

**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 COMPTE DU 1er OCTOBRE 2024

DOSSIER : R-4257-2024

RÉGISSEURS : M. FRANÇOIS ÉMOND, président  
Mme ESTHER FALARDEAU  
Me MICHEL SIMARD

AUDIENCE DU 5 SEPTEMBRE 2024

VOLUME 1

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL  
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me GAËLLE OBADIA  
avocate 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 ÉRIC McDEVITT DAVID  
avocat d'Options consommateurs (OC);

Me GABRIELLE CHAMPIGNY  
avocate du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR (Panel 1)	
MARC-ANDRÉ GOYETTE	
INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	17
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	32
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	36
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	41
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	55
PREUVE ÉNERGIR (Panel 2) Plan d'approvisionnement 2024-2027	
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
JEAN-SÉBASTIEN HUET	
SYLVAIN TREMBLAY	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	67
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	73
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	106
CONTRE-INTERROGÉS PAR ME GAËLLE OBADIA	120
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	149
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	167
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	169
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	174

PREUVE ÉNERGIR (Panel 4) Tarif de réception et  
stratégie d'approvisionnement GSR (10 %)

CAROLINE DALLAIRE	180
YAYE-DIEYNABA BA	180
VINCENT REGNAULT	180
CLÉMENT BEKAERT	180
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	181

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 ÉNERGIR Fournir un ordre qui permet de quantifier l'élargissement dont il est question à la réponse 3.5 de la DDR-1 de l'AHQ-ARQ, puis à 7B-117 en termes de volume	81
E-2 Énergir Quelle est la valeur historique de l'année 2023-2024, en lien avec le tableau Q-3.5 de la Demande de renseignements numéro 1 de l'AHQ-ARQ, pièce B-117	88

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce cinquième  
2 (5e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Bonjour et bienvenue à tous  
8 à cette audience du cinq (5) septembre deux mille  
9 vingt-quatre (2024) concernant le dossier R-4257-  
10 2024 : Demande d'approbation du Plan  
11 d'approvisionnement et de modification des  
12 Conditions de service et Tarif d'Énergir, s.e.c., à  
13 compter du premier (1er) octobre deux mille vingt-  
14 quatre (2024).

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont  
16 monsieur François Émond, président de la formation,  
17 madame Esther Falardeau et maître Michel Simard.

18 L'avocate de la Régie est maître Amélie Cardinal.

19 La requérante est Énergir, s.e.c. représentée par  
20 maître Marie Lemay Lachance et maître Philippe  
21 Thibodeau.

22 Les intervenants sont :

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

25 Association hôtellerie Québec et Association

1 restauration Québec représentées par maître Steve  
2 Cadrin;  
3 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
4 représentée par maître Gaëlle Obadia;  
5 Groupe de recommandations et d'actions pour un  
6 meilleur environnement représenté par maître  
7 Geneviève Paquet;  
8 Option consommateurs représentée par maître Éric  
9 McDevitt David;  
10 Regroupement des organismes environnementaux en  
11 énergie représenté par maître Gabrielle Champigny;  
12 Regroupement pour la transition, l'innovation et  
13 l'efficacité énergétiques représenté par maître  
14 Dominique Neuman.

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

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Madame St-Cyr. C'est honnêtement un peu  
21 intimidant de voir une salle comble aujourd'hui.  
22 Mais bon, on l'a demandé, on l'a. Donc, bonjour à  
23 tous. Salutation aussi à notre sténographe qui est  
24 aussi parmi nous aujourd'hui, monsieur Morin. Donc,  
25 mes collègues et moi, ainsi que l'équipe de la

1 Régie, on vous souhaite la bienvenue à cette  
2 audience, donc en personne, qui porte sur le  
3 dossier 4257-2024.

4 L'équipe de la Régie pour ce dossier est  
5 composée de gens que vous connaissez déjà, mais je  
6 vais quand même les nommer pour ceux que vous ne  
7 connaissez pas. Donc, madame Odette Alarie qui est  
8 notre chargée de projet, qui est la grande experte  
9 de ce dossier-là ici à la Régie; de Patricia Dépot,  
10 de Philippe Girard, de Gaston Bilodeau, Michelle  
11 Paquin, Mohammed Chiguer et Marie-Claire Dinh, et  
12 qui sont les spécialistes au dossier, ainsi que  
13 maître Amélie Cardinal comme avocate.

14 Dans notre lettre de planification relative  
15 à l'audience, nous avons convoqué une audience en  
16 personne. Donc, un type d'audience qui n'avait pas  
17 été vécu, je pense, depuis avant mars deux mille  
18 vingt (2020), et pour ma part depuis au moins deux  
19 mille dix-neuf (2019). Alors, je vais peut-être  
20 être un peu rouillé cette semaine. Mais je pense  
21 que ça va bien aller.

22 Pour ceux qui écouteront l'audience sur  
23 Teams, je crois qu'il y a deux personnes qui ont  
24 manifesté ce désir-là pour demain. Il y en a peut-  
25 être d'autres qui nous écoutent. Vous avez reçu



1           vendredi dernier les liens hypertexte qui mènent au  
2           Guide comportant les informations techniques. Je  
3           pense qu'après quatre ans, tout le monde est au  
4           courant de ce guide-là et de ces informations-là.  
5           Donc, nous vous invitons quand même à le consulter  
6           et à suivre les consignes qui s'y trouvent.

7                         Notamment, nous vous rappelons que tous les  
8           micros doivent demeurer fermés sauf lorsque vous  
9           souhaitez intervenir. Mais on pense que ça ne sera  
10          pas le cas pour ceux qui seront en ligne. Les notes  
11          sténographiques seront déposées sur le site  
12          Internet de la Régie dès qu'elles seront produites.  
13          Et je vous rappelle qu'il est interdit de filmer ou  
14          d'enregistrer le contenu audio de nos travaux, que  
15          ce soit en ligne ou dans la salle. On vous  
16          demanderait aussi de vous abstenir de manger et de  
17          boire autre chose que de l'eau. Des poubelles sont  
18          disponibles à l'entrée de la salle pour vous  
19          départir de vos déchets, le cas échéant. Même si  
20          nous sommes en personne, je vous rappelle qu'il est  
21          important pour les fins des notes sténographiques  
22          de parler clairement dans le micro qui se trouve  
23          devant vous.

24                         Concernant le déroulement de l'audience.  
25          Donc, il y a plusieurs petits changements dans le

1 déroulement qui a été publié dans le calendrier de  
2 vendredi. Donc, certains qui s'appliquent à l'AHQ-  
3 ARQ, au RTIEÉ et à la FCEI. Donc, la Régie a jugé  
4 dans ce calendrier-là qu'un temps de trente (30)  
5 minutes était raisonnable pour les contre-  
6 interrogatoires des témoins d'Énergir de ces trois  
7 intervenants-là. À cette fin, je vais vous  
8 indiquer, et aussi aux autres intervenants, quand  
9 il vous restera dix minutes, juste que vous sachiez  
10 où vous en êtes rendu dans votre contre-  
11 interrogatoire. Bien entendu, ce sera fait avec  
12 équité envers tous les intervenants.

13 Par ailleurs, nous vous demandons aussi de  
14 faire preuve de flexibilité pour tenir compte  
15 d'imprévus qui pourraient survenir dans le cadre de  
16 cette audience. Parlant de flexibilité, puisque  
17 nous le sommes, à la demande d'Énergir, nous allons  
18 inverser les panels 3 et 4 pour s'assurer que tous  
19 les témoins puissent être disponibles. Donc, on  
20 fera le panel 4 après le panel 2. Ce qui nous  
21 mènera probablement au panel 3 seulement lundi  
22 matin selon les questions qui seront posées.

23 Aussi, l'AHQ a demandé à interroger en  
24 premier pour le panel 1, donc ce sera le cas, et  
25 demandé à interroger en dernier pour le panel 2,

1           donc ce sera le cas. Maître Cadrin, est-ce que ça  
2           vous va?

3           Me STEVE CADRIN :

4           Oui, effectivement, pour le panel 1, si c'est  
5           possible, ça serait apprécié. Je comprends que,  
6           parfois, les choses s'accélèrent. Alors, parfois,  
7           le panel 2 pourrait terminer aujourd'hui. Si jamais  
8           d'emblée, ça commençait ce matin, je pourrais aussi  
9           poser des questions en premier au panel 2 si  
10          c'était possible, parce que je ne veux pas obliger  
11          un panel 2 à revenir demain matin. Alors, voyons  
12          comment ça va. Je ne veux pas retarder davantage le  
13          début de l'audience. Il est déjà dix heures et  
14          quelque. Alors, je vous laisse aller avec ça. Le  
15          cas échéant, pour éviter de faire revenir le panel  
16          2 si ça va vite pour le panel 1.

17          LE PRÉSIDENT :

18          C'est bon. On s'ajustera de toute façon.

19          Me STEVE CADRIN :

20          C'est très gentil. J'apprécie beaucoup. Merci.

21          LE PRÉSIDENT :

22          Parfait. Avant de débiter, j'aimerais aussi  
23          souligner la présence, ils sont tous assis, je  
24          crois, dans la dernière rangée, de plusieurs  
25          nouveaux visages que vous avez pu apercevoir dans

1 la dernière rangée de la salle d'audience. Ce sont  
2 tous des nouveaux employés qui ont joint la Régie  
3 dans les derniers mois. Donc, ils sont présents  
4 aujourd'hui à titre d'intégration et de formation.  
5 Alors, essayons de leur donner un bon exemple comme  
6 audience.

7 Cela étant dit, avant d'entendre la preuve  
8 d'Énergir, j'aurai une question juridique qui  
9 pourrait aussi être répondue par le panel 3, mais  
10 éventuellement du côté de vous, maître Lemay  
11 Lachance et maître Thibodeau. Donc, je vais la lire  
12 lentement pour les notes sténo, puis vous pourrez  
13 référer aux notes sténo par la suite si vous avez  
14 manqué quelque élément que ce soit.

