avez besoin d'obtenir une  
14 autorisation de la Régie, c'est pour ces projets-là  
15 où selon vous il y a plus de probabilité qu'il y  
16 ait une clientèle mixte que des projets plus petits  
17 où là on peut se retrouver avec une clientèle plus  
18 homogène qui regrouperait les marchés visés? Est-ce  
19 que c'est une bonne compréhension?

20 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

21 R. Oui, mais on a aussi environ cent (100), cent  
22 cinquante (150) projets de développement par année  
23 qui sont sous le seuil de quatre millions (4 M\$) et  
24 qu'on autorise avec une rentabilité mixte qui  
25 reflète un mélange de clients. Donc, on en a quand

1 même, c'est ça, plus d'une centaine par année qui  
2 ne sont pas approuvés par la Régie, mais dans  
3 lesquels on aurait l'occasion d'avoir à faire ce  
4 calcul pour refléter la mixité des clients.

5 Q. [202] Parfait. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 D'autres questions? Ça fait le tour de nos  
8 questions. Donc, je vous remercie de vos généreuses  
9 réponses. Et je crois donc que vous pouvez être  
10 libérés. Et vous êtes libérés officiellement. Merci  
11 beaucoup. Et nous allons passer à la preuve des  
12 intervenants.

13 Me VINCENT LOCAS :

14 Est-ce que vous me permettez, Madame la Présidente?

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui.

17 Me VINCENT LOCAS :

18 Sous réserve bien évidemment de l'engagement qui a  
19 été pris juste avant le lunch, la preuve, et sous  
20 réserve d'une possibilité d'une contre-preuve. On  
21 va donner au moins le bénéfice à nos collègues de  
22 présenter, aux collègues intervenants de présenter  
23 leur preuve. Donc, la preuve d'Énergir serait  
24 close. Mais on vous revient avec l'engagement dans  
25 les meilleurs délais.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie, Maître Locas. Donc, Maître  
3 Cardinal... Non. J'ai cru qu'elle voulait, parce  
4 que sa caméra est ouverte. Donc, nous allons  
5 procéder avec la preuve des intervenants. Maître  
6 Sicard bonjour.

7

8 PREUVE DE L'ACEFQ

9

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Bonjour. Alors Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.  
12 Je vais inviter monsieur Blain à se joindre à nous.  
13 Et vous pourrez, Monsieur le Sténographe ou  
14 quelqu'un, confirmer que vous entendez bien  
15 monsieur Blain quand il sera présent.

16 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

17 Est-ce que monsieur Morin m'entend bien?

18 LE STÉNOGRAPHE :

19 Oui, Monsieur Blain, on vous entend bien.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Alors, Monsieur le Greffier, vous pouvez  
22 assermenter monsieur Blain.

23

24 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce vingt-  
25 quatrième (24e) jour du mois de janvier, A

1            COMPARU :

2

3            JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste secteur de l'énergie,  
4            ayant une place d'affaires au 2267, boulevard  
5            Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot (Québec);

6

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

9

10           INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

11           Q. **[203]** Bonjour Monsieur Blain. Donc, l'ACEFQ a  
12           déposé sur le SDÉ deux documents préparés par  
13           monsieur Blain qui constituent notre preuve,  
14           C-ACEFQ-0003, c'est la preuve, le mémoire, et une  
15           présentation qui a été déposée ce matin, C-ACEFQ-  
16           0007. Monsieur Blain, avez-vous préparé ou fait  
17           préparer sous votre contrôle et surveillance ces  
18           pièces?

19           R. Oui, je les ai préparées en totalité.

20           Q. **[204]** Et est-ce qu'elles représentent la position  
21           de l'ACEF de Québec?

22           R. Oui, tout à fait.

23           Q. **[205]** Avez-vous des modifications à apporter à  
24           l'une ou l'autre de ces pièces?

25           R. Pas de modifications. Simplement une mention quant

1           à l'interprétation à donner d'un passage de la  
2           preuve écrite, mais qui sera faite en cours de  
3           présentation orale.

4       Q. **[206]** O.K. Vous indiquerez précisément à ce moment-  
5           là à quelle page et à quel passage vous faites  
6           référence.

7       R. Tout à fait.

8       Q. **[207]** Je vous remercie. Et je vous invite à rendre  
9           votre témoignage.

10      R. Merci, Maître Sicard. Alors bonjour aux membres de  
11           la formation et à tous les participants. D'abord,  
12           au bénéfice de la formation, j'aimerais préciser  
13           que même si l'ACEF de Québec n'a pas été en mesure  
14           de poser des demandes de renseignements dans les  
15           délais prévus à l'échéancier, nous avons pris  
16           connaissance de l'ensemble des réponses aux  
17           demandes de renseignements et, évidemment, de  
18           l'ensemble de la preuve déposée par Énergir.  
19           Également, nous avons pris la peine de lire in  
20           extenso les preuves des autres parties. Et donc,  
21           toutes les informations au dossier ont été  
22           analysées, lues et analysées.

23                    Donc, je vais probablement commencer par  
24           disposer de la question relative aux garanties  
25           additionnelles dans les cas de projets d'extension

1            de réseau dont le coût est supérieur au seuil et  
2            pour lesquels les revenus et dont les revenus  
3            reposeraient sur un seul client ou un nombre limité  
4            de clients.

5            Alors dans notre preuve écrite nous avons  
6            pris la peine d'examiner les motifs soumis par  
7            Énergir justifiant le fait qu'elle ne propose pas  
8            de nouveaux critères en fait de façon formelle,  
9            aucun nouveau critère. Et nous avons également  
10           commenté les passages de la preuve d'Énergir  
11           relatifs aux dispositions des Conditions de service  
12           et tarifs - disposition actuelle - qu'elle ne  
13           propose pas davantage de resserrer.

14           Alors vous avez pu comprendre des questions  
15           de contre-interrogatoire posées par maître Sicard,  
16           que nous considérons au contraire que certains des  
17           articles des CST pourraient être resserrés pour  
18           rendre obligatoire l'exigence de certaines  
19           garanties financières additionnelles dans des cas  
20           spécifiques qui devraient être identifiés. Et nous  
21           constatons malheureusement qu'Énergir ne propose  
22           rien à cet égard non plus et se déclare non-  
23           disposée à envisager de telles... de telles  
24           options. Alors à ce moment-là, nous nous en  
25           remettons à la... à la discrétion de la Régie quant



1           à une nécessité d'exiger des garanties  
2           additionnelles qui seraient formalisées à travers  
3           les CST. Et nous maintenons donc notre conclusion à  
4           l'effet que la formation actuelle ne devrait pas se  
5           déclarer satisfaite du suivi déposé par Énergir  
6           relatif à la demande formulée au paragraphe 194 de  
7           la décision D-2022-098. Puisqu'en fait il n'y a pas  
8           de... il n'y a pas de garantie additionnelle, il  
9           n'y a pas de nouveau critère proposé.  
10          Conséquemment, la solution la plus simple que nous  
11          recommandons ce serait que la formation actuelle  
12          réitère la demande formulée dans la décision D-  
13          2022-098 et demande à Énergir de déposer des  
14          propositions, tel qu'attendu, mais dans le contexte  
15          de la Phase 2 du présent dossier.

16                    Ce qui m'amène à passer à notre sujet  
17          principal, qui est la proposition relative aux  
18          nouvelles ventes, non seulement dans les extensions  
19          de réseau devons-nous comprendre, mais également en  
20          réseau, c'est-à-dire... on devrait dire plutôt les  
21          nouveaux raccordements de clients, selon leur  
22          statut, avec une différenciation de traitement à  
23          l'étape de l'évaluation de la rentabilité de ces  
24          nouvelles ventes-là, selon qu'il s'agit pour les  
25          clientèles visées de clients qui auraient un

1            engagement à consommer une quantité minimale de GNR  
2            pour une période minimale qui reste à déterminer,  
3            ou encore de clients qui ont un engagement ou de  
4            projet de groupes de clients, qui auraient un  
5            engagement à utiliser la biénergie.

6            Le premier élément abordé dans notre...  
7            dans notre mémoire en ce qui concerne cette  
8            question-là c'est le fait qu'il n'y a pas de... de  
9            justification qui est donnée par Énergir au soutien  
10           d'une demande pour une décision prioritaire sur ce  
11           sujet-là. En fait, ce qu'on comprend de la preuve  
12           c'est que normalement s'il y a une modification  
13           apportée à la méthode ça devrait se faire au  
14           premier (1er) décembre de l'année. Énergir n'était  
15           pas prête à déposer sa demande de façon  
16           suffisamment hâtive pour permettre à la Régie de  
17           rendre une décision rapide, elle se rabat sur un  
18           compromis, là, pour que ça entre en vigueur au  
19           premier (1er) mars.

20           Cependant, là, il ressort comme  
21           considération additionnelle des... du contre-  
22           interrogatoire mené par maître Cadrin cet avant-  
23           midi pour l'AHQ-ARQ, qu'en absence d'un critère  
24           quant à un volume minimal de GNR, il n'y en a pas  
25           de proposé, ou à une durée pour laquelle... qui

1            s'engagerait à consommer un volume minimal qui  
2            reste à déterminer, bien jusqu'à ce qu'Énergir ait  
3            formalisé, ait rendu public un tel critère, que  
4            vous rendiez une décision pour le premier (1er)  
5            mars ou pour le premier (1er) mai, pour le premier  
6            (1er) juillet, le traitement des nouveaux clients à  
7            raccorder qui consomment du GNR ou du GNT serait  
8            indifférencié en absence de critères.

9            Nous comprenons aussi qu'au moment où  
10            Énergir se considérera prête à rendre public et à  
11            formaliser un tel critère d'un volume minimal et de  
12            durée minimale de consommation de GNR, ce critère-  
13            là serait soumis à l'approbation de la Régie de  
14            toute façon.

15            Alors donc, l'urgence de disposer de cette  
16            question-là pour le premier (1er) mars est tout à  
17            fait limitée, en tout cas en pratique elle se  
18            trouverait à être inapplicable quant à la  
19            différenciation du traitement, pour ce qui est de  
20            la période de revenus à considérer, selon qu'il  
21            s'agit de nouveaux clients consommant du GNT ou un  
22            minimum qui n'est même pas déterminé, encore, de  
23            GNR.

24            Le deuxième aspect de notre preuve  
25            écrite sur laquelle je voudrais revenir, c'est

1            la question de la différenciation de traitement  
2            des nouveaux clients à raccorder, selon qu'il  
3            s'agit de clients qui ne consommeraient que du  
4            GNT, comprendre du GNT et une proportion de GNR,  
5            moindre qu'un minimum qui correspondrait à  
6            l'engagement à venir, par rapport aux autres  
7            clients qui auraient, eux, pris un engagement,  
8            avant même d'être à un nouveau raccordement, de  
9            consommer à un volume minimum ou une proportion  
10           minimum de GNR.

11                    D'abord, compte tenu du fait que le  
12            principe de socialisation des coûts du GNR  
13            invendu aux acheteurs volontaires, a déjà été  
14            reconnu par la Régie de l'énergie et qu'il a  
15            effet.

16                    Et bien, dans un avenir prévisible de  
17            cinq à dix (10) ans. Disons, d'ici à ce  
18            qu'Énergir introduise graduellement des  
19            approvisionnements en GNR jusqu'à dix pour cent  
20            (10 %) de ses volumes livrés. Selon le règlement  
21            le plus récent, c'est donc à l'horizon deux  
22            mille trente (2030).

