

**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 2

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

AUDIENCE DU 8 SEPTEMBRE 2023  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 5

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL  
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

Me VINCENT LOCAS  
Me MARIE LEMAY LACHANCE  
Me PHILIP THIBODEAU  
avocats d'Énergir, S.E.C.

INTERVENANTS :

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

Me NICOLAS DUBÉ  
Me PAULE HAMELIN  
avocats de l'Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me STEVE CADRIN  
Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION  
avocats 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 GENEVIÈVE PAQUET  
avocate de Groupe de recommandations et d'actions  
pour un meilleur environnement (GRAME);

Me EUGÉNIE VEILLEUX  
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   | 7           |
| PANEL 3 - PIÈCES COMPTABLES ET TARIFAIRES   |             |
| CAROLINE ALLARD   |             |
| JEAN-SÉBASTIEN DOYON  |             |
| CATHERINE SIMARD  |             |
| MICHEL VACHON   |             |
| INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS   | 11          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ   | 11          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL   | 19          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN   | 21          |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION   | 52          |
| PANEL 4 - PROGRAMMES COMMERCIAUX, PLAN DE<br>DÉVELOPPEMENT DES VENTES ET PROGRAMMES<br>D'ENCOURAGEMENT À LA DÉCARBONATION |             |
| MARC-ANTOINE BELLAVANCE   |             |
| JERRY JOSEPH  |             |
| CATHERINE SIMARD  |             |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ   | 64          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET   | 72          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me EUGÉNIE VEILLEUX   | 77          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL   | 97          |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN   | 125         |

|   |     |
|---|-----|
| INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL         | 142 |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION               | 155 |
| PANEL 5 - PGEÉ                            |     |
| BRUNO GOBEIL                              |     |
| VINCENT POULIOT                           |     |
| PHILIPPE RIVARD                           |     |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ     | 160 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET | 162 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me EUGÉNIE VEILLEUX | 183 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN | 192 |
| INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL         | 206 |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION               | 218 |

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

|                 |   | <u>PAGE</u> |
|-----------------|---|-------------|
| E-3 (Énergir)   | Fournir un exemple concret de l'application de l'article 14.4.2.7 proposé, qui pourrait permettre de comparer la facturation d'un client en retrait interdit avec la facturation du même client, qui serait réputé incapable de s'interrompre (demandé par la Régie)  | 33          |
| E-4 (Énergir)   | Déposer une nouvelle formulation de l'article 14.4.2.7 (demandé par la Régie)   | 62          |
| E-5 (Énergir)   | Valider la source de l'information citée à la note de bas de page 6 de la pièce B-0218 et indiquer à quel endroit on retrouve dans la DDR la différence entre le facteur émission de la pièce B-0064 et celui dont on parle dans la pièce relative au PED à la page 9 de la pièce B-0218 (demandé par la Régie)   | 145         |
| E-6.1 (Énergir) | Redéposer l'article 2.3.4 du PED en validant si on peut lui intégrer plutôt au début l'expression « pour la substitution de GNT par du GSR » et indiquer tous les endroits où on retrouve l'expression « pour la substitution de GSR » et indiquer si cela pourrait être remplacé par « pour la substitution de GNT par du GSR » (demandé par la Régie) | 147         |

- E-6.2 (Énergir) Valider s'il y aurait lieu de préciser à l'article 2.3.6 du PED qu'on parle de la consommation annuelle moyenne. (Demandé par la Régie) 149
- E-7 (Énergir) Expliquer la croissance prévue de la participation et du TCTR présentés dans la fiche du volet « Combo à condensation haute efficacité résidentielle » considérant la décroissance des aides financières unitaires (demandé par la Régie). 212
-

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce huitième  
2 (8e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du huit (8)  
8 septembre deux mille vingt-trois (2023) par  
9 visioconférence. Dossier R-4213-2022, Phase 2 :  
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. Poursuite de l'audience.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour tout le monde. Bonjour, Maître Locas.  
16 J'espère que tout le monde va bien, tout le monde  
17 est bien reposé ce matin. Donc, je veux commencer  
18 avec une question d'intendance, vous informer, vous  
19 avez peut-être réalisé hier que nous avons des  
20 problèmes avec l'enregistrement YouTube. Donc,  
21 durant la journée d'aujourd'hui, il ne sera pas  
22 possible de suivre les audiences par  
23 l'intermédiaire de YouTube. Par ailleurs, cet  
24 enregistrement-là va être déposé demain sur le  
25 canal de la Régie de l'énergie sur YouTube. Donc,

1 les gens qui voudront reprendre les audiences à  
2 partir de demain ou évidemment la semaine  
3 prochaine, donc l'enregistrement sera disponible  
4 sur YouTube.

5 Pour ceux qui aimeraient tout de même  
6 suivre les audiences aujourd'hui et qui les  
7 suivaient, qui avaient l'intention de les suivre  
8 par l'intermédiaire du canal YouTube ou de YouTube,  
9 c'est toujours possible de se joindre au Teams avec  
10 le lien que la Régie a transmis. Donc, si vous avez  
11 des collègues qui pensaient suivre les audiences  
12 par le biais de YouTube, leur transmettre le lien  
13 de connexion Teams. Ils pourront se connecter par  
14 Teams. Donc, c'était la petite information que  
15 j'avais.

16 Pour nous ce matin, il y a évidemment la  
17 question des engagements où je me demandais si on  
18 avait des nouvelles sur ces questions-là ou bien  
19 qu'est-ce qu'il en était au niveau de l'échéance.

20 Me VINCENT LOCAS :

21 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et  
22 Monsieur les Régisseurs. Vincent Locas pour Énergir  
23 s.e.c. Les équipes y travaillent. Ça devrait être  
24 au courant de la journée qu'on va être en mesure de  
25 déposer le tout. Bien évidemment sous réserve de

1 s'il y a d'autres engagements. Mais dans le  
2 meilleur des mondes, l'objectif d'Énergir  
3 aujourd'hui, ce serait d'être en mesure de clore sa  
4 preuve.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est parfait. S'il n'y a pas d'autres questions de  
7 votre côté ou du côté des intervenants, nous  
8 serions prêts donc à procéder au panel numéro 3 et  
9 à l'assermentation des témoins.

10 Me VINCENT LOCAS :

11 Exactement. Donc, le panel numéro 3 qui va porter  
12 sur les pièces comptables et tarifaires qui sera  
13 composé de madame Caroline Allard, de monsieur  
14 Jean-Sébastien Doyon, madame Catherine Simard et  
15 monsieur Michel Vachon. Je demanderais aux témoins  
16 d'ouvrir leurs caméras pour être assermentés. À  
17 noter que monsieur Doyon est en assistance avec le  
18 reste du panel. Donc, ça se peut qu'au courant des  
19 réponses, vous voyez un petit délai. On a un  
20 système ici de communication qui va faire en sorte  
21 que les trois autres panellistes, les témoins  
22 seront en mesure de communiquer avec monsieur  
23 Doyon. Donc, ça pourrait allonger quelque peu le  
24 temps de réaction de réponse de leur part tout  
25 dépendant de la question qui est posée. Donc,

1 Monsieur le Greffier, les témoins sont prêts à être  
2 assermentés.

3 LE GREFFIER :

4 Merci. Je prends le temps de vous aviser que la  
5 caméra actuellement est inopérante de mon côté,  
6 mais, moi, je vous vois bien.

7

8 PANEL 3 - PIÈCES COMPTABLES ET TARIFAIRES

9

10 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce huitième  
11 (8e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

12

13 CAROLINE ALLARD, directrice principale Comptabilité  
14 financière daQ, Énergir, ayant une place d'affaires  
15 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

16

17 JEAN-SÉBASTIEN DOYON, conseiller principal  
18 Tarification, Énergir, ayant une place d'affaires  
19 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

20

21 CATHERINE SIMARD, directrice Tarification, Énergir,  
22 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
23 Montréal (Québec);

24

25 MICHEL VACHON, directeur exécutif Finances daQ et

1           contrôleur corporatif, Énergir, ayant une place  
2           d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
3           (Québec);

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

7  
8           INTERROGÉS PAR Me VINCENT LOCAS :

9           Merci beaucoup, Monsieur le Greffier. Madame la  
10          Présidente, les témoins sont maintenant disponibles  
11          pour répondre aux questions de la Régie et des  
12          intervenants. J'allais dire, le cas échéant, mais à  
13          en croire la journée d'hier, je pense qu'il y a des  
14          questions pour le panel 3. Donc on est prêts à  
15          procéder. Merci.

16          LA PRÉSIDENTE :

17          Parfait. Donc, l'ACIG, Maître Dubé, vous avez  
18          annoncé une dizaine de minutes de questions.

19          CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

20          Oui. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame  
21          et Monsieur les Régisseurs. Bonjour au panel  
22          d'Énergir. Merci d'être présents ce matin pour  
23          répondre à nos questions.

24          Q. **[1]** Ma première question va comme suit. Vous  
25          proposez dans le cadre du présent dossier l'ajout

1 d'un article, soit l'ajout de l'article 14.4.2.7  
2 intitulé « Client réputé incapable de  
3 s'interrompre ». J'ai discuté hier matin avec vos  
4 collègues du panel 1 des critères pour déterminer  
5 si un client était incapable de s'interrompre. Et  
6 il y avait le recours au GAI lors des hivers  
7 passés, la possession et le bon fonctionnement  
8 d'appareils de redondance utilisant une autre  
9 source d'énergie que le gaz naturel, existence d'un  
10 plan d'action visant l'arrêt ou la réduction des  
11 opérations, une preuve de réservation de GAI pour  
12 l'hiver à venir. Et il y a un cinquième critère qui  
13 s'est ajouté en cours d'audience qui est la durée  
14 pour laquelle un client pourrait soutenir une  
15 interruption.

16 Ma question va comme suit, ma première  
17 question : Est-ce qu'il s'agit de l'ensemble des  
18 critères pour déterminer si un client est réputé  
19 incapable de s'interrompre ou pourrait-il y avoir  
20 d'autres critères qui viendraient s'ajouter dans un  
21 avenir proche?

22 Mme CATHERINE SIMARD :

23 R. Bonjour tout d'abord. Je dirais que, comme on l'a  
24 vu avec la preuve quand on a fait l'élaboration de  
25 la clause en question, les critères n'étaient même

1 pas déterminés. Puis, là, graduellement il y en a  
2 eu quatre, puis ensuite cinq. Je dirais qu'Énergir  
3 apprend beaucoup, là, avec ça. Donc, pour  
4 l'instant, c'est les cinq que l'on connaît, mais ce  
5 n'est pas impossible qu'il y en ait d'autres qui se  
6 rajoutent au cours des prochains mois ou de  
7 l'information qu'Énergir pourrait aller chercher  
8 auprès de ses clients.

9 Q. **[2]** Je veux faire un peu rebondir sur votre  
10 réponse. Je comprends que la solution que vous  
11 proposez, donc l'ajout de l'article en question,  
12 c'est une solution temporaire, c'est ça qui ressort  
13 de votre preuve, c'est bien ça?

14 R. C'est exact.

15 Q. **[3]** Donc, est-ce que je dois comprendre que, au fur  
16 et à mesure de l'information que vous allez  
17 accumuler, il est donc possible qu'il y ait des  
18 critères additionnels qui viennent s'ajouter à  
19 cette solution temporaire-là? Dans l'intervalle, je  
20 comprends qu'il va y avoir... on va travailler sur  
21 une solution pérenne éventuellement? Est-ce que ma  
22 compréhension est bonne?

23 R. En effet.

24 Q. **[4]** Parfait. Et je crois comprendre de votre preuve  
25 que vous ne proposez pas d'inclure ces critères-là

1 dans le texte de l'article 14.4.2.7? Ma  
2 compréhension est également bonne à ce sujet-là?

3 R. En effet, le texte ne comprend pas les critères.  
4 Comme je le disais, le texte a été écrit avant  
5 qu'on connaisse les critères. Donc, nécessairement,  
6 c'était un peu difficile de les intégrer. Cela  
7 étant dit, je me permets de répondre un peu plus  
8 longuement. On n'est pas contre l'idée d'intégrer  
9 les critères si la Régie disait, par exemple, que  
10 ça donne plus de clarté. Ceci étant dit, je pense  
11 que ça serait important d'ajouter un « notamment »  
12 parce que, comme je le disais, ce n'est pas  
13 impossible que de nouveaux critères soient  
14 nécessaires suite à l'analyse qu'Énergir a faite  
15 des vingt-deux (22) clients.

16 Q. **[5]** J'ai une question sur l'utilisation du mot  
17 « réputé » à l'article 14.4.2.7. Si j'ai bien  
18 compté, on le retrouve deux ou trois fois  
19 l'utilisation du mot « réputé », dont une fois dans  
20 le titre. Est-ce qu'il y a une raison qui justifie  
21 l'utilisation précise du mot « réputé » à  
22 l'article?

23 R. C'est une bonne question. En fait, je pense que ce  
24 qui était l'intention derrière l'utilisation de ce  
25 mot-là, c'était vraiment pour que ce soit clair que

1 ce soit d'après les critères d'Énergir que le  
2 client soit considéré comme incapable de  
3 s'interrompre.

4 Q. **[6]** Si la Régie vient approuver l'ajout de  
5 l'article 14.4.2.7 aux CST d'Énergir, est-ce que  
6 c'est exact de dire que cet article-là sera  
7 susceptible de s'appliquer à l'ensemble de la  
8 clientèle au tarif D5 et non uniquement aux vingt-  
9 deux (22) clients qui ont été identifiés pour  
10 l'instant par Énergir.

11 R. Encore une fois, c'est une question que je trouve  
12 particulièrement intéressante. L'objectif de cette  
13 clause-là c'est vraiment d'encadrer ces vingt-deux  
14 (22) clients-là qui ont été ciblés... qui ont été  
15 ciblés en amont, là. Évidemment, suite aux analyses  
16 on s'est rendu compte qu'il y en avait moins, donc  
17 il ne devrait pas y avoir, là, toute chose étant  
18 égale par ailleurs, plus de clients qui y sont  
19 assujettis. Ceci étant dit, comme on l'a répondu  
20 dans une demande de renseignements de la FCEI, il y  
21 a un cas de figure qui pourrait survenir, qui  
22 serait par exemple un client qui transfère au tarif  
23 D5 puis qu'Énergir juge qu'il ne puisse pas  
24 s'interrompre. Donc, ce serait vraiment le seul cas  
25 de figure qui me vient en tête, là, pour lequel il

1 y aurait d'autres clients que ces vingt-deux (22)  
2 clients-là qui seraient ciblés par cette... par  
3 cette clause-là.

4 Q. [7] Mais vous convenez avec moi que puisque c'est  
5 un article qui serait ultimement dans les CST  
6 d'Énergir, ça s'applique à l'ensemble de la  
7 clientèle, qui est susceptible de s'appliquer à  
8 l'ensemble de la clientèle au D5.

9 R. Bien susceptible, mais peu probable dans la mesure  
10 où je pense que le panel d'hier vous a dit qu'il  
11 n'allait pas faire d'analyse sur l'ensemble des  
12 clients du tarif D5. C'est vraiment concentré sur  
13 ces vingt-deux (22) clients-là. Donc, pour  
14 qu'Énergir considère que les clients soient réputés  
15 incapables de s'interrompre, bien il faudrait faire  
16 cette analyse-là plus poussée, puis ce n'est pas  
17 l'intention d'Énergir de le faire.

18 Je veux bien préciser qu'on parle de cette  
19 année, là, parce qu'évidemment si jamais on avait  
20 cette clause-là sur plus d'un an évidemment  
21 l'exercice devrait être fait, là, mais pour cette  
22 année. Mais comme on le dit, c'est une solution qui  
23 est temporaire. On vise éventuellement à déposer  
24 une solution pérenne, là, qui serait... qui serait  
25 différente de celle-ci.

1 Q. [8] Merci, ça va conclure mes questions sur le D5.  
2 J'aurais une dernière question sur l'augmentation  
3 des tarifs pour le service d'équilibrage. Donc,  
4 Monsieur le Greffier, est-ce que vous auriez  
5 l'amabilité de bien vouloir afficher la pièce  
6 B-0207? C'est les réponses d'Énergir à la DDR  
7 numéro 3 de l'ACIG. Ce serait dans la section  
8 « Demande de renseignements », B-0207. Si vous  
9 allez à la page 22, à la question Q.3.3. Merci.

10           Donc, dans le cadre de la demande de  
11 renseignements numéro 3 de l'ACIG à Énergir, nous  
12 avons demandé à Énergir de nous fournir la  
13 statistique de distribution de fréquence de  
14 l'augmentation relative des tarifs au service  
15 d'équilibrage pour l'ensemble de la clientèle. Vous  
16 nous avez fourni, là, le tableau qu'on voit à  
17 l'écran. Dans la colonne du milieu, on a le nombre  
18 de clients. Et, par exemple, si on va au milieu on  
19 a quatre-vingt-quatre (84) clients, donc on a  
20 quatre-vingt-quatre (84) clients qui subiraient une  
21 hausse relative des tarifs au service d'équilibrage  
22 entre huit pour cent (8 %) et douze pour cent  
23 (12 %). Bon. Nous, on a fait... on a fait le  
24 calcul, là, il y aurait trois cent quatre-vingt-  
25 sept (387) clients qui subiraient une hausse...

1 bien qui subiront une hausse entre huit pour cent  
2 (8 %) et vingt-sept virgule un pour cent (27,1 %),  
3 là, c'est l'addition de quatre-vingt-quatre (84)  
4 jusqu'à la fin de la... la fin de la colonne  
5 « Nombre de clients ». Est-ce que c'est exact de  
6 dire que ces trois cent quatre-vingt-sept (387)  
7 clients, ce sont principalement des clients au  
8 tarif D3 et D4?

9 R. Oui, c'est correct de dire que c'est  
10 principalement... c'est pas uniquement, ceci étant  
11 dit, là, il y a des clients du tarif D1, D5, là,  
12 mais pour être exact, compte tenu que j'ai eu la  
13 chance d'avoir écouté l'audience d'hier, je peux  
14 vous dire que c'est deux cent quatre-vingt-quatorze  
15 (294) clients qui sont aux tarifs D3 et D4.

16 Q. **[9]** Je vous remercie de vos réponses. Madame la  
17 Présidente, ça va conclure mes questions pour le  
18 panel 3.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Dubé. Donc, nous passons aux  
21 questions de l'AHQ-ARQ. Maître Fauteux-Filion.

22 Êtes-vous avec nous?

23 Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION :

24 Oui, bonjour à tous, bon matin, Mesdames et  
25 Monsieur les Régisseurs et au panel. Nous n'aurons

1 pas... Carolyn Fauteux-Filion pour l'AHQ-ARQ, nous  
2 n'aurons pas de questions finalement pour le panel  
3 numéro 3 ce matin.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci.

6 Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION :

7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Turmel, bonjour.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

11 Q. **[10]** Oui, bonjour, Madame la Présidente, bonjour à  
12 tous. André Turmel pour la FCEI. Une simple petite  
13 question pour être sûr que j'ai bien compris les  
14 critères dont vient de parler notamment madame  
15 Simard, ils seront réellement et complètement  
16 applicables dès cet hiver, dès l'hiver qui débute  
17 malheureusement dans quelques mois?

18 Mme CATHERINE SIMARD :

19 R. Oui, oui, en effet.

20 Q. **[11]** Merci, ça complète mes questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bon, ça roule ce matin. Donc, nous passons  
23 maintenant au ROEÉ, Maître Gertler?

24 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

25 Bonjour, Madame la Présidente, c'est maître Eugénie

1 Veilleux, ce matin, puis aujourd'hui qui va être  
2 avec vous pour les contre-interrogatoires et la  
3 présentation de la preuve. Ça va rouler encore plus  
4 vite parce qu'on n'aura pas de question pour le  
5 panel 3.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 D'accord, je vous remercie. Donc, nous passerons  
8 aux questions du RTIÉÉ, Maître Neuman qui  
9 s'attendait peut-être à passer plus tard.  
10 Bonjour, Maître Neuman.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Non, ça va, c'est relax. Alors, bonjour Madame la  
13 Présidente, Madame, Monsieur, les régisseurs,  
14 Dominique Neuman pour le RTIÉÉ. Ça sera court  
15 également puisque j'ai deux petites questions à  
16 madame Caroline Allard. Et j'inviterais à cet  
17 égard, Monsieur le Greffier, d'avoir la gentillesse  
18 de projeter notre mémoire qui est la pièce C-RTIÉÉ-  
19 0038, à la page 70, à la page qui est écrite en  
20 haut de la page, ça sera la page 86 Adobe qui porte  
21 le numéro 70. C'est bien ça. Est-ce que c'est  
22 possible de l'agrandir un petit peu, Monsieur le  
23 Greffier.

24 LE GREFFIER :

25 Si vous voulez, je peux tenter un zoom. Juste,

1           donnez-moi quelques petits instants.

2           Me DOMINIQUE NEUMAN :

3           Oui, ça a l'air de marcher, O.K.

4           CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

5           Q. **[12]** Alors, bonjour au panel. Bonjour, Madame  
6           Allard. J'attire votre attention sur cette  
7           recommandation qui est la recommandation 2.2.1.6 du  
8           RTIEÉ. Bon, d'une part, nous approuvons la  
9           proposition d'Énergir d'alléger le suivi de  
10          l'évolution du coût du projet et d'explication des  
11          écarts lorsqu'inférieurs à quinze pour cent (15 %).  
12          Mais nous recommandons toutefois le maintien de  
13          l'actuel suivi annuel de l'évolution des prévisions  
14          de ventes (clients et volumes) vu la rapidité de  
15          l'évolution des prévisions de marché d'Énergir. Et  
16          il y a plusieurs exemples que nous donnons, mais  
17          aussi plusieurs autres exemples importants qui ont  
18          été donnés par monsieur Goyette lors de sa  
19          présentation initiale. Et ce qu'on constate, c'est  
20          qu'il y a un changement d'approche, un changement  
21          de modèle d'affaire d'Énergir à savoir qu'Énergir  
22          sera moins axé sur l'accroissement de plus en plus  
23          grand de ses ventes, mais envisage une décroissance  
24          très importante de ses ventes de cinquante (50 %) à  
25          soixante pour cent (60 %) d'ici deux mille

1 cinquante (2050).

2 La question que je vous pose et qui est le  
3 fondement de notre recommandation, c'est de savoir  
4 si vous ne pensez pas qu'il serait sage, vu  
5 l'évolution de ce modèle d'affaire d'Énergir, de  
6 garder ce suivi annuel de l'évolution des  
7 prévisions de vente puisque les prévisions qui  
8 existaient au moment où un projet d'investissement  
9 a été approuvé, un projet d'extension de réseau,  
10 que ces prévisions ne sont peut-être plus celles  
11 qui vont continuer d'exister, vu cette décroissance  
12 maintenant anticipée des ventes, et donc qu'il y a  
13 peut-être lieu de bien suivre ce qui est en train  
14 de se passer sur le terrain. Même si le projet est  
15 déjà approuvé, il n'est pas question de le remettre  
16 en question, même si l'investissement est déjà  
17 approuvé et construit, mais de suivre la prévision  
18 en temps annuel plutôt que de garder cette  
19 prévision seulement lorsqu'on décidera de mettre  
20 fin à l'obligation de suivi?

21 Mme CAROLINE ALLARD :

22 R. Je crois que c'est au moment, justement, de faire  
23 la décision de l'investissement que le contexte de  
24 marché doit être pris en compte. Puis,  
25 effectivement, Énergir reste très prudent au moment

1 de faire ses évaluations de rentabilité de projet.

2 Maintenant, ce qu'on souhaite c'est,  
3 effectivement, un allégement, là. Ça prend vraiment  
4 beaucoup de temps faire les pièces de suivi de  
5 projet au rapport annuel, puis il y en a,  
6 effectivement, beaucoup.

7 En termes de prévision de volume et de  
8 clients, on doit faire beaucoup de projections, là  
9 ceci dit, au moment où on fait les suivis annuels,  
10 puis ça reste quand même une indication sommaire à  
11 un moment précis.

12 Puis, j'ajouterais peut-être également  
13 qu'on prévoit quand même... on propose quand même  
14 de faire un portrait global au terme, lors du  
15 dernier suivi au rapport annuel.

16 Dans une DDR, justement, auquel on a  
17 répondu, je crois, c'était à la Régie, là, le délai  
18 moyen des suivis de projet, c'est deux point  
19 soixante-quinze (2,75) heures, là, environ. Donc,  
20 on juge que ce n'est pas nécessairement  
21 déraisonnable, là, pour avoir un portrait global de  
22 la situation, là.

23 Q. **[13]** OK. Mais est-ce que c'est tellement compliqué  
24 de faire un suivi annuel de l'évolution des  
25 prévisions de ventes ou vous les faites déjà

1 globalement pour l'ensemble du réseau?

2 Et donc, j'imagine que vous vous basez  
3 sur... que vous avez déjà encore plus d'information  
4 qui vous permet, éventuellement, de réviser ces  
5 prévisions de ventes si le modèle d'affaires  
6 d'Énergir évolue?

7 R. Et bien, en fait, c'est plus compliqué qu'on  
8 pourrait penser, là, faire cette... ce portrait-là  
9 annuellement. Il y a beaucoup d'équipes qui sont  
10 impliquées dans les suivis de projet, là. Pour les  
11 projets plus complexes, on peut parler de plus  
12 d'une semaine de travail pour collecter  
13 l'information et la colliger et la présenter. Donc,  
14 c'est un allégement qu'on juge qui est assez  
15 significatif, là.

16 Q. **[14]** Oui. Est-ce que ça n'a pas une valeur - une  
17 utilité - pour la Régie, pour les intervenants, de  
18 mieux pouvoir suivre en temps annuel ce qui se  
19 passe avec les... les extensions de réseau qui ont  
20 déjà été approuvés récemment, ceci afin de mieux  
21 pouvoir juger de l'opportunité d'approuver  
22 ultérieurement d'autres extensions de réseau, qu'on  
23 puisse mieux voir ce qui est en train de se passer  
24 sur le terrain avec les extensions de réseau  
25 récemment approuvées?

1 R. Bien, en fait, c'est des nouvelles extensions de  
2 réseau. Comme je disais tout à l'heure, Énergir va  
3 vraiment prendre en compte le contexte actuel, là,  
4 pour faire ses analyses de rentabilité. Maintenant,  
5 en cours de rapport annuel, bien - ou plutôt en  
6 cause tarifaire - il y a aussi d'autres moyens  
7 qu'on dispose pour voir les prévisions de ventes.  
8 Je pense qu'on a tout en main, là, pour... sans  
9 nécessairement avoir à faire un suivi annuel  
10 spécifiquement sur ça.

11 Q. **[15]** OK. D'accord. Donc, je reçois votre réponse.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Est-ce qu'il serait possible, Monsieur le Greffier,  
14 si vous pouvez avoir la gentillesse de passer à la  
15 page numéro 103, qui est la page Adobe 119, où se  
16 trouve la recommandation 2232? Si vous pouvez, oui,  
17 oui, agrandir pour qu'on voie mieux la  
18 recommandation 2232.

19 Q. **[16]** Donc, ici, encore, nous faisons une autre  
20 recommandation quant au maintien du dépôt d'une  
21 pièce, à savoir la pièce sur les indices de qualité  
22 de service.

23 Enfin, nous faisons la recommandation de  
24 maintenir cela et nous soumettons qu'Énergir ne  
25 subirait aucun préjudice à déposer les pièces

1 complètes dans le dossier de l'année courante, cela  
2 allégerait la recommandation que de réduire le  
3 temps de recherche de l'information éparpillée dans  
4 des dossiers antérieurs. Que pensez-vous de cette  
5 recommandation?

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE:

7 Bonjour. Marie Lemay Lachance, pour Énergir. J'ai  
8 l'impression qu'on n'aura pas de témoin pour...  
9 pour répondre à cette question-là, malheureusement.  
10 Je peux peut-être laisser madame Allard répondre,  
11 là, mais mon... à mon avis, je ne pense pas qu'elle  
12 soit en mesure de le faire, malheureusement.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Bon. D'accord. En tout cas, je vais voir ce que  
15 madame...

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Oui, laissons-la... laissons-la répondre, elle a  
18 peut-être, effectivement, quelque chose à dire là-  
19 dessus, là.

20 M. MICHEL VACHON :

21 R. Je vais la prendre, celle-là. Bonjour, messieurs,  
22 mesdames. En fait, selon ce que je comprends, là,  
23 puis je ne suis pas l'expert comme... comme on  
24 vient de dire, c'est que les indices de qualité de  
25 service ne changent pas d'année en année, elles

1 sont les mêmes depuis quelques années.

2           Donc, ce qu'on a répondu dans une DDR, puis  
3 je ne suis pas certain à cent pour cent (100 %),  
4 là, mais c'est que le suivi va se faire au rapport  
5 annuel, donc, l'information va se trouver au  
6 rapport annuel. Par contre, on ne trouvait pas  
7 pertinent de venir redéposer des pièces qui étaient  
8 les mêmes d'année en année, puis c'est toujours  
9 dans un contexte d'allégement réglementaire qu'on  
10 cherchait à atteindre.

11 Q. [17] Oui, mais si je peux me permettre et je  
12 voudrais voir ce que vous pensez de cela, je vous  
13 comprends que dans certains cas, ça ne change pas,  
14 mais ce n'est pas mieux pour le public, pour les  
15 parties pas régulières auprès de la Régie, d'avoir  
16 l'information colligée facilement accessible qu'on  
17 voit d'un seul coup tous les indices de qualité de  
18 service, ce n'est pas énorme de faire un copier-  
19 coller pour éviter que le public et les  
20 participants aient à retracer, dans différents  
21 dossiers, dans différentes autres pièces, cette  
22 information éparpillée. Ce n'est pas mieux pour  
23 tout le monde de l'avoir à un seul endroit et c'est  
24 juste un copier-coller, là, ce que ça prend?

25 R. Encore là, je n'aime pas trop me prononcer, ce

1 n'est pas mon équipe qui produit cette pièce-là,  
2 mais ajouter une pièce, c'est toujours du temps  
3 additionnel. Je comprends que c'est peut-être un  
4 copier-coller, mais c'est toujours du temps de  
5 plus. Donc, dans un souci d'allégement. Puis comme  
6 je dis, la pièce est accessible au public et va  
7 être disponible au rapport annuel avec les  
8 constats, les résultats à la fin de l'année.

9 Q. [18] O.K. Alors, écoutez, je reçois votre réponse  
10 et je vous remercie beaucoup. Donc, je remercie le  
11 panel et ceci complète mes questions pour ce panel-  
12 ci, merci bien.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Neuman. Nous allons passer au  
15 questions de la Régie. Maître Cardinal.

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Oui, bonjour, merci. Bonjour aux membres du panel.  
18 Donc, je vais débiter avec les questions que le  
19 panel 2 m'a référée à ce panel-ci, hier.

20 Q. [19] Donc, tout d'abord, pour remettre en contexte,  
21 mes premières questions vont porter sur votre  
22 proposition relative au client réputé incapable de  
23 s'interrompre. Donc, en réponse à une question  
24 posée par la Régie en DDR, l'ACIG a expliqué sa  
25 compréhension de votre proposition et je vais les

1 citer, là, pas besoin d'afficher la pièce. En fait,  
2 l'ACIG a expliqué sa compréhension à l'effet que  
3 les clients réputés incapables de s'interrompre  
4 seront maintenus au tarif D5, tout en acquérant des  
5 outils supplémentaires qui seront facturés au plus  
6 élevé du coût moyen du GAI ou du prix de la  
7 fourniture et du transport.

8 En fait, la compréhension de la Régie de la  
9 proposition d'Énergir est plutôt à l'effet que  
10 c'est le service de distribution qui va être  
11 facturé au plus élevé du prix moyen du GAI ou du  
12 prix de la fourniture et du transport du  
13 distributeur plutôt que le tarif D5, mais que les  
14 autres services, quand on parle de fourniture,  
15 transport, équilibrage vont être facturés selon les  
16 tarifs en vigueur. Est-ce que c'est la bonne  
17 compréhension?

18 M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

19 R. Oui. Donc, bonjour, Madame la Présidente, bonjour  
20 Monsieur et Madame les régisseurs, bonjour, Maître  
21 Cardinal. Donc, Jean-Sébastien Doyon pour Énergir.

22 En fait, sur ce sujet-là, je pense  
23 qu'effectivement ça a pu mériter une précision, là.  
24 On entre peut-être un peu plus dans les détails,  
25 mais comme vous le voyez, l'article qu'on propose

1 est bel et bien dans la section Distribution, donc,  
2 la section du D5, l'article 14.4.2.7 et puis  
3 concrètement, là, comment ça va se réaliser, c'est  
4 effectivement, l'ensemble des autres services vont  
5 être facturés de la même façon que les restant de  
6 l'année puis que, pour tous les clients au D5, ce  
7 qui va changer, en fait, c'est que, comme on le  
8 précise, le client, lors des journées où il aurait  
9 normalement été interrompu, les clients, les  
10 quelques clients qui vont être assujettis, là, au  
11 14.4.2.7, seront facturés au plus élevé entre la  
12 somme du prix du transport et de la fourniture en  
13 vigueur, à ce moment-là, les prix d'Énergir et le  
14 prix moyen du GAI, au cours de la journée.

15 Concrètement, ce que ça veut dire, c'est  
16 que lors des journées où est-ce que le prix  
17 transport plus fournitures va être plus élevé que  
18 le prix moyen du GAI, au réel, il n'y aura aucun  
19 coût qui va être facturé en surcoût au client. Puis  
20 on s'attend que ça arrive rarement, étant donné du  
21 contexte qu'on a expliqué dans la preuve puis que  
22 nos confrères nous ont rappelé hier sur le panel 2;  
23 donc, on s'attend à ce que la grande majorité des  
24 journées où les clients auraient été interrompus,  
25 le prix du GAI soit plus élevé que le prix de la

1 fourniture, plus le prix du transport.

2           Donc, concrètement, comment ça va se  
3 passer, c'est que le prix du transport, le prix de  
4 la fourniture, donc, quand nos services en tant que  
5 tels, vont être facturés comme d'habitude. C'est  
6 vraiment au niveau du D5, puis sur la facture du  
7 client ça va apparaître dans une section qui  
8 s'appelle « Autres frais », je crois. Donc, on va  
9 venir facturer l'écart entre le prix moyen du GAI  
10 et la somme du prix de la fourniture et du  
11 transport en vigueur.

12           Donc, ce coût-là va se retrouver à cet  
13 endroit-là sur la facture pour cette journée-là  
14 bien précise. Et pour précision, là, on propose  
15 aussi ce coût-là... ce revenu-là, cet écart-là soit  
16 fonctionnalisé au service d'équilibrage, tout comme  
17 les revenus pour les retraits interdits sont  
18 facturés au service d'équilibrage, là. Donc, je ne  
19 sais pas si ça éclaire par rapport à la  
20 compréhension qu'il faut de notre proposition, là.

21 Mme CATHERINE SIMARD :

22 R. Je voudrais juste ajouter un petit... un petit  
23 élément, juste à des fins de compréhension. Les  
24 clients du tarif D5 vont se voir facturer le taux  
25 en distribution qu'ils ont habituellement au tarif

1 D5, là. En plus des ajustements que mon collègue  
2 vous a expliqués.

3 Q. **[20]** Je vous remercie. Est-ce qu'il serait possible  
4 de fournir en engagement un exemple concret de  
5 l'application de l'article 14.4.2.7 proposé, qui  
6 pourrait permettre de comparer la facturation d'un  
7 client en retrait interdit avec la facturation du  
8 même client, qui serait réputé incapable de  
9 s'interrompre?

10 R. Juste pour être certaine, est-ce que... est-ce que  
11 si on mettait par écrit, là, l'exemple qui a été  
12 donné par mon collègue Jean-Sébastien?