15 Donc, dans votre quatrième demande amendée,  
16 vous demandiez à la Régie en ce qui a trait au PGEÉ  
17 notamment : d'approuver les modifications proposées  
18 aux modalités des volets existants d'aides  
19 financières pour les volets infrarouges, hottes à  
20 débit variable, remises aux points des services et  
21 systèmes mécaniques et une nouvelle construction.  
22 La Régie aimerait valider sa compréhension à  
23 l'égard de la façon dont est présentée cette  
24 conclusion recherchée par Énergir.

25 En fait, selon notre compréhension, les

1 modifications qui sont proposées sont présentées  
2 aux fins d'examen dans une optique tarifaire.  
3 C'est-à-dire que l'examen des modifications  
4 proposées aux modalités des volets d'aides  
5 financières pour les différents volets s'inscrit  
6 dans un contexte d'impact sur les tarifs. Donc, la  
7 Régie doit examiner les modifications proposées aux  
8 aides financières afin de s'assurer que ces  
9 modifications sont justifiées et que les impacts  
10 financiers de celles-ci permettent de fixer des  
11 tarifs justes et raisonnables.

12           Donc, si notre compréhension est exacte,  
13 est-ce qu'il aurait lieu de revoir le libellé de la  
14 conclusion recherchée afin qu'elle reflète  
15 davantage cette approbation plutôt tarifaire?  
16 Aussi, pourriez-vous préciser la conclusion  
17 recherchée à l'égard du programme nouvelle  
18 construction à l'égard duquel la modification  
19 proposée n'a aucun impact sur le budget, donc aucun  
20 impact tarifaire.

21           Si notre compréhension est inexacte,  
22 pouvez-vous à ce moment-là nous expliquer pourquoi,  
23 notamment eu égard à l'article 10.2 de la Loi sur  
24 le ministère du Développement durable, de  
25 l'Environnement et des Parcs, nous devrions

1 approuver cette modification.

2           Voilà! Sans plus tarder, nous serions prêt  
3 à entendre la preuve. Maître Lemay Lachance.

4  
5 PREUVE D'ÉNERGIR (Panel 1)

6  
7 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

8 Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Monsieur  
9 les Régisseurs, le personnel technique de la Régie,  
10 les intervenants. Je suis bien contente d'être ici  
11 avec vous aujourd'hui. Je notais la même chose que  
12 vous, Monsieur le Président, à l'effet que ça  
13 faisait depuis deux mille dix-neuf (2019) qu'on  
14 n'avait pas eu d'audiences dans notre dossier  
15 tarifaire en personne. Alors, c'est un grand  
16 plaisir pour nous d'être tous ici aujourd'hui.

17           Je suis accompagnée de mon collègue Philip  
18 Thibodeau qui est ici présent, ainsi que plusieurs  
19 autres collègues que je salue. J'irais avec peut-  
20 être quelques petites remarques préliminaires pour  
21 commencer avant de céder la parole à monsieur  
22 Goyette.

23           Vous avez vu qu'on a déposé une lettre hier  
24 sur le SDÉ. On a déposé notamment la réponse à la  
25 quatrième demande de renseignements de la Régie.

1 J'attire votre attention sur le fait qu'il y a  
2 certaines réponses qui ont notamment été fournies  
3 sur le CASEP qui devraient répondre à certaines  
4 préoccupations qu'un intervenant avait dans son  
5 mémoire, nommément le ROEE. On vous a indiqué qui  
6 serait le témoin... le témoin qui serait disponible  
7 pour répondre aux questions de nature comptable,  
8 madame Caroline Allard, sur le panel 5. Son CV a  
9 été déposé également. Et vous avez peut-être aussi  
10 remarqué, bon, on a déposé une seconde lettre hier  
11 en fin de journée, mais qui est apparue sur le SDÉ  
12 ce matin, où vous avez l'affidavit de madame  
13 Caroline Dallaire. On a fait un petit... un petit  
14 ménage dans la requête, on a déposé une cinquième  
15 demande réamendée, mais c'était simplement pour  
16 retirer les conclusions à l'égard des tarifs  
17 provisoires, ainsi que les conclusions qu'il y  
18 avait à l'égard des tarifs de réception, comme on  
19 avait déjà reçu des décisions pour... à l'égard de  
20 ces demandes-là. Et on venait... on a déposé  
21 également la présentation qui... qui sera utilisée  
22 par le panel numéro 2 sur les approvisionnements  
23 gaziers. Ça termine pour moi.

24 Ah, peut-être une petite remarque. On nous  
25 a... on nous a dit en fait que les... les caméras

1 étaient fermées sur le Teams, alors pour ceux qui  
2 nous écoutent à distance, si c'est possible de  
3 les... de les activer, ce serait bien apprécié.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Je pense que... je pense que c'est activé.

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Ah.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Désactivé. On va... on va vérifier.

10 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

11 Merci. Merci beaucoup. Et puis sinon bien sans plus  
12 tarder je céderais la parole à monsieur Marc-André  
13 Goyette, v.-p. Stratégie finance et réglementation  
14 pour le panel 1.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Merci, Maître Lemay Lachance. Monsieur Goyette.

17 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

18 Oui, excusez-moi, effectivement.

19 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

20 Est-ce que je débute ou il y a une assermentation?

21 Excusez-moi.

22

---

23

24

25



1 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce cinquième  
2 (5e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

3

4 MARC-ANDRÉ GOYETTE, vice-président Stratégie  
5 finance réglementation chez Énergir, ayant une  
6 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
7 (Québec);

8

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

11

12 INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 R. J'ai pas perdu mes bonnes habitudes, c'est bon.  
14 Donc, bonjour, Monsieur le Président, Madame,  
15 Monsieur les Régisseurs. Bonjour également bien sûr  
16 à l'ensemble des intervenants, à mes collègues. Je  
17 suis bien heureux d'être encore une fois cette  
18 année avec vous, surtout en présentiel bien sûr et  
19 dans vos nouveaux quartiers, c'est la première fois  
20 que je les visite, c'est très beau. Donc, très  
21 plaisant.

22

23 De venir ici pour lancer les audiences du  
24 dossier tarifaire c'est un exercice que j'aime  
25 beaucoup faire avec vous puisque ça me permet de  
prendre un peu de recul sur les derniers mois et

1           surtout de vous présenter la vision de l'évolution  
2           d'Énergir dans les prochaines années, notamment  
3           dans un contexte d'affaires, comme vous le savez,  
4           là, qui évolue très, très rapidement.

5           Il y a trois sujets que j'aimerais aborder  
6           davantage avec vous aujourd'hui. Premièrement, la  
7           hausse du coût de service et surtout les raisons  
8           qui l'expliquent. Je veux profiter, comme les deux  
9           dernières années aussi pour revenir sur notre  
10          vision de décarbonation dans la transition  
11          énergétique, pourquoi on est convaincus chez  
12          Énergir que la valeur de nos infrastructures, de  
13          l'énergie gazeuse va se maintenir à long terme dans  
14          l'écosystème du Québec. Ça va aussi me permettre de  
15          vous donner un peu aussi notre perspective quant au  
16          projet 69, là, qui vise à moderniser le cadre  
17          réglementaire. Puis finalement je vais terminer en  
18          discutant de certains sujets un petit peu plus  
19          spécifiques au dossier tarifaire de cette année.

20          Je veux d'abord, là, aborder avec vous  
21          toute la question de la hausse du coût de service.  
22          Vous le savez, mais on a annoncé quand même des  
23          haussees qui sont plus significatives cette année.  
24          Il y a des raisons qui expliquent ça puis je pense  
25          que ça vaut la peine de prendre quelques minutes

1           pour... pour en parler puis pour mettre les choses  
2           en perspective.

3                       Si on se rappelle bien, l'année dernière la  
4           hausse de nos coûts de distribution était beaucoup  
5           plus près des tendances je vous dirais historiques,  
6           autour de deux pour cent (2 %). Cette année,  
7           malheureusement nos tarifs de distribution  
8           augmentent davantage, on est plutôt autour de neuf  
9           pour cent (9 %). Il y a vraiment deux éléments  
10          principaux qui expliquent cette augmentation-là.

11                      Le premier élément c'est, d'une part, c'est  
12          qu'il y a une part importante de la hausse qui  
13          provient de variation des sommes constatées dans  
14          les années passées. Ce qu'on appelle les fameux  
15          comptes de frais reportés, qui peuvent créer soit  
16          des trop-perçus ou soit des manques à gagner dans  
17          les années subséquentes.

18                      Un exemple très concret, là, puis qui  
19          justement donne des justificatifs sur la hausse de  
20          nos tarifs de distribution, c'est le fameux compte  
21          de normalisation de la température. Donc, comme  
22          vous le savez bien, Monsieur le Président, comme la  
23          très grande majorité des distributeurs gaziers  
24          réglementés, nos volumes, nos revenus sont ramenés  
25          généralement sur une base qui est de normale gagner

1 climatique. Donc, sur une température normale.  
2 Qu'est-ce que ça veut dire? Ça veut dire que  
3 lorsqu'il fait plus froid, les besoins en chauffage  
4 de la clientèle durant l'hiver sont plus importants  
5 qu'on l'avait prévu au dossier tarifaire, on va  
6 générer donc plus de revenus pour Énergir, ça ne va  
7 pas se traduire en plus de profits, puisqu'on va  
8 remettre ces sommes-là à la clientèle dans des  
9 baisses tarifaires dans les années subséquentes..