23                    Donc, dans un horizon de huit à dix (10)  
24            ans, de toute façon, les clients qu'on dit des  
25            clients ne consommant que du GNT, vont être

1            appelés à se faire facturer, probablement, au  
2            moins à sept (7 %), huit (8 %), proche de dix  
3            pour cent (10 %) de GNR de leurs volumes  
4            consommés, puisqu'actuellement, la question a  
5            été posée ce matin, il n'y a, à peine, plus  
6            qu'un demi d'un pour cent (0,5 %) de clients qui  
7            consomment du GNR, c'est-à-dire mille cent  
8            (1 100). Je peux vous donner le chiffre exact et  
9            la référence, ça ne sera pas long.

10            Alors, si on se réfère à la pièce B-0883  
11            du dossier R-4008, qui était le suivi de la  
12            commercialisation du GNR, le plus récent, daté  
13            de novembre, du huit (8) novembre deux mille  
14            vingt-deux (2022), on nous dit qu'il y a mille  
15            deux cent onze (1 211) clients. Ce qui  
16            représente, exactement, zéro virgule cinquante-  
17            sept pour cent (0,57 %) de l'ensemble des  
18            clients d'Énergir.

19            Et pour avoir le nombre de clients  
20            actuels, je vous invite à vous référer à la  
21            pièce B-0054 du dossier R-4209, qui est le  
22            dernier rapport annuel.

23            Et on avait, au début novembre deux  
24            mille onze (2011), quarante-sept virgule sept  
25            millions de mètres cubes (47,7 Mm3) de volume de

1            GNR engagé par rapport au volume de six  
2            milliards, deux cent cinquante millions  
3            (6 250 000 Mm3) de GNR livré en deux mille vingt  
4            et un, vingt-deux (2021-2022) par Énergir. Bien,  
5            c'est une proportion de zéro virgule soixante-  
6            seize pour cent (0,76 %) des volumes livrés.

7            Cette précision-là étant faite, il  
8            importe de prendre la mesure de l'impact de  
9            l'introduction de cinq pour cent (5 %) de GNR, à  
10           l'horizon deux mille vingt-cinq, vingt-six  
11           (2025-2026), dans les approvisionnements  
12           d'Énergir. Et de dix pour cent (10 %) à  
13           l'horizon deux mille trente (2030), pour se  
14           conformer au règlement.

15           En fait, et là, j'inviterais monsieur le  
16           greffier à ouvrir la pièce C-ACEFQ-0007 qu'on a  
17           déposée ce matin, pour illustrer un peu, en  
18           vertu d'hypothèses vraisemblables, réalistes,  
19           l'impact, le surcoût de l'introduction de GNR,  
20           au cours des prochaines années.

21           Alors, évidemment, je ne détaillerai pas  
22           le détail des calculs de chacune des années.  
23           Mais partons de l'année deux mille vingt-deux,  
24           deux mille vingt-trois (2022-2023), on a un prix  
25           du GNR exprimé en cents par mètre cube, qui est

1            de soixante-quinze virgule huit cents par mètre  
2            cube, (75,8 ¢/M3).

3            Ça correspond, pour les années deux  
4            mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023) à deux  
5            mille vingt-cinq, vingt-six (2025-2026), au prix  
6            maximal, au coût moyen maximal du portefeuille  
7            d'approvisionnement de GNR qui a été décidé par  
8            la Régie, dans sa décision interlocutoire de  
9            l'Étape D du dossier R-4008. C'est la décision  
10           D-2022-156.

11           Donc, pour les années deux mille vingt-  
12           deux, deux mille vingt-trois (2022-2023) et deux  
13           mille vingt-quatre, et deux mille vingt-cinq  
14           (2024-2025), on a un coût de vingt dollars par  
15           gigajoule (20 \$/GJ) puis vingt-cinq dollars par  
16           gigajoule (25 \$/GJ), qui est un coût moyen  
17           maximal, qui se traduit, ici, dans le tableau,  
18           sur la première ligne, par soixante-quinze  
19           virgule huit cents par mètre cube (75,8 ¢/M3),  
20           puis quatre-vingt-quatorze virgule sept cents  
21           par mètre cube (94,7 ¢/M3).

22           Et pour les années suivantes, bien, j'ai  
23           tout simplement utilisé un prix moyen pour le  
24           GNR qui correspondrait, pour les années deux  
25           mille vingt-six, vingt-sept (2026-2027) à deux

1        mille trente, trente et un (2030-2031), à une  
2        progression constante passant par un prix de  
3        trente dollars le gigajoule (30 \$/GJ) en deux  
4        mille vingt-huit, vingt-neuf (2028-2029), ce qui  
5        correspond à un dollar treize virgule sept par  
6        mètre cube (1,137 \$/m<sup>3</sup>) et trente-cinq dollars  
7        par gigajoule (35 \$/GJ) à l'horizon deux mille  
8        trente, trente et un (2030-2031), ce qui  
9        correspond donc à un prix de un dollar trente-  
10       deux virgule six par mètre cube (1,326 \$/m<sup>3</sup>).

11                    Ce scénario relativement conservateur  
12        d'évolution des prix du GNR, je l'ai choisi  
13        délibérément et je vous dis qu'il est conservateur  
14        parce qu'il est déjà en dessous des prix qui  
15        étaient annoncés comme les plus probables dès les  
16        années deux mille vingt-deux à deux mille vingt-  
17        cinq (2022-2025) par Énergir dans le dossier R-  
18        4008. On parlait même d'un contrat pour des volumes  
19        plus restreints de trois (3 M) ou quatre millions  
20        (4 M) de mètres cubes, d'un contrat qui coûterait  
21        jusqu'à quarante-cinq dollars par mètre cube  
22        (45 \$/m<sup>3</sup>). Donc, la portion prévision du prix du  
23        GNR est très conservatrice.

24                    À l'opposé, la prévision de prix pour le  
25        GNT, alors en deux mille vingt-deux, vingt-trois



1           (2022-2023), on parle du... on part, la deuxième  
2 partie du tableau du haut, on part d'un prix de  
3 vingt-huit virgule zéro trente-neuf cennes par  
4 mètre cube (28,039 ¢/m<sup>3</sup>), c'est le prix réel au  
5 premier (1er) janvier deux mille vingt-trois  
6 (2023). Par la suite, ce prix-là a été indexé de  
7 cinq pour cent (5 %) par année jusqu'en deux mille  
8 trente, trente et un (2030-2031).

9           Quant au coût du SPEDE, qui, pour l'année  
10 deux mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023) est  
11 de six virgule six cent cinquante-quatre cennes par  
12 mètre cube (6,654 ¢/m<sup>3</sup>), il a été indexé pour sa  
13 part de dix pour cent (10 %) par année jusqu'en  
14 deux mille trente, trente et un (2030-2031).

15           Donc, du côté de l'évolution du prix du  
16 GNR, je prends un scénario très conservateur, alors  
17 que du côté du prix du GNT, du gaz naturel  
18 traditionnel, je prends un scénario un peu plus  
19 agressif. Le résultat, c'est que mon estimation du  
20 surcoût associé à l'introduction du GNR est  
21 probablement très conservatrice, ce qui nous amène  
22 à l'année deux mille trente, trente et un (2030-  
23 2031) à un surcoût d'environ cinq cent cinquante-  
24 quatre millions de dollars (554 M \$). On peut  
25 fermer la pièce maintenant, Monsieur le Greffier.

1                    C'était simplement pour vous indiquer donc  
2                    à quel point l'introduction du GNR au cours des  
3                    prochaines années, ne serait-ce que pour se  
4                    conformer au volume réglementaire de dix pour cent  
5                    (10 %) à l'horizon deux mille trente, deux mille  
6                    trente et un (2030-2031), aura une incidence  
7                    importante sur les tarifs de gaz naturel.

8                    Sur les tarifs de gaz naturel pas juste des  
9                    clients volontaires qui décideront d'acheter du  
10                    GNR, mais également de l'ensemble des clients qui  
11                    continueront à consommer du GNT, sans être acheteur  
12                    volontaire, et qui auront à couvrir probablement,  
13                    au moins à l'horizon deux mille vingt-cinq (2025),  
14                    les deux tiers des nouveaux coûts... en fait, du  
15                    surcoût associé à l'introduction du GNR et une  
16                    proportion plus élevée à l'horizon deux mille  
17                    trente (2030).

18                    Autrement dit, l'introduction du GNR va  
19                    créer une très grande pression à la hausse sur les  
20                    tarifs de tous les clients, qu'ils soient des  
21                    acheteurs volontaires de GNR ou des clients qui  
22                    décident de continuer à consommer du GNT, parce que  
23                    ces derniers, eux, vont probablement devoir  
24                    absorber une part de socialisation qui correspondra  
25                    à tout près de dix pour cent (10 %) de leur volume

1            consommé de toute façon étant donné que la  
2            proportion de clients, qui seront des acheteurs  
3            volontaires, au rythme où elle évolue actuellement,  
4            et ce sera de plus en plus difficile au fur et à  
5            mesure que les prix augmenteront, demeurera très  
6            limitée.

7            Donc, pour tous les clients, à l'exception  
8            des clients biénergie, j'en parlerai distinctement,  
9            pour tous les clients qui continueront de consommer  
10           du GNT ou qui seront des acheteurs volontaires de  
11           GNR, la quasi-totalité de ces clients-là vont  
12           continuer de consommer au moins quatre-vingts pour  
13           cent (80 %) à quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de  
14           gaz naturel traditionnel.

15           Et donc, Énergir nous le dit et nous répète  
16           au gré des contre-interrogatoires : il n'y a pas de  
17           projection de coût quant à l'évolution du prix du  
18           GNR ou à l'évolution du prix du GNT ou à  
19           l'évolution des droits d'émission qui sous-tend  
20           notre prémisse, notre supposition à l'effet que les  
21           clients au GNT seront plus susceptibles de quitter  
22           le réseau et de ne pas remplacer leurs équipements  
23           au terme de leur durée de vie utile d'ici vingt  
24           (20) ans.

25           En fait, il y a une probabilité

1            probablement presque identique que n'importe quel  
2            client, sauf des clients en biénergie, vont être  
3            confrontés à des même contraintes réglementaires ou  
4            législatives disqualifiant l'usage du gaz naturel  
5            du seul fait que dans tous les cas ils vont  
6            continuer à consommer plus des trois quarts (3/4),  
7            en fait, la quasi totalité des clients, vont  
8            continuer de consommer plus des trois quarts (3/4),  
9            vraisemblablement quatre-vingts,  
10           quatre-vingt-dix pour cent (80-90 %) de gaz naturel  
11           traditionnel, même les clients en achat volontaire.

12                    La grande majorité d'entre eux d'ailleurs,  
13           les clients d'achat volontaire, ne pourront pas se  
14           permettre d'introduire plus de vingt, vingt cinq  
15           pour cent (20-25 %) de GNR dans leur consommation  
16           sans influencer de façon très négative leur  
17           position concurrentielle face à l'électricité et  
18           évidemment leurs factures.

19                    Alors, de tout ça j'en conclus que la  
20           question de réduire l'horizon de revenu qui est  
21           pris en compte lors de l'évaluation de la  
22           rentabilité du raccordement de nouveaux clients,  
23           que ce soit des clients en réseau ou des clients en  
24           extension de réseau, cette question-là est une  
25           question beaucoup plus large qui va surgir de façon

1            beaucoup plus sérieuse et intégralement que les  
2            ajustements, que je qualifierais presque de  
3            cosmétique, là, qui sont proposés par Énergir, sans  
4            scénario financier documenté au soutien de la  
5            proposition dans le cadre du présent dossier.