13 Q. **[21]** Oui, ce serait parfait. Donc, en fait ce  
14 serait l'engagement numéro 3.

15 R. Il n'y a pas d'enjeu.

16 Q. **[22]** Je vous remercie. Avez-vous besoin que je  
17 reformule l'engagement ou ça a été bien noté?

18 Me VINCENT LOCAS :

19 Pour nous ça semble être bon.

20 Me AMÉLIE CARDINAL :

21 D'accord.

22 Me VINCENT LOCAS :

23 Je ne sais pas si monsieur le sténographe pour lui  
24 c'est clair pour... Parfait.

25

1 E-3 (Énergir) Fournir un exemple concret de  
2 l'application de l'article  
3 14.4.2.7 proposé, qui pourrait  
4 permettre de comparer la  
5 facturation d'un client en  
6 retrait interdit avec la  
7 facturation du même client, qui  
8 serait réputé incapable de  
9 s'interrompre (demandé par la  
10 Régie)

11

12 Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Q. [23] Parfait, je vous remercie. En réponse à une  
14 question posée par la Régie en DDR, Énergir  
15 mentionne que présentement il n'y a aucune  
16 disposition des Conditions de service et Tarif qui  
17 permet de modifier le tarif d'un client qui adhère  
18 au D5 en se basant sur sa capacité de s'interrompre  
19 ou non. Puis Énergir dit qu'afin de respecter  
20 l'esprit du tarif interruptible, une solution  
21 pérenne va être proposée dans le cadre d'une  
22 prochaine cause tarifaire. Pouvez-vous expliquer le  
23 choix d'Énergir de présenter la présente  
24 proposition, plutôt qu'une modification aux  
25 conditions de service, qui aurait eu pour effet,

1           là, qu'un client qui est réputé incapable de  
2           s'interrompre ne puisse pas être en combinaison  
3           tarifaire?

4       R. D'abord, je voudrais simplement souligner que c'est  
5       pas un problème qui survient uniquement pour les  
6       clients qui sont en combinaison tarifaire, mais  
7       bien pour l'ensemble des clients qui sont au tarif  
8       interruptible. On a étudié cette possibilité-là,  
9       bien honnêtement, là, quand on s'est rendu compte  
10      de cette problématique-là, mais on s'est vite rendu  
11      compte que pour ajouter une clause qui viendrait  
12      exclure les clients interruptibles de ce tarif,  
13      bien il y a beaucoup d'analyses qui seraient  
14      requis. On a répondu... on a expliqué les enjeux  
15      qu'on voyait dans... dans la DDR de la FCEI, je  
16      crois que c'est la 1.15, où est-ce qu'on vient  
17      expliquer en détail les enjeux qu'on voyait, là,  
18      notamment sur quels critères on va se baser pour...  
19      pour exclure les clients, à quel tarif on va  
20      demander est-ce qu'ils s'en vont, etc., etc. Puis  
21      on en est venu à la conclusion aussi que d'un point  
22      de vue commercial c'était très important que les  
23      clients puissent voir venir, puis adapter leur  
24      comportement.

25                   Puis si je peux me permettre aussi, le

1 constat qui a été fait suite aux analyses de mes  
2 collègues du panel... du panel 2, dans lequel on  
3 s'est rendu compte que ce n'étaient pas les vingt-  
4 deux (22) clients qui étaient incapables de  
5 s'interrompre, mais bien différents facteurs qui  
6 pouvaient survenir, bien ça milite beaucoup en  
7 faveur d'une analyse un peu plus profonde parce  
8 qu'on se rend compte qu'il y a lieu de mettre une  
9 clause qui... qui va induire les bons comportements  
10 chez nos clients, là. S'assurer qu'il n'y a pas de  
11 clients qui se retrouvent dans des situations où  
12 ils pourraient s'interrompre, puis qui voient une  
13 opportunité, par exemple, de ne pas le faire. Ou  
14 s'il y a des enjeux opérationnels, bien de  
15 s'assurer qu'ils soient adressés rapidement, là,  
16 pour que le client puisse être interrompu.

17           Donc, c'est dans cette optique-là qu'on se  
18 dit : Bien, ça prend plus de temps pour vraiment  
19 bien cibler le problème, pour que l'ensemble des  
20 clients du tarif D5 puissent avoir le bon signal  
21 puis adapter leur comportement en fonction de ce  
22 que l'on... Bien, ce que l'on veut, au final, là,  
23 c'est que ces clients-là puissent s'interrompre  
24 quand Énergir leur envoie un avis.

25 Q. [24] Puis quand on parle du dépôt de la solution

1 pérenne, vous mentionnez que ça serait dans le  
2 cadre d'une prochaine cause tarifaire. Est-ce  
3 qu'Énergir croit qu'elle sera en mesure de le  
4 déposer dans le cadre de la prochaine cause  
5 tarifaire.

6 R. Ça serait idéal, en effet, là. Oui, je vous dirais  
7 qu'on va travailler en conséquence pour y arriver  
8 le plus rapidement possible.

9 Q. [25] Puis en parlant de pérennité, en fait, est-ce  
10 qu'on doit comprendre que la solution qui va être  
11 présentée disons à la prochaine cause tarifaire,  
12 elle serait pérenne mais dans la mesure où la  
13 structure tarifaire en distribution va être revue  
14 dans le dossier 3867?

15 R. Votre compréhension est bonne. Votre compréhension  
16 est bonne. On parle de pérennité illimitée dans ce  
17 cas-ci puisque le tarif interruptible est dans la  
18 demande d'Énergir. Bien, c'est son abolition à  
19 terme qui est visée pour le remplacement par  
20 l'offre interruptible.

21 M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

22 R. J'ajouterais peut-être un élément par rapport à ça.  
23 C'est que, que ce soit le D5 ou une nouvelle offre  
24 interruptible, c'est important qu'on ait des  
25 modalités qui nous permettent de s'assurer que cet

1           outil-là soit fiable puis que les clients  
2           s'interrompent vraiment.

3                         Donc, même si la structure tarifaire en  
4           distribution va changer, probablement que les  
5           réflexions qu'on va avoir dans la prochaine année  
6           puis les solutions qu'on va vous soumettre dans le  
7           futur vont demeurer, à tout le moins, partiellement  
8           pertinentes pour s'assurer qu'on a cette fiabilité-  
9           là dans le futur même avec la nouvelle offre  
10          interruptible qu'on veut mettre en place.

11        Q. **[26]** Maintenant, ma prochaine question va porter  
12          sur les taux présentés aux pièces B-0225 et B-0226,  
13          grosso modo. En fait, Énergir demande à la Régie  
14          d'autoriser provisoirement les paramètres mis à  
15          jour de l'article 14.4.6 des Conditions de service  
16          et Tarif. La Régie a questionné Énergir justement  
17          sur l'application de la possibilité d'appliquer  
18          provisoirement une condition de service et tarif,  
19          puis dans sa réponse Énergir mentionne que les  
20          paramètres de l'article 14.4.6 font partie à part  
21          entière des taux présentés aux pièces B-0225,  
22          B-0226, Énergir-Q, documents 6 et 10.

23                         En fait, pourriez-vous expliquer davantage  
24          votre affirmation à l'effet que le nombre de jours  
25          d'interruption fait partie à part entière des taux?

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 R. Bien, c'est vraiment parce que c'est en lien direct  
3 avec le tarif d'équilibrage. Quand on vient établir  
4 les paramètres pour établir les taux du tarif  
5 d'équilibrage, bien, on tient en compte le nombre  
6 de jours d'interruption qui sont prévus au moment  
7 de la cause tarifaire.

8 Q. [27] Maintenant, par rapport à l'ajustement  
9 tarifaire au service d'équilibrage, dans une  
10 réponse à la DDR-6 de la Régie, Énergir rappelle  
11 que la formule actuelle utilise le coefficient  
12 d'utilisation, soit le paramètre A/P, comme seul  
13 facteur modifiant le tarif personnalisé d'un  
14 client. Puis selon Énergir, la nouvelle formule  
15 avantage les clients qui ont un P plus près du A,  
16 de façon plus importante que la méthode précédente.

17 Puis dans un cas contraire où les  
18 paramètres A et P se détériorent, l'écart grandit  
19 entre le A et le P, puis les revenus selon la  
20 formule actuelle sont supérieurs à la méthodologie  
21 précédente.

22 Maintenant, je vais demander à monsieur le  
23 greffier d'afficher la preuve de l'ACIG, s'il vous  
24 plaît, qui est la pièce C-ACIG-0015 à la page 23.  
25 Oui, je vous remercie. Donc, je vais vous amener au

1           tableau 1 qui est intitulé « Ajustement tarifaire  
2           au service d'équilibrage ». Si on regarde pour le  
3           D3 et le D4, on a respectivement une variation de  
4           quatre-vingt-dix - bon, d'environ quatre-vingt-dix  
5           pour cent (90 %) - et pour le D4, cinquante-sept  
6           pour cent (57 %).

7                        Donc, considérant que la nouvelle formule  
8           avantage les clients qui ont un CU élevé, est-ce  
9           que c'est réaliste de conclure que les clients au  
10          tarif D3 puis au D4 vont avoir une augmentation  
11          respective d'environ quatre-vingt-dix et cinquante-  
12          sept pour cent (90 et 57 %) ?

13        R. Je vais prendre quelques minutes pour regarder les  
14          chiffres, ça ne sera pas long.

15        Q. **[28]** Oui, bien sûr.

16          M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

17        R. Oui, donc, en fait, l'ajustement tarifaire et les  
18          variations en équilibrage dans cette présente  
19          cause, ça a été le sujet, notamment, d'une séance  
20          de travail. Il y a eu beaucoup de tableaux,  
21          beaucoup d'information de produite à ce sujet-là.  
22          Ça peut être difficile de se retrouver des fois,  
23          puis de comprendre vraiment qu'est-ce qui va  
24          vraiment varier au réel, donc qu'est-ce que le  
25          client va retrouver sur sa facture comme variation.

1                   Mais, en fait, quand on parle vraiment du  
2 fait qu'on passe maintenant avec seulement le CU  
3 qui est un... qui entre dans la formule de  
4 détermination du taux d'équilibrage personnalisé,  
5 ça veut dire qu'on laisse le H derrière.

6                   Donc, le paramètre H, le fait d'abolir ce  
7 paramètre-là d'une année à l'autre, ça désavantage  
8 beaucoup ces clients-là, les clients au D3, D4, qui  
9 avaient, donc, un H relativement plus élevé que la  
10 moyenne du reste de la clientèle, se voient  
11 impactés fortement négativement, là, au niveau de  
12 leur taux par rapport à cette abolition-là du H.

13                   Donc, même s'ils demeurent avec un taux, en  
14 fait un CU élevé, ce qui était vrai avant, qui ne  
15 change pas, mais on enlève le H dans la formule.  
16 Donc, étant donné que c'est un paramètre qui était  
17 plus élevé pour eux que par rapport au reste de la  
18 clientèle, donc, c'est de là, entre autres, que  
19 vient cette augmentation-là, tarifaire, là, cet  
20 ajustement-là tarifaire.

21                   Donc, ce serait la meilleure réponse que je  
22 pourrais vous donner à ce moment-ci, là. C'est le H  
23 qui vient impacter beaucoup ces clients.

24 Mme CATHERINE SIMARD :

25 R. [29] Puis, en termes d'impact tarifaire, t'sais, on

1 a répondu à la question 3.3 de l'ACIG avec les  
2 augmentations relatives du tarif. Donc, on ne voit  
3 pas, t'sais, du quatre-vingt-dix pour cent (90 %),  
4 puis du cinquante-six point neuf pour cent  
5 (56,9 %), là. Comme la question de l'ACIG qui a été  
6 posée plus tôt aujourd'hui, je crois que le plus  
7 haut a été vingt-sept pour cent (27 %), là, de ce  
8 qui a été présenté par Énergir.

9 Q. [30] Puis, en fait, vous avez déposé une  
10 présentation, là, sur l'établissement des tarifs du  
11 service d'équilibrage, qui est la pièce B-0235. Et  
12 peut-être ne pas l'afficher, là, non plus, à moins  
13 que vous ayez un besoin.

14 Mais à la page 18, Énergir dit que bien  
15 qu'il y ait une hausse des tarifs, l'effet sur les  
16 factures des clients sera en moyenne négatif.  
17 Pouvez-vous expliquer?

18 R. Comme le disait mon collègue, il y a eu beaucoup de  
19 choses qui se sont passées cette année, là,  
20 notamment un changement de formule. Donc, quand on  
21 est venu présenter des informations, on a fait  
22 l'exercice à formule de tarif égal, mais dans les  
23 faits, ce n'est pas ce que les clients vont  
24 connaître, puis dans les faits, l'enveloppe de coût  
25 d'équilibrage connaît une baisse par rapport à

1 l'année dernière.

2 Ça fait que beaucoup de clients vont voir  
3 leur tarif baisser de façon réelle. Parce que ce  
4 qu'on a... ce qu'on n'avait pas comme présentation  
5 dans les chiffres, là, dans les pièces qu'on  
6 présente habituellement, c'étaient les tarifs  
7 actuels des clients puisqu'on a essayé de refaire  
8 quels auraient... quel aurait été le tarif du  
9 client si la formule d'équilibrage avait été la  
10 même que celle qui va être en opération dès la  
11 prochaine année.

12 Q. [31] Donc, simplement pour être certain qu'on...  
13 qu'on a bien saisi, là, votre proposition. En fait,  
14 ce qu'on constate c'est que l'ensemble des clients  
15 va voir une baisse sur leur facture, mais d'autres  
16 - bien la plupart - mais que d'autres, dont ceux au  
17 D3, vont voir une hausse de vingt-sept pour cent  
18 (27 %).

19 R. Ce n'est pas l'ensemble des clients D3, là, t'sais  
20 on parle de neuf clients qui se situaient dans  
21 l'intervalle de vingt-quatre (24) à vingt-sept pour  
22 cent (24/27 %). Donc, comme je le disais, si des  
23 clients autant au tarif D1, D5, D3 et D4, là, qui  
24 sont... je ne l'ai pas dit dans l'ordre, vous  
25 m'excuserez, mais qui vont connaître des

1 variations, parce que c'est aussi en fonction du  
2 profil, parce que s'il a fait chaud en plus, ça  
3 fait que ça a un impact sur le profil des clients,  
4 donc, il faut générer... il faut augmenter les taux  
5 sans nécessairement augmenter la facture, compte  
6 tenu que l'enveloppe de coûts est plus basse.

7           Donc, t'sais, c'est vraiment du cas par cas  
8 pour les clients qui sont au tarif personnalisé.  
9 Donc, oui, il va y avoir beaucoup de baisses  
10 définitivement, compte tenu, comme je le disais,  
11 là, que l'enveloppe de coûts d'équilibrage est plus  
12 basse, mais dépendamment du profil des clients et  
13 de l'effet du changement la formule, il peut y  
14 avoir des clients qui vont connaître des hausses,  
15 mais comme on l'a présenté dans la question 3.3, on  
16 parle de 9 clients, là, qui se retrouvaient entre  
17 vingt-quatre (24) et vingt-sept pour cent (27 %).

18 M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

19 Puis si je peux ajouter, le tableau suivant, là, à  
20 la preuve de l'ACIG, que l'ACIG a repris, est quand  
21 même éclairant sur les hausses.

22           Là, on voit si on peut descendre puis aller  
23 à la page 24, là, juste là, oui, on voit qu'il y  
24 au-dessus, environ deux cent mille (200 000)  
25 clients, là, dont les tarifs ont varié au maximum

1 de zéro pour cent (0 %), donc une baisse pour la  
2 majorité de la clientèle.

3 C'est ce qu'on voit ici, puis on voit qu'il  
4 y a une proportion non nulle, là, des clients qui  
5 vont avoir une hausse des tarifs, notamment comme  
6 ma collègue l'a dit, il y a beaucoup de clients au  
7 D3, D4, là, qui vont être plus impactés que les  
8 autres.

9 Peut-être juste un point là-dessus. Ici, on  
10 voit des pourcentages. Par contre, pour  
11 relativiser, là, des clients au D3, D4, c'est des  
12 clients qui, comme on l'a mentionné, comme vous  
13 l'avez mentionné, c'est des clients qui ont des  
14 profils de consommation élevée, donc, qui ont un CU  
15 élevé, donc, nécessairement un taux d'équilibrage  
16 relativement faible.

17 Donc, quand on transpose une hausse de  
18 vingt-huit pour cent (28 %) ou de vingt-sept point  
19 trente et un pour cent »(27.31 %) si on prend le  
20 maximum, à un taux d'équilibrage qui est  
21 relativement faible aujourd'hui, ça donne une  
22 hausse en dollars qui est beaucoup moins  
23 importante, surtout quand on sait que la proportion  
24 du coût d'équilibrage sur la facture totale d'un  
25 client au D3-D4, est d'environ cinq pour cent

1 (5 %). Donc, vingt-sept pour cent (27 %)  
2 d'augmentation sur un coût qui représente cinq pour  
3 cent (5 %) de la facture du client, pour nous, ce  
4 n'est pas une hausse qui est nécessairement... je  
5 ne veux pas la minimiser, mais je pense que ça aide  
6 à relativiser, en tout cas.

7 Q. [32] Je vais vous référer, cette fois-ci à la pièce  
8 P-0224, et, là, si on pouvait l'afficher, cette  
9 fois-ci, s'il vous plaît, Monsieur le greffier.  
10 C'est le calcul des prix d'équilibrage deux mille  
11 vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024). Ça  
12 serait important peut-être qu'on puisse voir toute  
13 la page, si vous êtes capable. O.K., c'est petit,  
14 mais bon. C'est possible de faire un zoom  
15 individuellement, là, d'accord.

16 Donc, en fait, j'aurais besoin de  
17 confirmer, là, la compréhension de la Régie que  
18 certains taux, là, qui sont illustrés, c'est des  
19 taux moyens, par exemple, à la ligne 10, qui est le  
20 taux de pointe.

21 Mme CATHERINE SIMARD :

22 R. Donc, à la ligne 10, on parle de un virgule neuf  
23 neuf neuf (1,999), c'est ça?

24 Q. [33] C'est ça.

25 R. Oui, ça, c'est les prix de pointe et les prix

1 autres, donc, c'est ce qui est intégré dans la  
2 formule pour déterminer les taux personnalisés d'un  
3 client.

4 Q. **[34]** Parfait. Est-ce que c'était la même chose pour  
5 les lignes 14 et 15. Donc, j'imagine que c'est la  
6 même chose partout, là, pour les de pointe...

7 R. Oui, exact.

8 Q. **[35]** ... pour autre, les lignes 14, 15, 18, 19, 22,  
9 23.

10 R. Oui, c'est ça.

11 Q. **[36]** C'est bien ça? O.K. Parfait. En fait...

12 R. Puis dans les colonnes... pardon. Parce que vous  
13 parliez de taux moyens, là. Les taux moyens des  
14 tarifs c'est ce qu'on retrouve dans les colonnes,  
15 là, 1, 2, 3, 4... bien jusqu'à... jusqu'à...  
16 jusqu'à 5 et 6. Puis, par exemple, aux lignes... à  
17 la ligne 21, là, ça c'est vraiment le taux qui est  
18 applicable sur la facture du client, donc pour les  
19 clients qui ne sont pas à un taux personnalisé.

20 Q. **[37]** Parfait. Donc, est-ce que ce serait possible  
21 pour les prochains dossiers tarifaires, simplement  
22 par souci de clarification, là, de préciser qu'il  
23 s'agit de taux moyens?

24 R. Oui, on pourra faire des ajustements pour... pour  
25 plus de clarté, là, s'assurer qu'il n'y a pas de

1 flou dans cette pièce-là.

2 Q. [38] Je vous remercie. Ensuite sur les  
3 modifications proposées aux Conditions de service,  
4 donc particulièrement à l'article 14.5.2.7. Donc,  
5 Énergir mentionne dans sa preuve qu'elle va  
6 contacter les clients qu'elle considère incapables  
7 de s'interrompre pour une année tarifaire donnée au  
8 plus tard le trente (30) septembre de l'année  
9 tarifaire précédente. Puis c'est à ce moment-là que  
10 les modalités d'application de l'article vont être  
11 communiquées aux clients.

12 En fait, à moins d'une demande spécifique,  
13 là, quand la Régie approuve des propositions de  
14 modifications aux Conditions de service, elles  
15 entrent en vigueur en même temps que les tarifs,  
16 donc le premier (1er) décembre.

17 Dans le cas de l'article 14.4.2.7 pour  
18 cette année, si la Régie approuvait votre  
19 proposition bien en fait le trente (30) septembre,  
20 l'article, il ne serait pas approuvé puis il ne  
21 serait pas en vigueur.

22 Donc, est-ce qu'Énergir a déjà informé des  
23 clients des modalités qui pourraient être  
24 appliquées en vertu de 14.4.2.7, si elles étaient  
25 approuvées pour une application à compter du

1 premier (1er) décembre?

2 R. Évidemment, je ne suis pas la personne  
3 malheureusement qui... qui est en communication  
4 avec les clients. Ceci étant dit, quand... quand on  
5 fait des modifications qui peut avoir un impact sur  
6 des clients, bien que la clause ne soit pas  
7 appliquée, souvent on a des discussions avec les  
8 clients qui vont être touchés en leur soulignant  
9 que c'est sous réserve de l'approbation de la  
10 Régie. Puis par la suite quand la décision arrive,  
11 on a la discussion avec eux pour leur confirmer que  
12 la clause est en vigueur ou non, là, en fonction de  
13 la décision.

14           Donc, c'est une discussion que je dirais  
15 qui est en continu avec... avec les clients parce  
16 que si on arrive seulement au mois de décembre pour  
17 quelque chose qui va s'appliquer au courant de  
18 l'hiver, il faut que les clients aient le temps de  
19 voir venir, là.

20 Q. **[39]** Puis considérant la situation, là, dans  
21 laquelle on se trouve cette année, là, si jamais la  
22 Régie entendait approuver, là, l'article, si jamais  
23 la Régie allait de l'avant puis disait : on  
24 autorise Énergir à... on autorise dû à l'article,  
25 est-ce qu'il serait opportun qu'il soit approuvé

1           puis qu'il entre en vigueur à ce moment-là avant le  
2           trente (30) septembre prochain? Pour qu'Énergir  
3           puisse informer les clients et lui dire que  
4           l'article est en vigueur.

5           R. Je veux juste bien comprendre... de comprendre, on  
6           parle de quel moment? Est-ce qu'on parle pour  
7           l'année prochaine?

8           Q. **[40]** Pour... pour cette année, là, à compter du  
9           premier (1er) décembre, donc approuver l'article  
10          14.4.2.7 avant le trente (30) septembre et qui  
11          entre en vigueur également avant le trente (30)  
12          septembre.

13          R. Bien écoutez, c'est sûr que je pense que ce serait  
14          un monde idéal parce que comme ça on enverrait un  
15          message clair aux clients, là. Ceci étant dit,  
16          comme je le disais souvent, on va avoir les  
17          discussions avant... en amont avec eux en leur...  
18          en leur précisant, là, qu'on est en attente d'une  
19          décision. Mais si la décision est là plus tôt,  
20          c'est plus de certitude pour les clients, ils ont  
21          plus de prévisibilité sur ce qui s'en vient.

22          Q. **[41]** Maintenant quant à la proposition d'Énergir  
23          quant au libellé du dernier alinéa de l'article,  
24          présentement la proposition c'est que les modalités  
25          prévues à l'article 14.4.6 ne s'appliquent pas aux

1 clients visés par le présent article. Par contre,  
2 en réponse à une question de la Régie en DDR-10,  
3 Énergir a confirmé qu'elle va appliquer la première  
4 modalité de l'article 14.4.6 pour déterminer le  
5 nombre de jours aux clients réputés incapables de  
6 s'interrompre auraient été interrompus.

7 Donc, considérant la réponse d'Énergir est-  
8 ce qu'il y aurait une opportunité de modifier la  
9 proposition relative au dernier alinéa pour qu'elle  
10 se lise plutôt de la façon suivante. Et je ne sais  
11 pas si vous voulez le prendre en note, au pire, et  
12 confirmer plus tard si besoin.

13 En fait, ça serait les modalités prévues à  
14 l'article 14.4.6, à l'exception de la modalité  
15 prévue au premier paragraphe relative à la  
16 détermination du nombre de jours où le client  
17 réputé incapable de s'interrompre aurait  
18 normalement été interrompu, ne s'applique pas aux  
19 clients visés par le présent article.

20 R. Bien, je vous confirme qu'en effet il y a lieu de  
21 faire cet ajustement-là. Je vous dirais que lors de  
22 ma préparation, de la relecture des DDR, j'ai eu ce  
23 même constat. Donc, je peux m'avancer et vous dire  
24 que vous avez raison.

25 Q. [42] Je vous remercie. Donc, ça complète mes

1 questions. Merci aux membres du panel.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Cardinal. Je vois, Maître Turmel,  
4 que votre main est levée. Est-ce que vous avez  
5 une intervention que vous aimeriez faire?

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Excusez-moi,  
8 j'ai une contrainte personnelle. Je vais  
9 m'absenter pour trente (30) minutes. Alors,  
10 c'est tout simplement pour vous informer que si  
11 vous terminez ce panel et que vous débutez  
12 l'autre, j'ai des questions assurément pour le  
13 panel suivant. Si on arrive à moi et que je ne  
14 suis pas revenu, vous me mettez au pied du  
15 rôle. Mais bref, simplement, si je disparaissais ce  
16 n'est pas par désintérêt. Je dois m'absenter au  
17 minimum trente (30) minutes. Je vous reviens  
18 ensuite.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 On garde ça en tête, puis on ne vous oublie pas  
21 pour vos questions à votre retour.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 D'accord. Donc, on poursuit les questions de la

1 Régie. Est-ce que, Maître Turmel, vous avez des  
2 questions?

3 Me SIMON TURMEL :

4 Désolé.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Non?

7 Me SIMON TURMEL :

8 Non.

9 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

10 LA PRÉSIDENTE

11 Oui. Bien, moi, j'aurais peut-être une  
12 précision.

13 Q. **[43]** On comprend qu'il y a des changements que vous  
14 proposez d'apporter à l'application du tarif  
15 interruptible. Mais ça, ça ne remplace pas  
16 évidemment toute l'étude qui sera faite dans le  
17 cadre du dossier 3867 en Phase 4?

18 R. Non, absolument pas.

19 Q. **[44]** Absolument pas. Donc, il faut que ça soit  
20 clair dans notre esprit que l'étude du tarif  
21 interruptible, ça va être fait en Phase 4 du 3867.  
22 Et donc, quand on parle de solutions pérennes, vous  
23 l'avez dit tout à l'heure, Madame Simard, ce n'est  
24 pas vraiment une solution. On pourrait utiliser le  
25 terme « temporaire »...

1 R. En effet.

2 Q. **[45]** ... puis c'est ça...

3 R. À plus long terme, je dirais, si je pouvais  
4 utiliser un autre terme, là.

5 Q. **[46]** C'est ça, une solution pérenne jusqu'à temps  
6 que ça soit modifié?

7 R. Exact.

8 Q. **[47]** Bon, alors donc ceci étant clarifié. Pour mon  
9 éducation plus que d'autre chose, quand vous parlez  
10 du prix moyen du GAI, est-ce qu'il y a un indice du  
11 prix moyen sur le marché? Comment vous faites pour  
12 établir le prix moyen du GAI?

13 R. Malheureusement, je pense que c'est plus nos amis  
14 aux appros qui auraient pu répondre...

15 Q. **[48]** O.K.

16 R. ... à cette question-là. C'est eux qui nous  
17 fournissent cette information-là d'ordre général.

18 Q. **[49]** O.K. Donc, ils ont, j'imagine, leurs sources  
19 de différents...

20 R. Oui.

21 Q. **[50]** ... différents coûts du GAI, puis ils font une  
22 moyenne de ça?

23 R. Exact.

24 Q. **[51]** D'accord. Puis concernant l'OMA au D1, donc je  
25 comprend qu'il n'y a pas d'OMA au D1 en ce moment,

1           puis que les grands clients qui sont au D1 souvent  
2           sont des clients qui choisissent d'avoir un tarif  
3           plus élevé parce qu'ils ne veulent pas de  
4           contrainte puis parce que qu'il n'y a pas d'OMA en  
5           ce moment. Et donc, cette clientèle-là se  
6           trouverait confrontée au fait qu'il y aurait  
7           dorénavant une OMA.

8                         Est-ce que vous avez commencé à identifier  
9           ces clients-là puis à communiquer avec eux?

10          R. Juste d'abord, il y a certains OMA qui sont  
11          présents en lien avec des subventions, de la  
12          rentabilité qui peuvent survenir quand il y a des  
13          raccordements qui sont faits. Mais en effet, là,  
14          c'est un tarif qui se veut général et beaucoup  
15          moins liant que les autres. Il n'y a pas eu  
16          d'approche auprès de la clientèle générale au D1  
17          pour parler de cet OMA-là. Ceci étant dit, il y a  
18          eu des discussions avec certains grands clients  
19          pour qui cette mesure-là pourrait s'appliquer  
20          pour...

21                         Comme je le disais, souvent on a ces  
22          discussions-là en amont avant qu'une modalité  
23          arrive dans nos CST pour qu'ils puissent avoir une  
24          visibilité. Donc, les discussions ont vraiment été  
25          ciblées...

1 Q. **[52]** Oui.

2 R. ... avec des clients qui étaient en train d'évaluer  
3 leurs stratégies de décarbonation, par exemple,  
4 puis ça aurait un impact sur leurs consommations de  
5 gaz. Je ne sais pas si ça répond à votre question?

6 Q. **[53]** Oui. Donc, ces clients-là peuvent prévoir  
7 qu'ils seraient visés par cette OMA-là, puis déjà  
8 se préparer, là, si je comprends bien.

9 R. Exact. Parce que t'sais, l'objectif principal de  
10 cette clause-là, c'est d'envoyer un bon signal de  
11 prix pour les clients qui vont... qui vont changer  
12 de façon dramatique leur profil de consommation.

13           Donc, si - on passerait un peu à côté de  
14 l'objectif si on n'avait pas ces discussions-là de  
15 façon très franche et ouverte avec les clients.

16 Q. **[54]** OK. Puis, question peut-être naïve, mais est-  
17 ce que ces clients-là, donc, seraient intéressés,  
18 plutôt que de rester au D1, qui est un tarif plus  
19 onéreux, là, si on veut, là, à transiter vers le D3  
20 étant donné que, bon, de toute façon ils sont  
21 soumis à une OMA comme ils l'auraient été au D3,  
22 donc est-ce que c'est possible que ça vide le D1 de  
23 ce type de clients-là?

24 R. C'est un peu la mécanique inverse qu'on a vue, là.  
25 Présentement, on faisait des calculs en simulant si

1 le client était au D3 ou D4 pour mettre ces  
2 obligations-là, mais assez rapidement on s'est  
3 rendu compte que t'sais, ça ne serait pas une  
4 possibilité parce que le client a droit au meilleur  
5 tarif possible pour lui.

6 Puis, pour le D3, il y a une condition  
7 d'admission qui est un profil d'au moins soixante  
8 pour cent (60 %) qui n'existe pas pour le D4, mais  
9 t'sais, le *take-or-pay* fait en sorte que c'est un  
10 tarif qui devient très onéreux, là. Mais l'idée  
11 reste sensiblement la même, ce serait un client qui  
12 décide de rester au D1. Tant mieux s'il est au D3  
13 ou D4 parce que comme vous le dites bien, il y a  
14 des mesures qui nous permettent de sécuriser des  
15 revenus de distribution. Par contre, au D1, on n'a  
16 pas cet... cet équivalent-là pour un client, là,  
17 qui utiliserait le gaz avec des profils atypiques  
18 ou uniquement en pointe.

19 Q. [55] Merci de vos réponses. Donc, une dernière  
20 question rapide, là. Concernant l'augmentation du  
21 tarif d'équilibrage pour les neuf clients, là, qui  
22 verraient leur tarif augmenter entre vingt-quatre  
23 (24) et vingt-sept pour cent (27 %), là.

24 Ce que j'ai compris des réponses, puis  
25 notamment, Monsieur Doyon, là, vos précisions c'est

1 que malgré qu'il y a neuf clients qui subiraient,  
2 là, une augmentation assez substantielle, on va  
3 dire vingt-cinq pour cent (25 %), c'est assez  
4 considérable, que quand même ça représente cinq  
5 pour cent (5 %) de la facture totale. Donc, c'est  
6 noyé sur leur facture totale, là, si je comprends  
7 bien. Est-ce que j'ai bien saisi?

8 M. JEAN-SÉBASTIEN DOYON :

9 R. Exactement. C'est un peu ce que je voulais dire de  
10 façon résumée. Puis, si je peux faire un peu de  
11 pouce là-dessus, on est bien au fait de la  
12 recommandation de l'ACIG, là...

13 Q. [56] Hum hum.

14 R. ... d'amortir sur deux ans. Pour nous, je pense que  
15 j'ai mentionné le premier volet, là, on ne pense  
16 pas que c'est nécessaire. Notamment, parce qu'on a  
17 mentionné, on est dans une année de faible... en  
18 fait, de diminution de revenus requis en  
19 équilibrage, puis la variation tarifaire est,  
20 disons, normale par rapport à d'autres dossiers  
21 qu'on a connus dans les dernières années. Donc, on  
22 pense que c'est une bonne année pour faire passer  
23 une hausse même si, bon, j'ai mis les bémols sur  
24 cette hausse-là.

25 Puis, deuxièmement, le travail requis pour

1 faire advenir cette recommandation-là nous semble  
2 très important pour les bénéfices que ça  
3 apporterait potentiellement. Donc, ce n'est pas  
4 quelque chose qu'Énergir veut... veut faire, là.

5 Mme CATHERINE SIMARD :

6 R. J'ajusterais juste - pardon - pour terminer, faire  
7 un petit peu de pouce sur ce que mon collègue  
8 disait. T'sais, on n'est pas contre l'étalement,  
9 là, on le sait bien, là, c'est arrivé dans le passé  
10 pour d'autres services.

11 Mais il y a le contexte qu'il faut prendre  
12 en compte comme le disait mon collègue. Parce que  
13 là, présentement, comme monsieur Goyette l'a dit,  
14 là, dans son mot d'ouverture, on a la chance, si on  
15 veut, d'avoir le prix de la fourniture qui revient  
16 à la normale contrairement à l'année dernière.

17 Puis, contrairement à l'équilibrage qui  
18 représente cinq pour cent (5 %) de la facture, la  
19 fourniture, ça représente plus près de quarante,  
20 quarante-cinq pour cent (40-45 %) de la facture.  
21 Donc, il faut avoir en tête le contexte global  
22 quand vient le temps de faire des glissements comme  
23 ça, là.

24 Q. [57] Donc, ce que je comprends, c'est que ces  
25 clients-là pourraient très bien faire face à une

1 baisse de leur facture totale cette année, là?

2 R. Exact, exact.

3 Q. [58] Étant donné les autres composantes. Je vous  
4 remercie. Moi, je n'ai plus de questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Est-ce que vous avez d'autres questions?

7 Q. [59] Donc, je vous remercie énormément de vos  
8 généreuses réponses.

9 Et donc, est-ce que vous avez des...

10 d'autres questions, Maître Locas?

11 Me VINCENT LOCAS :

12 Pas de réinterrogatoire de notre côté, Madame la  
13 Présidente. Donc, si vous n'en avez pas de votre  
14 côté, les témoins - à part madame Simard qu'on va  
15 garder pour le panel 4 - peuvent être libérés.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 D'accord.

18 Donc, vous êtes libérés. Je vous remercie beaucoup  
19 et je vous souhaite une bonne journée. Et nous  
20 allons passer au panel 4.

21 Me VINCENT LOCAS :

22 Je me demandais, Madame la Présidente, est-ce que  
23 ce serait un bon moment - puis vous être maître de  
24 votre...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 ME VINCENT LOCAS :

4 ... calendrier. C'est juste que nous de notre côté,  
5 il y a des petits enjeux de logistique de changer  
6 les gens de poste de travail pour être devant leur  
7 caméra. Donc, si c'est un bon moment santé, on la  
8 prendrait dès maintenant.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Oui, puis on me le suggère de ce côté-ci aussi.  
11 Donc, on va prendre quinze (15) minutes. Quinze  
12 (15) minutes, donc ça nous amènerait, quoi, à et  
13 vingt-cinq (10 h 25)? Donc, on se retrouve à dix  
14 heures vingt-cinq (10 h 25).