10 Le contraire est également vrai, donc  
11 lorsqu'il fait plus chaud que la température  
12 moyenne climatique, qu'est-ce qui se passe, bien  
13 là, la demande de chauffage pour les clients est  
14 plus faible, on va donc, bien sûr, générer moins de  
15 revenus, ça va créer un manque à gagner, il va  
16 falloir, donc, recouvrer dans les tarifs des années  
17 subséquentes.

18 C'est exactement ce qu'on a vécu dans notre  
19 cas; l'hiver deux mille vingt-trois (2023) et  
20 l'hiver deux mille vingt-quatre (2024), ça a été  
21 deux hivers qui ont été beaucoup plus chauds en  
22 termes... par rapport à la moyenne climatique, et  
23 donc ça a généré moins de besoins de chauffage,  
24 moins de revenus. Ce qui n'est pas une mauvaise  
25 chose, les clients ont payé moins cher pour leur

1 facture énergétique dans ces hivers-là, mais  
2 malheureusement ça a généré des manques à gagner  
3 qu'on doit maintenant récupérer, notamment dans les  
4 tarifs de deux mille vingt-quatre (2024).

5 L'autre raison qui explique aussi  
6 l'augmentation des tarifs de distribution, bien,  
7 c'est la variation à la baisse des volumes prévus,  
8 principalement dans le marché des petits moyens  
9 débits. Ici, il faut faire attention, vous le  
10 savez, on a, puis on ne se cache pas, au contraire,  
11 on est fiers de ces initiatives-là, on a des  
12 initiatives qui visent à réduire les volumes de gaz  
13 distribué, l'efficacité énergétique, par exemple la  
14 biénergie, mais ici c'est beaucoup plus un effet de  
15 conjoncture économique, donc le PIB, la croissance  
16 du PIB qu'on a utilisé dans le cadre du dossier  
17 tarifaire mène, effectivement, à une réduction des  
18 volumes. Et donc, je reviens là-dessus, c'est  
19 vraiment un effet de conjoncture pour cette année.

20 Ça fait que vous le voyez, j'ai mis un  
21 accent plus particulier sur les tarifs de  
22 distribution, hein. Pourquoi? Bien, les coûts de  
23 distribution, c'est ce qu'on contrôle, c'est  
24 vraiment le coeur de notre marché, mais il y a  
25 beaucoup d'autres composantes, il y a beaucoup

1 d'autres services qui ont des impacts sur la  
2 facture qui est payée pour nos clients. Et une de  
3 ces composantes-là, c'est la fourniture. Le coût de  
4 la molécule qu'on paie, bien sûr, aux producteurs  
5 de gaz naturel dans l'Ouest canadien, aux États-  
6 Unis, c'est une composante importante, ça  
7 correspond environ à trente à cinquante pour cent  
8 (30-50 %) de la facture totale généralement des  
9 clients, dépendamment de leur profil de  
10 consommation. Et la bonne nouvelle, c'est  
11 qu'actuellement le coût de la fourniture il est  
12 très faible, il est à deux dollars et cinquante le  
13 gigajoule (2,50 \$/GJ). Juste pour vous donner une  
14 idée, c'est moins d'un sous le kilowattheure (kWh).  
15 On s'attend à ce que ce coût-là augmente  
16 légèrement, là, au cours des prochains mois durant  
17 l'hiver, mais il va demeurer quand même à un niveau  
18 qui est très faible et qui va nous permettre de  
19 contribuer à maintenir notre compétitivité encore  
20 cette année sur la très grande majorité de nos  
21 marchés par rapport aux autres sources  
22 énergétiques.

23 Ceci étant dit, je vous... j'en ai parlé  
24 l'année passée, puis je peux vous le reconfirmer,  
25 le contrôle des coûts, là, pour nous, demeure

1 vraiment au coeur de nos préoccupations. La  
2 pérennité d'Énergir, ça va passer par le maintien  
3 de notre pertinence à long terme, puis notamment  
4 notre pertinence économique. Donc, c'est certain  
5 qu'on veut demeurer compétitif, on veut continuer à  
6 offrir un service à un prix qui est raisonnable  
7 pour nos clients, et on continue à mettre beaucoup  
8 d'efforts en ce sens-là à travers l'amélioration  
9 continue de nos processus, à travers aussi une  
10 attrition naturelle. On a beaucoup de retraites  
11 actuellement, puis au cours des cinq prochaines  
12 années, ça fait qu'on se questionne constamment sur  
13 l'organisation du travail pour trouver des façons  
14 d'être plus productifs, pour contrôler la  
15 croissance des coûts. Même chose avec certains  
16 investissements ciblés qu'on fait en TI, par  
17 exemple le projet Ariba est un bon exemple de ça.

18 Maintenant, je veux prendre quelques  
19 minutes pour vous parler davantage de notre vision  
20 de décarbonation dans le contexte de la transition  
21 énergétique. Dans les dernières années, je pense  
22 que tout le monde va être d'accord, mais on sent de  
23 plus en plus les manifestations des changements  
24 climatiques de manière concrète, avec des  
25 événements climatiques extrêmes qui sont de plus en

1 plus fréquents. On a à penser qu'aux feux de forêt,  
2 ou aux inondations plus près de chez nous. Ça fait  
3 que la nécessité de décarboner nos activités puis  
4 l'énergie qu'on distribue chez Énergir, là, je  
5 pense ça prend encore plus de sens, puis il n'y a  
6 plus personne qui remet vraiment ça en question.  
7 Nous, on est convaincus, comme je l'ai dit, que nos  
8 infrastructures et l'énergie gazeuse ça va avoir  
9 une valeur... une valeur importante dans le futur  
10 dans l'écosystème énergétique, et ce,  
11 particulièrement dans le contexte du Québec.

12 D'une part, l'énergie gazeuse, selon nous,  
13 va jouer un rôle important dans la pointe  
14 énergétique, mais également comme outil de stockage  
15 saisonnier. C'est un gros avantage, en fait, de  
16 l'énergie gazeuse, c'est une énergie qui se stocke  
17 bien en grande quantité à des coûts qui sont très  
18 compétitifs. Donc, on est en mesure de stocker  
19 l'énergie, par exemple pendant l'été, pour  
20 l'utiliser l'hiver lorsque la demande est beaucoup  
21 plus importante, notamment dans les pointes... dans  
22 les pointes de consommation.

23 Ensuite, bien, le gaz, cette fois de source  
24 renouvelable, ça va être un excellent outil pour  
25 décarboner des usages industriels, notamment qui



1           sont très difficilement électrifiable. Je pense,  
2           ici, bien sûr aux grands consommateurs industriels  
3           qui utilisent le gaz comme un intrant de production  
4           ou à travers des procédés qui sont à très haute  
5           température et enfin, on croit également que notre  
6           réseau gazé va maintenir et même va pouvoir  
7           augmenter la résilience du système énergétique au  
8           Québec. On ne pense pas que c'est une bonne chose  
9           d'avoir une économie qui repose sur un seul système  
10          énergétique d'autant plus qu'on a un excellent  
11          système qui est bien entretenu et qui est enfoui et  
12          donc qui est beaucoup moins sensible, je dirais,  
13          aux événements climatiques extrêmes.

14                 Ça fait que ce qu'on cherche à faire, dans  
15          un premier temps c'est réduire les volumes de gaz  
16          qui sont distribués pour vraiment les concentrer  
17          dans des usages à plus haute valeur ajoutée dans le  
18          cadre de l'écosystème. J'ai donné des exemples  
19          tantôt, le stockage saisonnier, les usages  
20          difficiles à électrifier et en deuxième temps, je  
21          devrais dire, en fait, en parallèle, l'idée c'est  
22          vraiment de venir décarboner et d'intégrer de plus  
23          en plus de gaz renouvelable pour convertir le gaz  
24          fossile qui est restant. C'est comme ça qu'on va  
25          réussir à se démarquer dans la transition

1 énergétique.

2 Pour arriver à relever, maintenant, ce défi  
3 de société là, on pense qu'une mise à jour du cadre  
4 réglementaire s'avérait nécessaire et c'est pour ça  
5 qu'Énergir on a accueilli, je dirais avec beaucoup  
6 d'enthousiasme, le projet de modernisation de la  
7 loi sur la Régie de l'Énergie.

8 Vous le savez, le projet de loi 69 a été  
9 déposé en juin dernier, on va d'ailleurs aller  
10 donner notre avis en commission parlementaire la  
11 semaine prochaine.

12 Mais je peux d'or et déjà vous dire que  
13 nous sommes globalement satisfaits de ce libellé  
14 qu'on a vu dans ce projet de loi là, la majorité  
15 des modifications législatives proposées sont assez  
16 bien alignées avec notre vision de la  
17 décarbonation, puis on pense que ça va nous  
18 permettre, effectivement, d'accélérer nos  
19 initiatives stratégiques.

20 Pour conclure sur le sujet du projet de loi  
21 69, c'est important que je vous dise ça, mais mes  
22 avocats me l'ont dit. Non, mais blague à part,  
23 sachez que la preuve présentée actuellement, toute  
24 la preuve, nos demandes, sont vraiment basées sur  
25 le cadre réglementaire qui est en vigueur. Ceci

1 étant dit, c'est quand même intéressant de voir  
2 aussi qu'il y a un alignement avec l'intention  
3 législative du gouvernement sur certains sujets.