6            D'ailleurs, je constate à la lecture des  
7            preuves produites par tous les autres participants  
8            qu'il y a une unanimité, en fait, devant la  
9            nécessité de considérer les revenus d'Énergir dans  
10           le contexte actuel de transition énergétique sur un  
11           horizon plus court. Les autres analystes qui ont  
12           préparé les preuves pour les autres participants,  
13           les autres intervenants ont suggéré différentes  
14           considérations de l'ordre microéconomique.

15           Moi, je me suis concentré plus sur un  
16           regard macroéconomique, donc une mise en contexte  
17           des perspectives que la Régie, que la formation  
18           actuelle doit considérer pour se prononcer sur une  
19           telle demande. Et notre conclusion à l'ACEF de  
20           Québec, c'est qu'en fait c'est l'amortissement de  
21           la valeur de l'ensemble des actifs existants  
22           d'Énergir, pas juste la récupération des revenus ou  
23           la probabilité de récupérer les revenus des  
24           nouveaux clients en réseau ou en extension de  
25           réseau sur une période de vingt (20) ans plutôt que

1        de quarante (40) ans; c'est l'amortissement même,  
2        c'est la pérennité même de l'ensemble des revenus  
3        d'Énergir qui justifie et qui rend, en fait,  
4        nécessaire et même pressante un examen beaucoup  
5        plus large de l'amortissement de la... la fin de  
6        l'amortissement des actifs des réseaux - pas  
7        seulement celui d'Énergir - des réseaux de  
8        distributeurs gaziers réglementés sur un horizon  
9        beaucoup plus court que quarante (40) ans.

10                Si cette question-là n'est pas abordée le  
11        plus tôt possible d'un point de vue politique,  
12        législatif et réglementaire, la Régie, à  
13        l'intérieur de sa responsabilité réglementaire,  
14        peut s'adresser au législateur, elle peut toujours,  
15        de sa propre discrétion, transmettre un avis.

16                Si cette question-là n'est pas abordée de  
17        façon pressante, eh bien, le risque que la pression  
18        à la hausse sur les tarifs occasionnée par  
19        l'introduction du GNR se traduise par une spirale  
20        tarifaire, une fuite de clients et un risque  
21        significativement accru d'accumulation de coûts  
22        échoués non récupérables au terme de la période où  
23        le réseau d'Énergir restera financièrement  
24        exploitable, ce risque-là va augmenter rapidement.

25                Et donc, c'est dans la perspective de

1        prendre le taureau par les cornes et de considérer  
2        ce risque-là de façon réaliste, responsable et  
3        conséquente que l'ACEF de Québec en vient à la  
4        conclusion que la proposition soumise par Énergir  
5        dans le cadre du présent dossier est tellement  
6        limitée en termes de portée...

7                Bien sûr, c'est une proposition qui  
8        s'inscrit dans la direction générale des exigences  
9        que j'essaie de vous illustrer, mais c'est  
10       tellement minime comme portée et c'est tellement  
11       marginal par rapport à l'ampleur du défi qui va se  
12       poser, si on se pose simplement objectivement la  
13       question : le gaz naturel sera une énergie de  
14       transition pour combien de temps? Est-ce que c'est  
15       quarante (40) ans? Est-ce qu'on va continuer  
16       d'autoriser le raccordement de nouveaux clients en  
17       réseau ou même des extensions de réseau jusqu'en  
18       deux mille soixante-trois (2063)? Est-ce que d'ici  
19       deux mille trente (2030) ou deux mille trente-cinq  
20       (2035) ou deux mille quarante (2040) ou moins de  
21       vingt (20) ans les extensions de réseau vont devoir  
22       être disqualifiées et même l'ajout de clients va  
23       devoir être reconsidéré?

24                Est-ce que même dans un horizon de quinze  
25       (15) à vingt (20) ans l'amortissement de tous les

1            actifs actuels d'Énergir, comme d'autres  
2            distributeurs gaziers vont devoir faire l'objet  
3            d'une planification financière accélérée. C'est ça  
4            la conclusion à laquelle l'ACEF de Québec en vient  
5            et c'est pour cette raison-là en particulier que  
6            nous en venons à la conclusion de vous demander de  
7            rejeter la proposition d'Énergir, telle qu'elle est  
8            formulée dans le dossier actuel, parce qu'elle est  
9            beaucoup trop limitée comme portée, beaucoup trop  
10           incertaine, beaucoup trop insuffisamment appuyée  
11           par une démonstration concluante.

12                            Et, au contraire, bien que la Régie exerce  
13           toutes les options qui sont à sa disposition, y  
14           compris considérer un avis de sa propre initiative  
15           au gouvernement pour forcer, dans un horizon  
16           rapproché, l'ouverture d'une réflexion beaucoup  
17           plus large sur l'amortissement des actifs  
18           d'Énergir, des distributeurs gaziers. Ça  
19           concernerait évidemment autant Gazifère.

20                            Et pour conclure sur la question de la  
21           différenciation de risque, là, qui est alléguée par  
22           Énergir. En ce qui concerne les clients biénergie  
23           bien il y a deux... il y a deux éléments. Je les  
24           mettrais un petit peu à part dans le début de ma  
25           réflexion. Il y a deux éléments qui... qui tout de



1            même nous empêchent de... d'accorder une certaine  
2            validité à la prémisse voulant qu'eux seraient  
3            encore dans vingt (20) ans des clients au gaz  
4            naturel.

5            D'abord, bien il y a le fait que les... les  
6            dispositions mêmes prévues à l'offre biénergie et  
7            la contribution GES offerte par Hydro-Québec au-  
8            delà de quinze (15) ans bien à partir de la  
9            seizième année, dans l'état actuel des choses,  
10          Énergir ne peut plus considérer ces revenus-là  
11          disponibles. Mais supposons que les clients en  
12          biénergie effectivement, ne consommant que du GNR à  
13          la pointe, étant à l'électricité pour le reste de  
14          leurs besoins de chauffe, survivent pour la  
15          plupart... pour la plupart jusqu'à vingt (20) ans,  
16          il reste que dans vingt (20) ans, les volumes de  
17          gaz naturel traditionnel ou de GNR qui seront  
18          encore livrés dans le réseau seront probablement  
19          insuffisants eux-mêmes pour justifier la poursuite  
20          de l'exploitation du réseau d'un point de vue  
21          financier, pour des volumes aussi limités que les  
22          seuls volumes des clients en biénergie. Voyez-vous,  
23          la problématique, ils ne s'en sortent pas eux  
24          autres. Ils y sont rattachés par défaut.

25            Alors toutes ces considérations m'amènent

1            tout simplement à réitérer les conclusions que nous  
2            avons fait valoir en preuve écrite. Et je pense que  
3            j'ai abordé les quelques éléments additionnels sur  
4            lesquels je voulais attirer votre attention, outre  
5            ce qui était déjà déposé par écrit. Je vous  
6            remercie de votre attention.

7            Q. **[208]** Monsieur Blain, est-ce... est-ce que vous  
8            m'entendez bien ou s'il y a de l'écho?

9            R. Oui.

10          Q. **[209]** Non, c'est parce que j'ai entendu de l'écho,  
11          là, deux minutes. Voilà. Vous nous avez dit,  
12          pouvez-vous préciser à la Régie à quelle page se  
13          situait et quelle était la conclusion, là, que vous  
14          avez modifiée dans votre présentation? Parce qu'au  
15          moment où vous êtes passé dessus vous ne nous  
16          l'avez pas indiqué.

17          R. Ah, d'accord.

18          Q. **[210]** Juste pour que ce soit clair.

19          R. Alors en preuve écrite... Oui, c'est tout  
20          simplement une précision, là. Alors en preuve  
21          écrite, si vous me donnez une seconde je vais  
22          rouvrir notre preuve écrite, C-ACEF-Q-003.

23          Q. **[211]** 3.

24          R. En page... en page 7, premier paragraphe je  
25          mentionnais :

1                    Tel qu'il a été démontré à l'étape D  
2                    du dossier R-4008-2017, l'introduction  
3                    d'un pourcentage de 10 % de GNR dans  
4                    les volumes de gaz naturel livrés par  
5                    Énergir d'ici 2030 se traduira par un  
6                    surcoût de l'ordre de 600 M\$ par  
7                    année, à compter de deux mille trente  
8                    (2030).

9                    En fait, je voulais simplement préciser que lors de  
10                    la conclusion du dossier 4008 de l'étape D, notre  
11                    présentation orale dans le cadre de ce dossier-là  
12                    portait principalement sur l'évaluation du coût  
13                    d'acquisition du GNR. C'est pourquoi il m'a semblé  
14                    utile de préparer et de déposer, dans le cadre de  
15                    la présentation de ce dossier-ci, une estimation du  
16                    surcoût basée sur des hypothèses beaucoup plus  
17                    serrées et beaucoup plus contemporaines des prix du  
18                    GNR, d'une part, suite à la décision D-2022-156,  
19                    qui pose, déjà, des balises maximales jusqu'en deux  
20                    mille vingt-cinq, vingt-six (2025-2026). Et en  
21                    m'appuyant sur les prix les plus récents, au  
22                    premier (1er) janvier deux mille vingt-trois (2023)  
23                    du GNT, de la fourniture de GNT et les coûts des  
24                    droits d'émissions, au premier (1er) janvier deux  
25                    mille vingt-trois (2023).



1            Présidente. Donc, il n'y a pas de question de  
2            notre côté.

3            LA PRÉSIDENTE :

4            D'accord.

5            Me VINCENT LOCAS :

6            Merci.

7            LA PRÉSIDENTE :

8            Donc, est-ce que maître Neuman est de retour?

9            Bon... mon écran bouge, non. Alors, Maître  
10           Cardinal?

11           Me AMÉLIE CARDINAL :

12           Pas de question, non plus. Merci.

13           LA PRÉSIDENTE :

14           Maître Turmel?

15           Me SIMON TURMEL :

16           Oui... euh...

17           Me DOMINIQUE NEUMAN :

18           Oui, excusez-moi, simplement pour vous dire que  
19           je n'avais pas de question.

20           LA PRÉSIDENTE :

21           D'accord. Merci, Maître Neuman.

22           Me SIMON TURMEL :

23           Je voulais dire à ma collègue...

24           LA PRÉSIDENTE :

25           O.K.

1            Me SIMON TURMEL :

2            ... que maître Neuman met dix (10) minutes pour  
3            tout le monde, mais parfois il ne les utilise  
4            pas.

5            LA PRÉSIDENTE :

6            Ah... Bon, d'accord. Alors, j'ai compris. Maître  
7            Turmel, vous n'avez pas de question?

8            Me SIMON TURMEL :

9            Bien, peut-être.

10          LA PRÉSIDENTE :

11          D'accord, allez-y.

12          INTERROGÉ PAR LA FORMATION

13          Me SIMON TURMEL :

14          Q. **[213]** Oui. Ce que je comprends, Monsieur Blain, de  
15          votre présentation, aujourd'hui, c'est que vous  
16          dites... Je vais essayer d'y aller dans mes mots,  
17          là. Il n'y aura plus de gaz naturel, très  
18          rapidement, qu'il soit renouvelable, qu'il soit  
19          traditionnel, qu'il soit biénergie. Il faut des  
20          états généraux pour orchestrer ou s'assurer que  
21          tout est amorti, dans un délai rapide.