15 Me VINCENT LOCAS :

16 Parfait, merci beaucoup.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci. À plus tard.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 (10 h 25)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bonjour, Maître Lemay Lachance. Nous sommes de  
25 retour. Écoutez, avant de procéder au contre-

1 interrogatoire du panel 4, nous aurions une  
2 demande. Vous serait-il possible, Énergir, de  
3 déposer un nouvel article 14.2.7, une proposition  
4 de reformulation incluant les cinq critères ainsi  
5 qu'une reformulation du dernier alinéa étant donné  
6 qu'on a compris qu'il y aurait possibilité  
7 d'inclure ces critères-là dans l'article, avec le  
8 « notamment »?

9 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui. Bon. D'accord.

13 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

14 Bonjour. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour,  
15 Madame et Monsieur les Régisseurs. J'ai bien pris  
16 note de votre demande, Madame la Présidente. On me  
17 souffle à l'oreille que ce serait possible de le  
18 faire via un engagement qui pourrait être déposé  
19 lundi prochain. Ça vous va?

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23 Parfait.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Engagement numéro 3 donc.

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Numéro 4 si je ne me trompe pas.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Donc, l'engagement serait de déposer une nouvelle  
5 formulation de l'article 14.2.7 ou 14.4.2.7?

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 14.4.2.7.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 14.4.2.7.

10 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

11 Parfait. Merci.

12

13 E-4 (Énergir) Déposer une nouvelle formulation  
14 de l'article 14.4.2.7 (demandé  
15 par la Régie)

16

17 Alors, je comprends qu'on serait donc prêts à  
18 passer au panel 4? Parfait. Donc, j'invite les  
19 témoins à ouvrir leurs caméras. Donc, nous avons  
20 madame Catherine Simard qui est toujours sous  
21 serment qui n'aura pas besoin d'être assermentée à  
22 nouveau, et Marc-Antoine Bellavance ainsi que Jerry  
23 Joseph qui devront être assermentés. Je vous laisse  
24 la parole, Monsieur le Greffier.

25

1 PANEL 4 - PROGRAMMES COMMERCIAUX, PLAN DE  
2 DÉVELOPPEMENT DES VENTES ET PROGRAMMES  
3 D'ENCOURAGEMENT À LA DÉCARBONATION

4  
5 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce huitième  
6 (8e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

7  
8 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, directeur principal  
9 Stratégie et planification long terme, Énergir,  
10 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
11 Montréal (Québec);

12  
13 JERRY JOSEPH, directeur exécutif Expérience  
14 clients, Énergir, ayant une place d'affaires au  
15 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

16  
17 CATHERINE SIMARD (sous la même affirmation  
18 solennelle);

19  
20 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
21 solennelle, déposent et disent :

22  
23 LA PRÉSIDENTE :

24 Nous allons commencer avec les questions de l'ACIG.  
25 Maître Dubé, vous avez annoncé une dizaine de

1 minutes de questions. Donc on vous attend.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

3 Oui. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour au  
4 panel d'Énergir.

5 Q. [60] Ma première question, ça va être une question  
6 de précision. Et je demanderais au greffier de bien  
7 vouloir afficher la pièce B-0218, s'il vous plaît.  
8 À la page 10, je suis aux lignes 10 à 14. On peut  
9 lire :

10 La cible d'aide financière maximale de  
11 15 000 \$ pour la clientèle assujettie  
12 au traitement de masse, c'est-à-dire  
13 125 000 m3 et moins, permet à Énergir  
14 de s'assurer de couvrir la très grande  
15 majorité des cas des clients tout en  
16 permettant un contrôle budgétaire  
17 serré.

18 Pour les clients qui consomment plus  
19 de 125 000 m3, Énergir entend exercer  
20 sa discrétion quant au montant  
21 octroyé, comme elle le fait pour le  
22 traitement au cas par cas du PRC et du  
23 PRRC.

24 La discrétion dont il est question ici, est-ce  
25 qu'elle s'applique au montant de l'aide financière

1 à proprement parler pour les clients qui consomment  
2 plus de cent vingt-cinq mille mètres cubes  
3 (125 000 m<sup>3</sup>) ou elle s'applique au maximum d'aide  
4 financière qui sera octroyée à ces clients?

5 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

6 R. Donc, bonjour. Donc, au niveau de... de cette  
7 discrétion, donc ce que ça... ce que ça sous-entend  
8 c'est évidemment, pour un client qui pourrait  
9 consommer plus de cent vingt-cinq mille mètres  
10 cubes (125 000 m<sup>3</sup>), donc Énergir pourrait se  
11 détacher de la règle de la somme maximale, donc...  
12 ou ne pas... ou dans un autre scénario, ne pas  
13 donner le maximum possible, là, en vertu du  
14 calcul... du calcul présenté dans la preuve, là.  
15 Donc, c'est simplement dire qu'en analysant le cas  
16 spécifique de ces clients-là on pourrait  
17 déterminer, là, un montant, toujours jugé juste et  
18 raisonnable, là, pour le distributeur pour verser  
19 l'aide financière.

20 Q. [61] Mais toujours afin de bien comprendre votre  
21 preuve, parce qu'on est un peu confus de notre  
22 côté, le montant qui serait déterminé suivant la  
23 discrétion d'Énergir pour ces clients, c'est pas  
24 nécessairement l'application des formules qu'on  
25 voit un peu plus haut dans votre preuve, là, ça...

1 ça reposerait sur l'exercice d'une discrétion de la  
2 part d'Énergir, tant pour ce qui est du montant que  
3 pour ce qui est du maximum.

4 R. Oui. Par contre, les paramètres de la formule ne  
5 changeraient pas, donc le montant... le montant de  
6 référence serait établi selon la formule. Et encore  
7 une fois, là, Énergir pourrait... pourrait juger  
8 pour un gros client que le montant calculé par la  
9 formule n'est pas adéquat, là. Et donc, de cette  
10 façon peut faire un ajustement.

11 Q. **[62]** Et l'ajuster par la suite. O.K. Parfait. Merci  
12 pour votre réponse, ça répond à notre question de  
13 précision. Dans la même pièce, Monsieur le  
14 Greffier, si vous pouvez aller à la page 13 s'il  
15 vous plaît. Donc, aux lignes 1 à 3 on peut lire :

16 Pour l'année 2023-2024, Énergir  
17 prévoit déboursier 4,5 M\$ en aide  
18 financière liée au Programme. Le  
19 budget est établi sur la base d'une  
20 projection de 1770 bénéficiaires et  
21 d'une quantité de 22 634 tonnes de GES  
22 évités.

23 En réponse à la DDR numéro 3 de l'ACIG à Énergir,  
24 vous nous avez indiqué que de ces mille sept cent  
25 soixante-dix (1770) bénéficiaires-là, soixante-huit

1 (68) étaient des participants qui consommaient plus  
2 de cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3).  
3 Pour les fins des notes sténographiques, là,  
4 c'était la pièce B-0207. De ces soixante-huit (68)  
5 participants, êtes-vous en mesure de nous dire  
6 combien il y a, un, de clients industriels; et  
7 deux, de clients... de grands clients industriels?  
8 Donc, est-ce que vous êtes en mesure de faire cette  
9 ventilation-là entre clients industriels et grands  
10 clients industriels?

11 R. Évidemment, ça demanderait des efforts, là, d'aller  
12 chercher. C'est toujours plus facile de répondre à  
13 ce genre de question-là en DDR, mais ce que je peux  
14 vous dire c'est qu'évidemment il n'y a aucun grand  
15 client industriel, là, de la catégorie grande  
16 entreprise qui font partie de cette clientèle-là.  
17 Après ça, pour la clientèle industrielle, on en  
18 retrouve, là, tant dans le moins de cent vingt-cinq  
19 mille mètres cubes (125 000 m3)... je veux juste  
20 m'assurer de la référence. Donc, oui, donc il y en  
21 a dans le moins de cent vingt-cinq mille mètres  
22 cubes (125 000 m3) et dans le cent vingt-cinq mille  
23 mètres cubes (125 000 m3) et plus. Donc, il faut  
24 comprendre, là, que ça... ça doit être pas mal en  
25 proportion des clients, là, que... qu'on a dans ces

1 différents segments de marché-là, donc... mais je  
2 peux confirmer qu'il n'y a aucun grand client  
3 industriel dans cette évaluation-là.

4 Q. **[63]** Merci. Considérant votre réponse, là, je ne  
5 vous demanderai pas l'engagement de... de faire la  
6 ventilation. Monsieur le Greffier, je vous  
7 demanderais s'il vous plaît cette fois-ci  
8 d'afficher la pièce B-0211, qui est la DDR numéro 3  
9 du ROÉÉ à Énergir. Donc, B-0211. À la page 6, la  
10 question 3.1. Merci. Donc, je vais faire la lecture  
11 avec vous de la question 3.1 :

12 3.1 À la lecture des montants maximums  
13 et limites financières du programme  
14 proposé ainsi que du tableau 3 de la  
15 référence ii), est-il exact de  
16 comprendre que bien qu'elle ne soit  
17 pas explicitement exclue du programme,  
18 la clientèle industrielle pourrait  
19 difficilement y participer? Veuillez  
20 justifier pourquoi Énergir exclut  
21 ainsi la clientèle industrielle?

22 Et Énergir a répondu :

23 La clientèle industrielle n'est, en  
24 effet, pas exclue du programme, mais  
25 Énergir confirme qu'il serait

1                   difficile pour cette clientèle de  
2                   retirer un avantage de ce programme  
3                   avec les paramètres proposés. Les  
4                   montants d'aides financières  
5                   nécessaires pour couvrir la clientèle  
6                   industrielle représentent des montants  
7                   non négligeables qui auraient des  
8                   impacts significatifs sur le reste de  
9                   la clientèle.

10                Vous dites que la clientèle industrielle n'est pas  
11                exclue du programme, mais vous confirmez qu'il  
12                serait difficile, néanmoins, que cette clientèle  
13                puisse retirer un avantage de ce programme avec les  
14                paramètres proposés dans votre réponse.

15                        Ma question est la suivante : Avez-vous  
16                        travaillé ou planché ou réfléchi sur des paramètres  
17                        qui seraient susceptibles d'attirer les grands  
18                        clients industriels à participer au PED comme les  
19                        membres de l'ACIG, par exemple qui sont tous des  
20                        grands clients industriels?

21                R. Encore une fois comme on le disait la clientèle du  
22                PED n'est pas exclue de ce programme-là. L'enjeu,  
23                vous en conviendrez, avec la clientèle  
24                industrielle, c'est évidemment les montants qui  
25                sont en jeu pour soutenir financièrement certaines

1 initiatives.

2           Donc, il faut comprendre que la clientèle  
3 industrielle a d'autres incitatifs à se décarboner,  
4 que ça soit au niveau du prix du carbone, d'avoir  
5 d'autres avantages à arriver avec des solutions de  
6 décarbonation. Puis certaines entreprises ont aussi  
7 leurs propres politiques.

8           Mais encore une fois, c'est vraiment je  
9 dirais des enjeux plus de nature budgétaire. Donc,  
10 il faut comprendre que si on donne un montant en  
11 GES évités à un client qui consomme trente millions  
12 de mètres cubes (30 Mm<sup>3</sup>). Donc, on parle de  
13 montants très importants. Et quand on parle de  
14 justesse et de raisonnable de l'offre, donc  
15 c'est là qu'on pense qu'on vient décrocher.

16           Donc, tout ça pour dire, Énergir je pense  
17 qu'on aurait intérêt, à plusieurs moments, dans nos  
18 différentes interventions. Donc, on travaille à  
19 l'effet que l'ensemble des clients puissent avoir  
20 accès à des solutions de décarbonation et qu'on les  
21 accompagne dans ces solutions-là. Donc, la  
22 clientèle VGE n'est pas exclue de ces initiatives  
23 internes-là.

24           Donc, évidemment, on travaille en  
25 collaboration avec les différentes parties

1 intéressées pour vraiment amener la clientèle VGE à  
2 se décarboner. Donc, c'est un travail continu qu'on  
3 fait pour vraiment amener l'ensemble de nos volumes  
4 vers une décarbonation qui est directement en ligne  
5 avec les objectifs corporatifs d'Énergir.

6 Q. **[64]** Bien, plus précisément par rapport à ma  
7 question, pour les motifs que vous venez d'énoncer,  
8 je comprends que vous n'avez pas travaillé ou  
9 planché sur des paramètres qui pourraient être  
10 avantageux pour les grands clients industriels? Ça  
11 n'a pas fait partie de la réflexion d'Énergir pour  
12 les raisons que vous venez de mentionner?

13 R. En effet, d'un point de vue pour un programme  
14 commercial, on n'a pas évalué un programme qui  
15 serait spécifique aux besoins de la clientèle  
16 industrielle... grande industrielle, je dois dire.

17 Q. **[65]** Je vous remercie. Ça va compléter mes  
18 questions, Madame la Présidente, pour le panel 4.  
19 Merci de vos réponses et de votre temps.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci, Maître Dubé. Maître Fauteux-Filion de  
22 l'AHQ-ARQ?

23 Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION :

24 Oui, rebonjour tout le monde. L'AHQ-ARQ n'aura pas  
25 de question, finalement, pour le panel numéro 4.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. Donc, ça serait normalement à  
3 maître Turmel, mais s'il n'est pas de retour  
4 passons tout de suite à maître Paquet du GRAME.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Q. **[66]** Bonjour à tous, Geneviève Paquet pour le  
7 GRAME. Pour ma première question, ça va porter sur  
8 le Programme d'encouragement à la décarbonation. Et  
9 je demanderais à Monsieur le Greffier d'afficher la  
10 pièce B-0218 à la page 7, s'il vous plaît.

11 Donc, peut-être descendre un peu à la  
12 section « 1.3 admissibilité », merci beaucoup.  
13 Donc, je vous réfère au deuxième paragraphe où on  
14 parle du seuil volumétrique qui sera relevé au même  
15 rythme que ce qui est prévu au Règlement concernant  
16 la quantité de gaz de source renouvelable devant  
17 être livrée par un distributeur. Et Énergir indique  
18 dans la dernière phrase que le seuil volumétrique  
19 ne sera toutefois pas relevé à l'intérieur d'une  
20 même période d'engagement pour un même  
21 bénéficiaire.

22 Donc, on sait que les cibles du Règlement  
23 sont croissantes, elles vont passer de cinq pour  
24 cent (5 %) en deux mille vingt-cinq (2025) à sept  
25 pour cent (7 %) en deux mille vingt-huit (2028) et

1 à dix pour cent (10 %) en deux mille trente (2030).

2 Donc, si on prend un client qui aurait un  
3 engagement pour cinq ans, qui prendrait cet  
4 engagement-là en deux mille vingt-quatre (2024),  
5 donc si c'était pour un seuil de cinq pour cent  
6 (5 %), il aurait un seuil de consommation de cinq  
7 pour cent (5 %) jusqu'en deux mille vingt-neuf  
8 (2029). Et donc, ce seuil-là serait inférieur à la  
9 cible de sept pour cent (7 %) pour les années deux  
10 mille vingt-huit (2028) et deux mille vingt-neuf  
11 (2029).

12 Donc, pour ces deux années-là, deux mille  
13 vingt-huit (2028) et deux mille vingt-neuf (2029),  
14 est-ce que ce client-là serait assujetti au tarif  
15 de contribution au verdissement du réseau gazier en  
16 vertu de l'article, là, 11.4.1 des conditions de  
17 service et tarif, considérant que son pourcentage  
18 de consommation de GSR va être inférieur à celui  
19 qui est prévu au Règlement?

20 R. Oui. Dans ce cas-là, il serait assujetti au tarif  
21 de verdissement.

22 Q. [67] D'accord. Je vous remercie. Mon autre question  
23 va porter sur le CASEP.

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Et je demanderais à Monsieur le Greffier

1 d'afficher, s'il vous plaît, la pièce D-209 qui est  
2 la réponse d'Énergir à la demande de renseignements  
3 numéro 3 du GRAME. Énergir-T, Document 19, à la  
4 page 11, qui est la réponse 2.2.

5 Q. [68] Donc, le GRAME demandait à Énergir pourquoi il  
6 ne prévoit pas d'obligation pour les nouveaux  
7 clients qui vont bénéficier du CASEP d'opter pour  
8 l'installation d'équipements efficaces. Et puis ça,  
9 c'était en lien avec le plan pour une économie  
10 verte qui prévoit que c'est primordial de saisir  
11 l'occasion au moment de l'établissement et de la  
12 construction de nouvelles installations pour  
13 qu'elles intègrent des équipements plus efficaces  
14 sur le plan énergétique. Et dans sa réponse, si on  
15 peut - oui, si on peut aller à la page 12, s'il  
16 vous plaît, le deuxième paragraphe - Énergir  
17 indique que si elle adoptait un positionnement  
18 coercitif obligeant les clients à installer des  
19 équipements à haute efficacité énergétique, les  
20 clients devraient tout de même assumer une partie  
21 du surcoût, ce qui pourrait être un frein à la  
22 conversion d'une source d'énergie plus polluante  
23 vers le gaz naturel ou le gaz de source  
24 renouvelable.

25 Est-ce qu'Énergir a évalué la période de

1           retour sur l'investissement du surcoût des  
2           équipements efficaces qui seraient, en fait, en  
3           partie comblé, là, par les aides financières du  
4           PGEÉ et qui tiennent compte de la situation  
5           concurrentielle du gaz naturel? Est-ce que cette...  
6           cette évaluation-là a été faite?

7           M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

8           R. Je pense que je vous inviterais peut-être à poser  
9           la question au prochain panel, là, sur l'efficacité  
10          énergétique, là, par rapport au retour... retour  
11          sur investissement de leur programme, là.

12          Q. **[69]** Ce serait, OK, au panel 5. Parfait. Donc, mes  
13          prochaines questions aussi sont un peu en suivi,  
14          donc ça ira probablement au panel 5.

15                   Mais peut-être juste pour terminer, selon  
16          vous - parce que là, on indique en réponse que ça  
17          pourrait être un frein, mais vous n'êtes pas  
18          nécessairement en mesure de me dire s'il y a une  
19          étude qui a été faite. Peut-être que vous pourriez  
20          peut-être juste un peu élaborer sur cette réponse-  
21          là?

22          R. Oui, tout à fait. Donc, ce qu'Énergir indique,  
23          c'est que le rôle du CASEP, c'est un programme qui  
24          veut décarboner les énergies plus polluantes. Donc,  
25          c'est son rôle principal. Donc, l'étape 1, c'est

1 vraiment d'amener les clients à choisir, à se  
2 décarboner. Et ensuite, ce même client est incité à  
3 aller chercher des équipements efficaces via les  
4 programmes d'efficacité énergétique.

5 Ce qu'on dit, c'est évidemment, si on  
6 venait imposé un plus grand coût à la base de se  
7 convertir d'une source plus polluante vers une  
8 solution au gaz naturel, dans ce cas-là évidemment,  
9 sans avoir d'études très précises, on sait qu'un  
10 coût supplémentaire, là, amène un frein  
11 supplémentaire, là, donc, c'est difficile de le  
12 quantifier, mais donc, c'est quand même beaucoup,  
13 c'est quand même un frais supplémentaire et ce  
14 qu'on veut éviter, c'est justement, c'est de perdre  
15 simplement l'opportunité de réduire les GES à la  
16 base parce qu'on impose un surcoût supplémentaire,  
17 là, qui viendrait du choix de l'équipement plus  
18 efficace, là, dont le surcoût n'est pas couvert à  
19 cent pour cent (100 %).

20 Donc, ce qu'on dit, c'est Énergir travaille  
21 très fort avec ses programmes d'efficacité  
22 énergétique pour encourager ses clients à faire les  
23 bons choix, mais on ne pourrait pas mettre à risque  
24 les réductions de GES à la source, là, par une  
25 contrainte additionnelle à l'accès au programme

1 CASEP.

2 Q. [70] Très bien. Je vous remercie, ça va compléter  
3 pour mes questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître Paquet. Maître Veilleux du ROÉÉ.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me EUGÉNIE VEILLEUX :

7 Oui, bonjour, Madame la Présidente. Je salue  
8 également Monsieur et Madame les régisseurs, tous  
9 mes confrères, consoeurs puis les panelistes aussi,  
10 ça me fait plaisir de vous rencontrer.

11 Donc, mes premières questions vont porter  
12 sur le plan d'encouragement à la décarbonation, le  
13 PED. Tout d'abord, là, on n'a pas besoin d'afficher  
14 la pièce, on l'a vue tantôt, la pièce à laquelle je  
15 vais faire référence, c'est par mon confrère,  
16 Maître Dubé, qui avait parlé de la DDR numéro 3 du  
17 ROÉÉ, c'est la pièce B-0211, là, je le dis pour les  
18 notes sténographiques, mais je vais rappeler la  
19 réponse rapidement qui avait été écrite.

20 On parlait de la participation de la  
21 clientèle industrielle au PED, puis Énergir avait  
22 répondu à la question du ROÉÉ, que :

23 La clientèle industrielle n'est en  
24 effet pas exclue du programme, mais  
25 Énergir confirme qu'il serait

1 difficile pour cette clientèle de  
2 retirer un avantage de ce programme,  
3 avec les paramètres proposés.  
4 Les montants d'aide financière  
5 nécessaire pour couvrir la clientèle  
6 industrielle représentent des montants  
7 non négligeables qui auraient des  
8 impacts significatifs sur le reste de  
9 la clientèle.

10 Donc, mes questions sont les suivantes :  
11 comment est-ce que vous justifieriez une différence  
12 de traitement d'une clientèle qui, pourtant, a très  
13 peu d'options pour décarboner ses activités, soit  
14 probablement que par l'achat de GSR puis favoriser  
15 une clientèle dont l'usage est beaucoup plus  
16 facilement électrifiable?

17 M. JERRY JOSEPH :

18 R. Oui, Maître Veilleux. Alors, le programme de  
19 décarbonation vise toutes les solutions de  
20 décarbonation qui sont disponibles à notre  
21 clientèle dont aussi l'électrification d'une part  
22 de leur consommation avec notre programme de  
23 biénergie. Alors, comme les règles sont les mêmes  
24 pour toutes sortes de clients, que ce soit des  
25 petits clients industriels ou les grands, je pense

1 que l'offre ou le programme d'encouragement à la  
2 décarbonation offre une offre qui est accessible à  
3 tous et qui a les mêmes règles pour tous et qui va  
4 encourager les différentes sortes de décarbonation  
5 qui sont disponibles à notre clientèle, que ce soit  
6 le gaz naturel... gaz de sources renouvelable,  
7 comme vous le mentionnez, qui est peut-être plus  
8 accessible et une des seules solutions pour la  
9 clientèle industrielle mais aussi les autres  
10 solutions qui sont offertes aussi aux autres  
11 clients, dont la biénergie.

12 Q. [71] D'accord. Merci. Puis ma question suivante,  
13 c'est de savoir si vous avez entrepris ou si peut-  
14 être vous considérez entreprendre des démarches  
15 auprès du gouvernement du Québec, afin de  
16 subventionner peut-être le GSR, là, pour les usages  
17 qui sont plus difficilement électrifiables, comme  
18 par exemple ceux de la clientèle industrielle?

19 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

20 R. Donc, ce que je pourrais mentionner, c'est Énergir  
21 est en constant travail, là, pour tenter de trouver  
22 des solutions de décarbonation pour l'ensemble de  
23 sa clientèle, là, ce qui implique aussi des  
24 communications avec des partenaires énergétiques,  
25 que ça soit du côté d'Hydro-Québec et le

1 gouvernement.

2           Donc, je pense qu'on a tout intérêt, là, à  
3 s'aider nous-mêmes, là, en vertu de nos propres  
4 objectifs de décarbonation qu'on a, je pense que  
5 monsieur Goyette en a fait état assez éloquemment,  
6 là, donc, dans son mot d'ouverture et donc pour  
7 nous, pour être capables d'arriver à nos propres  
8 objectifs qu'on s'est fixés, donc, c'est clair que  
9 nous, on travaille de façon continue, là, avec les  
10 différents acteurs du milieu, pour être capables de  
11 trouver des meilleures solutions, là, pour  
12 décarboner le secteur industriel, là.

13 Mme CATHERINE SIMARD :

14 J'ajouterais que pour le prix du GSR, là, en effet,  
15 il y a des efforts qui sont faits aussi, là, pour  
16 s'assurer de le rendre le plus compétitif possible,  
17 là, je pense notamment à l'étape E du dossier 4008,  
18 là, qui vise à traiter, à faire baisser ultimement,  
19 là, le tarif de fourniture GSR.

20 Q. **[72]** D'accord. O.K. Merci pour vos réponses. Je  
21 vais passer à une question suivante. Si, Monsieur  
22 le Greffier, vous pouviez afficher la pièce B-0211  
23 s'il vous plaît. C'était en réponse à la question  
24 1.1 de la DDR numéro 3 du ROEÉ. La page... oui,  
25 exactement, exactement. Donc, en réponse à la

1 question 1.1, là, de la DDR-3 du ROEE, qui  
2 demandait à Énergir, là, de :

3 [...] justifier l'objectif de fournir  
4 un incitatif financier aux clients qui  
5 adhèrent à un tarif biénergie d'un  
6 distributeur d'électricité dans la  
7 mesure où Énergir et Hydro-Québec  
8 prévoient déjà que 100 % des  
9 consommateurs éligibles auront  
10 converti leurs équipements en mode  
11 biénergie après 15 ans dans le cadre  
12 de l'entente intervenue dans le  
13 dossier R-4169-2021.

14 Qui est la biénergie. Énergir avait répondu la  
15 réponse qui est là, que :

16 Énergir rappelle que l'hypothèse de  
17 travail de 100 % de taux de conversion  
18 utilisée dans le dossier R-4169-2021  
19 [la biénergie] était, entre autres,  
20 sujette à une aide financière  
21 suffisante venant supporter cette  
22 ambition. Énergir y a aussi mentionné  
23 qu'une panoplie de mesures devraient  
24 être évaluées et possiblement mises en  
25 place de façon à maximiser le nombre

1 de conversions. Les programmes d'aides  
2 financières actuellement disponibles  
3 visant à encourager un choix vers la  
4 biénergie, ainsi que le retour  
5 d'expérience des distributeurs,  
6 montrent que davantage de moyens  
7 doivent être mis en place pour  
8 convaincre les clients de se  
9 décarboner, d'où la proposition du  
10 PED.

11 Donc, gardant ça en tête, je vous demanderais,  
12 Monsieur le Greffier, peut-être d'afficher une  
13 autre pièce que le ROEE a déposée ce matin sous la  
14 cote C-ROEE-0042, qui est une décision dans ce même  
15 dossier, le dossier de la biénergie. Merci. C'est à  
16 la page 56 de la décision, le paragraphe 178.  
17 Merci. 178 et 179, les deux sont pertinents. Donc,  
18 à cette page dans ces paragraphes la Régie résumait  
19 les dires d'Hydro-Québec et d'Énergir comme suit,  
20 elle disait que :

21 [178] Les Distributeurs indiquent  
22 avoir retenu l'hypothèse que 100 % des  
23 consommateurs éligibles auront  
24 convertis leurs équipements en mode  
25 biénergie après 15 ans. Dans le

1                                   contexte de l'élaboration de l'Offre  
2                                   biénergie, les Distributeurs jugent  
3                                   que ce taux d'adhésion est  
4                                   raisonnable.

5           Ensuite au paragraphe 179 ça dit :

6                                   [179] De plus, le taux de conversion a  
7                                   trait à la clientèle cible, tandis que  
8                                   l'Offre biénergie demeurera accessible  
9                                   à l'ensemble de la clientèle  
10                                  d'Énergir. Ainsi, les Distributeurs  
11                                  soumettent que leur objectif de  
12                                  décarbonation pourrait être atteint  
13                                  même si le taux réel de conversion de  
14                                  la clientèle cible n'est pas de 100 %.

15           Et donc mes questions à ce sujet sont : pensez-vous  
16           pas qu'en considérant les deux pièces que je viens  
17           de montrer, Énergir pourrait compter deux fois en  
18           fait la réduction de GES qui découle de ces  
19           programmes-là? Donc, puisque l'entente biénergie  
20           vise la participation de cent pour cent (100 %) des  
21           clients ciblés, pourquoi est-ce que votre  
22           proposition de PED n'entraînerait pas des risques  
23           de double comptage?

24           M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

25           R. Donc, ce qu'on peut dire au niveau du PED, donc

1 les... les réductions de GES qui seraient attachées  
2 je dirais au programme PED, là, ne seraient  
3 rapportées donc seulement pour fins d'information.  
4 Donc, ce qu'on mentionne dans le suivi qu'on  
5 propose c'est d'avoir une certaine reddition de  
6 compte, qu'on établirait les GES associés au  
7 montant versé dans le cadre du PED. Donc, c'est  
8 vraiment pour fins du programme qu'il y aurait une  
9 reddition de compte au niveau des GES. Par contre,  
10 là, c'est pas du tout l'idée d'Énergir de venir  
11 attribuer des réductions de GES additionnels  
12 provenant du PED et de les rattacher au programme  
13 biénergie. Donc, ultimement, les réductions de GES  
14 qui vont être comptabilités officiellement c'est  
15 les réductions de GES qui sont associées aux  
16 programmes biénergie, à l'injection de GNR dans son  
17 réseau... dans le réseau d'Énergir, au programme  
18 d'efficacité énergétique. Donc, il n'y a aucune  
19 chance au niveau d'un double comptage parce qu'il  
20 n'y a pas de... il n'y a pas de comptabilisation  
21 officielle de la réduction de GES, là, spécifique  
22 au PED, mais c'est vraiment par rapport aux  
23 programmes qui sont mis sur le marché, dont la  
24 biénergie et le GNR dans ce cas-ci.

25 Q. [73] O.K. D'accord. Merci beaucoup. Ensuite, ma

1           seconde question c'est : puisque les clients  
2           participent présentement à l'entente biénergie sans  
3           l'aide financière proposée avec le PED, comment  
4           est-ce que vous comptez identifier les  
5           opportunistes et aussi comptabiliser le taux  
6           d'opportunisme, par exemple?

7           R. Alors dans le cadre du PED, là, on... on ne propose  
8           pas de venir évaluer un taux d'opportunisme. Donc,  
9           l'idée du programme c'est vraiment d'encourager les  
10          clients à prendre un parcours de décarbonation.  
11          Donc, ce qu'on comprend évidemment avec les... les  
12          résultats à ce jour et le marché, donc plus  
13          évidemment l'aide et le support vont être généreux  
14          pour l'accès à nos offres, plus ces offres-là vont  
15          être alléchantes pour la clientèle.

16                        Donc, encore là, le but de PED est pour  
17          venir réduire davantage les freins à l'accès aux  
18          programmes. Donc, en sachant qu'il pourrait y avoir  
19          des clients qui n'en ont pas besoin. Donc, ce n'est  
20          pas différent de l'ensemble des programmes qui sont  
21          disponibles sur le marché, tant au niveau du  
22          gouvernement, au niveau des distributeurs  
23          énergétiques, et caetera. Mais pour l'instant, il  
24          n'y avait pas de souhait de notre part de venir  
25          rentrer dans un calcul de taux d'opportunistes pour

1           cette clientèle-là qui souhaite se décarboner. Et  
2           nous, on les accompagne à réaliser leurs souhaits.

3       Q. **[74]** O.K. Et convenez-vous que l'hypothèse de  
4           participation de cent pour cent (100 %) à l'entente  
5           biénergie aurait même pu être, peut-être, de cent  
6           vingt-cinq pour cent (125 %) ou davantage puisque  
7           comme ça avait mentionné précédemment dans la  
8           décision de la Régie en biénergie, la biénergie est  
9           accessible à davantage de clients que ceux ciblés  
10          par Énergir?

11       R. C'est parce que je ne voudrais pas à refaire le  
12          débat qu'on a eu amplement dans le dossier de  
13          biénergie sur l'établissement, l'hypothèse de  
14          travail de cent pour cent (100 %) de toute  
15          conversion. Donc, à ce moment-ci, évidemment, on  
16          n'a pas travaillé de nouvelles hypothèses de taux  
17          de conversion à la biénergie. On reste avec ce qui  
18          a été présenté dans le dossier. Donc, pour moi, ce  
19          n'est pas une activité qui serait très utile d'y  
20          aller avec un recalcul de nouveaux taux de  
21          conversion pour le dossier biénergie qui a servi  
22          ultimement à faire approuver le programme.

23       Q. **[75]** O.K. Merci pour vos réponses. Ensuite... O.K.,  
24          juste un instant, je vous reviens. Parfait, donc je  
25          vais continuer avec ma prochaine question. Encore

1 dans le cadre du dossier biénergie et 4169, les  
2 périodes de retour sur l'investissement pour la  
3 clientèle participante avec quatre-vingt pour cent  
4 (80 %) des surcoûts couverts par des aides  
5 financières des distributeurs et du gouvernement  
6 varient de deux à cinq ans. C'est ce qu'il y avait  
7 dans la pièce B-0005 aux pages 52 à 54. Pas besoin  
8 d'afficher ces pièces-là. Puis à la page 6 de votre  
9 preuve dans le présent dossier, la preuve B-0079,  
10 pas besoin de l'afficher non plus, vous estimez que  
11 la période de retour sur les investissements avec  
12 l'aide actuelle à environ un an seulement, mais  
13 vous voudriez qu'elle soit quand même réduite à six  
14 mois ou moins avec une aide financière  
15 additionnelle.

16 Puis à la page 5 du même document, vous  
17 indiquez vouloir assurer une aide juste et  
18 raisonnable pour le bénéficiaire. Donc, ma question  
19 est : est-ce que selon vous, la Régie devrait  
20 vraiment juger qu'une période de retour sur  
21 l'investissement d'un an serait déraisonnable? Ce  
22 qui justifierait de la réduire encore davantage?

23 R. Alors, Énergir a répondu à une DDR du ROÉÉ à cet  
24 effet-là indiquant que l'exemple qui était montré  
25 dans la preuve représente un cas d'un client pour

1           lequel l'hypothèse de quatre-vingt pour cent (80 %)   
2           de surcoûts comblés a été utilisé. Donc, on fait   
3           état dans cette réponse-là à la DDR que...

4                       Évidemment, ce cas-là n'est simplement   
5           qu'un cas. Donc, ce n'est pas représentatif de   
6           l'ensemble des solutions. Donc, clairement avec   
7           notre propre expérience sur le terrain avec les   
8           calculs qu'on peut faire, les estimés qu'on peut   
9           faire basés sur la nouvelle réalité des coûts qu'il   
10          y a sur le marché. Donc, on voit évidemment que les   
11          retours sur l'investissement sont nettement   
12          supérieurs à un an.

13                      Donc, bien que dans une situation   
14          particulière pour un client en particulier, il se   
15          pourrait que ça soit le cas, mais de façon générale   
16          les retours sur l'investissement sont quand même   
17          très importants.

18                      Donc, encore une fois, l'hypothèse de   
19          travail sous-jacente était quatre-vingt pour cent   
20          (80 %) des surcoûts comblés qui, avec les aides   
21          financières présentement sur le marché. Donc, on   
22          n'est pas encore tout à fait là. Donc, c'est pour   
23          ça qu'on...

24                      On avait aussi mentionné qu'il y a   
25          différentes mesures qui devaient être mises en

1 place pour supporter la réalisation de nos  
2 objectifs. Le PED en fait partie pour être capable  
3 d'améliorer la rentabilité du client, donc dans le  
4 cas que, conceptuellement, il voudrait l'appliquer  
5 sur son choix de biénergie.

6 Donc, je voudrais juste qu'on se détache un  
7 peu de l'exemple testé à un an. Donc, on pourrait  
8 fournir des exemples à deux ans, cinq ans, dix (10)  
9 ans, quinze (15) ans de retours sur  
10 l'investissement. Donc, c'est ce qu'on mentionnait  
11 un peu dans notre réponse au ROÉÉ.

12 Q. [76] Merci. D'ailleurs, est-ce que, par exemple,  
13 c'est plus fréquent d'avoir des projets avec des  
14 périodes de retours sur l'investissement autour  
15 d'un an ou moins? Ou c'est plus fréquent d'en avoir  
16 entre... un projet de cinq ans, par exemple? Quel  
17 est l'ordre de grandeur un peu?