4 Maintenant, je vais parler de certaines  
5 demandes plus spécifiques au dossier tarifaire.  
6 L'an dernier, il y a eu un certain allègement  
7 réglementaire qui a été approuvé par vous, par la  
8 Régie, pour l'achat du GSR, mais cette année, on  
9 arrive avec notre stratégie d'approvisionnement  
10 pour respecter les obligations, les fameux seuils  
11 de GSR, donc il y a sept pour cent (7 %) en deux  
12 mille vingt-huit (2028), deux mille vingt-neuf  
13 (2029). le dix pour cent (10 %) en deux mille  
14 trente (2030), deux mille trente et un (2031). Vous  
15 avez pu constater que les caractéristiques qu'on  
16 propose sont très similaires à celles qui avaient  
17 été approuvées dans le cadre du dossier 4008 en  
18 deux mille vingt-trois (2023). Pourquoi? Bien,  
19 parce qu'on cherche une continuité, je vous dirais,  
20 du processus réglementaire. On considère  
21 actuellement que le processus est bien adapté, puis  
22 qu'il nous permet de bien capter les opportunités  
23 de marché. Afin de se donner, par contre, encore  
24 plus de chances, je vous dirais, d'atteindre nos  
25 objectifs de décarbonation, on est d'avis qu'il

1           faut continuer à mettre tous les efforts dans le  
2           développement de la filière du gaz renouvelable au  
3           Québec.

4                     Actuellement, on a environ soixante-quinze  
5           (75 %) de notre gaz renouvelable qui provient de  
6           l'extérieur du Québec, particulièrement aux États-  
7           Unis et ailleurs au Canada. Puis ce qu'on note,  
8           c'est une très belle profondeur, d'ailleurs, du  
9           marché, donc dans les appels d'intérêt, dans les  
10          appels d'offre qu'on fait. On est agréablement  
11          surpris, beaucoup de producteurs, beaucoup de  
12          projets, beaucoup de volume et surtout des prix qui  
13          semblent vouloir se stabiliser. Donc, c'est très  
14          positif, mais ça ne veut pas dire qu'il faut  
15          laisser tomber, bien sûr, la filière du gaz  
16          renouvelable québécois qui amène beaucoup  
17          d'avantages. Qui permet d'attirer des  
18          investissements qui sont importants en région, qui  
19          permettent de créer des emplois, puis qui permet  
20          aussi de stimuler une économie circulaire et  
21          surtout de réduire notre dépendance énergétique du  
22          Québec en ayant plus d'énergie qui vient de chez  
23          nous.

24                    Bref, ça demeure, quand même, une filière  
25          qui est émergente et selon nous, il faut tout faire

1 pour abaisser le plus possible les barrières à  
2 l'entrée pour les producteurs.

3 C'est donc afin de favoriser l'émergence  
4 d'un plus grand nombre de projets de production de  
5 gaz renouvelable au Québec qu'on propose de revoir  
6 le tarif de réception et ce qu'on propose,  
7 essentiellement, c'est un meilleur partage des  
8 coûts de raccordement entre les producteurs et la  
9 clientèle générale.

10 C'est un peu dans le même ordre d'idée  
11 qu'on propose que les investissements au  
12 renforcement de réseau qui ont pour but, justement,  
13 d'augmenter ou de rendre plus facile la réception  
14 ou l'injection de gaz renouvelables soit considéré  
15 comme des investissements qui bénéficient à  
16 l'ensemble de la clientèle et donc, à être  
17 supportés par l'ensemble de la clientèle également.

18 Du côté de l'efficacité énergétique, bien  
19 les programmes, les budgets pour trois ans, vous le  
20 savez, ont été approuvés l'an dernier. Là, on est  
21 vraiment plus dans des modifications de certains  
22 programmes, afin d'améliorer la portée de ceux-ci.  
23 Ce qu'on veut faire, c'est vraiment de s'aider à  
24 atteindre nos ambitieux, je devrais dire,  
25 objectifs. Vous le savez, on vise à éviter quand

1 même un million de tonnes de GES entre deux mille  
2 vingt (2020) et deux mille trente (2030) par nos  
3 programmes d'efficacité énergétique. C'est la même  
4 chose qu'on avait réussi à faire en vingt (20) ans,  
5 bien là, on veut le faire en dix (10) ans.

6 Sinon, au niveau du Plan  
7 d'approvisionnement gazier, je veux vous rassurer,  
8 nos équipes poursuivent leurs efforts, là, pour  
9 s'assurer que les outils soient suffisants pour la  
10 durée du plan, à moindre coût, bien sûr. Je pense  
11 que ce sujet-là d'ailleurs, va suivre mon panel,  
12 mais il va être repris vraiment, là, en détail.

13 Un autre point que je voulais adresser avec  
14 vous. On voit l'inflation qui commence de plus en  
15 plus à être sous contrôle. On voit d'ailleurs la  
16 Banque du Canada qui fait une certaine détente  
17 monétaire, en réduisant les taux d'intérêt, mais ce  
18 fut une année, encore une fois, qui n'est pas  
19 facile pour certains de nos clients qui sont plus  
20 vulnérables, à plus faible revenu et actuellement,  
21 chez Énergir, on a vraiment une réflexion à savoir  
22 comment on peut, le plus efficacement possible,  
23 aider ces gens-là, jusqu'à ce que notre réflexion,  
24 puis c'est un peu notre engagement, on veut revenir  
25 avec une proposition plus structurant dans le

1 prochain dossier tarifaire, mais d'ici là, ce qu'on  
2 vous demanderait, c'est une reconduction de  
3 l'élargissement des seuils du CASS, là, qui avaient  
4 été approuvés l'année prochaine (sic), mais on  
5 s'engage, là, à revenir avec une nouvelle  
6 proposition l'année prochaine.

7 En terminant, puis comme je l'ai mentionné  
8 au début de mon allocution, c'est important le  
9 contrôle des coûts puis un moyen pour y parvenir,  
10 bien sûr, c'est l'efficience. C'est en quelque  
11 sorte pourquoi on vous demande encore une fois  
12 quelques modifications à certaines pièces, la fin  
13 de certains suivis pour qu'on poursuive ensemble  
14 notre effort d'allégement réglementaire. Je le  
15 disais, l'année passée, le but, c'est bien sûr de  
16 ne pas... pas de ne plus vous donner de  
17 l'information, c'est vraiment de s'assurer qu'on  
18 demeure avec de l'information qui est pertinente  
19 puis qui est utile pour votre prise de décision.

20 Sur ce, je vous remercie beaucoup de votre  
21 temps. C'est toujours un plaisir, je dirais même un  
22 privilège de pouvoir débiter le dossier tarifaire,  
23 en fait, les audiences. Je suis disponible pour  
24 répondre à vos questions.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Monsieur Goyette. Donc, si on y va avec  
3 l'ordre des intervenants qui était décidé, donc, ça  
4 serait l'AHQ-ARQ en premier, Maître Cadrin?

5 Me STEVE CADRIN :

6 Pas de questions.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Parfait. Pas de questions pour l'AHQ-ARQ. Pour  
9 l'ACIG, est-ce qu'il y a des questions? Pas de  
10 questions pour l'ACIG, non plus.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Donc, je vais les faire un après l'autre. Pour la  
13 FCEI, est-ce qu'il y a des questions? Pas de  
14 questions pour la FCEI, non plus. Donc, pour le  
15 GRAME, Maître Paquet? Je crois que le GRAME a des  
16 questions, voilà.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Bonjour, Monsieur le président, Monsieur et Madame  
19 les régisseurs. Geneviève Paquet, pour le GRAME.

20 Bonjour, Monsieur Goyette.

21 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

22 Bonjour.

23 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

24

25 Q. [1] Peut-être pour ma première question, je



1           demanderais, s'il vous plaît, Madame la greffière,  
2           d'afficher la pièce C-GRAME-0020. C'est un article,  
3           là, qui était paru dans La Presse, intitulé :  
4           « Énergir veut plus de projets québécois ». Donc,  
5           on l'avait déposé en annexe de notre preuve. Merci.

6                        Merci. À la page 3, en fait, à la fin de la  
7           page 3. Ici, oui, parfait. On a la photo de  
8           monsieur Lortie. C'est lui qui répondait aux  
9           questions du journaliste en fait. Puis je vous  
10          réfère à cet article-là parce qu'il y avait une  
11          question qui était posée à monsieur Lortie, qui est  
12          vice-président, là, clients et approvisionnement  
13          gazier, là, si je ne me trompe pas. Et on lui  
14          demandait si Énergir aurait de la difficulté à  
15          atteindre ses objectifs en matière de gaz naturel  
16          renouvelable. Et en réponse, monsieur Lortie  
17          indiquait que : « Pour ma part, j'aimerais que dans  
18          quelques années la tendance soit inversée pour que  
19          le GNR consommé ici soit local. » Est-ce qu'Énergir  
20          partage cette vision-là également?

21          M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

22          R. Oui, oui, absolument. Aucun doute dans notre  
23          esprit. J'ai énuméré plusieurs avantages qui sont  
24          quand même importants d'avoir du GNR qui est  
25          produit localement au Québec. Maintenant, il y a

1 une réalité, actuellement il y a beaucoup plus de  
2 projets. En fait, il y a plus de disponibilités je  
3 devrais dire actuellement du gaz renouvelable aux  
4 États-Unis, ailleurs au Canada, mais il y a une  
5 très belle ébullition, beaucoup de projets, une  
6 trentaine de projets actuellement qui sont en  
7 développement. On en a déjà onze (11) qui  
8 produisent du GNR au Québec, neuf (9) qui injectent  
9 dans notre réseau. Donc, on voit une certaine  
10 forme, un certain momentum. Ce qui est intéressant  
11 c'est que par notre stratégie où, dans le fond, on  
12 essaye de concentrer les volumes vraiment dans des  
13 usages qui ont plus de valeur, on sait que nos  
14 volumes vont baisser dans le temps, ce qui fait en  
15 sorte que ça vient limiter aussi les besoins de  
16 GNR. Ça fait que ce qu'on souhaite voir c'est  
17 justement un développement important du gaz  
18 renouvelable au Québec. Et avec la baisse dans le  
19 temps de nos volumes jusqu'à l'horizon deux mille  
20 cinquante (2050), que la part du gaz québécois  
21 prenne effectivement de plus en plus de place dans  
22 nos approvisionnements.