22                    Mais il n'y a pas des secteurs  
23          d'activité... Écoutez, je n'ai pas la politique  
24          énergétique en tête, mais il me semble que, dans  
25          d'autres dossiers, j'ai eu à la regarder. Il n'y

1            avait pas des secteurs où est-ce que le gaz  
2            était, peut-être, nécessaire ou... Puis ça,  
3            c'est mon premier volet. Mais dans la même  
4            question, deuxième volet, ce que j'ai compris  
5            d'Énergir, c'est que sa proposition portait sur  
6            quelque chose qui était tangible. C'est-à-dire  
7            qu'on sait tous que des actions immédiates ou  
8            même passées, qui vont s'amplifier à l'égard du  
9            gaz naturel traditionnel. Ça, c'est clair que ça  
10           bouge.

11                    Pour les autres sujets que vous  
12            soulevez, je comprends ce que vous dites, mais  
13            écoutez, dix (10) ans d'ici, c'est comme  
14            l'éternité, actuellement, hein! Ou quinze (15)  
15            ans, c'est une couple de vies, puis vingt (20)  
16            ans, bien, je vais être décédé.

17                    Alors, je me posais la question. Est-ce  
18            que ce n'est pas un premier pas ce qu'approche  
19            Énergir, actuellement, et est-ce qu'il n'y a pas  
20            d'autres étapes qui vont être, peut-être, plus  
21            tangibles, dans les deux, trois, quatre  
22            prochaines années?

23                    Je vous pose la question, parce que  
24            déjà, voyez-vous, il y a cinq ans, dans 3867, il y a  
25            un processus, une méthode qui a été développée, puis

1 déjà elle se travaille. Donc, est-ce que ce n'est pas  
2 un peu rapide ou... Je vous lance tout ça, là, sans  
3 aucun a priori ou quoi que ce soit. C'est juste pour  
4 réfléchir avec vous sur ce que vous avez soulevé.

5 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

6 R. Merci, Maître Turmel. Le premier volet de votre  
7 question, très bonne question, en fait. Quand je  
8 dis qu'il n'y aura plus de gaz naturel, ce n'est  
9 pas une affirmation aussi large que ça. Il ne faut  
10 pas l'entendre aussi largement. Et vous avez raison  
11 de souligner que... Et je réfléchissais encore à  
12 ça, depuis quelques jours. Il y a certainement des  
13 secteurs d'activité ou des régions géographiques où  
14 l'utilisation du gaz naturel, ça va être difficile  
15 de s'en détacher, certains secteurs d'activité  
16 industrielle, par exemple.

17 Et donc, il ne faut pas confondre la  
18 disparition complète du gaz naturel avec la  
19 problématique du maintien de l'exploitation d'un  
20 réseau de distribution par canalisation du gaz  
21 naturel. C'est deux choses fort différentes.

22 Il se pourrait, par exemple, si d'un point  
23 de vue climatique, politique, législatif,  
24 réglementaire, l'utilisation du gaz naturel à  
25 grande échelle doive être interdite carrément d'ici



1 dix (10) ans ou quinze (15) ans, bien il se  
2 pourrait que ça soit la majeure partie des  
3 activités actuelles d'Énergir, c'est-à-dire via ses  
4 canalisations, qui soit compromise.

5 Mais ça pourrait impliquer aussi qu'Énergir  
6 se rabatte sur la production et le transport de gaz  
7 naturel de source renouvelable sous forme liquéfiée  
8 pour continuer à desservir certains clients. Donc,  
9 il se peut que ce soit l'acheminement du gaz  
10 naturel dans des proportions qu'on imagine  
11 croissantes de sources renouvelables sous forme  
12 liquéfiée ou comprimée, qui se substitue à  
13 l'exploitation du réseau au-delà d'une certaine  
14 période de temps. Mais je considère malgré tout  
15 qu'au-delà d'un horizon d'une quinzaine d'années,  
16 ça va demeurer problématique.

17 Et le deuxième volet de votre question,  
18 vous avez raison aussi de dire que la vitesse  
19 d'avancement de nos réflexions, même si on semble  
20 être impliqué dans des dossiers très longs avec de  
21 multiples étapes et de multiples phases, il demeure  
22 que dans des dossiers où on posait certaines  
23 prémisses il y a quatre ou cinq ans, on est déjà en  
24 train de reconsidérer sérieusement aujourd'hui ce  
25 qui nous apparaissait encore une évidence avant-

1            hier.

2                            Mais la question qui se pose aujourd'hui,  
3            en termes d'enjeu financier, c'est d'éviter une  
4            spirale tarifaire, une fuite de clients et une  
5            situation financière où la poursuite et le fait de  
6            compléter l'amortissement des actifs existants d'un  
7            distributeur gazier, qui sont principalement des  
8            canalisations, c'est ça, l'enjeu, là, qu'il va  
9            falloir adresser de toute façon, plus  
10           particulièrement à mon avis, et pas au moment où on  
11           sera placé devant une spirale ou devant une  
12           échéance qui nous saute aux yeux, là, de façon  
13           immédiate. Il faut y réfléchir de façon plus large,  
14           le plus rapidement possible. C'était ça, l'essence  
15           de mon intervention.

16        Q. **[214]** Merci.

17            Me LOUISE ROZON :

18        Q. **[215]** Bonjour, Monsieur Blain.

19        R. Bonjour.

20        Q. **[216]** Pour faire un peu de chemin sur les questions  
21            de mon collègue, t'sais, vous nous recommandez  
22            effectivement de rejeter la modification qui est  
23            proposée... en fait, les modifications qui sont  
24            proposées à la méthode d'évaluation des projets  
25            d'extension de réseau et d'entamer le plus tôt

1            possible une réflexion beaucoup plus globale. Et  
2            vous êtes conscient que si jamais on allait dans le  
3            sens de votre recommandation, que ça ne pourra  
4            jamais se faire en deux temps, trois mouvements,  
5            comme on dit, ça va prendre un certain temps.

6                            Est-ce qu'il ne faut pas considérer que  
7            c'est un premier pas qui est proposé par Énergir  
8            pour considérer les impacts de la transition  
9            énergétique et que ça n'empêche pas une réflexion  
10           plus globale à moyen, long terme? J'avais de la  
11           difficulté à... Parce que, dans le fond, si on  
12           rejette comme vous nous le proposez la  
13           modification, bien ça va juste faire en sorte qu'à  
14           court terme, il va y avoir plus de projets de  
15           développement qui vont être rentables, hein. Parce  
16           que si on ne modifie absolument aucun critère relié  
17           à la méthode actuelle qui a été approuvée, là,  
18           quand même il n'y a pas si longtemps par la Régie,  
19           bien ça va juste faire en sorte que les projets  
20           vont être plus rentables. Fait que... C'est pour ça  
21           que j'avais un petit peu de difficulté peut-être  
22           à...

23           R. Oui.

24           Q. **[217]** Des fois, la théorie des petits pas est une  
25           théorie qui...

1 R. Oui.

2 Q. [218] ... qui peut avoir un sens, là, mais... bon.

3 R. Ça a été également une bonne question, Maître  
4 Rozon. Et là, je voudrais préciser : je ne veux  
5 rien enlever à la réflexion qui est faite chez  
6 Énergir, à son objectif de transformation de ses  
7 marchés ni au fait que, comme vous le dites, la  
8 proposition, même si dans mes mots à moi, je la  
9 qualifie presque de cosmétique, tellement qu'elle  
10 touche à une infime partie en fait de la clientèle,  
11 là, effectivement, c'est un tout petit pas  
12 néanmoins dans une bonne direction. Ça, je le  
13 concède facilement.

14 Maintenant, si vous deviez considérer  
15 d'approuver, malgré son caractère très limité, la  
16 proposition actuelle, bien il me semble qu'à tout  
17 le moins, et là je le dis subsidiairement, vous  
18 devriez exiger d'Énergir que... bien en fait, la  
19 proposition ne pourrait pas trouver application  
20 quant au traitement différencié de l'évaluation de  
21 la rentabilité des clients avec un engagement GNR  
22 versus les autres qui n'auraient pas d'engagement  
23 GNR, tant qu'on n'a pas de volume minimum qui  
24 serait exigé et la période de consommation de GNR.

25 Donc, vous devriez lier votre décision au

1 fait que Énergir dépose une proposition, j'imagine  
2 qui serait soumise à l'approbation de la Régie,  
3 quant au volume de GNR ou à la proportion de GNR  
4 minimale qui devrait être exigée des clients, hein,  
5 et la durée de consommation de GNR. Ça c'est la  
6 première chose.

7 Et puis le deuxième volet de votre  
8 question. Bien effectivement, si la formation  
9 actuelle décide... décidait d'approuver, même si  
10 c'est un tout petit pas, la proposition actuelle  
11 d'Énergir sous réserve du dépôt du pourcentage et  
12 de la durée de consommation de GNR qui serait  
13 exigible, eh bien, ça ne vous empêche pas aussi de  
14 demander à Énergir de réfléchir et dans un horizon  
15 déterminé de déposer une proposition.

16 Ça ne vous empêche pas non plus de vous  
17 prévaloir de votre possibilité de produire un avis  
18 au gouvernement si vous considérez que c'est  
19 vraiment un sujet qui doit faire l'objet d'une  
20 réflexion beaucoup plus approfondie, beaucoup plus  
21 large, dans un horizon de moyen terme mais quand  
22 même assez rapidement.

23 Donc, toutes les options restent ouvertes  
24 pour vous. Même si vous décidiez d'approuver, cette  
25 proposition-là est un tout petit petit pas.

1 Q. [219] Parfait. J'ai une dernière question, Monsieur  
2 Blain. Vous étiez dans le dossier tarifaire  
3 d'Énergir l'année dernière, on a eu un témoignage  
4 de la part des dirigeants d'Énergir en début  
5 d'audience et ils nous expliquaient que leur  
6 objectif c'est d'être carboneutre en deux mille  
7 cinquante (2050). Donc, ils ont comme une vision  
8 qui ferait en sorte que le gaz naturel traditionnel  
9 ne serait plus distribué en deux mille cinquante  
10 (2050), ou en tout cas, qu'il y aurait une  
11 proportion beaucoup moins élevée, en tout cas,  
12 s'ils veulent réellement être carboneutres.

13 Mais si je vous écoute, c'est probablement  
14 que vous ne croyez pas que ça sera possible  
15 considérant le prix du GNR qui risque d'évoluer  
16 plus à la hausse qu'à la baisse et qu'ils ne seront  
17 pas concurrentiels par rapport à l'électricité?

18 Parce que bon, quand on regarde le  
19 chauffage, il n'y a pas cinquante (50) options qui  
20 se présentent aux Québécois, là, d'autant plus que  
21 maintenant c'est interdit de chauffer au mazout,  
22 donc il y a le gaz naturel puis l'électricité  
23 essentiellement, et d'autres petites option, là,  
24 mais... donc, si on vous écoute c'est que dans le  
25 fond ça ne sera pas possible, là, c'est ça que vous

1 dîtes?