18 R. Je veux dire que pour l'instant, on n'est pas dans  
19 l'ordre de grandeur d'un an, donc on est plus haut  
20 que... plus haut qu'un retour sur investissement  
21 d'un an certainement.

22 Q. [77] Parfait. Juste un instant, je vous reviens.  
23 Parfait. Pour continuer sur la même question, dans  
24 le fond, vous parlez d'un cas type, justement,  
25 comme vous aviez répondu dans la DDR du ROÉÉ, mais

1 ce qu'on veut savoir, c'est est-ce que ce cas type  
2 est représentatif des... en général, t'sais, ou  
3 non?

4 R. Alors, la réponse, c'est non. Donc, l'idée du cas  
5 qui a été présenté c'était pour démontrer comment  
6 le calcul de l'aide financière intervenait sur la  
7 PRI. Il n'était pas un cas type représentant la  
8 rentabilité des clients biénergie. Donc, il faut  
9 bien comprendre la distinction. C'était vraiment un  
10 exemple afin d'illustrer le calcul qui était fait  
11 et comment un client conceptuellement qui  
12 appliquerait cette aide financière là sur son  
13 investissement biénergie, quel impact cela pourrait  
14 avoir. Donc, ce n'était pas pour fins de démontrer  
15 que c'est un cas représentatif de la situation  
16 actuelle que l'on voit en biénergie.

17 Q. [78] Parfait. Juste un instant. Est-ce que ça  
18 serait possible pour Énergir de quelconque façon,  
19 peut-être en témoignage ou par engagement, de  
20 fournir dans ce cas-là un cas type qui serait  
21 représentatif des périodes de retour sur  
22 investissement?

23 R. Alors, Madame la Présidente, Énergir ne voit pas  
24 pertinent, là, dans le cadre du présent dossier  
25 d'évaluer les retours sur investissement de la

1 biénergie.

2           Donc, je tiens à rappeler que le programme  
3 PED vient... vient subventionner les réductions de  
4 GES, là, qui proviennent de différentes initiatives  
5 d'Énergir, là, donc soit un client qui choisit la  
6 biénergie ou le GNR. Donc, le programme n'a pas été  
7 calibré en fonction d'un retour sur investissement  
8 spécifique, le programme a été calibré en fonction  
9 des tonnes de GES déplacées par les différentes  
10 initiatives d'Énergir.

11           Donc, à cet effet-là, là, c'est pour ça que  
12 je réitère que les exemples qui étaient démontrés,  
13 c'était pour démontrer l'impact du calcul en  
14 fonction des réductions de GES qui provenaient soit  
15 d'un client qui s'en va à la biénergie ou soit d'un  
16 client qui accède au GSR. Donc, à cet effet-là, là,  
17 je ne vois pas l'utilité évidemment de faire  
18 d'autres cas types pour... pour évaluer les  
19 périodes de rentabilité des clients dans le cas du  
20 biénergie.

21 Q. [79] Parfait. Bien, le ROEE est satisfait avec la  
22 réponse d'Énergir, puis on va passer aux prochaines  
23 questions. Merci beaucoup. Parfait. OK. Alors, ma  
24 prochaine question est : pourquoi est-ce que vous  
25 exigeriez une contribution minimale des clients de

1 vingt-cinq pour cent (25 %) des surcoûts dans le  
2 cadre de plusieurs autres programmes d'efficacité  
3 énergétique? Je nomme, par exemple, là,  
4 ÉcoPerformance ou Construction et rénovation  
5 efficaces Énergir, tandis que dans le présent cas,  
6 les clients devraient supporter moins de dix pour  
7 cent (10 %) des coûts. Est-ce qu'il y a une raison  
8 spécifique?

9 R. Si c'est possible pour vous de m'enligner sur une  
10 référence quelconque pour les chiffres que vous  
11 avancez, là, juste je ne suis pas certain de  
12 suivre.

13 Q. **[80]** En fait, c'est dans... dans des programmes  
14 qu'on retrouve, par exemple, sur le site internet  
15 d'Énergir, puis on en a fait référence dans la  
16 preuve du ROEÉ également. Je pourrais peut-être  
17 vous donner la page de la preuve, là, parce qu'on  
18 avait référé au site internet. Si vous... si vous  
19 insistez, là, notre preuve c'est C-ROEÉ-0030, mais  
20 dans le fond on faisait référence à deux programmes  
21 d'Énergir, notamment ÉcoPerformance ou Construction  
22 et rénovation efficaces Énergir où est-ce  
23 qu'Énergir exige, en fait, une contribution  
24 minimale des clients de vingt-cinq pour cent (25 %)  
25 dans des surcoûts dans le cadre des programmes

1 d'efficacité énergétique. Tandis que là, on est  
2 dans le cas d'un programme où est-ce que les  
3 clients n'assureraient même pas dix pour cent  
4 (10 %) des coûts. Ça fait qu'on se demandait s'il y  
5 avait une raison à cet effet.

6 R. Je pense que je comprends bien le vingt-cinq pour  
7 cent (25 %), donc, j'imagine c'est une couverture  
8 maximale des surcoûts de soixante-quinze pour cent  
9 (75 %). C'est juste... c'est le dix pour cent  
10 (10 %), là, que vous faites référence par rapport  
11 au programme PED, là, donc la couverture des  
12 surcoûts de dix pour cent (10 %), c'est à ce  
13 niveau-là que je ne vous suis pas, là. Désolé.

14 Q. **[81]** OK. Juste un instant.

15 R. Merci.

16 Q. **[82]** Donc, le dix pour cent (10 %), en fait, ça  
17 vient plutôt - bien, dans le dossier biénergie, on  
18 parle que les Distributeurs entendent couvrir  
19 jusqu'à quatre-vingts pour cent (80 %) des surcoûts  
20 en biénergie, puis le PED vient compléter, en fait,  
21 cette... cette contribution. Bon, peut-être qu'on  
22 n'a pas accès aux pourcentages, donc ça venait du  
23 cas-type qu'on parlait aux questions précédentes.  
24 Donc, si on sort de ce cas-type qui n'est pas  
25 représentatif, peu importe c'est quoi le

1           pourcentage, ça reste que ça va être en-dessous de  
2           vingt pour cent (20 %) que les clients vont devoir  
3           contribuer, là.

4           R. Donc, je comprends mieux votre point. Encore une  
5           fois, donc, l'idée, là, d'Énergir, puis il faut  
6           comprendre que le quatre-vingt-pour cent (80 %)   
7           auquel vous faites référence déjà pour la  
8           couverture des surcoûts, là, on n'est pas là, là,  
9           comme je le mentionnais tantôt. Donc, avec  
10          l'augmentation des coûts des dernières années, les  
11          modalités du programme, donc, le cadre normatif en  
12          vigueur, donc, on n'est pas à une couverture de  
13          quatre-vingt-pour cent (80 %) présentement. Donc,  
14          le quatre-vingt pour cent (80 %) encore là qui a  
15          été mis dans la preuve, autant au niveau de  
16          biénergie que dans la preuve qu'on a sous les yeux,  
17          là, le B-0118 seront un exemple de calcul, là, avec  
18          une hypothèse de quatre-vingt pour cent (80 %) de  
19          couverture du surcoût là, qu'on aurait pu mettre à  
20          soixante pour cent (60 %), à cinquante pour cent  
21          (50 %), quarante-cinq pour cent (45 %), là, si on  
22          prenait des cas plus réels de la clientèle visée  
23          actuellement. Ce qu'on dit, c'est, le but d'Énergir  
24          c'est d'encourager des clients à choisir la  
25          biénergie et pour l'instant, là, comme on avait

1 mentionné dans différents dossiers, donc, c'est de  
2 trouver différents moyens d'inciter la clientèle à  
3 faire ce choix-là et on pense qu'offrir un  
4 programme qui viendrait récompenser un client de  
5 réduire ses GES, donc permettrait évidemment un  
6 accès plus facile, du moins, plus alléchant, donc,  
7 à la solution de biénergie, là.

8 Q. **[83]** Mais est-ce qu'on devrait considérer que le  
9 quatre-vingt pour cent (80 %) des surcoûts est  
10 comme un objectif à atteindre ou plus, dans le  
11 fond, d'Énergir?

12 M. JERRY JOSEPH :

13 R. Oui, effectivement, c'est l'objectif qu'on a avec  
14 le programme de biénergie avec nos partenaires.  
15 Comme mon collègue, monsieur Bellavance le  
16 mentionnait, c'est un objectif qu'on tarde à  
17 atteindre dans plusieurs cadres de figures, surtout  
18 avec l'évolution des prix qu'on voit depuis les  
19 dernières années.

20 Q. **[84]** Parfait. C'est ce qui va conclure mes  
21 questions pour le panel 4, merci beaucoup.

22 Excusez-moi, une dernière question, juste  
23 un instant. Parfait. La dernière question. Donc,  
24 hier, lors du contre-interrogatoire, je pense, de  
25 monsieur Goyette au panel 1, c'est la procureure de

1 l'AHQ-ARQ, je pense, le témoin a invoqué qu'il y  
2 avait une nette croissance dans la participation à  
3 l'entente, soit d'environ deux mille (2 000)  
4 participants à ce jour, en fonction des aides  
5 financières existantes.

6           Donc, en quoi, les aides financières  
7 additionnelles proposées seraient nécessaires?

8 R. Bien, ce que je répondrais, c'est que malgré la  
9 croissance récente qu'on a eue dans les résultats  
10 en biénergie, on est quand même loin des objectifs  
11 qu'on s'est fixés initialement. Alors, on croit que  
12 les ajustements qu'on va apporter avec le PED va  
13 nous aider justement à atteindre des meilleurs  
14 résultats. Il faut comprendre que les cas de figure  
15 sont multiples et chacun des cas de figure chez nos  
16 clients représente des cas qui pourraient avoir des  
17 coûts qui sont plus importants pour des mises à  
18 jour quelconque, fait en sorte que les montants  
19 additionnels qu'on va offrir vont justement aider  
20 qu'on pénètre mieux le marché dans l'ensemble de  
21 ces circonstances.

22 Q. **[85]** D'accord. Bien merci beaucoup aux membres du  
23 panel. Ça va conclure maintenant le contre-  
24 interrogatoire. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Veilleux. Est-ce que maître Turmel  
3 serait de retour?

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

5 Bonjour, Madame la Présidente, oui, je suis de  
6 retour. Je suis prêt à poser mes questions. Alors,  
7 merci beaucoup, merci pour votre compréhension.

8 Alors, bonjour au panel. Alors, donc, nous  
9 sommes sur le PED.

10 Q. **[86]** Première question eu égard et peut-être que  
11 vous avez parlé de l'admissibilité au programme,  
12 là, mais de manière générale, dans ce que vous  
13 suggérez, vous suggérez que la personne qui est  
14 admissible doit ou depuis ou avoir un contrat de  
15 service depuis au moins douze (12) mois et avoir  
16 une des deux conditions qu'on a déjà discutées,  
17 là : adhérer au tarif biénergie pour dix (10) ans,  
18 ou substituer sa consommation de GNP par du GSR.

19 Ma première question, c'est juste pour bien  
20 comprendre comment s'appliquent ces critères. Un  
21 client qui est déjà, en ce moment, présentement à  
22 la biénergie, là, disons depuis l'an dernier, est-  
23 ce qu'il pourrait demander à bénéficier du  
24 programme en s'engageant à demeurer à la biénergie  
25 pour les dix (10) prochaines années ou est-ce qu'il

1 doit faire la demande avant de se converser à la  
2 biénergie?

3 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

4 R. Pour l'accès aux programmes, donc ce qu'on vise,  
5 c'est l'engagement initial. Donc, évidemment, un  
6 client qui est déjà sous engagement donc n'aurait  
7 pas accès au PED.

8 Q. **[87]** Donc, il n'aura pas accès aux réductions ou  
9 aux sommes, ou quoi que ce soit, là, au bénéfice de  
10 ce PED là?

11 R. Pas s'il a déjà un engagement au niveau de la  
12 biénergie.

13 Q. **[88]** O.K. Merci. Également, considérant que, dans  
14 les faits, le tarif biénergie, c'est un tarif,  
15 comme vous le savez, électricité, un tarif  
16 d'électricité. Et l'engagement qui est pris par le  
17 consommateur, il est pris envers Énergir ou le  
18 distributeur d'électricité?

19 R. Ce qu'on mentionne dans la preuve, c'est que  
20 l'engagement qui doit être pris est restreint au  
21 niveau de l'accès, de l'adhésion au GSR. Pour la  
22 biénergie donc, on prend pour acquis qu'un client  
23 qui s'engage dans la voie de la biénergie qui prend  
24 un engagement déjà de dix ans avec le distributeur  
25 électrique pour l'accès aussi aux aides financières

1 qui sont disponibles avec le programme biénergie,  
2 donc a par défaut un engagement de... disons qu'il  
3 n'y a pas d'engagement qui est fait directement  
4 avec Énergir pour l'accès à la biénergie. Donc, on  
5 se fie vraiment sur l'engagement tarifaire que le  
6 client a eu et qui lui donne accès par le fait même  
7 aux différentes aides financières disponibles pour  
8 la biénergie.

9 Q. [89] O.K. Et donc, juste pour comprendre, donc,  
10 quand on est en biénergie, c'est-à-dire qu'on est  
11 dans un tarif d'Hydro-Québec et on va bénéficier  
12 des -comment dire- des sommes que le tarif  
13 biénergie... électrique va pouvoir réduire, mais  
14 également au niveau du gaz, la réduction va  
15 s'appliquer... J'essaie de voir. Je ne suis pas sûr  
16 d'avoir bien compris. C'est un tarif d'électricité.  
17 Puis l'engagement envers Énergir, il n'y a pas...  
18 Donc, ce que vous dites, c'est qu'il n'y a pas  
19 d'engagement envers Énergir finalement somme toute?

20 M. JERRY JOSEPH :

21 R. Je vais la prendre. Alors, dans le cadre du  
22 programme de biénergie, l'ensemble des partenaires,  
23 dont le gouvernement, Hydro-Québec et nous faisons  
24 un suivi des adhésions de nos clients à la  
25 biénergie. Alors, il faut savoir que tout client

1 qui s'engage reçoit les sommes offertes par le  
2 programme, s'engage à une période de dix ans. Et  
3 s'il était pour avoir un arrêt de l'adhésion au  
4 tarif DT alors les distributeurs et le gouvernement  
5 se gardent le droit de récolter au prorata les  
6 montants qui sont offerts à la clientèle. Alors,  
7 c'est de cette manière-là qu'on fait le suivi des  
8 adhésions et le suivi du terme de dix ans aussi.

9 Q. **[90]** Quand vous dites « récolter » auprès des  
10 clients, c'est-à-dire... c'est un beau mot  
11 « récolter », on est en septembre, mais c'est-à-  
12 dire se faire repayer par le client ce qu'on lui a  
13 versé en trop, c'est ça somme toute?

14 R. Exactement. Oui.

15 Q. **[91]** O.K. Merci. Et si le client décide de passer  
16 au tout électrique avant la fin de son engagement  
17 qu'est-ce qui se passe?

18 R. Alors, le client a un engagement de rester au tarif  
19 DT pendant la période de dix ans. Alors, dans ces  
20 circonstances-là, il devrait rembourser la part au  
21 prorata de la période les montants qui ont été  
22 versés.

23 Q. **[92]** On est dans la récolte encore?

24 R. Exactement.

25 Q. **[93]** La question que j'avais, c'est : De quels

1        outils vous disposez habituellement quand un client  
2        d'Énergir vous doit de l'argent? Il y a deux cas de  
3        figure, j'imagine. Un client qui demeure client qui  
4        vous doit de l'argent ou un client qui, j'allais  
5        dire, pas qui se pousse, mais, t'sais, qui n'est  
6        plus client d'Énergir, comment est-ce que vous...  
7        comment ça se traite de manière générale la récolte  
8        des sommes ou le rapatriement des sommes?

9        R. Alors, on a un service des comptes à recevoir qui  
10        entreprend différentes mesures...

11        Q. **[94]** O.K.

12        R. ... avec les moyens légaux qu'ils peuvent utiliser  
13        en conséquence, au besoin.

14        Q. **[95]** O.K. Merci. C'est clair. De manière générale,  
15        puis j'ai en tête quelques statistiques du dossier  
16        4008. Je vous donne la référence. On n'a pas besoin  
17        d'y aller. C'est la pièce B-0957 qui date de juin  
18        deux mille vingt-trois (2023). C'est un tableau  
19        dans 4008 qui donnait un peu la consommation  
20        actuelle du GSR. Puis ce qu'on comprend, c'est que,  
21        en ce moment, les volumes annuels résidentiels, je  
22        vous le dis, deux pour cent (2 %) résidentiel, sept  
23        pour cent (7 %) commercial, quatorze pour cent  
24        (14 %) institutionnel et soixante-dix-sept pour  
25        cent (77 %) industriel. Donc, c'est les chiffres,

1 on n'a pas à y aller, mais je vous les donne juste  
2 pour qu'on le sache puis que ce soit pris dans les  
3 notes.

4 Ma question c'est : quand... pour la  
5 consommation de GSR, la consommation existante donc  
6 qui a quand même du volume, là, il y a un nombre de  
7 clients, il y a mille cinq cents (1500) clients, là  
8 je te parle de juin deux mille vingt-trois (2023),  
9 il y a cinquante-huit (58)... au total, il y a  
10 cinquante-huit millions de mètres cubes (58 Mm<sup>3</sup>).  
11 Est-ce que cette consommation-là actuelle de GSR  
12 finalement est admissible au PED ou si c'est  
13 seulement la consommation additionnelle qui est  
14 admissible? Je veux juste voir... on a déjà... vous  
15 avez déjà un acquis en GSR je dirais. Et on...  
16 donc, qu'est-ce que... sont-ils admissibles ou pas?  
17 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

18 R. Alors peut-être y aller juste pour corriger un  
19 petit peu votre prémisse.

20 Q. **[96]** O.K.

21 R. On n'a pas... on n'a pas un acquis en GSR.

22 Q. **[97]** Ah. O.K.

23 R. Donc, il faut comprendre que des clients qui ne  
24 sont pas engagés avec Énergir pour la consommation  
25 de GSR, donc évidemment pourraient partir à

1 n'importe quel moment. Donc, pour nous, justement  
2 il y a une valeur à avoir cet acquis-là, donc  
3 qu'elle aille chercher un engagement du client.

4 Q. **[98]** O.K.

5 R. Donc, tout client qui ne serait pas aujourd'hui  
6 engagé, donc serait admissible au programme PED.  
7 Par contre, si... s'il y avait un client qui était  
8 déjà sous un engagement cinq ans, donc ce dernier  
9 n'aurait pas accès... n'aurait pas accès au  
10 programme, là, mais pour Énergir donc il y a une  
11 valeur à aller sécuriser un peu les... des  
12 volumes... des volumes de GSR contractés.

13 Q. **[99]** Je comprends. O.K. C'est clair. Je vous  
14 remercie. Maintenant, Monsieur le Greffier, si on  
15 peut mettre la... bien la pièce C-FCEI-0034. Dans  
16 les faits bien... c'est plutôt... oui, et la pièce  
17 B-0208 plutôt, c'est la réponse à notre question.  
18 C'est plutôt donc B-0208, Monsieur le Greffier, la  
19 réponse 4.29. Pendant qu'on s'y rend, je peux déjà  
20 commencé à lire question/réponse puis on aura... on  
21 sera déjà dans... c'est donc la pièce B-0208, c'est  
22 la réponse à une DDR de la FCEI. Alors vous êtes  
23 rapide, Monsieur le Greffier, merci. À la page...  
24 réponse 4.29. C'est bon, on peut juste le grandir  
25 un peu. Voilà, merci. Donc, à 4.29 on vous posait

1 la question relativement aux références qui étaient  
2 données, là, quelles étaient les proportions :

3 4.29 [...] des volumes prévus au  
4 tableau [tel qu'indiqué] des clients  
5 volontaires actuels et quelle  
6 proportion proviendra de clients qui  
7 ne consomment pour l'instant pas de  
8 GSR de manière volontaire.

9 Et la réponse c'est moins des chiffres, mais c'est  
10 plus... la réponse était et je cite :

11 Énergir n'a pas procédé à cette  
12 évaluation. Il est à noter que l'aide  
13 financière sera versée en contrepartie  
14 d'un engagement d'une durée minimale  
15 de 5 ans

16 Ça, vous l'avez dit.

17 et que les GES évités déjà couverts  
18 par le PED ne seront pas subventionnés  
19 à nouveau.

20 Alors c'est plus cet aspect-là, les... qu'est-ce  
21 que vous voulez dire par « les GES évités déjà  
22 couverts par le PED ne seront pas subventionnés à  
23 nouveau »?

24 R. Oui, je peux... je peux peut-être aider...

25 Q. [100] O.K.

1 R. ... à clarifier au besoin. Donc, ce qu'on vient  
2 indiquer c'est si par exemple à l'an 1 j'ai un  
3 client qui s'engage à cinq pour cent (5 %) de GSR,  
4 là, pour une durée de cinq ans, donc il va recevoir  
5 une aide financière, là, calculée en fonction de ce  
6 cinq pour cent (5 %)-là de réduction, en calculant  
7 les GES évités. Donc, si ce même client à l'année 2  
8 donc augmente son engagement à dix pour cent (10  
9 %), donc on ne viendra pas calculer le PED sur le  
10 dix pour cent (10 %) total, mais sur la différence  
11 entre le premier engagement et le deuxième  
12 engagement, là. Donc, on ne vient pas financer, là,  
13 le même GES, si vous permettez, là, entre  
14 guillemets, donc deux fois. Donc, on va... on va  
15 venir subventionner seulement la portion  
16 incrémentale d'engagement qui est prise avec le  
17 client.

18 Q. **[101]** Donc, de manière générale je comprends qu'il  
19 y a... il y a une... une attention spéciale à  
20 éviter évidemment de subventionner des sous pour  
21 deux fois ce qui a été fait. Alors je comprends  
22 qu'il y a des...

23 R. Tout à fait.

24 Q. **[102]** ... il y a des... comment dire, des mesures  
25 de contrôle d'une manière ou autre, qui sont

1 adoptées par... par Énergir, c'est exact?

2 R. C'est exact.

3 Q. **[103]** Quand vous faites « oui »... quand vous  
4 faites « oui »...

5 R. C'est exact, pour les fins des notes  
6 sténographiques.

7 Q. **[104]** Par exemple, juste pour m'assurer que... un  
8 volume de... est-ce qu'un volume de GNR pour lequel  
9 une aide aurait été versée pour un engagement de  
10 cinq ans pourrait faire l'objet d'une nouvelle aide  
11 contre un engagement pour les années 6 à 10  
12 mettons?

13 R. Non, encore une fois, l'idée a priori, là, n'est  
14 pas de subventionner, là, deux fois le... le même  
15 GES. Donc, c'est un... on se positionne, là, dans  
16 un minimum dans cinq ans ici, là, donc au niveau de  
17 la situation. Donc, a priori... a priori, là, on  
18 demanderait des engagements additionnels.

19 Par contre, Énergir pourrait voir, donc  
20 tout dépendamment des montants qui ont été octroyés  
21 jusqu'à ce moment-là et des engagements qui ont été  
22 pris, donc, prévoir sous réserve d'un nouvel  
23 engagement, prévoir au bénéfice de verser des aides  
24 additionnels. Mais pour l'instant, ce n'est pas  
25 l'idée du programme. On ne peut pas subventionner

1 en double un GES qui aurait déjà été subventionné.

2 Q. [105] O.K. Et s'écarter des opportunistes?

3 R. Tout à fait.

4 Q. [106] O.K. Alors, merci beaucoup. Si on peut  
5 maintenant, Monsieur le Greffier, à la pièce  
6 B-0187, dans le tableau à la page 1 qui sont les  
7 prévisions d'approvisionnement et de distribution  
8 de GSR de deux mille vingt-quatre (2024) à deux  
9 mille vingt-sept (2027). Donc, la pièce B-0187.

10 Donc, en effet, ce sont des prévisions qui  
11 sont faites avant prise en compte du PED,  
12 évidemment, qui n'est pas encore mis en place et  
13 dont on souhaite la mise en place.

14 Donc, quand on regarde ce tableau-là, on  
15 voit que vous prévoyez une croissance significative  
16 des achats volontaires de GNR, de GSR qui sont  
17 présentement autour de soixante millions de mètres  
18 cubes (60 Mm3). On voit que ça double en deux mille  
19 vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024) et  
20 vous mettez une croissance surtout par la suite.

21 Alors, comment cette croissance de la  
22 demande volontaire se répartit-elle entre les  
23 segments de marchés? Est-ce que c'est les mêmes  
24 proportions environ que l'on connaît actuellement,  
25 qu'on dit qu'on a vues en juin deux mille vingt-

1 trois (2023) qui étaient du deux pour cent (2 %)  
2 résidentiel, onze pour cent (11 %) commercial puis  
3 et caetera?

4 Est-ce que, bref, ce qu'on a actuellement,  
5 vous voyez la même progression dans les mêmes  
6 proportions?

7 M. JERRY JOSEPH :

8 R. Alors, de notre côté, il n'y a pas d'analyse  
9 particulière qui a été faite pour établir une  
10 répartition de ces volumes-là entre les différents  
11 marchés. Mais ça va de soi que les volumes  
12 industriels, parce que les consommateurs sont de  
13 plus grande envergure, les volumes vont être plus  
14 importants. Et que pour les autres marchés où est-  
15 ce qu'il y a une offre aussi de biénergie qui sera  
16 disponible, mais bien sûr les volumes de ce côté-ci  
17 seront plus restreints.

18 Alors, est-ce que ça sera exactement à la  
19 hauteur des résultats qu'on a là? C'est une  
20 question qu'on pourra voir à travers le temps. On  
21 pourra voir l'évolution à travers le temps, mais  
22 certainement la proportion va être beaucoup plus  
23 grande dans le résidentiel que dans les autres  
24 marchés.

25 Q. [107] Et quand on voit à la ligne 19, la ligne 19,

1           donc sous la rubrique « Consommation de GSR »\*, à  
2           la ligne 19, on voit « Gaz de réseau GSR ». Est-ce  
3           que je comprends que tous les volumes anticipés de  
4           gaz de réseaux GSR que l'on voit là seront  
5           admissibles au PED selon le tableau qui est là?

6           R. Alors, la réponse est oui, tous ces clients-là  
7           seraient potentiellement admissibles. Bien sûr, il  
8           faudrait qu'il y ait un engagement sur la période  
9           de cinq ans.

10          Q. **[108]** Oui.

11          R. Comme il a été mentionné. Et bien sûr, il faudra  
12          aussi que ça respecte les différentes limites du  
13          programme, comme il l'a été stipulé un peu plus  
14          tôt.

15          Q. **[109]** Parfait, ça avance bien. Est-ce que dans les  
16          faits, l'aide financière est-elle renouvelable?  
17          C'est-à-dire un autre cas de figure : Si un client  
18          prend un engagement de cinq ans pour dix pour cent  
19          (10 %) de GSR, est-ce qu'il pourrait reprendre un  
20          nouvel engagement similaire dans cinq ans et avoir  
21          un nouveau versement d'aide financière?

22          M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

23          R. Donc, à priori, évidemment c'est un scénario qui  
24          pourrait arriver dans cinq ans. Donc, on s'entend  
25          après une première période. À priori l'idée, comme

1 je le mentionnais, n'est pas de venir subventionner  
2 en double le même GES qui a déjà été convenu.

3           Donc, on pense qu'un client qui se serait  
4 engagé sur la période de cinq ans, qui fera  
5 maintenant partie d'un parcours de décarbonation,  
6 poursuivra son parcours de décarbonation sans aide  
7 additionnelle. T'sais, je vous dirais  
8 qu'éventuellement, si on voit que ce n'est pas le  
9 cas, donc, Énergir aura le luxe de représenter  
10 peut-être des modifications, des ajustements à son  
11 programme devant la Régie, là.

12 Q. **[110]** Donc, je comprends que ce n'est pas a priori  
13 renouvelable, est-ce que c'est exacte de comprendre  
14 ça, oui?

15 R. C'est exact.

16 Q. **[111]** O.K. Peut-être quelques questions suivies de  
17 maître, mon confrère, maître Dubé, ce matin plus  
18 tôt, vous avez indiqué qu'Énergir pourrait se  
19 détacher de la somme maximale pour les volumes de  
20 plus de cent vingt-cinq mille mètres cubes  
21 (125 000 m<sup>3</sup>). Première question, est-ce que ça  
22 pourrait être plus que des revenus de distribution?

23 R. La réponse, c'est non. Donc, on... ça c'est un  
24 critère du programme, là, donc il faut... qu'il  
25 faut respecter pour avoir accès à ça.

1 Q. **[112]** Parfait. Et est-ce que ça pourrait être plus  
2 que deux cents dollars la tonne (200 \$/t) de GES?

3 R. Encore une fois, le... Non. Donc, la méthode de  
4 calcul, comme je le mentionnais ce matin, demeure  
5 la même. Donc, il y a une enveloppe qui serait...  
6 - bien, pas « une enveloppe » - un montant qui  
7 serait déterminé en fonction du calcul. Maintenant,  
8 sur le montant versé, comme peut-être il pourrait y  
9 avoir une variation, donc c'est à ce niveau-là  
10 qu'il y a une discrétion, je pourrais dire, qui  
11 pourrait s'effectuer.

12 Q. **[113]** O.K. J'ai perdu votre dernier dix (10)  
13 secondes de réponse, excusez-moi, là.

14 R. Le dernier dix (10) secondes que... principalement,  
15 je dirais, bien c'est à ce moment-là, là, c'est sur  
16 le montant global à la fin qu'il y a une certaine  
17 discrétion qui pourrait être... qui pourrait avoir  
18 lieu, là, de la part... de la part d'Énergir, là.

19 Q. **[114]** O.K. Vous avez parlé d'une variation. Cette  
20 variation-là, est-ce qu'elle pourrait être à la  
21 baisse ou à la hausse ou nécessairement, à la  
22 hausse? Est-ce qu'elle pourrait être à la  
23 hausse...? Oui? Très bien.

24 R. Bien, encore... ce serait difficile de voir qu'à la  
25 hausse, étant donné qu'idéalement on ne veut pas

1 dépasser le paramètre du deux cents dollars  
2 (200 \$), donc ça serait principalement pour des cas  
3 qui seraient inférieurs aux montants calculés par  
4 la formule, mais qui pourraient être supérieurs au  
5 quinze mille dollars (15 000 \$) maximum prévu pour  
6 la clientèle de masse.

7 Q. **[115]** O.K. Parfait. Ce matin, vous avez eu un  
8 échange également sur, bon, la question qui est en  
9 lien avec une demande-réponse peut-être que l'ACIG  
10 peut-être... - on n'a pas à y aller - c'est la  
11 B-0221, réponse 3.1, sur le fait que si la  
12 clientèle industrielle pouvait ou pas avoir...  
13 bien, si elle était exclue ou pas du programme,  
14 mais vous avez répondu que non, elle n'était pas  
15 exclue au programme, mais compte tenu de... il n'y  
16 avait peu d'avantages à retirer compte tenu des  
17 paramètres proposés, et là, donc, la question qu'on  
18 a c'est sachant qu'il y a une limite de quinze  
19 mille (15 000 \$), ne s'applique pas aux grands  
20 clients, pourquoi il serait difficile pour cette  
21 clientèle de retirer un avantage du programme?  
22 N'ont-ils pas un avantage?

23 R. Évidemment, donc, le maximum de quinze mille  
24 (15 000 \$), là, pourrait, encore une fois, à la  
25 discrétion d'Énergir, être tassé. Par contre, là,

1 Énergir a à coeur évidemment l'impact de ses  
2 décisions, donc pour juger qu'une aide est juste et  
3 raisonnable, comme on a mentionné dans la preuve,  
4 donc évidemment, on tiendrait... on tiendrait  
5 compte de l'impact global de l'aide pour le client,  
6 donc, par rapport aussi aux autres clients, donc à  
7 ce moment-là, là, on ne pense pas qu'il y aurait...  
8 donc, on ne donnerait pas évidemment beaucoup plus  
9 que le maximum établi, donc on ne pourrait pas  
10 penser, là, qu'une aide financière... t'sais, un  
11 chiffre au hasard, là, de deux cent cinquante mille  
12 dollars (250 000 \$) à un client, juste du fait  
13 qu'on veut que ça soit évidemment une aide  
14 raisonnable.

15           Donc, c'est pour ça qu'un client grande  
16 entreprise qui s'engagerait avec un minimum de cinq  
17 pour cent (5 %), ce qu'on évalue, c'est que ça  
18 donne un surcoût quand même significatif, et les  
19 aides, là, qui seraient jugées raisonnables par  
20 Énergir, là, ne pèsent pas beaucoup dans la balance  
21 d'un client qui aurait un surcoût, là, quand même  
22 assez important de s'engager dans le GNR.

23 Q. [116] Juste pour... je veux bien cadrer un peu  
24 quand vous parlez de la discrétion. Par exemple, si  
25 un client veut consommer dix millions de mètres

1 cubes (10 Mm3) de GSR... pour le moment, c'est  
2 beaucoup... bien je veux dire, ce n'est pas... ce  
3 n'est pas minime, là, mais donc, s'il veut avoir  
4 dix millions de mètres cubes (10 Mm3) puis il vous  
5 fait une demande d'aide financière, comment vous  
6 allez établir le niveau d'aide que vous allez lui  
7 octroyer? C'est un peu...

8 R. À ce moment-là, ça va être une analyse au cas par  
9 cas, là, comme on le fait dans nos différents  
10 programmes commerciaux, que ça soit le... quand on  
11 prend par exemple le PRC, donc, t'sais, avec une  
12 évaluation à l'interne, là, de ce qu'on pense  
13 encore qui serait raisonnable, basé sur la  
14 situation particulière de ce client-là, donc on  
15 pourrait déterminer... on pourrait déterminer un  
16 montant, là.

17 Q. **[117]** O.K. Merci.

18 R. Je voulais rappeler, il y a peut-être un suivi  
19 annuel, là, qui va être fait quant au PED, là, pour  
20 identifier le nombre de clients qui auraient  
21 participé, les montants qui ont été versés, les GES  
22 qui découlent de ces montants d'aide là, là, ça va  
23 permettre aussi aux Intervenants à la Régie de  
24 porter un jugement, là, sur la raisonabilité et de  
25 la justesse de nos aides.

1 Q. [118] Parfait, merci. J'aborde, Madame la  
2 Présidente, là, j'ai peut-être le deux tiers de mes  
3 questions.

4 À l'égard de, on a parlé avec monsieur, en  
5 entrée de jeu, monsieur Goyette, on a parlé un peu,  
6 je pense, de la pérennité du réseau ou de  
7 pérenniser le réseau. Vous vous rappelez peut-être  
8 en panel 1. Et je comprends que votre position  
9 d'Énergir, c'est que les activités à l'égard du  
10 PED, vous permettent de pérenniser le réseau de  
11 distribution en favorisant les mesures offertes au  
12 bénéfice de l'ensemble de sa clientèle. Vous avez  
13 offert ça dans quelques réponses, mais dans le  
14 présent dossier, au-delà de le dire, est-ce qu'il y  
15 a, dans le dossier actuel, des analyses en preuve,  
16 des analyses qui soutiennent cette affirmation-là,  
17 au-delà de dire : on pense que ça va pérenniser,  
18 avons-nous des données chiffrées, des analyses  
19 d'experts qui viennent soutenir cette prétention-  
20 là, dans le présent dossier?

21 R. Donc, non, il n'y a pas d'analyses particulières,  
22 là, qu'on mentionne, donc, pour nous, il est assez  
23 clair, là qu'un client, là, qui veut se décarboner,  
24 là, qui veut embarquer dans un parcours de  
25 décarbonation, donc, va regarder les différentes

1 options qui sont offertes à lui et donc si Énergir  
2 n'est pas en mesure d'offrir des options de  
3 décarbonation qui sont alléchantes, donc, on pense  
4 que le client va choisir une alternative de  
5 décarbonation, là, qui pourrait faire que le client  
6 ne demeure plus client d'Énergir, c'est cette  
7 prémisse-là, qu'on dit évidemment qu'offrir des  
8 programmes de décarbonation qui sont évidemment aux  
9 souhaits du client, les plus économiques, les plus  
10 avantageux possible, donc, font en sorte qu'on  
11 maximise les chances de rétention de la clientèle  
12 sur le long terme.