23 Q. **[2]** Puis cet objectif-là c'est un souhait, est-ce  
24 que c'est un objectif concret, là, d'Énergir? Parce  
25 que quand on consulte la preuve, là, par exemple

1 c'est pas nécessaire de l'afficher, mais la  
2 stratégie d'approvisionnement en GSR, là, pour  
3 atteindre les seuils, il n'y a pas cet objectif-là  
4 d'avoir un approvisionnement local ou d'avoir un  
5 certain pourcentage. Donc, comment ça se reflète?  
6 Est-ce qu'il y a des objectifs quand même internes,  
7 là, chez Énergir par rapport à ça?

8 R. Notre objectif c'est de tout faire en nos moyens en  
9 fait pour aider la filière du GNR à se développer  
10 au niveau local. On aide les projets, les  
11 producteurs des premiers stades de développement  
12 vraiment pour les accompagner là-dedans. On essaye  
13 de trouver des façons effectivement, comme vous  
14 avez pu voir dans le dossier, d'abaisser le plus  
15 possible les barrières. Parfois c'est même des  
16 barrières perceptuelles, mais il faut vraiment  
17 adresser toutes les barrières possibles à l'entrée  
18 de ces producteurs-là. Et lorsqu'on aura atteint  
19 une plus grande maturité, bien là on pourra voir  
20 effectivement si ça fait du sens de se doter  
21 vraiment d'objectifs plus chiffrés en lien avec la  
22 provenance du GNR. Je ne pense pas qu'on est là  
23 actuellement. Je ne vous dis pas que c'est  
24 impossible, un jour, dans le développement de  
25 l'organisation.

1 Q. **[3]** Très bien, je vous remercie. Ça va compléter  
2 pour mes questions, merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Paquet. Donc, pour le ROEÉ, Maître  
5 Champigny, avez-vous des questions?

6 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

7 Q. **[4]** Bonjour, Monsieur le Président, Madame et  
8 Monsieur les Régisseurs. Gabrielle Champigny pour  
9 le Regroupement des organismes environnementaux en  
10 énergie. J'aurais seulement une question. Donc,  
11 vous avez parlé du GSR comme outil pour décarboner  
12 des usages qui sont plus difficilement  
13 électrifiables.

14 R. Oui.

15 Q. **[5]** J'aimerais qu'on prenne juste mon... mon  
16 petit... ma petite compilation d'extraits déposée  
17 en C-ROEÉ-0021. 0021. Aujourd'hui. Sinon...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Ça a été... ça a été déposé au SDÉ il y a vingt  
20 (20) minutes seulement, donc...

21 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

22 O.K. Donc, on peut prendre la pièce directement, B-  
23 0006. Ça va être à la page 48, le tableau 27.

24 R. Oui.

25 Q. **[6]** C'est un tableau qui présente les prévisions de

1 la demande volontaire en GSR. Puis là, j'essayais  
2 juste de voir, quand vous parliez, la rubrique  
3 « Grandes entreprises », on voit en deux mille  
4 vingt-cinq (2025) un vingt-neuf mille et quelques,  
5 puis en deux mille vingt-huit (2028) un vingt-huit  
6 mille (28 000), donc, c'est... ça représente une  
7 baisse nette. Donc, comment votre volonté, en fait,  
8 de présenter le GSR comme un outil pour décarboner  
9 les usages qui sont plus difficilement  
10 électrifiables se reflète, en fait, dans votre  
11 prévision?

12 R. Il faut bien comprendre, Monsieur le Président,  
13 c'est... il y a des choses qu'on contrôle, il y a  
14 des choses qu'on ne contrôle, bien sûr, moins.  
15 Nous, ce qu'on contrôle, c'est notre approche de  
16 commercialisation, c'est d'être le plus agressif  
17 possible dans la vente de GNR à des clients qui  
18 sont industriels.

19 Maintenant, qu'est-ce qui... qu'est-ce qui  
20 impacte, en fait, je devrais vous dire, la demande  
21 de gaz renouvelable? Bien, bien sûr, il y a le  
22 coût. Le coût, et on ne se le cache pas, le coût  
23 actuellement du GNR est quand même beaucoup plus  
24 élevé que le coût du gaz fossile, bien que des  
25 approvisionnements en GNR ont des coûts qui sont

1 tout à fait compétitifs par rapport à d'autres  
2 approvisionnements, par exemple, électriques, la  
3 réalité c'est que pour le client ça coûte quand  
4 même beaucoup plus cher.

5 L'autre chose, en fait, c'est la  
6 connaissance du GNR. T'sais, notre but c'est  
7 d'augmenter constamment la notoriété de cette  
8 offre-là pour la faire connaître aux clients, et  
9 surtout les avantages. Un des gros avantages de se  
10 décarboner avec le GNR, c'est pas besoin de changer  
11 les équipements, pas besoin généralement de  
12 rehaussement électrique, et cetera, donc il y a des  
13 beaux avantages.

14 Et un autre facteur qu'on semble  
15 comprendre, c'est la pression pour les entreprises  
16 de se décarboner. Ça fait qu'il y a des grandes  
17 entreprises industrielles, par exemple, que leur  
18 maison mère met davantage de pression. Et donc, on  
19 est capable en leur parlant de prévoir,  
20 effectivement, qu'ils vont être intéressés, puis  
21 ils vont commencer à intégrer de manière  
22 progressive du GNR, mais la réalité c'est que bien  
23 sûr c'est un défi pour nous de vendre à ces  
24 entreprises-là actuellement parce qu'elles n'ont  
25 pas encore beaucoup de pression de décarbonation.

1 C'est pour ça d'ailleurs qu'on demande des moyens.  
2 Lorsqu'on avait demandé, justement, de pouvoir  
3 utiliser les UC, la vente d'UC, pour être capable  
4 de baisser le prix du GNR, c'était pour rendre,  
5 justement, c'est une façon de rendre cette offre-là  
6 plus attractive, notamment pour les clients des  
7 grandes entreprises. C'est pour ça qu'on était  
8 content de voir, notamment dans le projet de loi,  
9 qu'il y avait une possibilité, là, de pouvoir nous  
10 donner plus de latitude commerciale pour faire  
11 pénétrer ça.

12 Donc, nous, notre volonté est la même.  
13 Maintenant, il y a des facteurs externes qu'on ne  
14 contrôle pas toujours qui font en sorte que la  
15 pénétration peut être limitée, mais il y a quelque  
16 chose qui est certain, c'est que tranquillement pas  
17 vite, le prix du SPEDE va augmenter, ça va mettre  
18 de plus en plus de pression, d'une certaine façon,  
19 sur les entreprises de trouver des solutions de  
20 décarbonation. Puis, nous, tout ce qu'on fait,  
21 c'est vraiment de se positionner parce qu'on pense  
22 qu'on va avoir vraiment une offre qui va être très  
23 intéressante pour eux à moyen long terme.

24 Q. [7] Merci. Mais, en fait, tout ce que vous venez de  
25 mentionner, c'est des efforts qui sont faits de la

1 même façon peu importe l'usage, en fait, qui est  
2 ciblé, là? Peu importe qui est devant vous, c'est  
3 les mêmes... les mêmes efforts de commercialisation  
4 qu'Énergir fait, vous ne faites pas nécessairement  
5 une distinction entre les usages qui sont plus  
6 difficilement électrifiables et ceux qui ne le sont  
7 pas?

8 R. En fait, au contraire, on connaît l'ensemble de nos  
9 clients grandes entreprises, on a des conseillers  
10 qui accompagnent de manière personnalisée ces  
11 clients-là, on connaît leur processus de  
12 production, leur équipement, et on les rencontre de  
13 manière fréquente à toutes les années plus d'une  
14 fois pour leur présenter nos offres. Donc, on a  
15 vraiment, je vous dirais, des approches de  
16 commercialisation qui sont très ciblées avec eux.

17 Q. **[8]** D'accord. Mais quand on parle de vos prévisions  
18 dans le tableau 27, alors vous n'êtes pas capable  
19 d'être assez certain, en fait, que les incitatifs  
20 seront là pour qu'on ait une augmentation plus  
21 importante?

22 R. Les prévisions qui sont faites, ça s'appelle des  
23 prévisions, ce n'est pas pour rien. On essaie  
24 d'avoir des prévisions qui sont justes, qui sont  
25 raisonnables. Et tant mieux si on est capable,



1 effectivement ou si le contexte économique fait en  
2 sorte que ça devient encore plus intéressant pour  
3 eux. Donc, qu'il y a une pression supplémentaire de  
4 décarbonation, bien on en vendra plus, puis on va  
5 être content.

6 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

7 Alors, ce sera tout. Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci, Maître Champigny. Maître Neuman, ce serait à  
10 vous.

11 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. **[9]** Alors, bonjour, Monsieur le Président, bonjour  
13 Madame, Monsieur les Régisseurs. Bonjour, Monsieur  
14 Goyette. Dominique Neuman, pour le Regroupement  
15 pour la transition et l'innovation de l'efficacité  
16 énergétique. Alors, j'ai seulement quelques petites  
17 questions. Je vais commencer par la question de la  
18 biénergie.