2 R. Écoutez, c'est parce que j'ai... j'ai pris la peine  
3 de préparer un tableau, là, pour supporter un  
4 peu... une espèce de toile de fond financière quant  
5 à l'incidence de l'introduction du GNR et j'ai  
6 choisi délibérément de prendre un scénario de  
7 croissance de coûts du GNR très conservateur et à  
8 l'opposé de prendre un scénario de croissance de  
9 coûts du GNT très agressif avec une indexation des  
10 droits d'émission de dix pour cent (10 %) par  
11 année. Pourquoi je choisis un scénario agressif de  
12 croissance des coûts de GNT et des droits  
13 d'émission? Bien, c'est justement pour calculer le  
14 surcoûts de la façon la plus conservatrice  
15 possible.

16 Et même malgré ces hypothèses-là qui nous  
17 mènent à un calcul du surcoût très très  
18 conservateur, j'arrive à un impact de cinq cent  
19 cinquante millions de dollars (550 M\$) d'ici  
20 l'horizon deux mille trente (2030). Et donc, déjà  
21 là, ça disqualifie l'usage du GNR dans des  
22 proportions de plus que vingt, vingt cinq pour cent  
23 (20 - 25 %) pour la plupart des clients dans tous  
24 les segments de marchés. Sinon leur compétitivité  
25 face à l'électricité est perdue complètement.

1                   Alors, j'en déduis que la plupart des  
2 acheteurs volontaires n'introduiront pas à  
3 l'horizon 2030 plus que vingt (20 %), vingt-cinq  
4 pour cent (25 %) de proportion de GNR dans leur  
5 consommation. Et donc que tous les autres clients  
6 qui vont continuer à consommer du GNT, vu que c'est  
7 l'immense majorité des clients, vont devoir éponger  
8 près de dix pour cent (10 %) de leur propre volume  
9 à titre de socialisation des coûts du GNR invendu.

10                   Et donc, tout le monde va être pris dans  
11 cette spirale-là, qu'il s'agisse d'acheteurs  
12 volontaires, les autres qui voudront ne consommer  
13 que du GNT, participer à la socialisation. Et on ne  
14 peut pas, sur la base du scénario le plus réaliste,  
15 s'imaginer que les clients qui consommeraient vingt  
16 (20 %) ou vingt-cinq pour cent (25 %) de GNR sur  
17 une base volontaire, et donc qui consommeraient  
18 encore malgré tout dans dix (10) ans ou quinze (15)  
19 ans, soixante-quinze (75 %) ou quatre-vingts pour  
20 cent (80 %) de gaz naturel traditionnel  
21 échapperaient à des contraintes réglementaires ou  
22 législatives disqualifiant l'usage du gaz naturel.  
23 Tout le monde va consommer encore soixante-quinze  
24 (75 %), quatre-vingts pour cent (80 %) de gaz  
25 naturel.



1                    Si ça devient socialement,  
2                    environnementalement, politiquement impossible à  
3                    laisser aller, bien, tous ces consommateurs-là vont  
4                    être disqualifiés dans les faits. Et ceux qui  
5                    consommeront en mode biénergie, bien, seront  
6                    alimentés par un réseau dont la viabilité ne sera  
7                    plus assurée financièrement, les volumes n'étant  
8                    pas au rendez-vous. Voyez-vous! Alors, c'est pour  
9                    ça que j'ai pris la peine de ramener un scénario,  
10                    le calcul du surcoût le plus conservateur possible  
11                    pour vous montrer que, même en calculant le surcoût  
12                    lié à l'introduction du GNR à hauteur des volumes  
13                    réglementaires de façon très, très conservatrice,  
14                    on est déjà devant une problématique tarifaire,  
15                    puis financière, puis d'amortissement des actifs à  
16                    moyen terme pour le Distributeur.

17                    Q. **[220]** Parfait. Merci beaucoup, Monsieur Blain. Je  
18                    n'aurai pas d'autres questions.

19                    R. Je vous en prie.

20                    LA PRÉSIDENTE :

21                    Q. **[221]** Monsieur Blain, une question naïve un peu,  
22                    là, puis je ne sais pas s'il y a là vraiment une  
23                    réponse. Mais on comprend que vous ne partagez pas  
24                    la vision d'Énergir par rapport au risque que  
25                    représente la clientèle GNT. Et donc, vous avez une

1            vision différente que vous nous exprimez ici, là,  
2            qui est basée sur les coûts, les prix relatifs. La  
3            réalité c'est qu'on ne connaît pas l'avenir. On le  
4            sait, il y a quatre ans, on aurait jamais cru qu'on  
5            aurait passé les trois années à faire du  
6            télétravail. On ne connaît pas l'avenir, puis on ne  
7            sait pas ce que la page suivante va nous amener.  
8            Donc, on peut dire que votre vision est tout aussi  
9            valable que celle d'Énergir, qu'elle est tout aussi  
10           probable que celle d'Énergir. Un commentaire comme  
11           ça.

12        R. Ça fait du bien, Madame Falardeau. Et même on  
13           pourrait dire, plus récemment, on n'aurait pas  
14           imaginé il y a dix-huit (18) mois que le prix de la  
15           fourniture de gaz naturel traditionnel passerait de  
16           quatorze (14) à trente-cinq cents (35 ¢) en dedans  
17           d'un an au gré des tensions géopolitiques  
18           occasionnées par le déclenchement de la guerre en  
19           Ukraine.

20                            D'ailleurs, dans mon scénario, vous aurez  
21           remarqué que je n'ai introduit aucune baisse de  
22           prix qui serait basée sur l'expectative d'une fin  
23           de la guerre en Ukraine et d'un rétablissement  
24           éventuel des liens d'approvisionnement en gaz  
25           naturel de l'Europe avec la Russie entraînant une

1 baisse subséquente des prix du gaz naturel  
2 traditionnel. Au contraire, je suis parti du prix  
3 actuel et je l'ai inflationné de cinq pour cent  
4 (5 %) année après année. Donc, le scénario que je  
5 prenais était très agressif quant à la croissance  
6 du prix du gaz naturel traditionnel et du prix des  
7 droits d'émission, hein, à hauteur de dix pour cent  
8 (10 %) par année.

9 Mais je vous concède que c'est à titre  
10 indicatif que je vous sou mets un scénario comme  
11 celui-là. Ce n'est pas pour me substituer à une  
12 projection de coûts qu'Énergir aurait peut-être dû  
13 faire au soutien. Mais ils ont jugé que ce n'était  
14 pas utile. Mais seulement il faut quand même  
15 considérer dans un horizon de moyen terme ce qui  
16 est vraisemblable. Et je vous sou mets que le  
17 scénario de prix relatif que je vous présente donne  
18 une indication qui ne peut pas être balayée du  
19 revers de la main puisque c'est un calcul du  
20 surcoût qui demeure, selon toute vraisemblance,  
21 très conservateur.

22 Q. **[222]** Je vous remercie, Monsieur Blain.

23 R. Je vous en prie.

24 Q. **[223]** Donc, ça fait le tour des questions de la  
25 Régie. Est-ce qu'il y a d'autres questions, mes

1 collègues? Donc, je vous remercie, Monsieur Blain.

2 R. Merci.

3 Q. **[224]** Vous êtes libéré.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Je n'ai pas de réinterrogatoire. Ça va. C'est  
6 parfait. Vous avez bien fait de le libérer.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 D'accord.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Merci, Monsieur Blain.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Nous passerions à la présentation de l'AHQ-ARQ.

13 Maintenant, je vois que la Régie est sur-  
14 représentée à l'écran puisque nous avons chacun un  
15 écran, mes collègues et moi, plus un écran qui nous  
16 représente les trois. Je me demanderais si on veut  
17 prendre deux minutes pour corriger ça ou si on  
18 laisse ça comme ça.

19 DISCUSSION HORS DOSSIER

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Donc, à votre tour, Maître Cadrin.

22

23

24

25 PREUVE DE L'AHQ-ARQ

1 Me STEVE CADRIN :

2 Bonjour aux trois régisseurs et non aux six  
3 régisseurs que nous avons il y a quelques  
4 instants. Avec grand plaisir donc nous allons vous  
5 présenter la preuve de l'AHQ-ARQ. Donc, maître  
6 Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ, accompagné de monsieur  
7 Marcel Paul Raymond qu'on pourrait assermenter s'il  
8 vous plaît.

9

10 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce vingt-  
11 quatrième (24e) jour du mois de janvier, A  
12 COMPARU :

13

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

17

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

20

21 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

22 Q. **[225]** Bonjour Monsieur Raymond. Donc deux éléments  
23 d'intendance. Premier élément d'intendance, le  
24 dépôt du mémoire et de la présentation PowerPoint  
25 qu'on pourrait commencer à se préparer à afficher à

1 l'instant, Monsieur le Greffier, s'il vous plaît.  
2 Donc, je comprends que vous avez préparé ces  
3 documents ou ils ont été préparés sous votre  
4 gouverne et que vous les adoptez pour tenir lieu de  
5 votre preuve écrite dans la présente instance? Et  
6 ce sont les documents C-AHQ-ARQ-0005 pour le  
7 mémoire. Et pour la présentation, c'est 0008.

8 R. Oui.

9 Q. **[226]** Nous serons prêts à commencer dès l'affichage  
10 de ladite présentation.

11 R. Merci. Je peux commencer par dire bonjour à  
12 mesdames les régisseurs et monsieur le régisseur en  
13 se souhaitant qu'on puisse encore se parler dans  
14 vingt (20) ans. Je vais attendre pour la  
15 présentation.

16 Q. **[227]** Ça, c'est le mémoire?

17 R. Oui, c'est le mémoire.

18 LE GREFFIER :

19 Rappelez-moi juste s'il vous plaît la cote?

20 Me STEVE CADRIN :

21 Numéro 8.

22 LE GREFFIER :

23 Donnez-moi quelques instants s'il vous plaît!

24 Voilà! Est-ce que c'est bon?

25 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

1 R. Oui. On l'a à l'écran. Je vais commencer, mais si  
2 vous pouvez le mettre en mode présentation, ça  
3 serait bien, mais je vais commencer tout de suite.  
4 Merci. Alors, si on va à la deuxième diapo s'il  
5 vous plaît. Donc, dans le dossier, il y avait deux  
6 sujets. Nous traiterons les deux. Le premier qui  
7 est sur la proposition de modifications à la  
8 méthode que je vais traiter plus longuement. Le  
9 deuxième sujet sur les garanties additionnelles,  
10 simplement rappeler notre recommandation.

11 Allons à la prochaine diapo! Comme nous  
12 l'avons fait ce matin en contre-interrogatoire,  
13 nous allons procéder à regarder les trois cas de  
14 figure qui se présentent. Alors, vous voyez dans le  
15 tableau ici le premier cas de figure, toujours pour  
16 la demande de réduction de quarante (40) à vingt  
17 (20) ans de la période considérée pour la  
18 projection des volumes et des revenus.

19 Le premier cas serait le cas où vous voyez  
20 dans la colonne « marché visé » pour les années 1 à  
21 20. Ce sont ceux qui... qui auront cent pour cent  
22 (100 %) de GNT au moment de l'évaluation. Et  
23 l'hypothèse d'Énergir pour... à compter de l'année  
24 vingt et un (2021) serait que, à tout le moins, ces  
25 gens-là soient au tout à l'électricité ou encore

1 hors réseau. Alors dépendant de... de ce qu'on peut  
2 penser dans vingt (20) ans, mais on peut penser de  
3 façon plus probable que ce serait le tout à  
4 l'électricité.