13 Q. [119] O.K. Bien, vous êtes transparent, donc il n'y  
14 en a pas au dossier, est-ce que vous entendez être  
15 un peu plus au-delà de ce que vous me répondez,  
16 c'est un peu intuitif, là, je comprends, mais est-  
17 ce que vous entendez peut-être faire des analyses,  
18 peut-être, la prochaine année, pour, par exemple  
19 bien soutenir ça ou pour vous, ça vous apparaît, ce  
20 n'est pas nécessaire de faire des analyses qui  
21 permettent de conclure que le PED va pérenniser les  
22 réseau?

23 C'est peut-être un peu la même question que  
24 je vais poser, mais différemment, puisqu'il n'y en  
25 a pas eu d'analyse avant. Est-ce que vous allez en

1 faire pour le futur?

2 R. O.K. Énergir croit là, que la pression de  
3 décarbonation, là, qui existe dans la société, là,  
4 est suffisante pour appuyer notre intuition, comme  
5 vous l'avez appelée tantôt, donc, qu'un client, là,  
6 qui n'aurait pas d'option de décarbonation, là,  
7 avantageuse pour lui, disponible, donc, à un risque  
8 élevé évidemment de choisir une vue d'alternative  
9 qui ne serait pas nécessairement le client, là,  
10 d'Énergir.

11 Donc, je vais dire que le contexte actuel  
12 milite en support avec notre intuition. Donc, c'est  
13 ce que...

14 Q. **[120]** O.K. Non, je ne dis pas que c'est mauvais,  
15 puis que l'intuition, c'est mauvais, mais je veux  
16 savoir qu'est-ce qu'on a, qu'est-ce qu'on n'a pas  
17 au dossier, simplement. Je vous remercie.

18 Maintenant, j'arrive à la fin. Sur la  
19 question de la réduction des GES, comme tels,  
20 j'aurais plusieurs tableaux à vous montrer, mais je  
21 pense qu'on peut aller à l'essentiel, c'est de  
22 manière général et je peux vous donner les... mais  
23 dans vos preuves de 4008 et dossiers tarifaires  
24 passés, en juin deux mille vingt-deux (2022), vous  
25 anticipiez une demande volontaire de GSR d'environ

1 85... attendez un instant, 8510, j'ai toujours de  
2 la difficulté, là, 85 dix trois mètres cubes, là,  
3 vous me comprenez quand je vous dis ça? Oui, bon,  
4 tout le monde sourit, je m'excuse. Mais... et bon.

5           Donc, la demande volontaire, il y a un an,  
6 vous l'anticipiez environ à 85 dix trois mètres  
7 cubes. En juin deux mille vingt-trois (2023), selon  
8 la preuve, il semble que la demande réelle est  
9 autour de cinquante-huit (58), cinquante neuf (59)  
10 dix trois mètres cubes, soit à peu près le même  
11 niveau qu'en mars deux mille vingt-trois (2023),  
12 bien que vous avez fait des efforts de  
13 commercialisation pour augmenter les ventes. En  
14 même temps, le prix moyen du GNR, va augmenter de  
15 manière significative, comme vous le savez. Alors,  
16 donc, la question un peu triviale, là. Qu'est-ce  
17 qui vous permet de croire qu'il est réaliste dans  
18 le contexte que les ventes volontaires vont doubler  
19 en deux mille vingt-trois, vingt-quatre (2023-2024)  
20 par rapport à l'autre année et poursuivre une  
21 croissance soutenue dans les années suivantes selon  
22 ce que vous mettez dans vos tableaux?

23 M. JERRY JOSEPH :

24 R. Bien sûr, Monsieur Turmel, ces projections-là sont  
25 soutenues par un peu les échos qu'on obtient de

1 notre clientèle et aussi par la pression  
2 grandissante que la décarbonation assure nos  
3 activités et celles de nos clients. Alors, avec le  
4 travail de nos équipes qui sont près de notre  
5 clientèle et le travail d'éducation et de  
6 commercialisation qu'on poursuit, on croit que nos  
7 projections nous permettent de justement atteindre  
8 ces objectifs-là. Alors, c'est un peu comme ça  
9 qu'on peut justifier cette hausse.

10 Q. **[121]** Donc, l'année prochaine, ou qui sait dans  
11 trois ans s'il y a une nouvelle loi qui fait en  
12 sorte qu'on se revoit aux trois ans, quand on va  
13 regarder les notes, on va dire, monsieur Jerry  
14 était totalement -comment dire- sur la cible ou  
15 pas, et monsieur Bellavance. Je dis ça simplement  
16 pour... Donc, c'est une affirmation. Je comprends  
17 que c'est une confiance générale basée sur un peu  
18 ce que vous voyez récemment? Parce que c'est  
19 ambitieux en terme, on est d'accord que c'est  
20 ambitieux?

21 R. C'est certainement des objectifs qui sont, qui sont  
22 importants. Je ne dirais pas nécessairement  
23 ambitieux, mais importants. Bien sûr, on est... Il  
24 y a plusieurs aspects qui viennent affecter ce  
25 genre de décisions-là pour notre clientèle, dont

1 l'économie et d'autres aspects qui viennent  
2 affecter. Mais ça reste que c'est l'objectif qu'on  
3 s'est fixé en tant qu'entreprise. Et on est  
4 confiant de pouvoir les réaliser, effectivement.

5 Q. **[122]** O.K. Maintenant dernière question sur la  
6 nature du programme -excusez-moi- bien, dans  
7 « nature du programme » à l'article 2.1.3, il est  
8 indiqué :

9 Le montant de l'aide financière est  
10 calibré au prix de la tonne de GES  
11 équivalent dans le marché afin  
12 d'assurer une aide comparable au  
13 bénéficiaire.

14 La question qu'on avait : Dans la mesure où Énergir  
15 prévoit demander l'autorisation de la Régie pour  
16 modifier le niveau d'aide, en quoi cette mention  
17 est-elle utile? Excusez-moi, je fais référence au  
18 texte, pardon, au texte du programme. On peut le  
19 mettre à l'écran si vous voulez. Excusez-moi! C'est  
20 ma dernière question. B-0218 page 20. Ça va peut-  
21 être être plus facile. Excusez-moi! On est  
22 fatigués, ou vous êtes fatigués, vous êtes au  
23 bâton.

24 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

25 R. Je vois bien, j'ai la disposition devant moi.

1           Encore là, la seule chose qu'on vient indiquer ici,  
2           c'est que l'objectif, c'est qu'on... c'est vraiment  
3           d'appuyer l'objectif, c'est donner une aide  
4           financière qui est juste. C'est plus pour définir  
5           la justesse de l'aide financière qu'on donne parce  
6           qu'on se base sur les GES qui sont déplacés par  
7           lui. Peut-être reformuler votre question parce  
8           que... Donc, l'objectif du programme d'offrir une  
9           aide financière calibrée en fonction de la quantité  
10          de GES déplacée par le client. Donc, plus on réduit  
11          de GES, plus l'aide financière est importante.  
12          Donc, c'est sous cet angle-là que la clause a été  
13          donnée et non pas en lien... J'essaie de faire le  
14          lien avec le montant que vous parliez, la demande  
15          devant la Régie. La seule chose qu'on vient  
16          démontrer dans l'article 2.1.2, c'est que plus on  
17          déplace de GES, plus on a une aide financière  
18          importante.

19        Q. **[123]** Et à 2.3.7, on descend un petit peu plus, on  
20        dit, 2.3.7, on dit :

21                            Le distributeur se réserve le droit  
22                            d'ajuster le calcul du montant de  
23                            l'aide financière lorsqu'il estime que  
24                            la situation du bénéficiaire le  
25                            justifie.

1 C'est assez large comme... bien, comme rédaction.  
2 Ma question c'est : Est-ce que ce droit est limité  
3 à une réduction ou est-ce que le distributeur  
4 pourrait décider de l'augmenter? Bref, la  
5 discrétion que vous donnez, elle est large comment?  
6 R. Comme on mentionnait, je pense que ça peut aller,  
7 ça peut aller des deux côtés. Donc, advenant qu'un  
8 client... J'essaie de penser à des situations,  
9 évidemment. Dans notre esprit, en écrivant la  
10 clause, donc on voit beaucoup plus cas où ça serait  
11 plus faible que prévu que le résultat du calcul.  
12 Mais advenant encore là que ce soit le quinze mille  
13 dollars (15 000 \$) maximum qui ne fonctionne pas ou  
14 de GES considérés. Donc, à ce moment-là, c'est pour  
15 ça que la clause est assez large, parce que, encore  
16 là, le programme n'est pas encore lancé puis on n'a  
17 pas... on n'a pas eu l'ensemble des cas de figure  
18 qui pourraient se... se prévaloir devant nous.  
19 Donc, on voulait justement laisser cette clause  
20 assez large pour nous permettre d'évaluer les  
21 différents cas qui pourraient se présenter à nous,  
22 quitte à raffiner certains paramètres, là, du  
23 programme dans le futur, une fois qu'on va avoir  
24 une meilleur retour d'expérience. Donc, c'est assez  
25 difficile quand on lance un nouveau programme, là,

1 d'évaluer l'ensemble des cas de figure qui  
2 pourraient se présenter à nous. Donc, pour  
3 l'instant, là, cette clause se veut... se veut  
4 large.

5 Q. **[124]** O.K. Dernière question. Est-ce que tout ça  
6 c'est applicable à des volumes de moins de cent  
7 vingt-cinq mille... cent vingt-cinq mille mètres  
8 cubes (125 000 m<sup>3</sup>)?

9 R. Quand vous dites « tout ça », juste peut-être  
10 spécifier ce que vous entendez par là.

11 Q. **[125]** Bien c'est-à-dire... bien la clause en  
12 elle... là, on est dans 2.3.7 dans...

13 R. Donc, la réponse... la réponse c'est oui, donc...

14 Q. **[126]** Oui.

15 R. ... l'ensemble des clauses, donc la clause 2.3.7  
16 s'applique aussi à un client qui consommerait moins  
17 de cent vingt-cinq mille (125 000). Donc, encore  
18 là, pour des raisons X, Y, là, il pourrait y avoir  
19 une modification du montant de l'aide financière  
20 qui soit... qui soit octroyée pour un client, même  
21 sous le cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000  
22 m<sup>3</sup>).

23 Q. **[127]** Alors je vous remercie beaucoup de votre  
24 patience, ça termine mes questions, Madame la  
25 Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Turmel. Maître Neuman du RTIEÉ?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Oui. Bonjour, Madame la Présidente.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bonjour.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Bonjour, Madame, Monsieur les Régisseurs. Dominique

9 Neuman...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Maître Neuman...

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... vous aviez annoncé trente (30) minutes.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Oui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Est-ce... j'imagine que ça va être...

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 En aurez-vous besoin en totalité, oui?

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Donc, on va déborder un peu du midi, là.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Est-ce que vous souhaitez que je passe en après-  
5 midi mais peut-être un peu avant une heure (1 h)?

6 Ou est-ce que vous souhai...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Non, non, je pense qu'on peut... on peut étirer,  
9 là, jusqu'à midi et quart (12 h 15). Je vous  
10 remercie, on vous écoute.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. **[128]** Je vous remercie. Alors bonjour au panel.

13 Donc, Dominique Neuman pour le RTIEÉ. J'inviterais  
14 monsieur le greffier, s'il pouvait avoir la  
15 gentillesse de projeter la... notre mémoire, qui  
16 est la pièce B... je veux dire C-RTIEÉ-0038 à la  
17 page... donc, on va aller à la page du sommaire des  
18 recommandations, donc qui est la page en chiffres  
19 romains XIV. D'accord. Donc, nos questions  
20 porteront sur le programme commercial  
21 d'encouragement à la décarbonation. Mais avant ça,  
22 j'aurais une petite digression à faire concernant  
23 le compte d'aide au soutien social. Nous avons  
24 constaté et nous appuyons le choix d'Énergir  
25 d'inclure dans ce compte d'aide un volet d'aide

1 financière à des organismes de protection des  
2 consommateurs.

3 Est-ce qu'il vous serait possible  
4 d'expliquer dans vos propres termes quel est  
5 l'avantage que vous voyez à inclure un tel volet  
6 dans votre compte d'aide au soutien social?

7 Me MARIE LEMAY LAROUCHE :

8 Maître Neuman, je... j'ai bien l'impression que  
9 nous n'avons pas le... les bons témoins, là, pour  
10 répondre à cette question-là, qui vise le CASS. Je  
11 vais laisser les témoins répondre par eux-mêmes,  
12 mais c'est mon intuition.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Est-ce que je me suis trompé? Est-ce que c'était un  
15 autre panel? J'avais cru que c'était ce panel-là,  
16 mais je suis peut-être dans l'erreur.

17 Me MARIE LEMAY LAROUCHE :

18 Écoutez, sauf erreur, on n'a prévu personne, pas de  
19 témoin, là, pour discuter du programme CASS.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Q. **[129]** O.K. Mais de toute façon j'ai une seule  
22 question sur le programme CASS et c'est cette  
23 question. Donc, si vous pouvez expliquer selon  
24 les... la vision d'Énergir, selon les thèmes  
25 d'Énergir, comment est-ce qu'elle voit l'avantage à

1 inclure un tel volet d'aide aux associations dans  
2 le CASS?

3 M. JERRY JOSEPH :

4 R. Je vais tenter une réponse. Dans le processus du  
5 CASS, il doit y avoir une application d'un  
6 organisme pour établir le budget du client. Alors  
7 ça prend cette intervention-là pour pouvoir  
8 présenter le dossier, établir le montant que le  
9 client pourra contribuer pour payer sa facture  
10 énergétique. Et je pense que c'est de cette  
11 optique... optique-là, qu'on a décidé d'inclure une  
12 aide pour les associations. Mais c'est... ce serait  
13 aussi loin que je pourrais aller, là.

14 Q. **[130]** D'accord. Donc, ça termine mes questions sur  
15 le CASS. Et je vais passer maintenant au programme  
16 d'encouragement à la décarbonation. D'abord, et  
17 c'est un peu en suivi de certaines questions qui  
18 ont été posées par la FCEI, il y a quelques  
19 instants.

20 On constate, selon la proposition  
21 d'Énergir, si un client a déjà un engagement d'un  
22 an avec Énergir, mais qu'il n'a pas encore choisi  
23 d'adhérer à l'une des deux grandes mesures  
24 qu'Énergir veut favoriser à savoir la consommation  
25 volontaire de GSR ou la conversion à la biénergie.

1                   Donc, si ce client n'a pas encore fait ce  
2                   choix, dans ce cas s'il fait dorénavant ce choix,  
3                   j'entends par un engagement de dix (10) ans pour la  
4                   biénergie et de cinq ans pour le GES, dans ce cas  
5                   il aura droit à l'aide financière prévue dans ce  
6                   programme. Aide qui, si je comprends bien, après le  
7                   cinq ans ou le dix (10) ans, selon le cas, ne sera  
8                   pas renouvelable.

9                   Par contre un client qui aurait été rapide  
10                  dans sa décision, qui se serait déjà converti à la  
11                  biénergie par engagement ou qui aurait déjà pris un  
12                  engagement d'achat volontaire de GES, que ce  
13                  client, lui, n'aura rien dans le cadre de ce  
14                  programme.

15                 Est-ce que ce n'est pas un peu... je ne  
16                 sais pas... discriminatoire? En fait, est-ce que  
17                 vous trouvez que c'est opportun de défavoriser  
18                 ainsi les clients qui ont rapidement adhéré à ces  
19                 deux grandes mesures, alors que les clients qui ont  
20                 tardé à le faire auraient, eux, droit à cette aide  
21                 financière?

22                 Et si je vous pose cette question, c'est  
23                 dans la perspective suivante. Cette aide financière  
24                 qui est basée sur le volume de GES, mais ultimement  
25                 qu'on peut traduire comme étant un volume de gaz,

1 ce n'est pas un peu une mesure tarifaire? Donc, ce  
2 n'est pas un peu une mesure qui vise à réduire le  
3 tarif, offrir un tarif meilleur pour un client qui  
4 prend un engagement? Et ce n'est pas un peu... je  
5 ne sais pas... inhabituel, qu'il y aurait deux  
6 sortes de clients, des clients qui se comportent de  
7 la même manière, mais là auraient attendu un peu  
8 plus longtemps? Que celui qui tarde sera récompensé  
9 par une réduction, alors que le client qui n'a pas  
10 tardé, lui, ne recevra pas d'avantages?

11 R. Alors, premièrement, pour une partie de votre  
12 question, donc non, ce n'est surtout pas une  
13 réduction du tarif. Donc, Énergir rappelle que  
14 l'idée du programme, c'est un programme  
15 d'encouragement à la décarbonation qui vient  
16 subventionner les réductions de GES qui proviennent  
17 de différentes initiatives.

18 Donc, ce qu'on vient faire, on ne vient pas  
19 du tout affecter le tarif de fourniture GSR ou le  
20 tarif de fourniture au gaz dans le cas de la  
21 biénergie. Ce qu'on vient faire, c'est  
22 subventionner les GES qui ne seront plus présents.

23 Donc, ceci étant dit par rapport...  
24 J'oubliais vos termes, pour dire que ça serait  
25 peut-être inéquitable entre les deux types de

1 clientèles. Tantôt je mentionnais qu'évidemment, on  
2 n'a pas fait de calcul d'opportunité là, mais  
3 certainement pour un client qui est déjà engagé,  
4 qui a déjà choisi une voie de décarbonation, soit  
5 via la biénergie, ou s'est engagé dans un contrat  
6 de GSR sur cinq ans, donc pour nous il a déjà fait  
7 son choix en connaissance de cause avec son retour  
8 sur l'investissement, son surcoût évalué pour le  
9 GSR. Donc, à ce moment-là, il n'a pas besoin  
10 d'encouragement additionnel de se décarboner. Donc,  
11 nous, ce qu'on veut c'est vraiment encourager les  
12 clients qui ne sont pas engagés présentement dans  
13 un parcours de décarbonation à le faire.

14 Q. **[131]** Et qu'est-ce que vous direz aux clients qui  
15 ont agi rapidement, qui ont déjà fait les bons  
16 choix et qui voient qu'ils ont manqué le train?  
17 Qu'ils voient qu'une aide est disponible et parce  
18 qu'ils ont agi trop rapidement, ils sont pénalisés  
19 et ils ne reçoivent pas cette aide? Qu'est-ce que  
20 vous leur direz?

21 M. JERRY JOSEPH :

22 R. Bien, c'est une situation qu'on rencontre déjà. Nos  
23 programmes et les montants de nos subventions  
24 évoluent à travers le temps. Alors, il faut  
25 comprendre que les clients qui ont pris le choix,

1 le faisaient en étant satisfaits des montants qui  
2 leurs ont été offerts au moment où est-ce qu'ils  
3 ont pris leurs décisions.

4 Bien, là, on leur explique c'est les règles  
5 et l'évolution de nos programmes qui fait en sorte  
6 qu'ils ne sont pas admissibles et que... admettons  
7 qu'ils prenaient une autre offre qui serait  
8 disponible, alors en allant vers le GSR, s'ils  
9 n'ont pas déjà fait le GSR, en allant vers la  
10 biénergie si ce n'est pas le cas, ils pourraient  
11 profiter des offres qui sont disponibles à ce  
12 moment-là. Mais c'est une situation qu'on fait face  
13 déjà présentement avec l'évolution des programmes  
14 qu'on a, année après année.

15 Q. **[132]** O.K. Est-ce que Énergir a déjà, dans sa  
16 structure tarifaire, des tarifs qui diminuent  
17 lorsqu'un client prend un engagement à long terme?  
18 Est-ce qu'il y a déjà des cas de figure de cette  
19 nature?

20 Mme CATHERINE SIMARD :

21 R. Bien, c'est sûr qu'au niveau de la distribution,  
22 quand un client s'entend à long terme, par exemple,  
23 aux tarifs D3, D4, il y a des rabais sur la durée  
24 de contrat qui sont applicables. Mais là, on  
25 rappelle que dans ce cas-ci, là, ce n'est pas une

1 réduction tarifaire ni une mesure tarifaire, là,  
2 c'est un programme commercial.

3 Q. **[133]** Je comprends, mais ce n'est pas un peu la  
4 même chose, et je reviens du fait que c'est basé  
5 sur les volumes de GES évités, mais qui peuvent  
6 également par une équation se traduire en volume de  
7 mètres cubes de gaz consommé? Ce n'est pas un peu  
8 la même chose?

9 R. Pour Énergir, c'est vraiment deux situations qui  
10 sont différentes.

11 Q. **[134]** D'accord. Et selon quelle logique Énergir a  
12 fixé un terme dans un cas de dix (10) ans, dans  
13 l'autre cas de cinq ans au-delà duquel le client  
14 perd l'aide financière offerte? Pourquoi cinq ans?  
15 Pourquoi pas trois ans? Pourquoi pas vingt (20)  
16 ans? Comment est-ce qu'Énergir a fait pour établir  
17 cette durée maximale?

18 M. JERRY JOSEPH :

19 R. Alors, on a jugé que la période de cinq ans était  
20 une période qui était assez contraignante, mais  
21 aussi qui apportait des avantages à notre  
22 clientèle, sans aller dans une période qui serait  
23 trop restrictive pour nos partenaires... pour nos  
24 clients, excusez-moi, et pour la biénergie, bien ça  
25 c'était un programme qui était, bien sûr, développé

1 avec nos partenaires et dans ce contexte-là et avec  
2 les dispositions qui étaient déjà présentes dans  
3 certains de leurs programme, on s'est collé au dix  
4 (10) ans qui était déjà établi.

5 Q. **[135]** Et pourquoi pas avoir pris la même durée dans  
6 les deux cas? Est-ce qu'il y avait un obstacle à  
7 cela?

8 R. C'est à la lecture de... de la réception qu'on  
9 aurait de notre clientèle, on a jugé que cinq ans,  
10 ça serait une période qui serait juste et que dix  
11 (10) ans, dans ces circonstances-là, ce serait une  
12 période trop importante pour notre clientèle.

13 Q. **[136]** Nous avons pu constater dans le dossier 4169,  
14 et vous en avez fait état de façon un peu résumée  
15 dans la présente preuve, que pour que la conversion  
16 à la biénergie soit couronnée de succès, il faut  
17 qu'il y ait une aide financière à la conversion des  
18 équipements. Et on a pu constater que cette aide  
19 financière tarde à venir. On attendait... on en  
20 attendait beaucoup du gouvernement et ça tarde à  
21 venir de ce côté-là. Nous avons... nous avons  
22 suggéré dans une demande de renseignements... - ce  
23 n'est pas la peine d'aller la voir - nous avons  
24 suggéré que le Programme commercial d'encouragement  
25 à la décarbonation pourrait aussi inclure une aide

1 financière à l'achat ou la location, la  
2 modification et la réparation des équipements de  
3 conversion à la biénergie, et nous avons cru  
4 percevoir qu'Énergir était défavorable à joindre au  
5 PED une aide financière à ces équipements. Est-ce  
6 que vous pouvez expliquer la logique pour...  
7 puisque c'est là que le besoin se trouve? Il y a un  
8 besoin d'aide financière sur les équipements. Et  
9 pourquoi Énergir n'envisagerait pas de combler ce  
10 besoin qui existe?

11 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

12 R. Donc, encore une fois, sur le marché, il existe  
13 évidemment plusieurs types, plusieurs aides,  
14 plusieurs programmes. Donc, dans le cas spécifique  
15 de la biénergie, donc c'est déjà un programme qui  
16 est supporté par le gouvernement pour subventionner  
17 une portion du surcoût des équipements. Il y a une  
18 aide financière, par exemple, le Thermopompes, là,  
19 qui est disponible aussi via Hydro-Québec, là, qui  
20 se joint à l'offre globale en biénergie. L'idée  
21 ici, encore là c'est de ne pas être... le Programme  
22 PED ne peut pas se... se limiter à un programme de  
23 biénergie. Donc, c'est pas un programme un  
24 biénergie qu'on met en place, c'est pas une aide  
25 financière à la biénergie. C'est une aide

1 financière à la décarbonation. Et pour nous la  
2 décarbonation, là, provient dans les GES évités,  
3 peu importe la mécanique dans par laquelle c'est  
4 fait. Donc, dans le cas du GSR, par exemple, on ne  
5 voit pas comment une aide... c'est selon votre  
6 proposition, comment une aide financière sur les  
7 équipements pourrait... pourrait être pertinente,  
8 là, sur le choix du client. Donc un client qui a  
9 acheté un équipement il y a quatre ans, donc nous  
10 ce qu'on veut c'est l'encourager à prendre le choix  
11 du GSR. Et c'est non pas sur un surcoût  
12 d'équipement, qu'il n'y aurait pas dans ce cas-là  
13 parce qu'ii a déjà acheté son équipement. Donc, on  
14 parviendrait à nos fins.

15 Encore une fois, l'idée : programme  
16 d'encouragement à la décarbonation. Donc, ça nous  
17 prend un programme d'équipement. Ce n'est pas un  
18 programme biénergie, ce n'est pas un programme GNR.  
19 C'est un programme qui vient récompenser le client  
20 pour ses choix de décarbonation.

21

22 Q. [137] D'accord. Nous avons établi dans notre preuve  
23 et dans la recommandation qui est en ce moment  
24 projetée au dernier paragraphe... nous avons établi  
25 un lien entre les actuels programmes commerciaux

1 PRC, PRRC. Vu qu'Énergir a affirmé - et je vous  
2 demanderais de le confirmer - que ces programmes  
3 sont désormais restreints aux seuls clients  
4 biénergie. Vous pouvez le confirmer?

5 R. En date de ce jour, je le confirme, oui.

6 Q. **[138]** O.K. Est-ce que... si j'ai bien compris, mais  
7 je suis peut-être dans l'erreur. Le texte des  
8 programmes commerciaux PRC, PRRC ne spécifie pas  
9 aujourd'hui qu'il est restreint aux seuls clients  
10 biénergie, mais c'est l'approche discrétionnaire  
11 d'Énergir de faire... de faire en sorte qu'il y ait  
12 cette restriction. Est-ce que j'ai correctement  
13 compris?

14 R. Oui, donc en effet, là, comme Énergir va se doter  
15 de critères internes, là, pour... d'octroi de  
16 l'aide financière à sa clientèle.

17 Q. **[139]** Oui, mais c'est pas écrit. J'ai essayé de  
18 trouver le texte et j'ai pas trouvé cette  
19 limitation dans le texte public, ce qui existe sur  
20 le PRC et le PRRC.

21 R. Vous avez raison.

22 Q. **[140]** C'est bien ça. O.K. O.K. Et pour ce qui est  
23 de la... du CASEP, est-ce que ma compréhension est  
24 correct, je dois comprendre que le CASEP est  
25 égal... serait... est-ce qu'il serait limité aux

1 clients qui sont des clients biénergie? Est-ce que  
2 je... ma compréhension est correcte?

3 R. Le CASEP n'est pas limité aux seuls clients en  
4 biénergie.

5 Q. **[141]** Il n'est pas limité. O.K. O.K. Si je  
6 comprends bien, c'est parce qu'il vise certains  
7 marchés qui sont... qui ne sont pas électrifiables,  
8 là, pour distinguer ça avec les clients qui sont  
9 plus... plus enclins à la biénergie. Est-ce que  
10 c'est un peu dans ce contexte-là?

11 R. Je vous dirais que c'est par le... c'est par le  
12 programme comme tel, le programme vise à encourager  
13 à l'effacement d'une énergie plus polluante vers  
14 une solution qu'Énergir propose. Si le client  
15 pouvait ou voulait prendre la biénergie en se  
16 convertissant, par exemple, du mazout vers la  
17 biénergie, donc le client pourrait avoir peut-être  
18 différents types d'aide, là. Ce qui serait une  
19 combinaison du CASEP et d'autres aides, là, mais ce  
20 n'est pas... il n'y a pas de condition, un genre  
21 d'accès en biénergie pour avoir accès au CASEP.  
22 Encore une fois, ce qu'on veut c'est maximiser les  
23 réductions de GES, donc offrir un soutien aux  
24 clients qui voudraient passer d'une énergie  
25 polluante, par exemple le mazout, vers le gaz

1 naturel.

2 Q. **[142]** Est-ce qu'il aurait une difficulté à ce que  
3 le CASEP soit dorénavant restreint aux clients  
4 biénergie? Les clients qui se convertissent à la  
5 biénergie.

6 M. JERRY JOSEPH :

7 R. Je pense qu'il faut absolument comprendre que c'est  
8 pas toutes les applications qui se convertissent à  
9 la biénergie. L'offre de biénergie se concentre sur  
10 le chauffage de l'espace. Alors de la même façon  
11 qu'on ne veut pas contraindre nos clients à  
12 utiliser des appareils à haute efficacité, comme il  
13 a été mentionné plus tôt, on pense que l'objectif  
14 premier c'est de venir se convertir à une source  
15 d'énergie qui est moins polluante. Et on ne voulait  
16 pas ajouter d'autres contraintes à ce moment-ci,  
17 alors on se limite à ça pour le moment.

18 Q. **[143]** O.K. Vous avez répondu d'avance à ma question  
19 qui portait sur l'éventualité d'une contrainte  
20 quant au fait que le client avait des équipements  
21 efficaces. Donc, je passe à la question suivante.

22 En première question, je vous avais posé  
23 une question sur le CASEP... sur le CASS, pardon.  
24 Et vous avez fait état du fait que le CASS  
25 inclurait dorénavant un volet d'aide financière aux

1 associations.

2 Nous avons fait une proposition semblable  
3 pour le PED à savoir que ce programme pourrait  
4 inclure une aide financière à des organismes  
5 environnementaux. Ce n'est pas la peine d'y aller,  
6 mais c'est en haut de la page XV, en chiffre  
7 romain, dans notre recommandation, qu'il pourrait y  
8 avoir un volet offrant une aide à des organismes  
9 environnementaux contribuant à la décarbonation de  
10 l'économie et la réduction des émissions de gaz à  
11 effet de serre.

12 Nous avons fait une recommandation que ce  
13 volet soit ajouté au PED. Et est-ce que vous pouvez  
14 exprimé si vous avez une opinion sur le sujet?

15 R. Comme je l'ai mentionné précédemment dans le  
16 programme du CASS, l'intervention des associations  
17 est nécessaire certainement pour établir le budget  
18 qui est admissible pour le paiement de la facture  
19 énergétique. Qu'on regarde le cadre du PED et des  
20 moyens qu'on a pour déployer avec nos équipes de  
21 solution énergétiques avec nos partenaires aussi  
22 et, bien sûr, les acteurs du milieu. On croit que  
23 tous ces acteurs-là sont capables de contribuer  
24 sans nécessairement avoir une aide financière  
25 supplémentaire pour pouvoir le faire. Alors, à ce

1 moment-ci, on ne croit pas que c'est une mesure qui  
2 est nécessaire pour promouvoir le programme de  
3 décarbonation.

4 Q. **[144]** Mais est-ce que vous reconnaissez que des  
5 associations environnementales peuvent jouer un  
6 rôle, peuvent avoir une contribution pour aider au  
7 niveau de la communication, au niveau de  
8 l'interface avec le client, pour aider à mieux  
9 convaincre les clients d'adhérer par contrat à long  
10 terme à l'achat volontaire de GSR et ou à la  
11 conversion à la biénergie?

12 R. Bien, Énergir croit que ça prend un ensemble  
13 d'acteurs pour mettre en vigueur la décarbonation  
14 qui est nécessaire au Québec. Alors maintenant,  
15 tous les acteurs sont accueillis, puis on croit à  
16 une collaboration avec l'ensemble de ces acteurs-là  
17 pour promouvoir les mesures de décarbonation.

18 Q. **[145]** O.K. Donc, je vous remercie énormément. Je  
19 remercie le panel, merci à la Régie. Donc, ceci  
20 complète nos questions et je regarde l'heure et je  
21 suis même arrivé un petit peu en dessous de ma  
22 prévision horaire.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui, effectivement, c'est ce qu'on constatait.  
25 Je vous remercie, Maître Neuman. Donc, je crois

1 que nous allons prendre la pause et nous  
2 reviendrons après le lunch avec les questions de  
3 la Régie.

4 Alors, vous demeurez sous serment,  
5 malheureusement. Donc, on revient dans un heure  
6 (1 h) à une heure et dix (1 h 10), si ça vous  
7 convient? Donc, bon dîner à tous. Merci.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9

10 REPRISE DE L'AUDIENCE

11 (13 h 10)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour à tous. Bienvenue à cet après-midi. Nous  
14 procédons avec les questions de la Régie au panel  
15 4.

16 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

17 Excusez-moi, Madame la Présidente.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Oui.

20 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

21 Pardon, Madame la Présidente, j'aimerais juste  
22 faire un petit point rapidement. On était supposé  
23 présenter la preuve cet après-midi. On est prêts,  
24 en effet, si c'est possible. Je voulais juste vous  
25 informer qu'on avait dit dans notre planification

1 d'audience que notre analyste n'était pas  
2 disponible lundi. Il l'est finalement. Donc, s'il y  
3 a quelque chose, ça serait même préférable de  
4 présenter lundi si c'est possible, mais on pourra  
5 présenter soit aujourd'hui ou lundi, à votre  
6 convenance.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Donc voyons où nous en sommes à la fin de  
9 la journée. Puis c'est bien possible puisque lundi,  
10 je pense qu'on avait un agenda qui se terminait  
11 quand même assez tôt. Ça fait que ce sera toujours  
12 possible, si on voit que ça va être trop lourd pour  
13 aujourd'hui, de présenter la preuve du ROEE lundi.

14 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

15 Parfait.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Donc on s'en reparle plus tard. Merci.

18 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

19 Q. **[146]** Bonjour aux membres du panel. Mes questions  
20 vont porter sur le Programme d'encouragement à la  
21 décarbonation. Et je vous inviterais à prendre la  
22 pièce B-0218 s'il vous plaît. Et si on peut  
23 l'afficher s'il vous plaît, Monsieur le Greffier. À  
24 la page 9 vers le bas de la page. Parfait. Donc,  
25 pour l'établissement des GES évités, Énergir

1 indique qu'ils seront calculés en appliquant un  
2 facteur d'émission de zéro point zéro zéro dix-neuf  
3 dix (0,001910) sur le pourcentage de consommation  
4 de GSR. Et il y a une petite... la note de bas de  
5 page 6 vient... Non.

6 Il y a de l'écho. Je suis désolée. Je ne  
7 sais pas si je suis la seule qui s'entend en  
8 double. Non, ça va bien. O.K. Parfait. C'est  
9 correct.

10 En fait, c'est ça, la note de bas de page 6  
11 se lit comme étant :

12 Le facteur d'émission est basé sur les  
13 données propres au gaz naturel  
14 renouvelable.

15 Pouvez-vous expliquer... Pouvez-vous indiquer c'est  
16 quoi la source de cette information-là?

17 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

18 R. Malheureusement il faudrait que je vous revienne  
19 sur ce point-là. Je n'ai pas sous la main ce qu'on  
20 utilise évidemment comme facteur d'émission, donc  
21 la source exacte.

22 Q. **[147]** Je vais juste valider si on a besoin comme  
23 engagement. Ça ne sera pas très long. O.K. Je vais  
24 passer à l'autre question. S'il y a de quoi, on  
25 jumellera. Mais en fait à la pièce... Et, là, je

1       vais demander, Monsieur le Greffier, également de  
2       l'afficher. C'est la pièce B-0064 à la page 6. Dans  
3       le tableau 1, si on l'agrandit un petit peu, on  
4       voit que le facteur d'émission dans le tableau est  
5       plutôt de zéro point zéro onze (0,011). Est-ce que  
6       vous pouvez concilier les deux informations? Donc,  
7       dans le PED, la formule GSR prévoit un facteur  
8       d'émission de zéro point zéro zéro dix-neuf dix  
9       (0,001910). Et, là, dans la prévision des émissions  
10      de deux mille vingt-quatre (2024) à deux mille  
11      vingt-six (2026), on considère un facteur  
12      d'émission qui est différent, zéro point zéro onze  
13      (0,011).