19 R. Oui.

20 Q. **[10]** Comme vous savez, les prévisions de succès de  
21 la conversion à la biénergie ne sont pas encore au  
22 rendez-vous. Il y a différentes explications qui  
23 sont soumises au dossier et un des questionnements  
24 que nous avons déjà formulé lorsque le dossier  
25 avait été examiné initialement par la Régie portait

1 sur la suffisance des aides financières aux clients  
2 pour les aider à opérer cette conversion. Comme  
3 vous savez, je ne veux pas rentrer dans les  
4 détails, il y a différents types d'équipements  
5 possibles pour différentes clientèles. Il y a  
6 certains qui ont peut-être besoin de plus d'aide  
7 que d'autres et je sais qu'Énergir ne contrôle...  
8 enfin, ni Hydro-Québec, ne contrôle pas les aides  
9 financières que peut offrir le gouvernement du  
10 Québec et d'ailleurs, peut-être n'a même pas toutes  
11 les données nécessaires sur les résultats de ces  
12 aides octroyées. J'aimerais voir au niveau macro,  
13 avec vous, parce qu'on rentrerait éventuellement  
14 plus en détail là-dessus avec les panels  
15 spécifiques, quelle est votre vision d'ensemble  
16 quant à l'agressivité avec laquelle Énergir devrait  
17 procéder pour essayer, peut-être, davantage  
18 d'obtenir des résultats de conversion  
19 biénergétique?

20 R. Merci pour la question. Vraiment, notre ambition,  
21 puis notre... est reflétée par tous les efforts  
22 qu'on a pour développer ce marché-là, puis je peux  
23 vous dire d'ailleurs qu'on a un beau momentum,  
24 aussi, au niveau de la biénergie, donc on n'est  
25 passé dans les trois, quatre derniers mois, à près

1 de trois cents (300) ventes mensuellement, alors  
2 qu'on était plutôt autour de cent (100) à cent  
3 vingt (120) ventes. Donc, il y a vraiment eu une  
4 accélération.

5 C'est le fruit, je vous dirais, d'efforts  
6 sur plusieurs éléments. Oui, il y a le PED qu'on a  
7 mis, qui a permis, effectivement, de bonifier  
8 légèrement les aides financières. Le gouvernement  
9 du Québec a aussi ajusté le cadre normatif pour un  
10 segment de marché qu'on trouve très intéressant,  
11 qui est le multihabitation et ça a créé,  
12 effectivement, beaucoup d'intérêt dans le marché.

13 On a travaillé très fort, aussi, avec  
14 Hydro-Québec sur ce qu'on appelle le parcours  
15 client, pour avoir un parcours client qui est  
16 vraiment de plus en plus efficace, une prise en  
17 charge rapide des clients, évaluation des  
18 configurations, comment qu'on va y arriver  
19 rapidement.

20 On passe beaucoup de temps avec nos  
21 partenaires de ventes externes, tout ce qui est les  
22 partenaires certifiés et là, je pense que l'offre  
23 ils la comprennent bien. Ils sont bien capables de  
24 l'amener dans le marché et donc, vraiment, on met  
25 un effort sur une panoplie d'éléments qui, selon

1 nous, va permettre d'accroître les ventes de... et  
2 on a déjà des résultats, actuellement, à court  
3 terme, qui nous laissent croire qu'on est dans la  
4 bonne direction.

5 Maintenant, pour répondre, peut-être, de  
6 manière plus précise à votre question, est-ce qu'il  
7 y aurait possibilité de peut-être, accroître dans  
8 certains marchés spécifiques, c'est des choses  
9 qu'on est en train de regarder pour voir si  
10 vraiment l'ensemble des aides financières sont bien  
11 calibrées par marchés, puis est-ce qu'on serait  
12 capable de faire bouger l'aiguille davantage en  
13 mettant, peut-être, de l'argent un petit peu plus  
14 ciblé. Je ne vous cacherais pas que c'est deux  
15 choses qu'on regarde actuellement.

16 Q. [11] Donc, est-ce qu'il y a une... je ne sais  
17 pas... une activité au sein d'Énergir pour essayer  
18 de voir comment est-ce qu'on peut accroître ces  
19 aides en l'arrimant avec des objectifs, c'est-à-  
20 dire en visant des objectifs, enfin les objectifs  
21 qui ont été annoncés au début qui ne sont pas  
22 atteints malheureusement, mais...

23 R. Oui, il y a des activités dans ce sens-là,  
24 effectivement, où est-ce qu'on évalue vraiment les  
25 périodes de retour sur investissement pour chacun

1 des marchés en considérant l'ensemble des efforts  
2 qu'on fait du gouvernement pour voir,  
3 effectivement, si on pourrait faire des efforts  
4 supplémentaires pour encore accélérer, surtout  
5 considérant que les efforts qu'on semble y mettre  
6 actuellement portent fruit.

7 Q. **[12]** Si j'ai bien compris votre présentation, et  
8 d'ailleurs ce sont les... c'est la vision globale  
9 qu'Énergir exprime déjà depuis quelques années...

10 R. Oui.

11 Q. **[13]** ... au sein des différents marchés ce qui est  
12 anticipé à terme, enfin ce qui est souhaité à  
13 terme, c'est que les clients convertibles, donc les  
14 segments de marchés qui ont des clients ou dont les  
15 clients sont convertibles, que dans ces segments de  
16 marchés ultimement, d'ici dix, quinze (10-15) ans,  
17 que toute cette clientèle se convertisse à la  
18 biénergie, de sorte que les marchés qui resteront  
19 chez Énergir seront les créneaux essentiellement  
20 industriels qui sont peu ou pas convertibles? C'est  
21 ce que je comprends.

22 R. Grosso modo, c'est ça, c'est vraiment un rôle de  
23 fournisseurs d'énergie de pointe puis de stockage  
24 saisonnier qu'on vise effectivement dans le  
25 bâtiment.

1 Q. **[14]** Est-ce que vous pensez que le message passe,  
2 que le message passe bien auprès de la population,  
3 auprès de la clientèle convertible qui est  
4 actuellement au gaz, que ce qui est attendu de  
5 cette clientèle, c'est qu'à terme qu'elle ne reste  
6 plus au gaz à temps plein, mais qu'elle... en tout  
7 cas de sensibiliser les clients au fait que chacun  
8 d'entre eux, on vise à ce qu'il se convertisse à la  
9 biénergie?

10 R. Comme je vous disais, tous les efforts de  
11 commercialisation qu'on fait avec nos clients du  
12 secteur du bâtiment, et notamment ciblant ceux dont  
13 les configurations sont plus faciles à convertir,  
14 ceux qui arrivent à la fin de vie utile de leurs  
15 équipements, et caetera, c'est vraiment ça qu'on  
16 essaie de faire, c'est de les faire transitionner  
17 vers effectivement la biénergie, et idéalement la  
18 biénergie couplée à du GNR.

19 Q. **[15]** Mais ma question portait sur, de sensibiliser  
20 au fait que les clients qui vont se convertir, que  
21 c'est ça qui est attendu, ce n'est pas une question  
22 de peut-être, peut-être que oui, peut-être qu'il y  
23 aura quelque chose qui leur est offert, mais que,  
24 ultimement, ils vont être amenés à se convertir?

25 R. Comme je vous dis, je pense qu'on fait beaucoup

1 d'efforts, même au niveau de la Haute Direction,  
2 pour bien expliquer notre vision, comment on voit  
3 les choses, comment on peut amener de la valeur à  
4 l'écosystème futur énergétique du Québec. Mais je  
5 pense que les clients commencent à voir  
6 effectivement quel genre de rôle le réseau gazier  
7 va pouvoir jouer dans le futur.

8 Q. **[16]** Au niveau des achats, des approvisionnements  
9 en gaz de source renouvelable, nous avons constaté  
10 au dossier que, pour les années deux mille vingt-  
11 cinq, deux mille vingt-six (2025-2026) et deux  
12 mille vingt-six, deux mille vingt-sept (2026-2027),  
13 la prévision actuellement qui est présentée dans  
14 les tableaux de mise en preuve, je n'ai pas le  
15 numéro, mais je peux fournir le numéro de la pièce,  
16 la prévision est à l'effet que les cibles  
17 réglementaires ne seront pas atteintes pour ces  
18 deux années-là, deux mille vingt-cinq, deux mille  
19 vingt-six (2025-2026), deux mille vingt-six, deux  
20 mille vingt-sept (2026-2027). Il y a une courbe  
21 entre la cible réglementaire deux mille vingt-cinq  
22 (2025) du gouvernement puis la cible deux mille  
23 vingt-sept, deux mille vingt-huit (2027-2028). Que  
24 ces objectifs ne sont pas atteints. J'aimerais voir  
25 avec vous... Mais encore, ma question porte sur

1 l'agressivité de la démarche d'Énergir, là. Et je  
2 vais vous donner une comparaison. Nous intervenons  
3 aussi dans des dossiers de l'autre distributeur  
4 gazier, Gazifère.

5 R. Oui.

6 Q. [17] Et ce que nous avons pu constater au cours des  
7 dernières années, c'est que, dès que Gazifère  
8 s'aperçoit que, de façon inattendue, ils n'auront  
9 pas les résultats prévus dans leur cible, ils se  
10 dépêchent d'aller demander à la Régie d'approuver  
11 rapidement, d'urgence un contrat pour palier au  
12 manque d'approvisionnement en GSR pour qu'ils  
13 puissent atteindre cette cible-là telle que prévue  
14 pour qu'il n'y ait pas de manque  
15 d'approvisionnement par rapport aux cibles.

16 J'aimerais, compte tenu de cet exemple chez  
17 Gazifère, voir un peu quelle est votre mission  
18 quant à l'agressivité que devrait avoir ou ne pas  
19 avoir Énergir quant à son souci d'atteinte, si je  
20 peux m'exprimer un peu, en résumé coûte que  
21 coûte... comment est-ce que vous voyez la vision  
22 des démarches qu'Énergir devrait faire à cet égard?