5 Évidemment, Énergir ne nous dit pas : tout  
6 le monde va s'en aller au tout à l'électricité, il  
7 y en a qui vont rester. Mais l'hypothèse correspond  
8 à dire qu'aucun de ces clients-là ne serait sur le  
9 réseau d'Énergir. Alors on peut penser que ça  
10 équivaut à une hypothèse où tout le monde irait à  
11 l'électricité.

12 Notre recommandation qui apparaît au...  
13 comme la recommandation numéro 1 dans notre  
14 mémoire, bien nous on dit : ces gens-là, prenons  
15 l'hypothèse qu'en moyenne ils se retrouveront à la  
16 biénergie. Évidemment, il y en a qui vont se  
17 retrouver, comme je viens de dire, peut-être au GNT  
18 encore à cent pour cent (100 %), peut-être d'autres  
19 qui vont aller à l'électricité, mais ici donc pour  
20 établir des volumes et des revenus, bien allons  
21 comme si tout le monde allait au biénergie pour  
22 établir comme une espèce de moyenne.

23 Bon. Alors notre constatation c'est que  
24 l'AHQ... l'hypothèse d'Énergir est nettement  
25 pessimiste. On passe... on passe d'une situation où



1 on dit : tous ces clients-là, après vingt... après  
2 vingt (20) ans vont continuer à consommer cent pour  
3 cent (100 %) de GNT, on passe de cette hypothèse-là  
4 à une hypothèse où on va tomber à zéro pour cent  
5 (0 %) avec la nouvelle méthode. Alors, Maître  
6 Rozon, vous parliez de petits pas, mais pour nous  
7 ça je pense pas que c'est un petit pas, là, c'est  
8 passer d'un extrême à l'autre.

9 Si on va à la prochaine diapo. Alors vous  
10 avez vu ce matin qu'on voulait... on voulait  
11 confirmer certaines de nos... de nos hypothèses,  
12 là, qui apparaissaient dans le tableau qui précède.  
13 Alors ce matin on nous a dit : bien l'hypothèse  
14 d'Énergir donc d'aller, à toutes fins pratiques, à  
15 l'électricité à l'an vingt et un (21) a pour  
16 objectif de mitiger les risques. Alors évidemment,  
17 on ne prendra pas beaucoup de risque, on va dire on  
18 va y aller à la mitigation des risques. Mais je  
19 voudrais vous rappeler que l'objectif visé c'est  
20 pas nécessairement de pencher vers la mitigation  
21 des risques uniquement, c'est de voir les  
22 paramètres les plus justes possible et y aller avec  
23 un juste équilibre. Et je vous invite à lire notre  
24 mémoire aux pages 6 et 7, où nous avons mis en  
25 référence deux... deux références Régie qui

1 expliquent un peu ce que ça veut dire « les plus  
2 justes possibles » et « le juste équilibre ». Et  
3 non pas de tenter de pencher vers mitiger les  
4 risques ou de penser à pencher à l'autre extrême.

5 Et on nous dit : bien au-delà des vingt  
6 (20) ans, plusieurs ont posé des questions, il y a  
7 pas ou peu d'analyse, là, qui nous permette de  
8 juger ce qui va arriver avec ces... ces clients-là.  
9 Et ce qui est plus important pour notre  
10 recommandation, dans le fond, c'est que l'hypothèse  
11 d'Énergir dans le dossier présent, elle est  
12 diamétralement opposée à celle du dossier R-4169-  
13 2022. Les témoins nous ont dit, bon, qu'ils étaient  
14 peu au courant de cet autre dossier-là, mais pour  
15 vous rappeler dans le 4169-2022, et Hydro-Québec  
16 dans ses activités de distribution d'électricité.  
17 Et Énergir bien suppose que cent pour cent (100 %)   
18 de tous les clients qui chauffent au gaz naturel  
19 d'Énergir au cours des quinze (15) prochaines  
20 années seront convertis au bi... à la biénergie,  
21 sans exception. Donc, quand leur système va arriver  
22 en fin de vie utile, bien les incitatifs et les  
23 objectifs gouvernementaux vont faire que tous ces  
24 clients-là vont se convertir au biénergie. Bon.

25 Évidemment, on a parlé un peu de la durée

1 de vie de quinze (15) ans, on nous dit : bien c'est  
2 une moyenne avec l'eau, on pourra revenir là-dessus  
3 dans ce dossier 4169, là, pour revoir les  
4 hypothèses et leur réalisme. Mais là-dessus, dans  
5 le fond, c'est qu'il n'y a pas tellement longtemps  
6 dans ce dossier-là on nous disait : tous ces  
7 clients-là quand leur système va venir à la fin de  
8 leur vie utile vont aller vers le biénergie.  
9 Aujourd'hui, on nous dit : tous les clients qui  
10 sont à cent pour cent (100 %) de gaz naturel  
11 traditionnel vont aller ailleurs qu'en biénergie et  
12 ailleurs qu'en gaz naturel. Donc, on peut supposer  
13 qu'au tout à l'électricité, avec les inconvénients  
14 que ces deux distributeurs nous ont présentés dans  
15 le dossier 4169.

16 Bon, on nous dit, aussi, à quelques  
17 reprises, monsieur Fleury : « Bien, si les  
18 ventes se présentent, malgré tout, au-delà des  
19 vingt (20) ans... », ce qui n'est pas  
20 impossible, là, certaines de ces ventes-là.  
21 « Bien, ça serait à l'avantage de la  
22 clientèle », selon ce qu'Énergir nous a dit,  
23 aujourd'hui.

24 Oui, une fois que ces ventes-là ou ces  
25 clients-là sont établis. Mais ce qu'on a moins

1 dit, puis que maître Cadrin a un peu réagi,  
2 aussi, là, dont le dernier boulet de cette page.  
3 Mais certains clients seraient... j'utilise le  
4 mot « perdus » initialement, si une contribution  
5 est exigée. Et maintenant, ça devient au  
6 détriment de l'ensemble de la clientèle.

7 Alors, c'est la balance entre les  
8 risques mitigés et les occasions d'affaires  
9 qu'on pourrait aller chercher. Alors, je termine  
10 cette diapo-là en revenant sur le fameux  
11 objectif. On veut chercher les paramètres les  
12 plus justes possibles.

13 Et une chose qu'il ne faut pas oublier,  
14 aussi, dans la théorie des petits pas, c'est  
15 que, oui, je vous souhaite qu'on se reparle dans  
16 vingt (20) ans, mais on va se reparler avant ça.  
17 Ce qui veut dire que l'an prochain, dans deux  
18 ans, alors avec d'autres développements, qu'est-  
19 ce qui va se passer dans les gouvernements  
20 provinciaux, municipaux.

21 Bien, oui, on peut faire un autre pas,  
22 dans un an ou deux ou trois, puis de  
23 dire : « Bien là, maintenant, rapprochons-nous  
24 du zéro ou rapprochons-nous du cent pour cent  
25 (100 %). Donc, on n'est jamais loin pour pouvoir

1 se remettre à jour.

2 Alors, pour conclure sur ce cas 1 de la  
3 prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc, nous  
4 maintenons la recommandation numéro du mémoire.  
5 C'est-à-dire de retenir l'hypothèse qui apparaît  
6 au tableau, tantôt.

7 C'est que tous les clients des marchés  
8 visés qui choisissent uniquement le GNT,  
9 aujourd'hui, opteraient pour la biénergie, au  
10 terme de la vie utile de leurs premiers  
11 équipements. Ou, de toute façon, qu'on considère  
12 les volumes, selon cette hypothèse-là.

13 Et de façon corollaire, bien, appliquer  
14 les modifications aux coûts marginaux, et les  
15 réinvestissements de compteurs, en conséquence,  
16 ou l'absence de tels réinvestissements.  
17 Exactement comme Énergir le propose.

18 Allons maintenant à la prochaine diapo.  
19 On a le cas numéro 2. Alors, le cas numéro 2 que  
20 j'ai mis en évidence, ici, en laissant en  
21 pâlotte, un peu, le cas numéro 1. Alors, le cas  
22 numéro 2, on parle d'un marché visé de  
23 biénergie.

24 Donc, des clients qui, au moment de  
25 l'évaluation, ont un engagement d'aller en

1 biénergie, que ce soit en gaz naturel  
2 traditionnel ou en gaz naturel renouvelable.

3 Énergir nous dit : « Notre hypothèse est  
4 équivalente à ce que ces gens-là demeurent dans  
5 la biénergie, gaz naturel, peu importe le gaz  
6 naturel. » Excellente idée que nous appuyons,  
7 dans le fond, mais qui nous confirme, un peu, ce  
8 qu'on vous disait tantôt. C'est que la biénergie  
9 restera une solution de choix.

10 Alors, ce matin, bien, nos questions  
11 nous ont permis de confirmer notre compréhension  
12 auprès d'Énergir.

13 Et la recommandation numéro 3... Tantôt,  
14 je vais vous parler de la numéro 2, inquiétez-  
15 vous pas. C'est de retenir la proposition  
16 d'Énergir pour ce cas numéro 2.

17 Maintenant, le cas numéro 3, à la  
18 prochaine diapositive, merci. Alors, là, on  
19 voit... On part d'un marché visé qui est des  
20 gens qui ont adhéré au GNR avec des seuils qui  
21 resteront à définir, mais qui ne sont pas à la  
22 biénergie.

23 Énergir, donc, dans la deuxième colonne,  
24 nous dit : « Bien, ceux-là... » Encore là, ça  
25 sera le statu quo. Et notre argumentation, nous,

1 la recommandation numéro 4, c'est de dire : Non,  
2 on pense que ces gens-là n'auront pas le choix,  
3 O.K.

4 Monsieur Blain en a parlé, un peu,  
5 tantôt, là. Si les gens qui sont cent pour cent  
6 (100 %) GNT n'auront pas le choix d'aller  
7 ailleurs, on peut penser que les gens qui seront  
8 à quatre-vingt (80 %), quatre-vingt-cinq (85 %)   
9 ou quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du GNT, en  
10 réalité, bien, n'auront sans doute pas le choix,  
11 non plus.