14      R. Je ne suis pas familier simplement avec ce tableau-  
15      là. Mais je pense qu'on a déjà répondu dans une DDR  
16      qu'il y a une différence entre le facteur  
17      d'émission de GSR et le calcul d'économie de GES  
18      entre le gaz naturel de source traditionnelle et le  
19      GSR. Donc, nous ce qu'on vient calculer ici, c'est  
20      vraiment le déplacement de GES et non pas  
21      l'émission restante du GSR. Donc, on vient faire  
22      vraiment le différentiel entre le GNT et le GSR.  
23      Donc, lorsqu'on parle de facteur d'émission de GSR,  
24      c'est un petit peu... c'est peut-être là que  
25      l'inverse, je pense qu'on a répondu à une DDR à cet

1 effet-là dans... à la Régie.

2 Q. [148] O.K. Parfait, donc si c'était possible de  
3 prendre l'engagement, je crois qu'on serait rendu à  
4 l'engagement numéro 5, pour valider, de un, la  
5 source de l'information qui est citée à la note de  
6 bas de page 6 de la pièce B-0218; et également  
7 d'expliquer, là, et d'indiquer à quel endroit on  
8 retrouve dans la DDR la différence entre le facteur  
9 émission de la pièce B-0064 et celui dont on parle  
10 dans la pièce relative au PED à la page 9 de la  
11 pièce B-0218.

12 R. Parfait.

13

14 E-5 (Énergir) Valider la source de  
15 l'information citée à la note de  
16 bas de page 6 de la pièce B-0218  
17 et indiquer à quel endroit on  
18 retrouve dans la DDR la  
19 différence entre le facteur  
20 émission de la pièce B-0064 et  
21 celui dont on parle dans la pièce  
22 relative au PED à la page 9 de la  
23 pièce B-0218 (demandé par la  
24 Régie)

25

1 Q. **[149]** C'est parfait, je vous remercie. Ensuite,  
2 toujours dans la pièce B-0218, si on peut afficher  
3 la page 21 du PDF s'il vous plaît, Monsieur le  
4 Greffier. À l'article 2.3.4, si on descend un petit  
5 peu, parfait. Donc, l'article commence par :

6 2.3.4 Pour la substitution de GSR, les  
7 GES évités sont calculés en appliquant  
8 un facteur d'émission [...]

9 Mais en fait est-ce qu'on devrait plutôt lire, par  
10 souci de clarté, là : pour la substitution de GNT  
11 par du GSR?

12 R. Je crois que ça pourrait être une proposition qui  
13 tienne la route, là, tout à fait.

14 Q. **[150]** Est-ce que ce serait possible de valider et  
15 de déposer en engagement une nouvelle formulation,  
16 le cas échéant, pour cet article-là?

17 R. Oui.

18 Q. **[151]** Oui, parfait. Donc, ce serait l'engagement  
19 numéro 6, de redéposer l'article 2.3.4 du PED en  
20 validant si on peut lui intégrer plutôt au début  
21 l'expression « pour la substitution de GNT par du  
22 GSR ». En fait, si c'était possible, là, en fait  
23 j'ai formulé un engagement numéro 6, là, mais  
24 éventuellement il y a d'autres de mes questions qui  
25 portent sur le texte du PED, donc peut-être qu'on



1 Q. [153] Donc, on reste dans le même document à la  
2 page 20 du PDF. Quand on parle de l'historique de  
3 consommation, bien en fait c'est 2.3.6 l'article.  
4 C'est un petit peu plus bas. Oui, c'était pas 20 du  
5 PDF, là. C'est ça, c'est bon. Donc, l'article  
6 prévoit que :

7 2.3.6 La période considérée pour  
8 l'historique de consommation est le  
9 plus grand historique disponible  
10 allant d'un minimum de 12 mois à un  
11 maximum de 36 mois.

12 Puis en fait, selon la proposition d'Énergir,  
13 l'historique de consommation qui est considéré aux  
14 fins de l'établissement des GES évités pourrait  
15 être d'un maximum de trente-six (36) mois.

16 Toutefois, l'aide financière va être établie selon  
17 la quantité de GES évités pour une période de douze  
18 (12) mois. Pouvez-vous expliquer pourquoi?

19 R. Donc, encore une fois ici, là, c'est peut-être un  
20 enjeu de libellé. Donc, ce qu'on vise évidemment  
21 c'est la... c'est la consommation annuelle moyenne  
22 basée sur un historique minimum de douze (12) mois  
23 et un maximum de trente-six (36) mois. Donc, l'aide  
24 financière est calculée sur l'équivalent d'un an de  
25 consommation moyenne basée sur un historique d'un

1 minimum d'un an et d'un maximum de trois ans.

2 Q. **[154]** À cet égard-là, est-ce que ça serait opportun  
3 de modifier le texte de l'article 2.3.6 pour  
4 préciser que c'est la consommation moyenne?

5 R. On pourrait proposer un ajustement, oui.

6 Q. **[155]** Parfait. Donc, ça serait l'engagement 6.2 de  
7 valider s'il y aurait lieu de préciser à l'article  
8 2.3.6 du PED qu'on parle de la consommation  
9 annuelle moyenne.

10

11 E-6.2 (Énergir) Valider s'il y aurait lieu de  
12 préciser à l'article 2.3.6 du PED  
13 qu'on parle de la consommation  
14 annuelle moyenne. (Demandé par la  
15 Régie)

16

17 En fait, dans le texte du PED, dans l'ensemble du  
18 texte, il n'y a pas uniquement à un endroit où on  
19 parle de « pour la substitution de GSR ». Donc,  
20 quand on parle de l'engagement 6.1, est-ce que ça  
21 serait possible de valider l'ensemble des endroits  
22 où on voit « pour la substitution de GSR » voir  
23 s'il y aurait lieu de remplacer pour le  
24 remplacement du GNT par du GSR? Donc, passer à  
25 travers le texte et nous cibler les endroits?

1 Parfait. Donc, c'est juste une clarification pour  
2 l'engagement 6.1, merci.

3 R. C'est parfait.

4 Q. **[156]** Aussi, dans sa proposition pour le PED,  
5 Énergir précise que le seuil volumétrique de cinq  
6 pour cent (5 %) va être relevé au même rythme que  
7 ce qui est prévu au règlement sur le GSR pour  
8 encourager la demande volontaire au-delà de la  
9 cible réglementaire prévue au règlement GSR.

10 Pouvez-vous commenter la possibilité de  
11 relever le seuil volumétrique d'admissibilité  
12 minimale aux deux ans? Comme par exemple, à compter  
13 du premier (1er) janvier deux mille vingt-six  
14 (2026), le pourcentage minimal serait de sept pour  
15 cent (7 %) au lieu de cinq pour cent (5 %).

16 Puis à compter du premier (1er) janvier  
17 deux mille vingt-huit (2028), le pourcentage  
18 minimal serait de dix pour cent (10 %) plutôt que  
19 sept pour cent (7 %)?

20 R. Je dirais qu'à priori la proposition d'Énergir  
21 tenait à se coller sur le règlement. Donc, un, pour  
22 fin de simplicité et de cohérence avec les  
23 politiques en place, donc je pense que ça  
24 s'explique bien. Évidemment, si on exige un minimum  
25 de consommation dans le réseau, bien, que ça soit

1 le même minimum qu'on exige auprès de la clientèle.  
2 Donc, pour nous, c'était plus simple d'y aller, de  
3 s'attacher au niveau du règlement pour rendre ça  
4 plus clair.

5 Q. [157] Également, dans sa preuve Énergir mentionne  
6 que la réduction des GES est un bénéfice non  
7 énergétique qui est important dans le PED, mais qui  
8 ne se traduit pas par un bénéfice tangible quant  
9 aux coûts du service de distribution.

10 Par contre, Énergir indique que le PED va  
11 quand même générer des bénéfices tangibles pour les  
12 clients d'Énergir notamment l'élimination des coûts  
13 de conformité au SPEDE pour les volumes de GNT qui  
14 sont remplacés par la biénergie puis le GSR. Est-ce  
15 qu'il y a d'autres bénéfices tangibles lié au PED?

16 Mme CATHERINE SIMARD :

17 R. Il pourrait y avoir un avantage pour la clientèle  
18 d'Énergir si on est capable d'aller augmenter les  
19 ventes de GSR puis ainsi faire diminuer le tarif de  
20 verdissement, là, qui serait associé à des unités  
21 qui seraient à socialiser pour l'ensemble de la  
22 clientèle.

23 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

24 R. Et peut-être juste pour bonifier, t'sais, comme on  
25 mentionnait ce matin puis la... il faudrait

1           qualifier ce que « tangible » veut dire, mais ce  
2           qu'on répétait, c'est qu'il y a beaucoup de clients  
3           évidemment qu'il y a une pression de décarbonation  
4           et on croit éventuellement que de façon indirecte,  
5           là, ça amène le client évidemment à rester avec  
6           Énergir étant donné qu'on a des solutions de  
7           décarbonation qui sont économiques pour lui. Donc,  
8           on permet une certaine rétention de la clientèle  
9           avec ce programme-là, là, ce qui est au bénéfice de  
10          tous.

11        Q. **[158]** Je vous demanderais, Monsieur le Greffier, de  
12          réafficher la pièce B-0218, s'il vous plaît, à la  
13          page 10. Si vous baissez un peu, là, à partir de la  
14          ligne 6. Énergir dit que :

15                            Afin d'octroyer une aide financière  
16                            juste et raisonnable, le montant total  
17                            de celle-ci ne devrait pas dépasser  
18                            une somme de 15 000 \$ pour un client  
19                            consommant moins de 125 000 m3 par  
20                            année.

21          Selon vous, est-ce qu'il serait opportun  
22          d'ajouter au texte du PED, par exemple à la section  
23          2.4, qui est intitulé « Limites », là, une  
24          disposition à l'effet justement que le montant  
25          total de l'aide financière ne doit pas dépasser une

1           somme de quinze mille (15 000 \$) pour un client  
2           consommant moins de cent vingt-cinq mille mètres  
3           cubes (125 000 m<sup>2</sup>) par année?

4                       Parce qu'en fait, j'ai compris de certaines  
5           questions qui ont été posées, les réponses fournies  
6           que pour les clients qui dépassent cent vingt-cinq  
7           mille mètres cubes (125 000 m<sup>2</sup>) par année, Énergir  
8           gardait une certaine flexibilité, là, peut-être  
9           pour dépasser le montant de l'aide financière. Mais  
10          je n'ai pas compris ça à l'égard des clients qui  
11          consomment moins de cent vingt-cinq mille mètres  
12          cubes (125 000 m<sup>2</sup>) par année.

13       R. Alors, ce qu'on a dit, là, plus tôt aujourd'hui,  
14       c'est que cette flexibilité-là aussi demeure pour  
15       les clients de moins de vingt-cinq mille (125 000)  
16       pour des cas encore là particuliers, là, à ce  
17       moment-ci, il est difficile de voir l'ensemble des  
18       cas de figure qui pourraient surgir, là, donc on  
19       s'est gardé la flexibilité, là, de pouvoir même  
20       modifier ce montant-là, advenant une analyse d'un  
21       dossier au cas par cas, là. Donc... Et si on avait  
22       une offre, donc... donc, le quinze mille (15 000 \$)  
23       est vraiment pour l'offre de masse globale, là.  
24       Mais une analyse de dossier au cas par cas pourrait  
25       potentiellement mener à une modification du montant

1 maximal, là.

2 Q. **[159]** Donc, est-ce que je comprends que selon  
3 Énergir, ça ne serait pas opportun d'ajouter cette  
4 disposition-là dans le texte du PED en raison de ce  
5 besoin de flexibilité là?

6 R. À ce moment-ci, en effet, là, donc on pense que ça  
7 ne serait pas opportun.

8 Q. **[160]** Puis, en fait, ma dernière question va porter  
9 sur le CASEP, question générale. En fait, quand un  
10 client souhaite remplacer son équipement au mazout  
11 par un équipement au gaz naturel à l'aide du CASEP,  
12 est-ce qu'Énergir propose l'installation d'un  
13 équipement efficace en complémentarité avec le  
14 PGEÉ? On comprend des réponses données plus tôt à  
15 maître Paquet, là, qu'Énergir ne souhaitait pas  
16 obliger les clients à installer des appareils  
17 efficaces parce que ça pourrait être un frein pour  
18 certains clients, mais est-ce qu'Énergir propose  
19 quand même ces équipements-là en complémentarité  
20 avec le PGEÉ?

21 M. JERRY JOSEPH :

22 R. Oui, effectivement, c'est une offre qu'on fait à  
23 l'ensemble de notre clientèle bien sûr appuyée par  
24 nos différents programmes en efficacité  
25 énergétique, alors les clients ont le choix de

1 choisir un appareil à haute efficacité s'ils le  
2 jugent opportun.

3 Q. **[161]** Puis savez-vous environ dans quelle  
4 proportion les clients optent pour l'installation  
5 d'un appareil efficace versus un appareil standard?

6 R. Malheureusement, je ne possède pas cette  
7 information-là.

8 Q. **[162]** Parfait. Donc, bien, ça va compléter mes  
9 questions, je vous remercie beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Cardinal. Donc, nous passons aux  
12 questions de la formation. Maître Turmel?

13 Me SIMON TURMEL :

14 Pas de questions.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Rozon?

17 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

18 Me LOUISE ROZON :

19 Merci, Madame la Présidente.

20 Q. **[163]** J'aurais peut-être juste une petite question  
21 de précision. La clause 2.3.7 du Programme PED  
22 précise que :

23 Le distributeur se réserve le droit  
24 d'ajuster le calcul du montant de  
25 l'aide financière lorsqu'il estime que

1 la situation du bénéficiaire le  
2 justifie.

3 Est-ce que c'est cette clause-là qui vous donne la  
4 flexibilité d'ajuster l'aide financière ou ce n'est  
5 pas... ça n'a pas rapport au montant maximal  
6 nécessairement mais à la formule?

7 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

8 R. Je vous dirais, en effet, donc c'est cette clause-  
9 là qui sert de flexibilité.

10 Q. **[164]** D'accord. Je n'aurai pas d'autres questions.  
11 Merci.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Q. **[165]** Si cette clause-là vous donne une  
14 flexibilité, Monsieur Bellavance, à la question de  
15 maître Cardinal d'ajouter le quinze mille dollars  
16 (15 000 \$), est-ce que ça ne répondrait pas à la  
17 préoccupation soulevée par maître Cardinal et celle  
18 soulevée par vous quant à la possibilité de garder  
19 une certaine flexibilité? Les deux combinés, là.

20 R. Ah, peut-être que j'ai mal saisi le propos de  
21 maître Cardinal. Il faudrait...

22 Q. **[166]** .... elle demandait : Est-ce que le montant  
23 de quinze mille dollars (15 000 \$) pourrait être  
24 inscrit dans le descriptif du PED pour que le  
25 client soit informé de ce montant maximum pour les

1 cent vingt-cinq mille (125 000) et moins? Vous avez  
2 dit : Non, parce qu'on veut se garder encore une  
3 flexibilité. Mais la flexibilité se retrouve dans  
4 la proposition 2.6, je crois, que ma collègue a  
5 soulevée. Alors, c'est pour ça que je me posais la  
6 question. Mais si c'est non, ce n'est pas très  
7 grave.

8 R. Je comprends la question. Merci. À priori, non, le  
9 quinze mille dollars (15 000 \$) ne faisait pas  
10 partie des dispositions du programme. Seulement  
11 pour fins de simplicité advenant une modification à  
12 ce plafond maximal-là dans le futur.

13 Q. **[167]** Je comprends.

14 R. Donc qu'il pourrait y avoir une modification du  
15 programme sans avoir à changer les clauses du  
16 programme dans le futur.

17 Q. **[168]** Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Donc, ça termine les questions pour ce panel.

20 Maître Lemay Lachance, avez-vous un  
21 réinterrogatoire?

22 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23 Non, je vous confirme que je n'en aurai pas. Alors,  
24 vous pourrez libérer les témoins.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Donc, je vous remercie grandement de vos  
3 généreuses réponses. Je vous souhaite un bon après-  
4 midi et je vous libère. Et donc, nous allons  
5 procéder au panel 5.

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Madame la Présidente, on aura peut-être besoin d'un  
8 petit cinq minutes juste le temps de laisser les  
9 témoins s'installer, mais on n'a pas besoin de plus  
10 longtemps que ça.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K. Et quarante (40), ça vous convient?

13 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

14 Oui, il n'y a pas de problème.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. À tout à l'heure.

17 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

18 Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Rebonjour. Vos témoins sont prêts à être  
24 assermentés?

25

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Tout à fait. Alors, je les invite à ouvrir leurs  
3 caméras pour se faire assermenter. Donc, monsieur  
4 Philippe Rivard, monsieur Vincent Pouliot et  
5 monsieur Bruno Gobeil.

6

7 PANEL 5 - PGEÉ

8

9 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce huitième  
10 (8e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

11

12 BRUNO GOBEIL, conseiller principal Efficacité  
13 énergétique, Énergir, ayant une place d'affaires au  
14 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

15

16 VINCENT POULIOT, directeur principal Marché du  
17 carbone et efficacité énergétique, Énergir, ayant  
18 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
19 Montréal (Québec);

20

21 PHILIPPE RIVARD, chef Programme d'efficacité  
22 énergétique, Énergir, ayant une place d'affaires au  
23 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

24

25 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, déposent et disent :

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour tout le monde. Bonjour aux témoins. Donc,  
5 nous serions prêts pour les questions de l'ACIG.  
6 Maître Dubé, on vous écoute.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

8 Alors rebonjour, Madame la Présidente. Bonjour,  
9 Messieurs. En fait, je n'aurai qu'une seule  
10 question, donc ça va être assez rapide. Ma question  
11 va être en lien avec les coûts liés au rendement et  
12 à l'impôt. Elle va comme suit : est-ce que vous  
13 êtes en mesure de me confirmer que les coûts qui  
14 sont liés au rendement et à l'impôt du PGEÉ, donc  
15 qui sont liés au versement des aides financières du  
16 PGEÉ ou charges d'exploitation du PGEÉ, également  
17 au CFR du PGEÉ, que ce sont des coûts qui seront  
18 ultimement récupérés par la clientèle d'Énergir?

19 M. BRUNO GOBEIL :

20 R. Oui, c'est des coûts qui sont récupérés chez les  
21 clients.

22 Q. **[169]** Donc, Madame la Présidente, ça complète mon  
23 très court contre-interrogatoire.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait.

1 Me NICOLAS DUBÉ :

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Merci, Maître Dubé. Donc, nous passons à  
5 maître Fauteux-Filion de l'AHQ-ARQ.

6 Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION :

7 Oui, bonjour. Est-ce que vous m'entendez?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui, je vous entends. Oui, allez-y, allez-y.

10 Me CAROLYNE FAUTEUX-FILION :

11 Bon, bien comme pour les deux derniers panels, on  
12 n'aura pas de questions. L'AHQ-ARQ n'aura pas de  
13 questions pour le panel.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait, merci. Maître Turmel de la FCEI?

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 Excusez-moi, je me suis levé en vitesse pour mettre  
18 mon veston. Alors j'ai pas de questions.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ah, vous n'avez pas de questions.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Non.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bon, c'est ça. Mon collègue me fait... vous fait  
25 dire que vous pouvez retirer votre veston. Donc,

1 nous passons aux questions du GRAME, Maître Paquet.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Oui, bonjour. Bonjour, Madame la Présidente,

4 bonjour à tous. Geneviève Paquet pour le GRAME.

5 Donc, pour commencer, je vais revenir sur une

6 question qui avait été posée au panel précédent et

7 monsieur Bellavance m'avait référée à vous. C'était

8 en lien avec la position d'Énergir concernant le

9 CASEP et le fait de ne pas vouloir obliger les

10 clients, là, à installer des équipements à haute

11 efficacité énergétique pour pouvoir bénéficier des

12 aides, là, du CASEP, puisqu'Énergir considère que

13 ça pourrait constituer, là, un frein à la

14 conversion de ces clients-là. Et puis notre

15 question était de savoir si Énergir a évalué la PRI

16 du surcoût des équipements efficaces en tenant

17 compte de la situation concurrentielle du gaz

18 naturel et de l'aide financière, là, du PGEÉ pour

19 en fait déterminer que ce surcoût pourrait

20 constituer un frein à la conversion des clients qui

21 souhaitent bénéficier du CASEP.

22 M. VINCENT POULIOT :

23 R. En fait, vous avez comme on dirait une question en

24 plusieurs volets. Je vais essayer de répondre

25 correctement à chacun des... chacune des parties.

1 En fait, dans l'approche des programmes  
2 d'efficacité énergétique, de façon complémentaire  
3 avec les programmes commerciaux on a choisi depuis  
4 longtemps d'y aller avec une approche qui est  
5 incitative et non pas coercitive. Donc, on souhaite  
6 évidemment inviter les clients à passer à l'action,  
7 à installer des équipements à haute efficacité  
8 énergétique. Donc, c'est l'approche incitative  
9 qu'on... qu'on valorise depuis fort longtemps.  
10 Donc, on ne souhaite pas obliger les clients à  
11 installer des équipements efficaces parce que comme  
12 mon collègue vous l'a mentionné, ça pourrait  
13 évidemment inviter les clients à ne pas passer à  
14 l'action et à demeurer à une source moins... en  
15 fait plus émissive en termes de GES que le gaz  
16 naturel traditionnel ou le gaz naturel  
17 renouvelable.

18 En contrepartie, quand on parle de période  
19 de retour sur investissement c'est difficile à  
20 évaluer parce que chaque client a sa propre période  
21 de retour sur investissement en fonction des coûts,  
22 en fonction du tarif qui lui est applicable. Donc,  
23 ça devient difficile d'utiliser cette variable-là.  
24 On l'utilise dans certains programmes, notamment au  
25 niveau des grands clients industriels, dans les

1 programmes d'encouragement à l'implantation, comme  
2 étant une limite minimale au-delà de laquelle ou  
3 en-deçà de laquelle on ne versera pas d'aide  
4 financière. Donc, des projets qui ont des périodes  
5 de retour sur investissement qui vont être  
6 inférieures à un an. Donc, encore là, c'est pas le  
7 programme en tant que tel qui a une période de  
8 retour sur investissement, mais c'est chacun des  
9 clients dans son propre projet d'investissement.  
10 Donc, c'est un élément distinct à mettre en  
11 lumière.

12 Ceci étant dit, le meilleur indicateur pour  
13 mesurer ce que vous tentez de mesurer avec la  
14 période de retour sur investissement, c'est le  
15 pourcentage de couverture des surcoûts. On a fait  
16 état dans notre preuve, là, à la fin du... de la  
17 preuve du PGEÉ, d'un tableau. Je pourrais vous le  
18 pointer si vous le souhaitez. Attendez un instant.  
19 Ça serait au document B-0219, donc Énergir-J,  
20 document 2. Ça serait à la page 92. Vous allez  
21 avoir le pourcentage de couverture moyen de chacune  
22 des initiatives proposées par Énergir en matière  
23 d'efficacité énergétique.

24 Puis on voit qu'actuellement, le  
25 pourcentage est autour de vingt-huit pour cent

1 (28 %) et il va tendre vers trente-deux pour cent  
2 (32 %) d'ici deux mille vingt-cinq, deux mille  
3 vingt-six (2025-2026).

4 Donc, ce qui veut dire qu'il y a tout de  
5 même aujourd'hui près de soixante-dix pour cent  
6 (70 %) au global de ces surcoûts-là qui ne sont pas  
7 couverts par des aides financières.

8 Donc, on comprend que si on invitait ou  
9 qu'on obligeait un client à installer à installer  
10 des équipements efficaces, bien, on pourrait  
11 comprendre que le client pourrait dire : « Bien,  
12 écoutez, je comprends que vous me donnez trente  
13 pour cent (30 %) d'aide financière en moyenne, mais  
14 il me reste toujours bien soixante-dix pour cent  
15 (70 %) de surcoûts additionnels à couvrir. Donc, ça  
16 pourrait être un élément qui pourrait être un  
17 frein, pour corroborer les commentaires de mon  
18 collègue.

19 Q. **[170]** D'accord, merci. Maintenant, la référence à  
20 laquelle vous nous avez référés, en fait, c'est  
21 vraiment par rapport aux surcoûts, mais ça ne tient  
22 pas compte de la situation concurrentielle du gaz  
23 naturel par rapport au mazout? Ça, ce n'est pas  
24 nécessairement un élément qui a été pris en compte?

25 R. Non. Le point de vue qui est présenté à la page 92

1 du document B-0219, c'est uniquement en fonction de  
2 l'écart entre les équipements standards au gaz  
3 naturel et les équipements à haute efficacité  
4 énergétique.

5 Q. **[171]** D'accord, merci. Maintenant, concernant le  
6 volet « Étude et implantation CII et GE », je  
7 demanderais à Monsieur le Greffier, si vous voulez  
8 bien afficher la pièce B-0176 qui est la réponse  
9 d'Énergir à la demande de renseignement numéro 2 du  
10 GRAME à la page 7.

11 À la réponse 2.1, en fait, le GRAME  
12 demandait à Énergir pourquoi on n'avait pas  
13 harmoniser la couverture des surcoûts pour  
14 implantation du GE institutionnel à la même hauteur  
15 que celle pour implantation CII et implantation GE  
16 industriel. Puis en réponse à cette question,  
17 Énergir nous indique au deuxième paragraphe  
18 qu'elle :

19 a fait le choix d'opter pour un volet  
20 complètement harmonisé pour tous les  
21 clients CII et GE, afin de présenter  
22 une offre plus simple à communiquer et  
23 à appliquer, ainsi que plus équitable  
24 pour tous les clients visés, ce qui  
25 n'aurait pas été possible si Énergir

1                   avait choisi d'uniformiser le  
2                   pourcentage de couverture des  
3                   surcoûts.

4           Donc, est-ce que vous pourriez nous indiquer en  
5           quoi l'offre est considérée plus équitable pour  
6           tous les clients incluant GE institutionnel, si le  
7           pourcentage de couverture des surcoûts n'est pas le  
8           même?

9           R. Par notion d'équité, pour nous l'équité est surtout  
10          au niveau de la comparaison. Puis je peux  
11          illustrer, peut-être, un exemple qu'on met de  
12          l'avant notamment dans notre preuve, qui est que  
13          pour nous, deux clients qui ne seraient pas dans le  
14          même marché, par exemple, un client du marché  
15          affaires ou un client dans le marché de la grande  
16          entreprise institutionnelle, par exemple, qui  
17          décidait aujourd'hui avec les modalités qu'on  
18          connaît qui ne sont pas harmonisées, de faire  
19          exactement le même projet aux mêmes coûts, aux  
20          mêmes économies. Ils vont implanter la même  
21          solution, pourraient ne pas avoir droit aux mêmes  
22          montants. Alors qu'il s'agit de projets qui vont  
23          réaliser le même niveau d'économie. Ici, on parle  
24          exactement de la même mesure. Donc, ce niveau  
25          d'équité-là, pour nous, c'est à cet exemple-là

1           notamment qu'on fait référence.

2                       Donc, évidemment, c'est sûr que pour  
3 arriver sur une base d'harmonisation basée plutôt  
4 sur des pourcentages de couvertures de surcoûts,  
5 bien, ça nous amèneraient forcément à devoir  
6 changer des modalités d'aide financière pour  
7 pouvoir arriver à ça, puis l'exemple que je viens  
8 d'illustrer, bien nous amènerait à retomber dans un  
9 enjeu d'iniquité, selon nous, de ce côté-là.

10                      Puis je complétera peut-être ma réponse  
11 en disant aussi que l'exercice qui sous-tend notre  
12 proposition ici d'harmonisation a d'abord et avant  
13 tout été fait avec l'optique d'harmoniser vraiment  
14 les modalités et de simplifier puis de réduire le  
15 niveau de complexité justement dans le but de  
16 donner... d'augmenter l'impact puis les retombées  
17 du programme à l'ensemble des marchés, davantage  
18 que dans une optique de calibration parfaite des  
19 couvertures des surcoûts ou d'une harmonisation des  
20 pourcentages de couverture des surcoûts.

21                      Or, le pourcentage de couvertures des  
22 surcoûts demeure certes un indicateur très  
23 important pour nous pour valider la calibration de  
24 notre proposition à savoir : est-ce qu'elle fait du  
25 sens? À nos yeux, les pourcentages effectifs, là,

1 qui résultent de notre proposition nous semblent  
2 tout à fait corrects considérant qu'on a en main  
3 une offre... ou une proposition d'offre qui est  
4 harmonisée au niveau de ces modalités d'aide  
5 financière.

6 Q. [172] Puis avant de déposer votre proposition à la  
7 Régie, est-ce qu'Énergir avait tenté de trouver  
8 peut-être des solutions pour offrir une couverture  
9 des surcoûts pour le volet implantation GE  
10 institutionnel qui soit équivalente, là, à celles  
11 des autres volets - puis finalement on a décidé de  
12 ne pas le faire - est-ce que ça a été fait en  
13 amont, là, du dépôt de la proposition?

14 M. VINCENT POULIOT :

15 R. Je vous dirais... nous avons, comme on dirait,  
16 tourné ce programme-là ou ces volets-là de tous les  
17 bords et tous les côtés, là, depuis la dernière  
18 année. Ce qu'on se faisait dire des clients et des  
19 firmes d'ingénieurs avec qui on travaillait,  
20 c'était compliqué à expliquer, c'était compliqué  
21 à... t'sais, l'offre était un peu... avec des  
22 modalités qui étaient différentes selon les marchés  
23 puis c'était difficilement explicable.

24 Les représentants nous revenaient en  
25 disant : « Écoutez, j'ai essayé d'expliquer ça à un

1 client puis il ne comprenait pas pourquoi... » La  
2 dernière fois qu'on a fait un projet, dans une  
3 usine de la même entreprise, mais qui est au  
4 tarif... tarif 5, par exemple, au tarif 4, au  
5 segment industriel, n'avait pas les mêmes modalités  
6 qu'un autre bâtiment qui était dans le secteur  
7 affaires. Donc, on avait des enjeux de cohérence  
8 que nous-mêmes nous avons de la difficulté à leur  
9 expliquer. Donc, on a consulté des firmes  
10 d'ingénieurs, on a consulté nos clients pour voir  
11 qu'est-ce qui était le plus important.

12 Ce qui était plus important pour nous,  
13 c'était la simplicité de la commercialisation et la  
14 simplicité de l'offre, d'une part. Puis d'autre  
15 part, c'était de s'assurer qu'on ait de  
16 l'harmonisation dans ce que nous avons comme... sur  
17 lequel il y a des éléments sur lequel on a du  
18 contrôle. On a du contrôle sur les modalités d'aide  
19 financière, on a du contrôle sur les modalités des  
20 offres qui sont déployées. Ce sur quoi on n'a pas  
21 de contrôle, c'est les surcoûts des clients.

22 Donc, on n'a pas tenté de calibrer notre  
23 programme sur quelque chose sur lequel on n'a pas  
24 de contrôle, mais plutôt de le calibrer en fonction  
25 d'éléments sur lesquels on en avait, c'est-à-dire

1 les aides financières, on connaît les modalités, on  
2 connaît les surcoûts. Puis on... Si on avait choisi  
3 autre chose, c'est-à-dire de se coller le plus  
4 parfaitement possible sur une couverture uniforme  
5 des surcoûts, bien comme mon collègue monsieur  
6 Rivard vous l'a mentionné, on aurait été incapable,  
7 on serait arrivé avec deux sous-volets encore une  
8 fois différents pour tenter de faire ça. Ça fait  
9 que pour l'instant, c'est la proposition qu'on  
10 fait, qui est le meilleur des compromis pour  
11 arriver aux objectifs que nous avons.

12 Comme vous savez, ce programme-là ou ces  
13 volets-là ont subi plusieurs ajustements au fil des  
14 années, donc pour... il n'est pas exclu que dans  
15 quelques années on propose quelque chose de  
16 différent pour éventuellement peut-être tenter de  
17 rehausser les couvertures des surcoûts dans les  
18 marchés institutionnels. Donc, ça ce n'est pas...  
19 ce n'est pas exclu. Mais pour l'instant, le plus  
20 grand objectif, c'était de passer de trois volets  
21 qui étaient différents pour le même objectif,  
22 plutôt en un seul volet parfaitement harmonisé,  
23 parfaitement cohérent dans l'offre de décarbonation  
24 liée à l'efficacité énergétique pour Énergir.

25 Q. [173] D'accord. Je vous remercie. Maintenant,

1 Monsieur le Greffier, on peut peut-être reprendre  
2 la même pièce, là, D-0176, qui est la réponse  
3 d'Énergir à la demande de renseignements du GRAME,  
4 à la page 12. Et puis c'est en lien avec un constat  
5 qui a été fait, là, dans la preuve qui a été  
6 déposée par le GRAME sous la cote C-GRAME-0031,  
7 page 16, là. Ce n'est pas nécessaire de l'afficher.  
8 Mais le GRAME constatait qu'il y avait une absence  
9 de programmes en efficacité énergétique qui était  
10 adapté, là, spécifiquement à la clientèle  
11 biénergie. Et puis à la réponse 3.5, le GRAME  
12 demandait si Énergir avait envisagé un processus  
13 d'arrimage des programmes en efficacité énergétique  
14 avec Hydro-Québec Distribution pour améliorer la  
15 participation de la clientèle biénergie aux mesures  
16 d'efficacité énergétique. Et puis Énergir nous  
17 indiquait que non, pas pour le moment, mais elle  
18 demeurerait ouverte à collaborer avec Hydro-Québec  
19 pour améliorer son offre. Est-ce qu'Énergir a  
20 l'intention de débiter effectivement des démarches  
21 dans ce sens-là pour palier l'absence de programmes  
22 qui soient adaptés spécifiquement à la clientèle  
23 biénergie? Et, si oui, dans quel horizon?

24 M. VINCENT POULIOT :

25 R. Je répondrais que, t'sais, essentiellement quand on

1 regarde qu'est-ce qu'un client en mode biénergie,  
2 c'est un client qui utilise essentiellement  
3 l'électricité en périodes hors pointe puis le gaz  
4 naturel en périodes de pointe. Donc, ce sont deux  
5 combinaisons énergétiques, de source énergétique  
6 pour remplir les besoins d'un client. D'un côté,  
7 les programmes actuels qui concernent les  
8 équipements de chauffage, que le client soit en  
9 chauffage sur tout l'hiver ou un client qui soit en  
10 chauffage en périodes de pointe parce que le solde  
11 de sa consommation est en électricité, donc en mode  
12 biénergie, bien, il a le même besoin de chauffage,  
13 il a les mêmes solutions énergétiques qui peuvent  
14 être proposées. Donc, que ce soit des systèmes de  
15 chaudières ou d'autres systèmes de ventilation ou  
16 différents systèmes de chauffage de l'air ou de  
17 l'eau qui sont disponibles, donc qu'ils soient en  
18 biénergie ou pas, ça n'a pas d'importance. Dans le  
19 sens qu'ils vont être accessibles.

20 Puis les aides financières vont être  
21 disponibles pour couvrir les surcoûts de ces  
22 équipements-là efficaces par rapport à des  
23 équipements standards. Ceci étant dit, l'offre  
24 d'Énergir, elle est déjà adaptée pour couvrir les  
25 clients en mode biénergie, parce que le besoin

1 énergétique en pointe requiert les mêmes  
2 technologies que les besoins énergétiques en  
3 périodes hors pointe, excepté les périodes  
4 estivales bien entendu.