23 R. Atteindre les cibles, pour nous c'est  
24 fondamentalement très, très important. Je veux  
25 juste vous dire, malheureusement je ne peux pas



1 voir la pièce, là, mais je peux vous rassurer à ce  
2 niveau-là et rassurer la Régie, on est extrêmement  
3 confiants d'atteindre les cibles de sept pour cent  
4 (7 %) en deux mille vingt-huit/deux mille vingt-  
5 neuf (2028-2029) et de dix pour cent (10 %) en deux  
6 mille trente/deux mille trente et un (2030-2031).  
7 On a déjà, en termes contractuels, une très grande  
8 portion de ces cibles-là de déjà contractée à  
9 l'intérieur des balises qui ont été autorisées par  
10 la Régie. Donc, pour être honnête, je ne sais pas  
11 exactement à quoi vous référez, sûrement que mon  
12 collègue, là, du panel des approvisionnements va  
13 pouvoir vous donner des chiffres plus précis que  
14 moi, mais je peux vous assurer que pour nous il y  
15 ... on n'est pas nerveux du tout à l'idée de ne pas  
16 atteindre les cibles. On est convaincu qu'on va les  
17 atteindre et, comme je vous dis, ce n'est pas une  
18 option pour nous de ne pas atteindre les cibles.  
19 C'est vraiment très, très important pour Énergir,  
20 on va respecter les seuils réglementaires fixés par  
21 le gouvernement. Et on a une équipe qui fait un  
22 travail que je considère comme étant exemplaire où,  
23 en plus d'atteindre les cibles réglementaires, on  
24 est capable d'aller chercher du GNR à un coût  
25 d'approvisionnement encore une fois qui est tout à

1 fait compétitif par rapport aux autres coûts  
2 d'approvisionnement pour des énergies  
3 renouvelables. Donc, vraiment de ce point de vue-  
4 là... puis c'est vraiment le message de la haute  
5 direction, on est très content d'où on en est  
6 actuellement au niveau des approvisionnements de  
7 GNR.

8 Q. [18] Vous avez mentionné un objectif que nous  
9 partageons, qui est de tenter d'accroître la part  
10 québécoise du GSR qui est approvisionné par  
11 Énergir. Sans fixer à ce stade-ci de cible ou de  
12 quota, on comprend ça, mais nous partageons  
13 l'objectif général. Vous avez mentionné que vous  
14 faites des démarches directes d'accompagnement  
15 auprès des producteurs québécois. Et je voudrais  
16 vous amener à préciser un peu davantage de quoi on  
17 parle quand on parle de démarche d'accompagnement.  
18 Quelle est la chose qu'Énergir fait effectivement?

19 R. Bien. Alors expliquer les différentes étapes qui  
20 mènent effectivement à une idéation de projet à  
21 passer vraiment dans un mode de production, de  
22 pouvoir les accompagner aussi à travers tout ce qui  
23 est offert dans le cadre du PSP GNR du gouvernement  
24 du Québec. De pouvoir les renseigner sur des  
25 endroits plus spécifiques ou les aider à tout le

1 moins à savoir où notre réseau est situé, comment  
2 justement on pourrait optimiser effectivement  
3 l'injection. C'est toutes des choses - je vous  
4 donne des exemples le plus concret possible - qu'on  
5 va faire justement pour accompagner ces  
6 producteurs-là.

7 Q. **[19]** Et au niveau du feedback est-ce que ça marche?  
8 Est-ce que vous... est-ce que vous êtes satisfait  
9 ou est-ce que vous... du résultat ou est-ce que  
10 vous pensez que des démarches d'accompagnement plus  
11 intenses pourraient être effectuées?

12 R. Actuellement, on est satisfait effectivement des  
13 résultats. On a des bons feedbacks, pardonnez-moi  
14 l'expression, des belles rétroactions de la part  
15 effectivement des gens, des producteurs qu'on aide.  
16 Donc, encore une fois, on est satisfaits à ce  
17 niveau-là. Je pense qu'on fait un bon travail.

18 Q. **[20]** D'accord. Et finalement au niveau du secteur  
19 industriel... attendez un petit instant. Donc, nous  
20 avons constaté dans votre preuve, là, je donne la  
21 référence, mais c'est pas nécessaire de l'afficher.  
22 La pièce B-0006, Énergir H, Document 2, graphique 1  
23 et tableau 18, la prévision pour le marché des  
24 grandes entreprises d'une recroissance des  
25 nouvelles ventes d'Énergir en deux mille vingt-six-

1 deux mille vingt-sept (2026-2027) et deux mille  
2 vingt-sept-deux mille vingt-huit (2027-2028). Et  
3 nous nous interrogeons, surtout dans le contexte où  
4 vous avez connu une baisse des ventes, je ne sais  
5 pas dans ce marché-là, mais dans le marché des  
6 petits moyens débits, est-ce que vous... enfin nous  
7 nous interrogeons si cette prévision d'une soudaine  
8 recroissance des ventes industrielles ne serait pas  
9 un peu trop optimiste compte tenu de vos contacts,  
10 de votre... de vos interrelations avec cette  
11 clientèle-là, et notamment, vu que vous avez  
12 mentionné qu'il y a des contacts directs de  
13 l'entreprise, d'Énergir vers ces clients-là, et je  
14 comprends que c'est eux, ces clients, qui vous  
15 fournissent leurs prévisions de ventes? Donc, un  
16 phénomène qu'on a déjà constaté dans le passé,  
17 c'est que lorsque les prévisions de vente sont  
18 établies par des contacts directs, parfois il  
19 arrive que le client ait tendance à dire à Énergir  
20 ce que - à dire au fournisseur d'énergie - ce que  
21 le fournisseur veut entendre, savoir que oui, oui, il  
22 va accroître ses ventes. Est-ce qu'il n'y a pas un  
23 risque de surestimation des ventes par ce...  
24 R. Écoutez, je pense que peut-être pour avoir vraiment  
25 une discussion plus précise à ce niveau-là, ça

1 vaudrait la peine de poser la question à mes  
2 collègues, là, qui sont plus spécialisés que moi  
3 dans la prévision des ventes. Souvent, je sais  
4 qu'on a une méthodologie qui est quand même très  
5 rigoureuse au niveau de la qualification,  
6 effectivement, de projets d'investissement  
7 potentiels au niveau industriel ou de nouveaux  
8 projets avec des probabilités de réalisation, puis  
9 c'est ça qui est utilisé dans la... dans nos  
10 prévisions, mais je ne pourrai pas aller beaucoup  
11 plus loin, là, dans ma réponse que de dire que j'ai  
12 confiance en la prévision et aux processus qui ont  
13 été suivis par l'équipe à ce niveau-là, là.

14 Q. [21] Et toujours dans le secteur, le secteur de  
15 croissance qui est le secteur industriel, vous avez  
16 mentionné, et en fait vous avez peut-être en  
17 réponse à l'intervenant qui m'a précédé et ça  
18 anticipait peut-être sur ma question, que le coût  
19 du GSR va peut-être avoir tendance à se rapprocher  
20 du coût du gaz traditionnel, gaz naturel  
21 traditionnel. Vous avez mentionné, bon, la  
22 croissance du SPEDE et parallèlement la croissance  
23 attendue de la taxe sur le carbone, est-ce que vous  
24 pourriez peut-être élaborer là-dessus? Donc, est-ce  
25 que vous anticipez que l'écart va favoriser - la

1 réduction de l'écart entre les deux gaz - va peut-  
2 être favoriser l'essor du GSR dans vos achats, dans  
3 vos approvisionnements, et dans les ventes  
4 possibles des clients volontaires?

5 R. C'est certain que dans le calcul que vont faire les  
6 clients sur l'impact, effectivement, de passer à  
7 une source d'énergie renouvelable, que ce soit le  
8 GSR ou d'autres sources d'énergie renouvelable,  
9 l'impact sur leur facture va être important. Et  
10 donc, c'est certain que lorsqu'il y a un  
11 rétrécissement entre l'écart parce qu'il y a une  
12 augmentation, par exemple, du SPEDE, bien,  
13 effectivement, ça réduit un petit peu cet impact à  
14 la hausse là de la facture, et plus que cet écart-  
15 là va rétrécir, bien, plus les clients vont,  
16 effectivement, sûrement réfléchir à : « Ah, bien  
17 là, maintenant que je dois prendre un choix de  
18 décarbonation, puis que l'impact est un peu plus  
19 faible sur ma facture en termes d'augmentation,  
20 bien, ils vont être un peu plus incités,  
21 effectivement, à pouvoir choisir une source  
22 d'énergie renouvelable. C'est sûr que ça a un  
23 impact.

24 Q. **[22]** Je vous remercie beaucoup, Monsieur Goyette.  
25 Merci énormément au panel.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Maître Neuman. Donc, nous allons passer  
3 maintenant aux questions de la Régie. Maître  
4 Cardinal, vous avez des questions?

5 Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Oui. Merci, non, je n'aurai pas de questions.

7 LE PRÉSIDENT :

8 D'accord. Donc, Maître Simard?

9 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

10 Me MICHEL SIMARD :

11 Oui, une courte question.

12 Q. **[23]** Bonjour, Monsieur Goyette. Une courte question  
13 pour vous. Vous avez parlé comme moyen, là, que  
14 vous allez... qu'on va avoir la chance d'élaborer,  
15 la réduction des tarifs de réception...

16 R. Oui.

17 Q. **[24]** ... comme moyen facilitant. Vous avez utilisé  
18 une expression tout à l'heure « faire bouger  
19 l'aiguille », comment cette mesure-là va faire,  
20 justement, que ça va inciter des producteurs de GSR  
21 à s'introduire sur le marché québécois avec cette  
22 réduction-là des tarifs de réception? J'aimerais ça  
23 vous entendre.

24 R. Quand on parle avec les producteurs ou avec les  
25 associations de producteurs, comme l'AQPER par

1 exemple, c'est bien indiqué d'ailleurs dans leur  
2 mémoire, un des irritants ou en tout cas un des  
3 facteurs qui est souvent soulevé c'est  
4 effectivement le coût de raccordement, là, t'sais,  
5 poste de livraison, conduite, et cetera, qu'ils ont  
6 à supporter à travers le tarif de réception. Donc,  
7 c'est vraiment un des principaux facteurs, là, qui  
8 semble être une barrière un petit peu à l'entrée du  
9 marché, un irritant important, donc on pense que de  
10 s'attaquer à cette barrière-là, comme ça s'est fait  
11 dans d'autres juridictions, est une façon,  
12 effectivement, là, de montrer vraiment qu'on fait  
13 tout pour les aider à abaisser les barrières qui  
14 sont les plus gros irritants pour eux.