12 Alors, ce qui fait que nous sommes  
13 convaincus qu'il devrait y avoir une cohérence  
14 entre la recommandation dans le cas 1 et la  
15 recommandation dans le cas 3. Alors, d'où notre  
16 recommandation de considérer que ces clients-là,  
17 à partir de l'an vingt et un (21), seront à la  
18 biénergie, évidemment avec une plus petite  
19 consommation de gaz naturel que présentement.  
20 Alors, si vous regardez la dernière colonne dans  
21 le fond, notre recommandation, c'est : biénergie  
22 partout, comme hypothèse. Toujours avec la  
23 possibilité de se mettre à jour à chaque année,  
24 s'il le faut. Alors, nous considérons dans le  
25 fond que cette hypothèse d'Énergir est nettement

1 optimiste. Tantôt, on pensait qu'elle était  
2 pessimisme; maintenant, c'est optimiste de  
3 penser que tous ceux qui sont au GNR vont  
4 considérer être au GNR et consommer dans le fond  
5 cent pour cent (100 %) de gaz naturel, dont  
6 peut-être une partie de GNR. Parce que, encore  
7 là, ce n'est pas parce qu'un client est GNR  
8 aujourd'hui ou au moment de l'évaluation, qu'il  
9 s'engage... On nous a dit qu'il ne s'engagerait  
10 pas pour quarante (40) ans, peut-être trop loin,  
11 on verra. Mais n'oublions pas une chose, aussi,  
12 c'est qu'on parle toujours d'un client qui va  
13 être là dans vingt (20) ans, mais contrairement  
14 à nous tous, ces clients-là vont avoir changé  
15 de... ça veut dire, les bâtiments vont avoir  
16 changé de propriétaires au courant de ces  
17 années-là, mais tous, mais... Alors, quelque  
18 chose qui a pris une décision d'aller au gaz  
19 naturel renouvelable, aujourd'hui, bien dans  
20 vingt (20) ans, c'est peut-être une entreprise  
21 ou une personne totalement différente qui  
22 prendra une décision totalement différente.  
23 Alors, c'est pour ça que j'ai mis une partie de  
24 GNR. Donc... Et l'audience de ce matin a  
25 confirmé notre compréhension. Et si on va à la



1 diapo suivante, dans notre mémoire, nous avons  
2 mentionné que pour ce cas-là, nous attendions  
3 d'avoir plus de précisions, nous les avons  
4 obtenues aujourd'hui, ce qui fait que pour cette  
5 recommandation numéro 4 nouvelle, simplement  
6 mettre en mot ce que je viens de dire, c'est de  
7 retenir l'hypothèse selon laquelle tous les  
8 clients des marchés visés qu'ils choisissent le  
9 GNR sans biénergie aujourd'hui opterait pour la  
10 biénergie au terme de la vie utile de leurs  
11 premiers équipements et d'appliquer les  
12 modifications corollaires mentionnées tantôt.

13 Allons maintenant au deuxième point pour  
14 lequel finalement... les garanties additionnelles,  
15 s'il vous plaît. Alors, nous maintenons notre  
16 recommandation numéro 2 de notre mémoire qui dit  
17 que nous recommandons à la Régie de prendre acte du  
18 suivi demandé au paragraphe 194 de la décision  
19 D-2022-098 et de s'en déclarer satisfait telle  
20 qu'Énergir le demande. Alors, sur ce, merci  
21 beaucoup.

22 Me STEVE CADRIN :

23 Alors, monsieur Raymond sera disponible pour les  
24 questions de contre-interrogatoire. Je pense, c'est  
25 l'écran... Je ne sais pas si c'est moi qui ai le

1 problème, mais je pense que le visuel de monsieur  
2 Raymond fige fréquemment. On s'en excuse, là, mais  
3 il est avec moi. Je pense que vous l'entendez bien  
4 quand même? O.K. C'est bon. Parce que comme je l'ai  
5 en face de moi, ce n'est pas évident.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 On vous voit bien pour l'instant, là.

8 R. O.K. Parfait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On vous voit bien, donc...

11 Me STEVE CADRIN :

12 C'est beau. Ce n'est pas le problème.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Donc, il y aura ici maître Neuman qui a annoncé un  
15 contre-interrogatoire. Est-ce qu'il est présent?  
16 Est-ce qu'il maintient sa demande de dix (10)  
17 minutes?

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui, je suis présent. Je n'aurai pas de questions,  
20 parce que c'était dans une perspective de gestion  
21 de risque...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est ça.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 ... que j'avais inscrit dix (10) minutes, comme l'a

1 remarqué maître Turmel tout à l'heure. Mais je...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Alors, c'est ça, on s'inspire des autres là-dessus.

4 Maître Locas?

5 Me VINCENT LOCAS :

6 Je vais suivre dans la même mouvance, en tant que  
7 demanderesse, nous mitignons nos risques également,  
8 mais dans ce cas-ci, sur la base de ce qu'on a  
9 entendu de la présentation de la preuve de  
10 l'intervenante, on n'aura pas de questions, Madame  
11 la Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Maître Cardinal, Maître Turmel de la Régie, Maître  
14 Rozon?

15 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

16 Me LOUISE ROZON :

17 Q. **[228]** Donc, j'ai juste une question pour vous,  
18 Monsieur Raymond. Vous avez entendu le témoignage  
19 de monsieur Fleury et si j'ai bien compris, c'est  
20 que, bon, les clients visés ne sont pas tous des  
21 clients qui chauffent au gaz naturel. Donc, il y a  
22 évidemment là-dedans des clients qui n'ont que  
23 certains équipements, que ça pourrait... que si on  
24 retenait votre recommandation, que ça pourrait  
25 peut-être être plus complexe d'identifier parmi ces

1 clients-là ceux qui seraient possiblement éligibles  
2 à la biénergie au terme de la période de vingt (20)  
3 ans. Est-ce que vous avez quelque chose à dire par  
4 rapport à ce commentaire-là d'Énergir?

5 R. Bien oui, je pense que sans faire de test  
6 psychométrique, là, comme qu'on a dit, mais le...  
7 parce qu'on sait que... on connaît les clients, on  
8 connaît ces clients là. On a parlé d'un...  
9 possiblement un hôtel, d'autres... mais on nous a  
10 dit aussi que quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)  
11 des clients, c'était probablement des petits  
12 clients résidentiels.

13 Alors, il est possible, en connaissant la  
14 composition de cette clientèle-là, de faire des  
15 hypothèses, dont Énergir a sûrement le secret, là,  
16 je dis... pas nécessairement parce que c'est  
17 secret, mais ils connaissent beaucoup mieux que moi  
18 je peux le faire, de dire : bien, voici, si on a  
19 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de petits  
20 bâtiment de moins de cinq mille mètre cubes  
21 (5 000 m<sup>3</sup>), alors ceux-là, on peut penser que  
22 cinquante pour cent (50 %) de leur consommation ou  
23 leur... consommation de chauffage peut passer au  
24 biénergie, avec combien d'heures de... huit à neuf  
25 cents heures (8-900 h) de permutations par année.

1                   Alors on peut penser qu'Énergir connaît la  
2                   composition de ces clients-là, la composition de la  
3                   population et peut faire assez... assez... j'allais  
4                   dire « simplement », mais assez bien des hypothèses  
5                   sur ces quantités-là et que ce serait dommage  
6                   qu'Énergir ne puisse pas faire ce genre  
7                   d'évaluation assez précisément.

8                   Q. **[229]** Parfait. Merci beaucoup, je n'aurai pas  
9                   d'autres questions.

10                  R. Merci.

11                  LA PRÉSIDENTE

12                  Q. **[230]** Oui. Monsieur Raymond, si je comprends bien,  
13                  là, donc grosso modo, vous estimez que l'hypothèse  
14                  de départ d'Énergir est trop sévère, si je  
15                  comprends bien, en disant qu'on va perdre, entre  
16                  guillemets, là, tous ces clients-là, les clientèles  
17                  visées après vingt (20) ans. Donc, vous faites  
18                  l'hypothèse que... on va en garder. Puis si je  
19                  comprends bien, on vous tous les garder.

20                         Donc, si Énergir errait, dans le sens  
21                         d'avoir un test trop sévère, est-ce que ce n'est  
22                         pas possible que vous erriez, dans le sens d'avoir  
23                         un test qui n'est pas suffisamment sévère puis qui  
24                         nous mènerait à aller de l'avant avec des projets  
25                         d'investissement qui finalement... au final, ne

1 seront pas rentables parce qu'on aura perdu  
2 certains clients qui n'auront pas renouvelé... qui  
3 n'auront pas généré suffisamment de revenus?

4 R. Bien, disons... je ne veux pas vous faire de la  
5 peine, là, mais peut-être que nous errons tous et  
6 personne d'entre nous...

7 Q. **[231]** Oui.

8 R. ... n'aura la bonne réponse, mais... Mais  
9 rappelez-vous la présentation, dans le cas numéro  
10 1, nous disons qu'ils sont pessimistes, O.K., donc  
11 c'est ce que vous dites...

12 Q. **[232]** Oui.

13 R. ... ils errent peut-être trop... ils sont trop  
14 prudents, alors que dans le cas numéro 3, où  
15 Énergir suppose que tous ces clients-là vont rester  
16 à consommer du gaz naturel, dans le fond, GNR, bien  
17 là, c'est l'inverse, O.K., ils sont optimistes.

18 Donc, évidemment, c'est un exercice de  
19 jongle... jongler assez difficile, mais encore là,  
20 je vous réinvite à lire ce qu'on nous avons repris  
21 à la page 6 de notre mémoire, où la Régie décrit  
22 l'objectif, là, en parlant de risques relatifs  
23 assumés par le Distributeur d'une part et la  
24 clientèle d'autre part, et à trouver l'équilibre  
25 entre l'opportunité de revenus additionnels et le

1           risque de hausse tarifaire qui découlerait de la  
2           non-réalisation des ventes additionnelles  
3           anticipées.

4                       Alors, encore là, on est dans une situation  
5           où peu importe les hypothèses qu'on fait, bien on  
6           va être... on va se tromper. Ce n'est pas facile  
7           trouver l'équilibre. Mais notre recommandation,  
8           elle est dans le sens où nous pensons que la  
9           proposition d'Énergir à ce stade-ci est un peu trop  
10          biaisée dans un sens. Avec encore là la chance de  
11          se reparler dans un an ou deux puis de réajuster  
12          les poids, hein, un peu comme une balance.

13                      Alors, oui, encore là, comme je vous dis,  
14          on ne veut pas errer dans un sens ou dans l'autre,  
15          on essaie de trouver cet équilibre-là, en fonction  
16          de ce qu'Hydro-Québec et ce qu'Énergir nous ont dit  
17          sur la... je dirais, la beauté de la biénergie et  
18          son futur, là.

19          Q. **[233]** Je vous remercie, Monsieur Raymond. Avez-vous  
20          un contre-interrogatoire, Maître Cadrin?

21          Me STEVE CADRIN :

22          Alors, si vous me...

23

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Un réinterrogatoire.

1 Me STEVE CADRIN :

2 Oui, un réinterrogatoire. Merci. Oui, c'est ça.

3 Peut-être juste... je fais du pouce sur la question  
4 que vous venez de poser, Madame la Présidente, si  
5 vous me permettez, là.

6 RÉINTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

7 Q. **[234]** Monsieur Raymond, vous avez terminé votre  
8 phrase en disant : « Bien, la beauté de la chose  
9 d'Hydro-Québec, là, bon, puis la biénergie... »,  
10 là, peut-être juste recadrer cet aspect-là parce  
11 que la question vous disiez bien peut-être que vous  
12 errez en étant trop optimiste, là, versus le  
13 pessimisme, là, dans le cas 1 évidemment, là, où  
14 tout passerait à l'électricité ou tout partirait,  
15 là, toute la clientèle s'en irait. Évidemment, ça  
16 c'est le cas parfait de sécurité, là, on présume de  
17 rien après vingt (20) ans et on prend absolument  
18 aucun risque, mais on élimine peut-être toute la  
19 clientèle qu'on aurait pu aller chercher, ça on l'a  
20 déjà dit.

21 Mais là vous parlez puis vous faites le  
22 lien avec la biénergie et un autre dossier, je  
23 pense que je vous amène à la page 4 de votre  
24 présentation, où vous avez mis certains boulets,  
25 là, pour expliquer ça, donc je pense que c'est



1 l'hypothèse d'Énergir dans ce dossier, est  
2 diamétralement opposée à celle du dossier 4169, là.  
3 Alors peut-être... peut-être le réexpliquer  
4 correctement parce que je pense à la question de  
5 madame Falardeau, là, vous avez abordé le sujet,  
6 mais peut-être un peu rapidement. Mais si la  
7 question est venue, bien ça mérite d'être clarifié  
8 peut-être.