5 En ce qui concerne l'arrimage avec Hydro-  
6 Québec. On est depuis, je dirais, les deux ou trois  
7 dernières années en étroite collaboration,  
8 notamment par la mise en place de l'offre de  
9 subvention pour le marché en biénergie pour le  
10 marché résidentiel, qui a été lancée à l'été  
11 dernier. Donc, on a collaboré à concevoir de A à Z  
12 un nouveau programme en combinant nos forces  
13 respectives pour mettre tout ça en place. Puis on  
14 est en train de finaliser exactement la même chose  
15 pour le marché affaires, donc le marché commercial  
16 et institutionnel, où on va déployer dans les  
17 prochaines semaines une nouvelle offre qui va  
18 combler les besoins des clients affaires de ce  
19 côté-là. Donc, on travaille déjà en étroite  
20 collaboration avec eux pour simplifier l'offre au  
21 niveau de la clientèle le plus possible, notamment  
22 au niveau de la biénergie.

23 Q. [174] Et puis un client qui voudrait, par exemple,  
24 améliorer l'enveloppe de son bâtiment, à ce moment-  
25 là est-ce qu'il devrait se diriger vers Énergir ou

1           vers Hydro-Québec? Comment ça fonctionnerait pour  
2           lui?

3           R. Bien, Énergir offre son programme de rénovation  
4           efficace. Donc, le client... S'il est client  
5           d'Énergir a évidemment accès aux aides financières.  
6           Ce qui va changer, c'est que les économies  
7           attribuables aux mesures que lui va mettre en place  
8           pourraient être plus petites que s'il avait une  
9           consommation pour toute la période hivernale. Mais  
10          en même temps, les coûts associés pourraient être  
11          différents ou similaires. Donc, peu importe le  
12          projet. Donc, les programmes vont toujours être  
13          accessibles quand même.

14          Q. **[175]** Les programmes sont accessibles. Mais dans la  
15          mesure où le PGEÉ d'Énergir souhaite quand même  
16          générer des économies. Puisqu'il y a de plus en  
17          plus de clients qui sont à la biénergie, ça ne  
18          serait pas opportun d'avoir un programme conjoint  
19          qui permettrait à ce client-là de tirer le maximum  
20          de ses investissements et puis de pouvoir justement  
21          mettre à profit ces économies d'énergie-là?

22          R. Bien, écoutez, ce n'est pas quelque chose qu'on a  
23          regardé à court terme, là, parce que la priorité  
24          que nous avons, autant du côté d'Hydro-Québec que  
25          d'Énergir, c'était de déployer une offre en

1 biénergie, là, cohérente et simplifiée dans le  
2 marché. Ceci étant dit, comme je viens de vous le  
3 démontrer, on est en très bonne collaboration avec  
4 les collègues chez Hydro-Québec, donc on sera très  
5 ouverts à avoir des discussions avec eux là-dessus.

6 Q. [176] D'accord, merci. Maintenant par rapport aux  
7 impacts des baisses d'économie d'énergie, je vous  
8 référerai à la réponse d'Énergir à la demande de  
9 renseignements numéro 3, si monsieur le greffier  
10 veut bien pouvoir afficher la pièce, qui est B-  
11 0139, réponse à la demande de renseignements numéro  
12 3 de la Régie en page 12. En fait, c'est la réponse  
13 à la réponse 4.3. À la page 12, on retrouve un  
14 tableau qui s'intitule « Impact de la biénergie sur  
15 les économies ou gains unitaires pour les volets  
16 des programmes Appareils efficaces - Résidentiel et  
17 Appareils efficaces - Affaires ». Puis là on voit  
18 qu'il y a trois périodes qui sont indiquées : deux  
19 mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-  
20 2025), deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six  
21 (2025-2026) et deux mille vingt-quatre/deux mille  
22 vingt-six (2024-2026).

23 On soulevait, là, dans la preuve du GRAME  
24 en page 13 de son rapport déposé sous C-GRAME-0031,  
25 qu'il y avait peut-être une erreur au niveau des

1 dates dans le tableau. Puis en fait on remarquait  
2 ça parce qu'à la toute fin du tableau il y a un  
3 petit astérisque qui dit, par exemple pour les  
4 chaudières efficaces et les chaudières à  
5 condensation de moins de trois cent mille (300 000  
6 Btu), on retrouve un astérisque et ça dit : « Ce  
7 volet prend fin en 2023-2024 ». Mais on retrouve  
8 quand même des économies dans la ligne... dans la  
9 colonne deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-  
10 cinq (2024-2025). Aussi, si on prend la... la  
11 colonne deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-  
12 six (2024-2026), on constate que c'est pas... ça  
13 peut... ça ne représente pas une moyenne, là, des  
14 années... des années précédentes. Donc, est-ce que  
15 c'est exact qu'il y aurait peut-être une erreur  
16 dans les dates puis on devrait plutôt lire deux  
17 mille vingt-quatre (2024)... deux mille vingt-  
18 trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024), deux  
19 mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-  
20 2025), deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six  
21 (2025-2026)? Est-ce que ce serait...

22 R. Je vous donne... je vous donne cent pour cent (100  
23 %). Vous avez tout à fait raison.

24 Q. **[177]** D'accord.

25 R. C'est vraiment une erreur que de vous nous avons

1 nous-mêmes constatée tout à l'heure, donc vous avez  
2 parfaitement raison, là. On devrait lire deux mille  
3 vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024),  
4 deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq  
5 (2024-2025) et deux mille vingt-cinq/deux mille  
6 vingt-six (2025-2026).

7 Q. [178] O.K. Parfait. Merci. Maintenant on peut  
8 rester sur... à la même pièce, Monsieur le  
9 Greffier, à la page... peut-être afficher la page  
10 16 s'il vous plaît. Et puis là j'aborde la question  
11 des bénéfices non énergétiques. Et là on... on  
12 constate qu'Énergir propose l'intégration de  
13 bénéfices non énergétiques dans le calcul, là, de  
14 différents tests de rentabilité en s'appuyant sur  
15 l'analyse des bénéfices non énergétiques des  
16 programmes d'efficacité énergétique de Dunsky, qui  
17 date, là, de deux mille quinze (2015). Puis il y a  
18 eu des questions de la Régie à ce propos. Et à la  
19 réponse 5.1 Énergir indique qu'elle « n'a pas prévu  
20 mettre à jour cette étude ni réaliser toute autre  
21 étude sur le sujet d'ici 2026 ». Donc, est-ce qu'on  
22 peut... je peux peut-être vous laisser le temps de  
23 trouver la référence.

24 Me LOUISE ROZON :

25 Pouvez-vous répéter la pièce, Maître Paquet?

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Oui, c'est la pièce B-0139, c'est la réponse à la  
3 demande de renseignements numéro 3 de la Régie en  
4 page 16. Donc, je réfère à la question 5.1. Donc,  
5 est-ce qu'on peut, là, suite à... à la réponse  
6 d'Énergir comme quoi vous n'avez pas nécessairement  
7 l'intention de mettre jour, là, l'étude d'ici deux  
8 mille vingt-six (2026), est-ce qu'on peut présumer  
9 que l'intégration des BNÉ dans le calcul des  
10 différents tests de rentabilité, comme c'est  
11 proposé, là, au présent dossier, ce serait  
12 applicable jusqu'en deux mille vingt-six (2026)  
13 minimalement?

14 M. BRUNO GOBEIL :

15 R. Premièrement, notre position est d'inclure les BNÉ  
16 pour seulement un test économique, donc le TCTR.  
17 Et qu'est-ce que nous comptons faire, c'est  
18 poursuivre une veille sur le sujet au cours des  
19 prochaines années. Et le cas échéant, si on voit  
20 que le sujet, l'aspect de quantification aux BNÉ a  
21 évolué du secteur gazier, on fera les études  
22 nécessaires puis on les déposera à la Régie, le cas  
23 échéant.

24 Q. [179] O.K. Puis pour ce faire, est-ce qu'Énergir  
25 est d'avis qu'une mise à jour de l'étude de Dunsky

1 de deux mille quinze (2015), ça serait un prérequis  
2 pour pouvoir évaluer ou proposer l'intégration  
3 d'autres bénéfices non énergétiques aux tests de  
4 rentabilité?

5 R. Qu'est-ce que nous préconisons, c'est un processus  
6 qui comprend les trois distributeurs Hydro-Québec,  
7 Gazifère et Énergir et les parties prenantes pour  
8 deux raisons. Premièrement, afin d'avoir une  
9 méthodologie commune d'estimation de l'ensemble des  
10 BNÉ et aussi d'avoir, afin de minimiser les coûts  
11 de démarche d'estimation.

12 Je pense que c'est important de noter que  
13 des démarches pour estimer les BNÉ, c'est des coûts  
14 qui peuvent être très importants en termes de  
15 ressources humaines et financières. Puis si on  
16 prend l'exemple de l'estimation des BNÉ pour les  
17 participants, c'est des BNÉ qui représentent une  
18 part importante de l'ensemble des BNÉ, peu importe  
19 la mesure d'économie d'énergie et la source  
20 d'énergie, que ce soit un thermostat intelligent  
21 pour un système de chauffage au gaz et à  
22 l'électricité, que ce soit de l'éclairage efficace  
23 ou des équipements au gaz efficaces, la  
24 méthodologie d'estimation des BNÉ des participants  
25 sera fort probablement la même qui sera basée sur

1 des sondages auprès des participants. Ça, on le  
2 voit dans l'option de mesurer les BNÉ.

3           Donc, nous, on juge qu'il serait plus  
4 efficace, plus économique que chaque distributeur  
5 réalise des études, qu'il ne serait pas efface,  
6 pardon, que chaque distributeur fasse de façon  
7 séparée des études sur les BNÉ donc qui  
8 changeraient les coûts, qui ne seraient pas  
9 efficaces, des dédoublements de processus, ça fait  
10 que c'est des coûts qui seraient additionnels.  
11 Donc, il serait préférable d'avoir une méthodologie  
12 commune et réduire les coûts pour une démarche,  
13 pour une estimation des BNÉ.

14 Q. [180] Oui, je comprends au niveau des coûts qui  
15 sont requis pour faire ces analyses-là. Mais vous  
16 ne pensez pas qu'il y aurait eu des distinctions à  
17 faire entre, par exemple, un distributeur  
18 d'électricité et un distributeur de gaz naturel?

19           Je pense par exemple aux coûts sociaux du  
20 carbone qui ne seraient pas intégrés nécessairement  
21 pour un distributeur d'électricité, mais pour un  
22 distributeur de gaz naturel ça pourrait être un  
23 bénéfice qui pourrait être pris en compte? Il y a  
24 quand même certaines différences?

25 R. Deux choses. Premièrement, comme je viens de le

1 mentionner, les BNÉ... La part du lion, c'est les  
2 BNÉ des participants. Mais comme je viens de  
3 l'expliquer, on aurait tout intérêt à travailler  
4 ensemble puis avoir une méthodologie commune.

5 Ça fait qu'aux BNÉ pour tout ce qui touche  
6 les GES, ma compréhension nonobstant que, bon, la  
7 faible part des émissions de GES pour  
8 l'électricité, il y a quand même des émissions de  
9 GES. Mais la question se pose quand même, quel est  
10 le coût du GES?

11 Peu importe le degré d'émission, que ce  
12 soit une source de production de gaz naturel ou  
13 d'hydro-électricité, quelle est la valeur  
14 économique, quel est le coût du GES? Donc, on a  
15 quand même encore intérêt à travailler ensemble  
16 avec Hydro-Québec pour déterminer la valeur  
17 économique du coût de la tonne de GES.

18 Q. **[181]** Puis est-ce qu'un bon moyen pour pouvoir  
19 effectuer justement une revue des BNÉ avec la  
20 participation d'Hydro-Québec, est-ce que ça serait  
21 par exemple avec un dossier générique qui pourrait  
22 être initié par la Régie? Est-ce que c'est à ça que  
23 vous pensez lorsqu'on réfère à une participation  
24 commune?

25 R. Effectivement, un dossier générique serait bienvenu



1 commercial et institutionnel ne  
2 puissent être alimentés que par du  
3 GSR.

4 Ensuite, plus bas, ils disent que :

5 Les bâtiments visés par cette nouvelle  
6 initiative auront les trois options  
7 suivantes.

8 Soit :

- 9 1) utiliser du GSR à 100 %;  
10 2) utiliser du GSR à 100 % en mode  
11 biénergie avec l'électricité; ou  
12 3) utiliser de l'électricité à 100 %.

13 Les prévisions du PGEÉ 2024-2026  
14 prennent déjà en considération les  
15 options 1) et 2).

16 En ce qui concerne l'impact de  
17 l'option 3), il dépendra notamment de  
18 la position concurrentielle de  
19 l'électricité comparativement aux  
20 options 1) et 2) et de la capacité du  
21 réseau d'Hydro-Québec d'accueillir ces  
22 nouveaux clients.

23 Donc, je sais que ça a été fort discuté  
24 hier, là, sans vouloir faire un lien avec la  
25 nouvelle demande qui a été déposée en phase 3 par

1 Énergir, c'est juste vraiment... j'essaie de mieux  
2 comprendre cette réponse d'Énergir à la question du  
3 ROEÉ. Parce que bon, évidemment, Énergir, comme je  
4 viens de dire, vient de déposer une demande pour  
5 potentiellement obliger les raccordements cent pour  
6 cent (100 %) renouvelables pour une partie de la  
7 clientèle, mais aussi, dans sa preuve, à la pièce  
8 B-0051, Énergir dit que :

9 Les approvisionnements en GSR font  
10 l'objet d'un prix plus élevé dû à une  
11 forte compétitivité sur le marché.

12 Donc, ma question est : seriez-vous en  
13 mesure de m'expliquer pour quelle raison est-ce  
14 qu'Énergir ne prendrait pas en considération dans  
15 les prévisions du PGEÉ l'option du raccordement,  
16 l'option 3, là, du raccordement à cent pour cent  
17 (100 %) à l'électricité dont la probabilité a été  
18 démontrée dans la preuve du ROEÉ, puis sous  
19 prétexte que la position concurrentielle de  
20 l'électricité est difficile à évaluer  
21 comparativement aux autres options, sauf qu'Énergir  
22 demeure muette par rapport à la position  
23 concurrentielle du GNR, là, dans son analyse;  
24 est-ce que vous auriez des précisions à apporter à  
25 cet égard?

1 M. VINCENT POULIOT :

2 R. En fait, je pense qu'on... l'offre n'est pas encore  
3 place concernant le cent pour cent (100 %)  
4 renouvelable à la phase 3, donc je vous dirais, la  
5 mise en oeuvre de ça va se faire probablement  
6 printemps deux mille vingt-quatre (2024) et va se  
7 faire de façon graduelle, là, d'ici deux mille  
8 vingt-six (2026). Donc, beaucoup de facteurs à  
9 mettre en considération.

10 Notre prévision qu'on a présentée dans le  
11 cadre du présent dossier vise deux mille vingt-  
12 quatre (2024) à deux mille vingt-six (2026). Donc,  
13 on a factorisé ce qu'on connaît déjà. Donc, on a  
14 factorisé la présence du GNR, on a factorisé la  
15 biénergie. L'offre cent pour cent (100 %) GNR...  
16 l'offre cent pour cent (100 %) électrique a...  
17 n'est pas encore pris en considération compte tenu  
18 de la période couverte par le plan actuel.

19 Donc, éventuellement, lorsque ce sera mis  
20 en place, on pourra s'assurer de voir dans le  
21 prochain plan deux mille vingt-sept/deux mille  
22 (2027-X), parce qu'on ne connaît pas non plus la  
23 durée de l'extension d'un prochain plan directeur,  
24 donc, on va s'assurer de tenir compte de ça dans le  
25 cadre d'un éventuel plan PGEÉ sur la période qui va

1 suivre celle qui est présente actuellement.

2 Aujourdhui, il y a beaucoup de facteurs  
3 qui sont à prendre en considération qu'on ne  
4 connaît pas encore, donc on va attendre que ce soit  
5 en place et on pourra le factoriser par la suite  
6 s'il y a lieu.

7 Q. [184] O.K. Super. Je vous reviens dans juste un  
8 instant. O.K. Ça va être tout. Je vais passer aux  
9 prochaines questions, merci. Puis je vous  
10 reviendrai dans une éventuelle phase 3. Mes  
11 prochaines questions portent sur le potentiel  
12 d'économie d'énergie. C'est concernant la pièce  
13 B-0063 - ce n'est pas nécessaire de la montrer.  
14 Donc, l'évaluation du potentiel d'économie de gaz  
15 naturel réalisée pour Énergir considère les mesures  
16 de remplacement d'équipements en fin de vie utile  
17 et les mesures de remplacement d'équipements hâtif.  
18 Ça, c'est aux pages 11, 12 et 14 de la pièce que  
19 j'ai énumérée. Puis, par ailleurs, comme on l'a  
20 montré dans la preuve du ROÉÉ, l'Agence  
21 international de l'Énergie recommande de ne pas  
22 renouveler, de ne plus renouveler en fait ni  
23 remplacer les équipements au gaz à partir de deux  
24 mille vingt-cinq (2025) et plutôt favoriser  
25 l'électrification du chauffage à la fin de la vie

1 utile des équipements au gaz.

2 Donc ma question est : Dans l'hypothèse où  
3 la Régie l'approuvait, pourquoi est-ce qu'Énergir  
4 ne considère-t-elle pas l'électrification des  
5 usages aux fins du potentiel d'économie d'énergie  
6 et du PGEÉ?

7 R. Bien, parce que ce n'est pas de l'efficacité  
8 énergétique.

9 Q. **[185]** Parfait. Ensuite, considérant l'urgence  
10 climatique êtes-vous disposé à ne pas considérer le  
11 potentiel d'économie d'énergie du renouvellement  
12 d'équipements à la fin de leur vie utile après  
13 vingt-cinq (2025) ou à considérer plutôt un  
14 potentiel d'électrification des usages?

15 R. Je ne suis pas certain de bien comprendre le sens  
16 de votre question. Je ne sais pas si c'est possible  
17 de la reformuler différemment?

18 Q. **[186]** Oui, absolument. Juste un instant, je vous  
19 reviens. Bien, en fait, c'est seulement qu'à partir  
20 de deux mille vingt-cinq (2025) d'arrêter de  
21 subventionner des équipements de chauffage au gaz,  
22 par exemple. Est-ce que c'est une option  
23 considérant l'urgence climatique qu'Énergir  
24 pourrait considérer?

25 R. Bien, écoutez, notre boulot, nous, c'est de

1 s'assurer que lorsqu'un client, puis je reviens sur  
2 l'approche incitative versus coercitive, là ce  
3 qu'on souhaite faire, c'est inciter nos clients à  
4 passer à l'action en installant des équipements à  
5 haute efficacité énergétique justement dans le cas  
6 de l'urgence climatique que nous vivons. Avec les  
7 programmes d'efficacité énergétique, c'est le bout  
8 de chemin qu'on veut faire. Si on ne faisait pas  
9 ça, il pourrait y avoir plein de choses qui se  
10 passent.

11 Oui, vous avez raison, peut-être que le  
12 client pourrait dire, je m'en vais à l'électricité  
13 ou, au contraire, pourrait dire, je reste au gaz  
14 naturel parce que ça coûte moins cher l'utilisation  
15 que d'aller à l'électricité, et de prendre le choix  
16 moins efficace, d'opter pour un appareil standard  
17 ou une technologie standard. Et ce qui serait  
18 encore pire, bien pire que si on subventionnait au  
19 contraire un équipement à haute efficacité  
20 énergétique. Donc, ce contexte-là, c'est un couteau  
21 à double tranchant. Et la situation concurrentielle  
22 actuellement du gaz naturel versus l'électricité  
23 dans les marchés, notamment le marché affaires,  
24 pourrait fortement inciter le client à demeurer au  
25 gaz naturel, mais opter pour des équipements moins

1           efficaces que ceux que nous subventionnons ou que  
2           nous encourageons avec les programmes d'efficacité  
3           énergétique.

4           Q. **[187]** D'accord. Puis est-ce que vous considérez que  
5           ce serait souhaitable un remplacement hâtif des  
6           équipements au sein du potentiel et au sein du  
7           PGEÉ?

8           R. Ce n'est pas ce que nous encourageons actuellement.

9           Q. **[188]** D'accord. Merci beaucoup. Puis finalement une  
10          dernière question. Elle porte sur une pièce que le  
11          ROEÉ a déposée au courant de la semaine. C'est la  
12          pièce C-ROEÉ-0033. En fait, c'est une pièce de  
13          Efficiency Canada. Peut-être que ce serait  
14          pertinent de l'afficher. Si, Monsieur le Greffier,  
15          vous pourriez la montrer, C-ROEÉ-0033. Donc, c'est  
16          un bulletin de nouvelles qui résume une  
17          réglementation assez épineuse qui a été prise en  
18          Colombie-Britannique. Et le résumé est fort  
19          adéquat. Mais pour plus de précision pour ceux  
20          qui... Pour les juristes, vous pouvez toujours  
21          aller consulter aussi l'amendement et le règlement  
22          et la loi habilitante qu'on a aussi déposée sur le  
23          SDÉ.

24                        Mais en fait ce que ça dit, c'est que le  
25          gouvernement de la Colombie-Britannique a modifié

1 son règlement sur les mesures axées sur la demande  
2 en vertu de la loi sur la commission des services  
3 publics. Puis ces modifications-là, en fait, ça  
4 apporte des changements qui comprennent  
5 l'élimination progressive des incitations pour les  
6 équipements de gaz conventionnels. Plus loin aussi,  
7 il parle de l'utilisation du gaz naturel  
8 renouvelable comme coût évité pour le gaz naturel,  
9 pour évaluer la rentabilité des programmes, là.

10           Donc, j'aimerais savoir : est-ce que c'est  
11 quelque chose que vous aviez connaissance, quelles  
12 sont vos impressions? Est-ce que... est-ce que  
13 c'est quelque chose qui... que vous considérez qui  
14 pourrait être envisageable ici éventuellement?  
15 Avez-vous des impressions particulières par rapport  
16 à ça?

17 R. Non, je vous dirais que j'ai aucune impression  
18 particulière par rapport à l'information que vous  
19 nous présentez aujourd'hui.

20 Q. **[189]** Puis pourquoi est-ce qu'on ne devrait pas  
21 prendre en compte... pas prendre les mêmes  
22 initiatives ici, selon Énergir? Par exemple,  
23 l'utilisation du gaz naturel renouvelable comme  
24 coût évité pour le gaz naturel fossile.

25

1 M. BRUNO GOBEIL :

2 R. En décembre dernier, dans le cadre du rapport  
3 annuel, on a déposé une mise à jour des coûts  
4 évités et dans le cadre de cette mise à jour-là, on  
5 tient compte pour... le coût d'approvisionnement.  
6 On tient compte du coût du GNR. Donc, on tient  
7 compte de nos coûts évités dans l'aspect du GNR.

8 Q. **[190]** O.K. Parfait. O.K. Bien je vous remercie pour  
9 vos réponses, ça va être tout pour... pour les  
10 représentations du ROEÉ. Donc, je vous souhaite une  
11 belle fin de journée.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci. Merci, Maître Veilleux. Maître Neuman du  
14 RTIEÉ?

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Q. **[191]** Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,  
17 Madame, Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman  
18 pour le RTIEÉ. Bonjour au panel. J'aurai quelques  
19 questions et à cette fin j'inviterais monsieur le  
20 greffier à avoir la gentillesse de projeter  
21 notre... notre rapport, qui est la pièce C-0038.  
22 D'abord, à la page... la page du sommaire, qui est  
23 la page XII en chiffres romains s'il vous plaît.

24 LE GREFFIER :

25 Excusez-moi, Maître Neuman, j'ai entendu 0038, mais

1 c'est pas ça.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Oui, c'est toujours 0038.

4 LE GREFFIER :

5 Ah, d'accord.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Ça n'a pas changé, ça n'a pas changé.

8 LE GREFFIER :

9 Oui, c'est parce qu'il y a eu un problème avec la  
10 recherche. Merci.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 O.K. Donc...

13 LE GREFFIER :

14 Attendez juste un instant. Alors je vais vous  
15 l'afficher dans dix (10) secondes maximum.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Il n'y a pas de problème. Je vous remercie,  
18 Monsieur le Greffier.

19 Q. **[192]** Donc, dans notre recommandation qui est  
20 affichée en ce moment, qui est notre recommandation  
21 2.2.2.1, nous invitons Énergir à une nouvelle  
22 approche, à savoir que les programmes du PGEÉ qui  
23 devraient être favorisés par Énergir et le  
24 régulateur devraient logiquement dorénavant être  
25 ceux visant les créneaux de consommation gazière

1 qui survivront à la conversion vers la biénergie.  
2 Et nous donnons l'exemple un peu plus... juste  
3 après des thermostats intelligents. Quelle est  
4 l'opinion d'Énergir face à cette nouvelle approche  
5 et si je vous pose la question, l'idée est peut-  
6 être d'investir davantage à ce qui survivra à la  
7 conversion à la biénergie, par opposition aux  
8 programmes visant des créneaux qui sont peut-être  
9 appelés à disparaître ou être réduits lors de cette  
10 conversion à la biénergie.

11 M. VINCENT POULIOT :

12 R. Écoutez, Madame la Présidente, je pense que c'est  
13 des éléments qui pourront je dirais évoluer avec le  
14 temps, donc au fur et à mesure que les clients  
15 opteront pour la biénergie dans les créneaux qui  
16 seront visés, Énergir, comme elle le fait à chaque  
17 année, pourra adapter son offre en fonction des  
18 volets les plus pertinents pour les clients qui  
19 sont rendus en mode biénergie.

20 Il faut faire attention dans... quand on  
21 dit « des volets qui sont plus propices à la  
22 biénergie » et d'associer ça avec, entre autres,  
23 les thermostats.

24 Vous comprenez que si on vient utiliser le  
25 gaz naturel traditionnel ou renouvelable qu'en

1 période de pointe hivernale, la quantité de mètres  
2 cubes économisés attribuables au chauffage va de  
3 facto être inférieure. Et, de facto, si on prend un  
4 thermostat intelligent, par exemple, pour prendre  
5 cet exemple-là, et on vise à générer des économies  
6 par une meilleure modulation de la température du  
7 bâtiment, notamment pour réaliser des économies en  
8 période de pointe hivernale durant que les gens ne  
9 sont pas... Durant la nuit, par exemple, la période  
10 d'absence des personnes, on peut comprendre que les  
11 économies résiduelles pourraient être largement  
12 inférieures avec le temps au fur et à mesure que  
13 les clients opteront pour la solution biénergie.

14           Donc, lorsqu'on associe des programmes  
15 viables à long terme avec la biénergie et les  
16 thermostats intelligents, je trouve qu'il y a un  
17 amalgame qui est dangereux à faire avec ça. Donc,  
18 il faut juste être prudents et laisser un peu le  
19 temps passer et qu'Énergir pourra, à ce moment-là,  
20 bien adapter son offre que ce soit au niveau des  
21 technologies de chauffage de l'air, de l'eau ou  
22 encore là, au niveau des technologies qui visent  
23 les procédés industriels au fur et à mesure que le  
24 temps va avancer.

25 Q. [193] Mais ça m'inquiète un petit peu votre réponse

1 parce qu'il me semblait que, justement, le  
2 chauffage est le créneau qui est de nature à  
3 survivre à la conversion à la biénergie.

4 Donc, si dans ce créneau vous voyez que  
5 l'attrait d'une mesure comme une subvention aux  
6 thermostats intelligents est moins intéressante  
7 parce que comme il y a moins de consommation, il y  
8 aura moins d'économie. Alors, ça veut dire qu'il ne  
9 reste plus grand chose.

10 Si d'un côté on a les usages qui vont peut-  
11 être disparaître ou être réduits par la conversion,  
12 puis que de l'autre côté ceux qui survivent à la  
13 conversion sont moins intéressants du point de vue  
14 de la rentabilité parce qu'il y a moins de  
15 consommation, dans ce cas il ne reste plus grand  
16 chose? Comment est-ce que vous voyez la chose?

17 R. En fait, votre point de vue est intéressant sauf  
18 qu'il est très segmenté. Donc, je pense qu'il faut  
19 voir ça d'un point de vue beaucoup plus holistique.  
20 Dans une stratégie de décarbonation...

21 Q. **[194]** Oui.

22 R. ... ce n'est pas une solution qui est mise en  
23 opposition les unes par rapport aux autres. Il faut  
24 vraiment le voir comme étant une combinaison  
25 optimale de mesures qui vont inciter les clients à

1 se décarboner.

2           Donc, l'efficacité énergétique bien sûr. Le  
3 mode biénergie par la suite et on termine avec le  
4 seuil résiduel en gaz naturel renouvelable. Donc,  
5 moi, je pense qu'il y a comme une optimisation qui  
6 va se faire. Et on a produit en réponse à une  
7 demande de renseignement de la Régie, un tableau  
8 qui venait très bien expliquer comment la biénergie  
9 était intégrée à l'intérieur des prévisions. Donc,  
10 on a déjà tenu compte de ça. Donc...

11 Q. **[195]** Vous parlez des prévisions de rentabilité des  
12 programmes d'efficacité?

13 R. Oui, je parle du document...

14 Q. **[196]** C'est de ces prévisions-là que vous parlez?

15 R. Oui, je parle du document B-0139. Donc, le document  
16 à la page 12 qui est la demande de renseignement  
17 numéro 3 de la Régie où vous avez, justement, tous  
18 les volets de notre offre en efficacité énergétique  
19 qui sont touchés, d'une manière ou d'une autre,  
20 d'ici deux mille vingt-six (2026), par la  
21 biénergie.

22           Donc, on a tenu compte de ça dans la  
23 réduction de soit le volume moyen ou le nombre de  
24 participants qui sera attribuable. Donc, on en  
25 tient déjà compte à l'intérieur du plan. Et malgré

1 tout, on a... Parce que ça se fait de façon  
2 progressive et parce qu'il y a d'autres mesures qui  
3 viennent s'ajouter, bien, on a quand même un plan  
4 qui est encore très rentable pour l'ensemble de la  
5 clientèle.

6 Q. [197] O.K. Puis est-ce que vous iriez aussi loin  
7 que notre proposition qui se trouve dans le  
8 paragraphe 2 qui est en ce moment projeté, de cette  
9 recommandation qui serait d'offrir même  
10 gratuitement aux clients, des thermostats  
11 intelligents aux motifs que le chauffage c'est un  
12 créneau qui va survivre à la biénergie et c'est peu  
13 coûteux de subventionner des thermostats  
14 intelligents et ça permettrait d'emblée de couvrir  
15 tout le marché restant?

16 R. Je vous dirais qu'on a déjà répondu à une demande  
17 de renseignement à ce sujet-là où on expliquait au  
18 RTIEÉ, si ma mémoire est bonne, que ce n'était pas  
19 une voie que nous souhaitions encourager pour  
20 plusieurs raisons, notamment pour des raisons  
21 purement technologiques, par exemple que faire  
22 l'inventaire d'une quantité importante de  
23 thermostats intelligents pour éventuellement tenter  
24 de combler des besoins qui, eux, pourraient être  
25 très différents d'un client à l'autre. Donc, on ne

1           voulait pas favoriser des distributeurs en  
2           particulier ou des marques en particulier. On ne  
3           voulait pas non plus inciter... En fait, avoir des  
4           solutions en inventaire qui ne répondent pas aux  
5           besoins des clients parce que technologiquement, ce  
6           ne sont pas toutes les mêmes exigences et je dirais  
7           technologiques pour les besoins des thermostats,  
8           sans compter les enjeux associés au maintien  
9           d'inventaire, association avec la gestion des  
10          garanties, et caetera. Donc, on ne souhaitait pas  
11          entrer dans ce niveau-là, mais plutôt, encore là,  
12          inciter les clients à faire les bons choix par des  
13          mesures d'aide financière.

14        Q. **[198]** Ça pourrait être des coupons qui permettent  
15          d'être utilisés par le client sur différents...  
16          différentes marques de produits, mais qui seraient  
17          tous des thermostats intelligents?

18        R. Bien, tout est possible, mais ce n'est pas  
19          nécessairement... ce que vous venez de mentionner  
20          là n'est pas votre proposition. Donc, si vous me  
21          posez la question par rapport à votre proposition,  
22          je ne pense pas que ça serait une bonne idée.

23        Q. **[199]** Est-ce que vous considéreriez ça, des  
24          coupons... Si votre préoccupation, c'est la  
25          multiplicité des marques, il peut y avoir des

1 coupons utilisables sur plusieurs marques.

2 R. On prend bonne note de votre suggestion, Maître  
3 Neuman.

4 Q. **[200]** D'accord. Par ailleurs, j'inviterais monsieur  
5 le greffier à passer à la page 99 de ce même  
6 document. Donc, je change de sujet. J'adresse les  
7 questions à monsieur Vincent Pouliot. Comme j'ai  
8 indiqué dans mon avis de planification de  
9 l'audience modifié... Si on peut regarder la  
10 recommandation, s'il vous plaît, Monsieur le  
11 Greffier, donc la recommandation 2 de 2. Attendez  
12 un petit instant, est-ce que je suis à la bonne  
13 page? Non, on n'est pas à la bonne page, c'est à la  
14 page 99 qu'il faut aller. C'est à la recommandation  
15 2.2.2.5 à la page 99. D'accord.

16 Donc, « nous recommandons à la Régie...  
17 nous recommandions la stratégie de conformité au  
18 SPEDE proposée par Énergir », mais :

19 Le RTIEÉ recommande toutefois à la  
20 Régie d'inviter Énergir à tenir compte  
21 d'une éventuelle correction qui  
22 pourrait survenir à la hausse car les  
23 consultations qui seront tenues à  
24 moyen terme permettront probablement  
25 de mieux harmoniser les systèmes



1 parties prenantes auront lieu,  
2 notamment sur l'évaluation des droits  
3 d'émission mis en banque et accumulés  
4 ainsi que sur l'évaluation des  
5 plafonds annuels de droits d'émission  
6 dans un contexte de carboneutralité à  
7 l'horizon 2050.

8 Depuis votre réponse, donc ces consultations  
9 présumément ont commencé, est-ce qu'Énergir a déjà  
10 des indications quant à des orientations du  
11 gouvernement qui pourraient amener une hausse du  
12 prix du SPEDE pour le rapprocher davantage du prix  
13 de la taxe sur le carbone?

14 R. En fait, Madame la Présidente, la seule chose que  
15 je peux mentionner à ce sujet-là, c'est les  
16 informations qui sont déjà disponibles sur le site  
17 du ministère de l'Environnement. Donc, il y a une  
18 page spécifique, là, qui a été préparée par le  
19 gouvernement à ce sujet-là et on résume  
20 essentiellement les objectifs de la consultation,  
21 notamment on y vise à évaluer les possibles  
22 ajustements.... - puis je prends la peine de les  
23 lire, là, pour m'assurer que je ne fais pas  
24 d'erreur - donc, évaluer les possibles ajustements  
25 qui pourraient être apportés au règlement

1           concernant le système de plafonnement et d'échange.

2                       Il parle d'objectifs de la démarche et de  
3           s'assurer que le système de plafonnement et  
4           d'échange de droit d'émission de gaz à effet de  
5           serre demeure un outil efficace pour l'atteinte des  
6           cibles de réductions des émissions. Il présente  
7           également différents thèmes qui seront abordés dans  
8           le cadre de ces consultations-là. Des thèmes qui  
9           sont communs à la fois au Québec et à la Californie  
10          et d'autres thèmes plus spécifiques, là, qui sont  
11          directement associés au marché du Québec. Et  
12          également, on fait référence à une présentation qui  
13          a eu lieu... ou à un webinaire qui a eu lieu le  
14          quatorze (14) juin deux mille vingt-trois (2023).  
15          Et on y joint également à la fois la présentation  
16          PowerPoint et le vidéo ou l'enregistrement vidéo du  
17          webinaire. Donc, toutes ces informations-là sont  
18          déjà accessibles.

19                    Et on nous précise qu'il y aura d'autres  
20          activités à venir, notamment des consultations qui  
21          sont précisées à partir entre août et novembre.  
22          Force est de constater que les consultations ne  
23          semblent pas avoir été débutées jusqu'à maintenant,  
24          et qu'on parle d'un nouveau projet de règlement à  
25          l'hiver deux mille vingt-quatre (2024) pour une

1 entrée en vigueur, une édicition du règlement à  
2 l'été deux mille vingt-quatre (2024). Donc, c'est à  
3 peu près les seules informations que nous avons. En  
4 ce qui concerne le contenu détaillé,  
5 malheureusement je n'ai pas plus d'informations à  
6 vous transmettre.