9 R. Bien commençons chronologiquement, là, donc la  
10 4169, les deux Distributeurs nous disaient : cent  
11 pour cent (100 %) des clients qui aujourd'hui  
12 chauffent au gaz, d'ici quinze (15) ans vont...  
13 d'ici quinze (15) ans vont se convertir à la  
14 biénergie. Pourquoi d'ici quinze (15) ans? Parce  
15 que c'était la... la durée de vie qu'on supposait à  
16 ce moment-là pour ces systèmes-là. Et ce qu'on nous  
17 disait c'est : ça va être linéaire. Ça peut être à  
18 chaque année il y a un quinzième de ces... de ces  
19 clients-là qui vont se convertir à la biénergie,  
20 qui représentent quand même des... des changements  
21 importants. Mais qui seront accompagnés... qui  
22 seraient accompagnés de subventions conséquentes.

23 Donc ça, c'est ce qu'on nous dit puis même  
24 à ce moment-là on a dit : vous êtes bien sûr que ça  
25 va être cent pour cent (100 %)? Puis ils ont dit :

1 bien oui, c'est cent pour cent (100 %) pour  
2 avoir... rencontrer les objectifs du gouvernement.  
3 Alors on a dit : peut-être que si vous n'avez pas  
4 cent pour cent (100 %) il y aurait peut-être  
5 d'autres solutions que nous avons recommandées,  
6 nous y reviendrons en temps et lieu.

7 Alors ça c'était l'hypothèse qu'on nous  
8 donne et qu'on nous... et évidemment on pense que  
9 c'est une bonne idée dans le sens que, oui, c'est  
10 une bonne idée pour la décarbonation, de réduire  
11 cette consommation de gaz naturel. Mais le tout à  
12 l'électricité, comme Hydro-Québec l'a démontré,  
13 n'est peut-être pas une bonne idée pour des raisons  
14 de... de puissance en pointe et on verra aussi les  
15 besoins d'Hydro-Québec, là, qui vont aller en  
16 grandissant, on le pense et... ou on l'entend.

17 Bon. Aujourd'hui, on nous dit : bien à la  
18 fin de la vie utile donc de ces... des équipements  
19 de ces clients-là - on parle du cent pour cent GNT,  
20 là - bien ils s'en vont ailleurs. O.K. Ils s'en  
21 vont ailleurs. Alors c'est un peu surprenant, là.  
22 Quand je vous dis, là, c'est diamétralement opposé,  
23 là, c'est là où on comprend assez mal ce qui se  
24 passe. Peut-être que dans cinq ans ou dans dix (10)  
25 ans on va nous dire : bien finalement la biénergie,

1 malheureusement ça ne fait pas ce qu'on pense, mais  
2 là comme je l'ai dit à quelques reprises  
3 aujourd'hui, bien on aura la chance de faire un  
4 autre petit pas dans un sens ou dans l'autre.

5 Q. [235] Alors ça complète ma question de  
6 réinterrogatoire, je vous remercie. Et la preuve de  
7 l'AHQ.

8 Me LOUISE ROZON :

9 Ah, bien vous... vous allez... vous m'avez  
10 inspirée, Maître Cadrin. Dans le fond, on a compris  
11 de la part des témoins d'Énergir qu'ils allaient  
12 mettre cent pour cent (100 %) de leurs efforts de  
13 commercialisation pour la biénergie et le GNR.  
14 Donc, Énergir nous informe qu'ils ne feront plus  
15 d'effort pour aller chercher des clients tout au  
16 gaz.

17 Malgré ces efforts de commercialisation,  
18 bien ils prévoient qu'il y a quand même des clients  
19 qui vont vouloir, malgré tout, avoir... bien un  
20 abonnement tout au gaz. Donc, c'est peut-être des  
21 clients... t'sais, on est dans un contexte peut-  
22 être un peu différent des clients existants, donc  
23 s'ils n'ont pas réussi à les convaincre dans les  
24 prochains... dans les prochains mois, les  
25 prochaines années, bien ça va peut-être être plus

1 difficile de les convaincre plus tard d'opter pour  
2 la biénergie.

3 Je ne sais pas... t'sais, quand vous  
4 dites : ah bien il y a un parallèle à faire, on ne  
5 comprend pas, c'est contradictoire, mais il y a  
6 peut-être quand même un contexte différent, là,  
7 avec les nouveaux clients à qui on a déjà... on va  
8 avoir déjà fait la promotion de la biénergie et qui  
9 vont avoir refusé, là, visiblement, là, si... s'ils  
10 restent tout au gaz. Mais c'est peut-être une  
11 petite nuance, là, qui distingue les propos tenus  
12 dans l'autre dossier, là.

13 R. Est-ce que vous voulez que je réponde?

14 Q. **[236]** Bien, vous n'êtes pas obligé.

15 R. Ah, non, non. Non, non, je...

16 Q. **[237]** Non, bien, vous pouvez quand même commencer  
17 là.

18 R. Ça me fait plaisir. Là, je vous demande la  
19 permission.

20 Me STEVE CADRIN :

21 Moi, j'aimerais que vous réagissiez, là...

22 R. Alors...

23 Q. **[238]** ... mais allez-y.

24 R. Bon. Vous avez touché un point que nous avons  
25 tenté, en contre-interrogatoire, de dire : Bien, il

1 y a tellement de... Tout le monde nous dit... Tout  
2 le monde... Énergir, même, dirait à ces clients-  
3 là : « Ce n'est pas une bonne idée de rester au gaz  
4 naturel traditionnel. » Alors, on s'est posé la  
5 question : Comment on peut penser qu'il va encore y  
6 en avoir. Mais semble-t-il qu'il va y en avoir.  
7 Mais évidemment, les témoins ne savaient pas trop,  
8 n'avaient pas d'évaluation là-dessus. Mais où on  
9 s'entend, c'est qu'il n'y en aura peut-être pas  
10 beaucoup. Il va y en avoir de moins en moins.

11 Maintenant, une autre chose. Quand vous  
12 dites... Il faut toujours faire attention, là.  
13 Quand vous dites : « Ces personnes-là, ces  
14 nouveaux clients-là », bien dans vingt (20) ans,  
15 là, il y a peut-être beaucoup de chance que ça  
16 ne soit plus les mêmes personnes. Alors,  
17 n'oublions pas ça, non plus, là.

18 Puis ça se peut que, dans vingt (20)  
19 ans, ces gens-là, même si c'est les mêmes  
20 personnes, ils vont sûrement avoir évolué dans  
21 leurs réflexions, puis ils vont avoir entendu,  
22 pendant vingt (20) ans, que la biénergic, c'est  
23 une bonne idée ou d'autre chose.

24 Alors, voyez-vous, qu'il faut toujours  
25 faire attention de dire...

1 Me LOUISE ROZON :

2 Q. [239] Tout à fait.

3 R. Mais en conclusion, là, ce n'est pas simple,  
4 d'essayer de deviner qu'est-ce qui va arriver dans  
5 vingt et un (21) ans, vingt (20) ans.

6 Q. [240] Oui. Une chose qui est sûre, c'est que dans  
7 vingt (20) ans, on ne sera plus là.

8 R. On va être encore là...

9 Q. [241] En fait, on va être là mais...

10 R. ... mais pas assis dans les mêmes chaises...

11 Q. [242] ... à la Régie, oui, c'est ça.

12 R. ... heureusement.

13 Q. [243] C'est bon, merci beaucoup.

14 R. Merci.

15 Me STEVE CADRIN :

16 Moi ça complétait, mais je ne sais pas si ça a  
17 inspiré, d'autre monde, ou maître Rozon a inspiré  
18 d'autres gens, alors j'attends.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Maître Turmel? Non, je vous remercie. Nous avons  
21 terminé nos questions. Donc, merci beaucoup,  
22 Maître Raymond. Et cette fois-ci, je crois que  
23 vous pouvez être libéré.

24 Me STEVE CADRIN :

25 Ah, c'est ça, c'est monsieur Raymond qui va être

1 libéré et moi-aussi...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Oui.

4 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

5 Bien, comme maître Dupont, moi aussi j'ai une  
6 maîtrise. Alors, on se...

7 Me STEVE CADRIN :

8 Bon, alors, le tour est fait. Alors, bonne  
9 poursuite, merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bonne fin d'après-midi.

12 Me STEVE CADRIN :

13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Donc, nous avons prévu terminer la journée  
16 maintenant. Cependant, il est beaucoup plus tôt  
17 que ce que nous avons prévu. Et maître Turmel a  
18 indiqué qu'il serait possiblement prêt à faire  
19 sa présentation et il va nous en parler à  
20 l'instant, je pense.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Oui, bonjour, Madame la Présidente. J'étais  
23 débordant d'optimisme au lunch. Et le tout s'est  
24 accéléré, après le lunch. Mais ça s'est remis à  
25 ralentir considérablement. Et là, on a comme

1 pris pour acquis, par les discussions, les  
2 échanges intéressants, que trois heures (3 h)  
3 approchant, on irait à demain.

4 Alors, là, écoutez, je suis un peu  
5 benoîte pour vous demander si on peut passer  
6 demain matin. Aussi, pour qu'on soit plus, un  
7 peu plus... Bien, qu'on soit en début de  
8 journée, plus facile, là. C'est quand même un  
9 sujet technique et donc, si on pouvait passer  
10 demain matin, tel que l'horaire le prévoyait.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bon. Bien, d'accord, Maître Turmel. Est-ce qu'il  
13 y aurait... Donc, il y aurait la preuve, demain,  
14 de la FCEI, du ROEÉ et du RTIEÉ. Le ROEÉ... bon,  
15 à tout hasard, je lance ça, parce qu'il est déjà  
16 presque trois heures (3 h), mais on aurait une  
17 demi-heure. Est-ce qu'il y a un des  
18 intervenants, le ROEÉ ou le RTIEÉ, qui serait  
19 prêt? Puis je dis ça vraiment à tout hasard.  
20 Vous comprenez que... Je commence comme  
21 présidente de formation, alors je me permets  
22 toutes sortes d'initiatives. Maître Cloutier?

23

24 Me CAMILLE CLOUTIER :

25 Oui, bien, ça aurait pu être, en effet, une



1 super proposition. Pour nous, en effet, ça  
2 serait vraiment préférable de passer demain.  
3 D'ailleurs, on n'a pas encore déposé notre  
4 présentation. On va le faire sous peu.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait.

7 Me CAMILLE CLOUTIER :

8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie et à demain. Donc, Maître  
11 Neuman?

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui, il est de même, quant à nous...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 ... nous préférons passer demain. D'autant plus  
18 qu'également, nous n'avons pas téléchargé notre  
19 présentation.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Exactement. Donc, bel essai de ma part. Alors,  
22 nous allons clore l'audience, pour aujourd'hui,  
23 et nous allons nous retrouver demain, à neuf  
24 heures (9 h). On aura une journée, quand même,  
25 assez chargée. Alors, je vous souhaite bonne fin

1 d'après-midi et on se revoit demain.

2

3 AJOURNEMENT

4

5

6 SERMENT D'OFFICE :

7 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
8 certifie sous mon serment d'office, que les pages  
9 qui précèdent sont et contiennent la transcription  
10 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au  
11 moyen du sténomasque d'une retransmission en  
12 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

13

14 ET J'AI SIGNE:

15

16

17

\_\_\_\_\_  
Sténographe officiel. 200569-7

18