7 Q. **[201]** Êtes-vous celui qui participez au nom  
8 d'Énergir dans ces consultations?

9 R. Oui, entre autres, oui. Oui.

10 Q. **[202]** Mais est-ce que vous êtes au moins en mesure  
11 de dire qu'il y a peut-être une volonté qui se  
12 manifeste de hausser le prix du SPEDE afin de  
13 rejoindre la valeur de la taxe sur le carbone? Est-  
14 ce que vous êtes au moins en mesure d'affirmer  
15 cela, que ça fait partie de la tendance qui semble  
16 se manifester?

17 R. J'aurais de la difficulté à vous dire dans quel  
18 sens le gouvernement du Québec souhaite que les  
19 prix du carbone puissent évoluer, malheureusement.  
20 Parce que l'information qui est détaillée à la fois  
21 dans la présentation et dans le webinaire auquel  
22 j'ai moi-même assisté n'était pas révélatrice d'une  
23 concrète volonté d'un rehaussement. Ce n'est pas  
24 les termes qui ont été utilisés par les  
25 fonctionnaires du ministère de l'Environnement.

1 Q. **[203]** Dit autrement, est-ce que vous percevez une  
2 volonté de restreindre le volume de droit  
3 d'émissions en circulation, ce qui pourrait être un  
4 moyen, en accroissant la rareté, de hausser le prix  
5 du SPEDE, hausser la valeur de ces droits  
6 d'émissions? Est-ce que vous êtes au courant d'une  
7 tendance en ce sens-là?

8 R. Bien, ça fait partie... Donc, une des rubriques des  
9 thèmes communs auxquels je faisais référence tout à  
10 l'heure font référence au plafond d'émissions dans  
11 un contexte de carboneutralité d'ici deux mille  
12 cinquante (2050), des mécanismes de contrôle de  
13 marché, sujets... autour des crédits  
14 compensatoires, la séquestration du carbone, et  
15 caetera, également la fréquence de la conformité et  
16 la conformité partielle. Donc, c'est des  
17 thématiques sur les composantes, si on veut, du  
18 marché, sans nécessairement qu'il y ait une  
19 indication avouée -je vais dire ça comme ça- dans  
20 l'information disponible qu'un des objectifs, c'est  
21 de faire augmenter les prix tel que vous le  
22 suggérez.

23 Q. **[204]** O.K. Bien, écoutez, donc je vous remercie  
24 beaucoup pour ces précisions, Monsieur Pouliot.  
25 Donc, ça complète mes questions au panel. Donc que

1 je remercie. Je remercie la Régie également. Merci  
2 bien.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître Neuman. Donc, nous passerons aux  
5 questions de la Régie. Maître Cardinal.

6 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Q. **[205]** Oui. Bonjour. Pour ma première question, je  
8 vais vous référer à la fiche du programme  
9 Thermostats intelligents résidentiels à la pièce  
10 B-0062, à la page 5. Si on peut l'afficher s'il  
11 vous plaît, Monsieur le Greffier. Bon. On a un  
12 petit délai, mais ce n'est pas très grave. O.K.  
13 Parfait. Je vous remercie. Donc, on voit qu'Énergir  
14 présente une hausse du budget en développement et  
15 formation qui vise les détaillants et installateurs  
16 qui passe de deux mille deux cent dix-sept (2217 \$)  
17 en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois  
18 (2022-2023) à quatre mille cinq cents (4500 \$) pour  
19 deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre  
20 (2023-2024). On voit aussi que les paramètres du  
21 surcoût ont été évalués pour passer de cent  
22 quarante-sept dollars (147 \$) à cent soixante-dix-  
23 huit dollars (178 \$) de deux mille vingt-deux, deux  
24 mille vingt-trois (2022-2023) à deux mille vingt-  
25 trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024) et les

1 années suivantes.

2 Et considérant en fait qu'on semble  
3 comprendre qu'Énergir prévoit stimuler la  
4 participation au volet des thermostats intelligents  
5 résidentiels en augmentant notamment les budgets de  
6 formation, est-ce qu'il serait opportun d'inclure  
7 dans la stratégie de croissance deux mille vingt-  
8 quatre, deux mille vingt-six (2024-2026), une  
9 augmentation de l'aide financière unitaire actuelle  
10 de cent dollars (100 \$) pour compenser la hausse du  
11 surcoût?

12 M. VINCENT POULIOT :

13 R. Bien écoutez, on est toujours à l'affût d'avoir...  
14 d'avoir une offre qui est bien calibrée, là, puis  
15 on... à chaque année souvent on vient vous... on  
16 vient vous voir pour vous expliquer que le  
17 programme est mal... est mal calibré ou qu'il a  
18 besoin d'un rehaussement. On est conscient aussi  
19 qu'il y a une offre très diversifiée, donc on a des  
20 thermostats intelligents qui ont un coût  
21 d'acquisition, là, je ne parle pas du surcoût, mais  
22 un coût d'acquisition qui peut être autour de deux  
23 (200 \$) ou trois cents dollars (300 \$), donc un  
24 coût moyen incrémental, là, de cent soixante-dix-  
25 huit dollars (178 \$) dans l'exercice. Par contre,

1 il y en a qui sont beaucoup moins chers que ça.  
2 Donc, il faut faire attention que l'aide financière  
3 d'Énergir qui est standardisée ne vienne pas être  
4 supérieure même au coût de certains équipements je  
5 ne dirais pas plus bas de gamme, là, mais qui sont  
6 dans l'offre énergétique, mais avec des coûts qui  
7 sont... qui sont inférieurs. Donc, on a ça aussi en  
8 tête.

9 On a des enjeux dans cette offre-là, qui  
10 sont des enjeux de marché, qui se traduisent  
11 notamment dans le fait... dans la façon dont  
12 l'offre, elle est déployée dans le marché,  
13 notamment au niveau des partenaires plombiers  
14 via... ou l'autre axe évidemment est ceux qui  
15 installent des équipements par eux-mêmes, là, des  
16 thermostats par eux-mêmes parce qu'ils les achètent  
17 en ligne ou dans les boutiques à grande surface.

18 Donc, je pense qu'on va devoir beaucoup  
19 travailler sur le déploiement de l'offre et...  
20 plutôt que sur l'aide financière qui, selon notre  
21 dernier rapport d'évaluation, n'était pas un  
22 élément qui ressortait dans les pistes  
23 d'amélioration. À moins que ma mémoire fasse  
24 défaut. Mais c'était davantage trouver une façon de  
25 commercialiser de façon différente cette offre-là.

1                   Puisque souvent... je vais vous donner un  
2                   exemple très, très concret, là. Vous avez souvent  
3                   des plombiers qui font l'installation des systèmes  
4                   de chauffage et qui vont en profiter au passage  
5                   pour remplacer le thermostat. Souvent, ils sont  
6                   eux-mêmes dans le dilemme de... de proposer des  
7                   thermostats intelligents, qui nécessitent une  
8                   connexion wifi, qui nécessitent une programmation  
9                   plus complexe, parce qu'ils ne veulent pas  
10                  nécessairement être pris pour répondre aux besoins  
11                  de déconnexion du wifi que le client pourrait subir  
12                  ou de reprogrammation suite à un dysfonctionnement  
13                  du système... du système Internet, etc.

14                  Donc, ils ont des enjeux de marché qui font  
15                  en sorte que des fois devant une situation qui...  
16                  d'une personne ou d'une propriétaire ou d'un  
17                  propriétaire qui est moins familier avec les outils  
18                  technologiques, pourrait peut-être dire : bien  
19                  c'est peut-être... ça ne me tente pas de revenir  
20                  quatre fois pour reprogrammer le thermostat de la  
21                  personne en question parce qu'elle n'est pas  
22                  capable ou il n'est pas capable de le faire par  
23                  lui-même. Donc, des enjeux qui n'ont rien à voir  
24                  avec l'outil technologique, mais plutôt au fait  
25                  qu'il y a un branchement technologique qui, somme

1 toute, peut être simple pour plusieurs personnes et  
2 il peut être très compliqué pour d'autres.

3           Donc, je pense qu'on va trop... on va  
4 tenter puis c'est d'ailleurs, je pense, un devoir  
5 que la Régie nous a demandé dans le... dans sa  
6 décision en lien avec le dernier rapport annuel, de  
7 trouver une façon de rehausser la participation  
8 avec une offre commerciale qui est différente ou  
9 bonifiée par rapport à ce qu'on fait actuellement.  
10 Donc, c'est plutôt là-dessus qu'on va miser, que  
11 par une augmentation de l'aide financière  
12 nécessairement parce que c'est pas... c'est pas ça  
13 qui nous apparaît comme étant le frein le plus  
14 important au moment où on se parle.

15 Q. **[206]** Je vous remercie. Maintenant, si on peut  
16 passer à la page 13 du même document. C'est  
17 l'affiche du combo à condensation haute efficacité.  
18 On voit, là, l'évolution à la baisse des aides  
19 financières unitaires, qui passent de huit cent  
20 cinquante dollars (850 \$) en deux mille vingt-  
21 deux/deux mille vingt-trois (2022-2023) à sept  
22 cents dollars (700 \$) en deux mille vingt-cinq/deux  
23 mille vingt-six (2025-2026). Donc, considérant la  
24 décroissance, là, des aides financières unitaires,  
25 comment pouvez-vous expliquer la croissance prévue

1 de la participation et du TCTR présenté dans la  
2 fiche du volet?

3 M. BRUNO GOBEIL :

4 R. Il faut mentionner que cette initiative-là de  
5 combo... un instant...

6 M. VINCENT POULIOT :

7 R. Ce qu'on peut vous suggérer, vu que c'est une  
8 question très pointue qui nous demande peut-être  
9 d'aller voir à l'intérieur des cellules de calculs.  
10 On pourra vous revenir sous forme d'engagement si  
11 vous le souhaitez.

12 Q. **[207]** Oui, parfait. Donc, ça serait l'engagement  
13 numéro 7, sauf erreur, Monsieur le Sténographe.  
14 Donc, la formulation de l'engagement numéro 7 c'est  
15 d'expliquer la croissance prévue de la  
16 participation et du TCTR présentés dans la fiche du  
17 volet « Combo à condensation haute efficacité  
18 résidentielle » considérant la décroissance des  
19 aides financières unitaires.

20

21 E-7 (Énergir) Expliquer la croissance prévue de  
22 la participation et du TCTR  
23 présentés dans la fiche du volet  
24 « Combo à condensation haute  
25 efficacité résidentielle »

1                                    considérant la décroissance des  
2                                    aides financières unitaires  
3                                    (demandé par la Régie).

4  
5        Ensuite, ma prochaine question va porter sur le  
6        volet études et implantation. Donc, Énergir dit  
7        dans sa preuve, en fait, que pour faciliter la  
8        communication puis la commercialisation et  
9        d'éliminer les incohérences et les iniquités entre  
10       les clients, elle propose la fusion des volets  
11       « Études d'implantation CII » et « Études  
12       d'implantation VGE ».

13                                Donc, pouvez-vous expliquer comment les  
14       volets fusionnés seront présentés dans les fiches  
15       de programmes si la proposition d'Énergir était  
16       approuvée?

17       M. VINCENT POULIOT :

18       R. Je vous dirais idéalement... Puis on a fait une  
19       démonstration que la segmentation des différents  
20       volets par marché était une science complètement  
21       imparfaite. Ça fait que dans ce contexte-là,  
22       l'idéal pour nous, ça serait d'avoir une seule  
23       fiche qui présente un seul programme ou un seul  
24       volet avec des modalités qui vont être les mêmes,  
25       et ce peu importe qui y participe, au même titre

1 que ce qu'on a au niveau des équipements efficaces.  
2 Donc, que ce soit un client CII, industriel ou  
3 institutionnel qui fait l'achat d'une chaudière, on  
4 ne fait pas de segmentation particulière pour ça.

5 Ceci étant dit, si la Régie souhaite qu'on  
6 maintienne un niveau de détail tel qu'il est  
7 actuellement, on ne s'opposera pas à ça, là. Sauf  
8 qu'idéalement pour nous, il n'y aurait pas de  
9 différence, de distinction à faire entre un  
10 programme accessible à plusieurs clients de  
11 différents marchés qui est actuellement accessible  
12 ou présenté sous une forme regroupée d'une seule  
13 fiche versus l'encouragement à l'implantation qui  
14 serait tout autant accessible à l'ensemble des  
15 clients avec des modalités qui sont complètement  
16 harmonisées.

17 Q. **[208]** Puis aux fins de l'évaluation de ces volets,  
18 est-ce qu'Énergir continuerait de colliger dans sa  
19 base de données, des informations pertinentes pour  
20 l'ensemble des mesures admissibles aux volets  
21 fusionnés, et ce peu importe leur PRI?

22 M. PHILIPPE RIVARD :

23 R. Oui, tout à fait. Je pense qu'ici, la fusion ou  
24 l'harmonisation est davantage au niveau des  
25 modalités de la commercialisation, mais projet par

1 projet individuellement, on n'a pas l'intention de  
2 collecter moins d'informations qu'auparavant.

3 Puis je pense que, peut-être pour faire un  
4 parallèle avec votre question précédente, bien,  
5 c'est sûr qu'advenant où on aurait une seule fiche  
6 pour ce programme-là ou ce volet-là, n'empêche que  
7 les exercices d'évaluation qui seront faits  
8 pourront permettre d'apprécier dans quelles  
9 proportions les différents types de clientèles,  
10 aussi, participent, puis les enjeux respectifs  
11 qu'elles peuvent rencontrer, puis pour nous  
12 permettre justement d'apporter... continuer  
13 d'apporter les améliorations en continu, là, comme  
14 on le fait... comme on le faisait.

15 En ayant une forme de présentation comme  
16 ça, on se retrouverait avec aussi une  
17 uniformisation à travers nos fiches, là. Ce que mon  
18 collègue monsieur Pouliot mentionnait, c'est que  
19 nos autres programmes, on peut parler des  
20 programmes d'appareils, on peut parler des  
21 programme énergie renouvelable, rénovation,  
22 nouvelles constructions, la mise au point des  
23 systèmes mécaniques, ce sont tous des programmes  
24 qui sont offerts autant à la clientèle affaires  
25 qu'à la clientèle grande entreprise.

1                   Pourtant, il n'y a pas de distinction qui  
2 est faite, aucune, dans la présentation des fiches,  
3 donc cette... cette cohérence-là, on la voit quand  
4 même assez bien aussi au niveau de la documentation  
5 des fiches, qui n'empêche pas, comme je disais,  
6 d'entrée jeu qu'on continue de suivre étroitement  
7 l'information puis qu'on analyse les résultats de  
8 plus près dans l'exercice d'évaluation, qui est un  
9 endroit très opportun pour se pencher là-dessus de  
10 manière détaillée et qui nous apparaît aussi très  
11 efficace, là, en termes de coûts, temps et aussi  
12 pour faire la chose.

13 Q. **[209]** Maintenant, au niveau... en fait, Énergir  
14 propose les nouveaux volets Entretien des purgeurs,  
15 Optimisation des chaufferies du programme  
16 Diagnostics et mise en oeuvre efficaces, puis  
17 Énergir précise qu'ils ne sont pas intégrés au  
18 calendrier d'évaluation deux mille vingt-quatre,  
19 deux mille vingt-six (2024-2026) parce qu'Énergir  
20 juge qu'un minimum de trois ans de participation  
21 est requis avant de réaliser un mandat d'évaluation  
22 pertinent. Donc, ils seront intégrés au mandat deux  
23 mille vingt-huit, deux mille vingt-neuf (2028-2029)  
24 d'évaluation du programme Diagnostics et mise en  
25 oeuvre efficaces.

1                    Considérant que l'évaluation des nouveaux  
2 volets est prévu au prochain calendrier  
3 d'évaluation, à quel moment Énergir serait en  
4 mesure de présenter une mise à jour de ses  
5 hypothèses de travail pour l'établissement des  
6 économies unitaires, le coût incrémental puis la  
7 durée de vie des mesures tel que présentement  
8 présentés à la pièce, là, P-0062 aux pages 58 à 61?  
9 R. Pour répondre à votre question, ce qui est prévu  
10 d'être fait, c'est comme vous l'avez mentionné,  
11 puis comme on l'a stipulé dans notre preuve, c'est  
12 qu'on ne prévoit pas faire l'évaluation du nouveau  
13 volet Entretien des purgeurs de vapeur à court  
14 terme, là, dans la période du plan proposé,  
15 c'est-à-dire d'ici deux mille vingt-six (2026),  
16 exercice qui habituellement nous permet de réviser  
17 les hypothèses justement à partir de données  
18 réelles puis d'ensembles de méthodologies qui nous  
19 permettent d'interroger les participants puis de  
20 collecter des informations.

21                    Comme on disait, on a besoin d'un  
22 certain... un minimum de données et d'historique  
23 pour pouvoir procéder à ce genre d'exercice là.  
24 Donc, des hypothèses, je vais dire, fondamentales  
25 de base seront révisées comme c'est prévu dans le

1 cycle de l'évaluation au moment où l'évaluation de  
2 ce volet-là aura lieu.

3 J'ajouterais juste qu'en marge de ça, il y  
4 a toujours notre exercice de rapport annuel qui se  
5 penche quand même sur la mise à jour des différents  
6 paramètres qui sont suivis à l'intérieur des fiches  
7 de programme qui nous permettront d'apprécier  
8 l'évolution de ces paramètres-là. Les données  
9 seront collectées projet par projet puis nous  
10 permettront d'appliquer nos paramètres et nos  
11 calculs, puis après une certaine période, bien on  
12 pourra faire appel aussi avec des consultants  
13 externes, là, pour se repencher là-dessus, revoir  
14 si la littérature ou les sources qu'on a utilisées  
15 pour ces hypothèses-là ont changé ou ont évolué  
16 dans le temps. On juge prématuré de le faire à plus  
17 courte échéance, là, que le cycle d'évaluation  
18 normalement prévu pour évaluer les programmes.

19 Q. **[210]** Je vous remercie. Donc, ça complète mes  
20 questions. Bonne fin de journée.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Cardinal. Maître Turmel, avez-vous  
23 des questions? Maître Rozon, à vous le micro.

24

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

2 Me LOUISE ROZON :

3 Merci, Madame la Présidente. Louise Rozon pour la  
4 formation... Je pense que vous ne m'avez pas  
5 compris, hein? Donc, bonjour. Louise Lauzon pour la  
6 Formation.

7 Q. **[211]** Je vais avoir seulement une question. On  
8 comprend que dans le cadre de la présente cause  
9 vous nous demandez d'approuver l'intégration, là,  
10 des BNÉ dans le calcul du TCTR selon la  
11 méthodologie, là, qui a été recommandée par la  
12 firme Dunsky, notamment dans son rapport en deux  
13 mille quinze (2015). Vous avez parlé tantôt de  
14 la... peut-être monsieur Gobeil, de la nécessité  
15 d'avoir peut-être une méthodologie commune avec les  
16 autres distributeurs. Est-ce qu'on peut comprendre  
17 de vos propos que l'intention d'Énergir c'est de  
18 déposer ultérieurement un dossier commun avec les  
19 autres distributeurs pour nous demander d'adopter  
20 une méthodologie à la fois pour évaluer les BNÉ  
21 pour les participants et pour la société?  
22 J'essayais juste de comprendre, là, c'est quoi  
23 l'idée derrière vos propos, là, puis à quoi ça...  
24 ça peut ressembler, là. Puis à court terme, bien si  
25 vous demandez quelque chose de concret, là. On

1 n'attendra pas...

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. Bien merci pour votre question, je pense que c'est  
4 super pertinent. T'sais, on est un peu dans une  
5 situation où Énergir a présenté au dossier  
6 tarifaire deux mille quinze (2015), si ma mémoire  
7 est bonne, là, une nouvelle approche : tenir compte  
8 des bénéfices non énergétiques. À l'époque, la  
9 Régie avait jugé opportun de ne pas se... de se  
10 prononcer sur... sur cette intégration-là pour un  
11 contexte qui était celui était présent à l'époque.

12 Par la suite, il y a eu Gazifère qui a  
13 présenté des propositions qui, de mémoire, ont été  
14 refusées par la Régie. Donc, on est un peu frileux,  
15 très honnêtement, à réinvestir, je vais dire ça  
16 comme ça, du temps humain et du temps finan... et  
17 des ressources financières à développer quelque  
18 chose qui, on sait pas s'il va... je dirais va  
19 avoir une écoute favorable, là, au point de vue de  
20 la Régie.

21 Donc, vous comprenez qu'on dit : bien on  
22 va-tu se lancer dans une étude qui va coûter trois  
23 (300 000 \$), quatre cent mille dollars (400 000 \$),  
24 par exemple, qui va nécessiter des ressources, pour  
25 se faire dire encore : bien écoutez, on ne se

1 prononce pas ou c'est mal reçu ou c'est négatif.  
2 Puis on évite aussi de dire... on est un peu  
3 réticent aussi à aller voir nos collègues chez  
4 Hydro-Québec et Gazifère pour dire : hey, on se  
5 donne-tu la main puis on fait-tu un gros projet,  
6 puis on présente ça à la Régie? Sans savoir quel  
7 est le son de cloche que la Régie veut nous donner  
8 par rapport à ça.

9           Donc, on est un peu dans cette situation-là  
10 de tango actuellement. Donc, c'est sûr que si on  
11 avait des indications claires de la Régie en ce  
12 sens-là, bien ça nous donnerait les coudées  
13 franches pour soit répondre à un appel de la Régie,  
14 qui souhaiterait qu'on ait une approche cohérente  
15 et en simultanée des différents distributeurs  
16 ensemble. Ou bien d'initier, en collaboration avec  
17 Hydro-Québec et Gazifère, bien proposer un dossier  
18 conjoint en ce sens-là. Mais vous comprenez qu'on  
19 est un peu réticent à le faire si on ne sent pas  
20 qu'il y a une volonté de se pencher là-dessus, puis  
21 qu'éventuellement, en ayant une synergie puis une  
22 approche cohérente commune, bien on pourrait  
23 faciliter l'intégration de ces bénéfiques-là en se  
24 partageant les coûts entre les différents  
25 distributeurs.

1 Q. **[212]** D'accord. C'est plus clair. Merci beaucoup.

2 Je n'aurai pas d'autres questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[213]** Bonjour aux témoins, bonjour Monsieur  
5 Pouliot. Je... j'ai quelques questions qui vont un  
6 petit peu dans le même sens, là, donc juste  
7 question de compréhension. Vous nous réferez à  
8 l'étude de deux mille quinze (2015), qui a été  
9 déposée dans le cadre de la cause tarifaire deux  
10 mille quinze (2015). Donc, la méthodologie qui  
11 était utilisée à l'époque, puis on comprend que  
12 dans son rapport, Dunsky faisait la distinction  
13 entre les trois types de bénéfices non  
14 énergétiques, là, selon trois différentes  
15 perspectives : du participant, de l'administrateur  
16 de programme, puis les bénéfices selon la  
17 perspective de la société. Et puis je ne sais pas  
18 si vous cherchez une référence, là, mais elle est  
19 dans le présent dossier, mais c'est... c'est une  
20 pièce qui a été déposée. Le rapport lui-même avait  
21 été déposé dans la cause tarifaire, mais  
22 essentiellement... et elle est mise en preuve dans  
23 le présent dossier.

24 Mais... mais dans ce rapport-là ce qu'on  
25 pouvait y lire c'est que bien finalement Dunsky à

1 l'époque, là, en deux mille quinze (2015), disait  
2 que bien l'approche qu'il proposait, celle que vous  
3 utilisez encore aujourd'hui dans le présent  
4 dossier, et je le cite, là, il dit :

5 Notre approche se fonde principalement  
6 sur les résultats obtenus par type de  
7 programme d'efficacité énergétique au  
8 Massachusetts, puisque cette région,  
9 tel que démontré dans le balisage, est  
10 la seule en Amérique du Nord à avoir  
11 procédé à une estimation exhaustive de  
12 la valeur monétaire des BNÉ relatifs  
13 aux participants et à  
14 l'administrateur.

15 Donc, ma question ici c'est : les BNÉ qu'on  
16 retrouve, qu'on... qu'on a estimés, là, dans le  
17 présent dossier, ça touche exclusivement les BNÉ  
18 selon la perspective des participants et de  
19 l'administrateur de programme, les deux, c'est ma  
20 question.

21 M. BRUNO GOBEIL :

22 R. En effet, l'ajout générique qu'on propose, qui  
23 repose sur l'étude de deux mille quinze (2015) que  
24 vous faites référence, ça couvre les BNÉ pour les  
25 participants et les administrateurs.

1 Bien, comme on a fait référence, je n'ai  
2 pas en tête une réponse d'une DDR qu'on a faite au  
3 GRAME, je n'ai pas en tête la référence, en fait,  
4 on cite le rapport de deux mille quinze (2015) de  
5 Dunsky qui mentionne qu'on ne couvre pas les BNÉ du  
6 coût sociétal pour plusieurs raisons.

7 Premièrement, le BNÉ principal si on veut,  
8 sociétal, c'est les GES. Et l'aspect du coût des  
9 GES, on en tient compte dans les coûts évités du  
10 PGEÉ, dans l'analyse économique. Il y avait  
11 d'autres composantes des bénéfices sociétaux qui  
12 étaient non pertinents dans le contexte d'Énergir.  
13 Donc, c'était la conclusion du consultant à  
14 l'époque.

15 Donc, c'est pour ça que dans le rapport,  
16 compte tenu de ce que je viens de mentionner, les  
17 BNÉ sociétaux et GES sont déjà intégrés dans les  
18 coûts évités. La composante intégrée additionnelle  
19 était les BNÉ participants et administrateurs dans  
20 lesquels les ajouts génériques ont été basés sur  
21 l'étude du Massachusetts.

22 Q. **[214]** O.K., mais là je lis dans le rapport du GRAME  
23 qu'on s'était inspiré de la méthodologie appliquée  
24 en Californie en deux mille quinze (2015). C'est-à-  
25 dire Dunsky s'était inspiré de cette méthodologie-

1 là. Mais là, en Californie, ils ont depuis, bien,  
2 travaillé leur approche et puis travaillé vers  
3 l'inclusion des coûts sociétaux. Et ce qui nous  
4 intéresse, c'est évidemment comment intégrer la  
5 réduction des GES dans notre mesure ici.

6 La question que j'ai c'est : si jamais il y  
7 avait une mise à jour de votre étude lors de la  
8 prochaine cause tarifaire, est-ce qu'il pourrait y  
9 avoir possibilité d'intégrer ou de travailler vers  
10 l'intégration d'une mesure des coûts sociaux,  
11 notamment de la réduction des GES dans le calcul  
12 que vous faites?

13 Puis je sais... Je m'excuse d'être longue  
14 dans ma question, mais la Régie a déjà mentionné  
15 dans sa décision, dans une décision antérieure que  
16 ma collègue pourra vous identifier, mais de la  
17 possibilité d'utiliser le test du coût social. Puis  
18 d'ailleurs, Dunsky en parle dans son étude. Est-ce  
19 que c'est quelque chose qui serait possible ou  
20 bien... Premièrement, l'intégration des GES ou  
21 l'utilisation d'un test comme le test du coût  
22 social en plus du TCTR?

23 M. VINCENT POULIOT :

24 R. En fait, pour répondre à votre dernière question,  
25 oui tout à fait. Je pense que le TCS... Et peut-

1 être qu'on le présente déjà à l'intérieur de notre  
2 documentation sinon oui, ça pourrait être ajouté en  
3 plus du TCTR, ça, c'est certain.

4 En ce qui concerne le coût social du  
5 carbone, il faut faire attention de ne pas le  
6 compter en double, dans le sens où si on considère  
7 les bénéfices non énergétiques et qu'on considère  
8 aussi les coûts évités, ce sont deux éléments qui  
9 rentrent du côté des bénéfices des différents  
10 programmes d'efficacité énergétique.

11 Et à l'intérieur des coûts évités, il y a  
12 une composante qui sont les coûts évités du SPEDE.  
13 Donc, on peut comprendre que le coût évité du SPEDE  
14 n'est pas le reflet parfait du coût social du  
15 carbone, on va tous en convenir. Sauf que si on le  
16 considère à la fois dans les coûts évités et à la  
17 fois dans un bénéfice non énergétique, on risque de  
18 le compter en double.

19 Donc, c'est pour ça que ça prend peut-être  
20 une analyse plus détaillée qu'une analyse de, je  
21 vous dirais, de bénéfices non énergétiques plus  
22 détaillés mis à jour pourraient la prendre en  
23 considération, effectivement. Mais le seul bémol,  
24 c'est qu'il ne faut pas le compter en double.

25 Q. [215] Hum, hum. Merci. Bien, écoutez, je pense que

1       ça, ça fait le tour de cette question-là. Vous avez  
2       dit que, Monsieur Gobeil, que vous travaillez en ce  
3       moment avec Hydro. Mais là j'ai compris de monsieur  
4       Pouliot que peut-être que oui, peut-être que non,  
5       là, à développer une approche commune. Est-ce que,  
6       donc, c'est commencé? Vous avez l'intention de  
7       travailler? Ce n'est pas commencé ces travaux-là,  
8       encore?

9       R. Non, on n'a pas commencé de travaux.

10      Q. **[216]** O.K.

11      R. C'est parce que, comme je vous le dis, le signal de  
12      la Régie n'est pas clair en ce sens-là. Donc...

13      Q. **[217]** Il n'est pas clair, O.K.

14      R. Donc, si on a un signal clair de la Régie quant au  
15      fait de l'intégration...

16      Q. **[218]** O.K.

17      R. ... des bénéfices non énergétiques dans les tests  
18      de rentabilité, bien, c'est clair qu'on va  
19      s'asseoir avec nos collègues des autres  
20      distributeurs puis on va regarder ça attentivement.

21      Q. **[219]** Bon, je comprends votre commentaire. Je vais  
22      vous dire, pour avoir participé à la cause de  
23      Gazifère, que ce n'était pas un rejet vraiment, là,  
24      je pense qu'un paragraphe après « ne pas s'être  
25      prononcé sur l'intégration d'un ajout générique »,

1 on demandait à Gazifère de revenir avec une  
2 approche. Donc, la réflexion est encore en cours et  
3 puis on s'attend à continuer le travail, en tout  
4 cas, dans le cadre du dossier de Gazifère puis ici  
5 aussi.

6 Et puis, j'aurais juste une dernière  
7 question, là. L'ACIG vous parle d'intégrer l'impôt  
8 et puis la rentabilité, le rendement dans le TCTR,  
9 et puis vous faites référence au manuel standard  
10 utilisé, qui est le National Standard de... - on  
11 cherche ici - National Standard Practice Manual.  
12 Donc, ce manuel-là, moi je comprends que c'est le  
13 manuel de référence en Amérique du Nord pour  
14 connaître les recettes de calculs de chacun des  
15 tests, là. C'est votre compréhension aussi?

16 R. Oui.

17 Q. **[220]** Et donc, selon les recettes qui sont  
18 présentées, là, votre compréhension, c'est que ces  
19 éléments n'entrent pas dans le calcul du TCTR.  
20 Est-ce que j'ai bien compris?

21 R. Votre compréhension est parfaite, là. Donc, c'est  
22 un document... l'édition de deux mille  
23 dix-sept (2017), là, a quelque chose comme...  
24 presque cent trente (130) pages, là, puis la mise à  
25 jour de deux mille vingt (2020) a au-delà de trois

1 cents (300) pages puis en aucun moment on ne vient  
2 considérer les coûts de rendement, les coûts  
3 d'impôts à l'intérieur des coûts qui devraient être  
4 considérés à l'intérieur des différents tests de  
5 rentabilité.

6 L'ACIG fait référence à une note de bas de  
7 page, là, qui vient être une forme de  
8 « disclosure » général sur le fait que ce n'est pas  
9 parce que l'élément n'est pas mentionné dans la  
10 liste des coûts qui devraient être considérés que  
11 c'est une liste exhaustive, sauf que si vous  
12 regardez attentivement le document, on retrouve  
13 cette même note-là sous chacun des tableaux.

14 Donc, on peut comprendre que ce n'est pas  
15 la... ce n'est pas une permission au lecteur de  
16 venir ajouter des coûts au tableau qui ne sont pas  
17 présents, là, au fruit de sa propre créativité.  
18 Donc, ça ne fait pas partie des coûts qui sont  
19 présentés, puis je pense qu'on devrait s'en tenir à  
20 ce qui est la littérature documentée et non pas de  
21 venir inventer des nouvelles... des nouveaux  
22 paramètres intégrés dans les coûts parce qu'on  
23 pourrait créer des distorsions.

24 Essentiellement, si on considère l'impôt et  
25 le rendement du niveau des coûts, faudrait

1 peut-être aussi se poser la question au niveau des  
2 clients, quels sont les bénéfices qui sont associés  
3 au fait qu'Énergir amortit ses aides financières  
4 sur une longue période, sur dix (10) ans, ce qui  
5 fait en sorte qu'il n'assume pas cent pour cent  
6 (100 %) du coût à l'année 1, mais qu'il bénéficie  
7 seulement de dix... en fait, qu'il subit simplement  
8 dix pour cent (10 %) de l'effet tarifaire à l'année  
9 1, ce qui ferait en sorte que ce client peut aussi,  
10 lui, investir ces sommes-là résiduelles et générer  
11 un rendement.

12           Donc, ça pourrait aussi être un bénéfice, à  
13 savoir est-ce que les deux bénéfices et les coûts  
14 pourraient s'équilibrer? Donc... T'sais, il y a  
15 toutes sortes d'éléments comme ça qu'il faudrait  
16 prendre en considération et ça ne fait pas partie  
17 de la littérature actuellement sur laquelle on  
18 devrait s'appuyer.

19 Q. **[221]** D'accord. Je vous remercie, je n'ai plus de  
20 questions. Mes collègues, est-ce que vous avez des  
21 questions? Donc, je crois que ça termine nos  
22 questions au panel numéro 5. Je vous remercie  
23 amplement...

24 R. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... pour la générosité de leurs réponses. Maître  
3 Lemay Lachance, avez-vous un réinterrogatoire?

4 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

5 Merci. Non, je n'aurai pas de réinterrogatoire.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, écoutez... Je me fais chuchoter par mes  
8 collègues avocats, là, toutes les notions de  
9 procédures. Alors, je vais continuer. Donc, le  
10 panel peut être libéré.

11 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

12 Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je vous libère. Merci. Donc, je comprends qu'il y a  
15 le dépôt des engagements qui reste avant de clore  
16 la preuve. Toutefois, nous avons prévu aujourd'hui  
17 d'entendre la preuve du ROÉÉ, mais on a compris de  
18 maître Veilleux qu'ils étaient tout à fait libres  
19 lundi, et il est déjà trois heures quinze (3 h 15),  
20 donc la journée est bien avancée, je propose que  
21 nous terminions aujourd'hui, que nous concluions la  
22 preuve d'Énergir avec le dépôt des engagements  
23 lundi matin.

24 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

25 Oui. Bien, en fait, je vais y aller avec une autre

1           avocasserie ici...

2           LA PRÉSIDENTE :

3           O.K.

4           Me MARIE LEMAY LACHANCE :

5           ... sous réserve d'une contre-preuve éventuelle  
6           qu'Énergir pourrait vouloir faire suite à la  
7           présentation de la preuve des intervenants. Ce qui  
8           n'est pas envisagé à l'heure actuelle, mais qui  
9           pourrait effectivement se présenter.

10          LA PRÉSIDENTE :

11          C'est parfait. Donc, on se retrouve lundi matin  
12          avec les engagements et ensuite la preuve du ROÉÉ.  
13          Donc, je vous remercie...

14          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

15          Merci.

16          LA PRÉSIDENTE :

17          ... tout le monde. Merci, Maître Lemay Lachance.  
18          Merci à toute l'équipe et aux intervenants. Et je  
19          vous souhaite à tous bon week-end, bonne fin de  
20          semaine. Bon repos.

21          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22          Bonne fin de semaine. Merci.

23          LA PRÉSIDENTE :

24          Puis on se voit lundi. Merci.

25          AJOURNEMENT

1

2

SERMENT D'OFFICE:

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

14

---

Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.