15 Q. [25] Parfait, merci.

16 Mme ESTHER FALARDEAU :

17 Q. [26] Bonjour, Monsieur Goyette, Esther Falardeau  
18 pour la formation. Écoutez, vous avez fait mention  
19 des facteurs qui expliquent la hausse au service de  
20 distribution, puis notamment, donc du CFR lié à la  
21 température. On l'appelle, donc, stabilisation  
22 tarifaire de la température et du vent. Bon,  
23 quatorze point quatre millions (14,4 M) cette année  
24 qui est récupéré auprès de la clientèle et puis si  
25 je me souviens bien, l'an dernier c'était quasiment



1 le double de ça, c'est-à-dire vingt-six millions  
2 (26 M). Bon, ça, c'est dû au fait que la  
3 température, il fait plus chaud que la normale  
4 climatique.

5 R. Oui.

6 Q. **[27]** Là, dans le contexte actuel où la normale  
7 climatique, je ne sais pas si on sait c'est quoi,  
8 finalement. On le sait c'est quoi, dans le sens  
9 mathématique, puis on sait qu'on a une méthode pour  
10 l'établir sur les trente (30) dernières années.  
11 Bon, ça, je comprends qu'on connaît la méthode,  
12 mais dans le langage courant, quand on parle de  
13 normale climatique, on commence à être un petit peu  
14 mêlé. Dans le passé, je sais que Gaz Métro, à  
15 l'époque, je pense ou peut-être Énergir aussi, a  
16 évalué le biais que le réchauffement pourrait  
17 entraîner... Puis ça, je veux garder ça quand même  
18 high level.

19 R. Oui

20 Q. **[28]** Avec ma question, je ne veux pas rentrer dans  
21 l'équation, mais est-ce qu'il n'y a pas lieu, est-  
22 ce qu'il y a, dans le passé, donc Énergir a déjà  
23 regardé si... comment est-ce qu'on va adapter notre  
24 évaluation de la normale climatique, parce que  
25 justement, ça peut avoir des impacts tarifaires

1 assez importants. Est-ce que c'est efforts-là sont  
2 maintenus ou est-ce qu'il y aurait lieu de relancer  
3 cette réflexion-là sur comment tenir compte du  
4 biais qui pourrait être entraîné du fait qu'il y a  
5 un réchauffement climatique?

6 R. Oui

7 Q. [29] Puis que si on se base sur trente (30) ans,  
8 bien...

9 R. Oui, votre question est très, très intéressante et  
10 très pertinente. Je le sais, puis pour avoir déjà,  
11 comme vous le savez, travaillé à la prévision de la  
12 demande que, effectivement, on utilise un facteur  
13 de réchauffement tendanciel. Donc, à chaque année,  
14 la normale climatique est utilisée et réchauffée.  
15 Donc, chaque année, ça, ça fait partie, déjà, de la  
16 méthodologie. C'est un facteur qui vient de calculs  
17 d'Ouranos qui est quand même une organisation qui  
18 est assez bien reconnue en termes de changement  
19 climatiques.

20 Là, dans la procédure spécifique de « est-  
21 ce que c'est mis à jour à chaque année », je ne  
22 pourrais pas vous répondre. Je pense que c'est  
23 important, par contre, qu'une fois de temps en  
24 temps, on s'assure, effectivement, que ce  
25 réchauffement-là de la normale climatique continue

1 à faire du sens. Mais, il faut comprendre que c'est  
2 un réchauffement tendanciel. Ça n'empêche pas...

3 Ce qu'on voit beaucoup, en fait, des  
4 changements climatiques, c'est oui, il y a un  
5 réchauffement tendanciel, mais il y a beaucoup  
6 d'extrêmes. Donc, voilà trois ou quatre ans, on  
7 avait eu des hivers extrêmement froids, même lors  
8 de l'hiver... Je pense que c'est celui de deux  
9 mille vingt-trois (2023), si je ne me trompe pas,  
10 on avait eu une période pendant janvier où est-ce  
11 que pendant vingt (20) jours, il faisait en bas de  
12 moins quinze (-15). Vous vous rappelez, dans les  
13 nouvelles, qu'Hydro-Québec avait atteint des...  
14 plusieurs plafonds de consommation en termes de  
15 mégawatts.

16 Donc, pour répondre à votre question, oui,  
17 on le considère, oui on le prend en considération,  
18 oui, il y a un facteur qui est pris là-dessus. Je  
19 pense, de mon point de vue, que c'est un facteur  
20 qui fait le travail, parce que ce qu'on regarde,  
21 c'est les degrés-jours sur un hiver complet.

22 Donc, ce n'est pas seulement, justement,  
23 les plus grands écarts de température. Mais, s'il y  
24 avait lieu, je pense, de revoir ça, parce que  
25 l'équipe pense, par exemple, que peut-être la

1 normalisation, bien, j'imagine qu'on le ferait.

2 Mais, actuellement, ma compréhension c'est que la  
3 méthode est adéquate.

4 Q. **[30]** Est-ce que je comprends que s'il y avait lieu  
5 de se poser la question, est-ce que notre facteur  
6 est encore correct, c'est quelque chose...

7 R. Absolument.

8 Q. **[31]** ... qui se ferait?

9 R. Oui.

10 Q. **[32]** Puis ça pourrait être pertinent de se poser  
11 cette question-là parce que l'idée, c'est d'éviter  
12 des importantes variations tarifaires.

13 R. Oui.

14 Q. **[33]** Mais, tout en protégeant la clientèle et  
15 Énergir, aussi.

16 R. Je suis d'accord avec vous.

17 Q. **[34]** O.K.

18 R. On a malheureusement deux hivers chauds, on va voir  
19 ce que les autres vont donner, puis si ça peut nous  
20 donner des indications, mais je pense qu'il faut  
21 être prudents, aussi, pour ne pas arriver trop vite  
22 à la conclusion que parce qu'on a eu deux hivers  
23 chauds, il faut tout de suite changer la méthode de  
24 normalisation, mais il faut quand même l'avoir en  
25 tête, vous avez raison.

1 Q. [35] Merci.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. [36] Bonjour, Monsieur Goyette. J'aimerais vous  
4 faire réagir sur ce qu'on apprenait dans La Presse,  
5 ce matin. Donc, le Fonds de Solidarité, la FTQ et  
6 la Caisse qui investit à cinq cent soixante-quinze  
7 millions (575 M) dans Énergir pour aider à la  
8 décarbonation.

9 Pouvez-vous, avec ce que vous nous avez  
10 présenté, là, dans votre présentation, comment  
11 cette injection-là de fonds va venir modifier,  
12 accélérer, votre décarbonation ou les autres  
13 actions que vous mettez en place?

14 R. Oui. Bien, c'est vraiment des fonds qui vont servir  
15 particulièrement, je vous dirais, à tout le volet  
16 diversification au Québec, là. Donc, les grands  
17 projets éoliens, notamment, là, qu'on poursuit à la  
18 Seigneurie de Beaupré, près du mont Ste-Anne, avec  
19 Boralex et avec Hydro-Québec, donc, c'est un projet  
20 en trois phases, environ quatre cents mégawatts  
21 (400 MW) chaque phase, pour mille deux cents  
22 mégawatts (1200 MW).

23 Ensuite, il y a aussi des fonds qui sont  
24 prévus, là, pour accélérer la production de gaz de  
25 source renouvelable au Québec, notamment avec le

1       partenariat qu'on a avec Nature Energy, dont des  
2       investissements, là, de manière plus officielle,  
3       devraient être annoncés prochainement. Donc, ça,  
4       c'est très, très intéressant. Il y a une partie de  
5       ces fonds-là qui vont aussi, là, dans nos filières,  
6       nos filiales, pardon, notamment Green Mountain  
7       Power, tout son plan qu'on appelle Zero Outages,  
8       là, zéro pannes, donc, parce qu'au niveau  
9       électrique, bien sûr, toute la notion de  
10      résilience, de fiabilité des réseaux est très très  
11      importante.

12                Donc, c'est vraiment, je vous dirais, de  
13      l'argent qui est injecté, qui est tout à fait en  
14      ligne avec notre plan stratégique. Je vous ai  
15      beaucoup parlé de comment on va assurer la  
16      pérennité du réseau de distribution, mais on vise  
17      aussi à se diversifier comme entreprise, de  
18      continuer à croître dans différents secteurs  
19      d'activités et je vous dirais qu'on a un très, très  
20      bel appui, là, de nos actionnaires sur les deux  
21      volets, autant le volet pérennisation du réseau que  
22      diversification dans des nouvelles activités. On se  
23      compte chanceux.

24      Q. [37] Merci. Une question en lien avec la question  
25      de ma collègue sur la normale climatique. Dans

1 votre preuve, là, je pense que c'est la pièce  
2 B-0030 où vous nous disiez qu'Énergir prévoit  
3 déposer une preuve à ce sujet à l'automne 24, dans  
4 le dossier 3867. Donc, on comprend que maintenant,  
5 c'est plus l'hiver vingt-cinq (2025). Donc, est-ce  
6 que... vous avez parlé qu'il y a des évaluations  
7 qui peuvent se faire, qui se feront, si nécessaire.

8 Est-ce qu'on peut penser que dans le  
9 dossier 3867-2013, il y aura cette évaluation-là  
10 qui sera faite, comme il sera, en deux volets, on  
11 va probablement vous revoir d'ici deux mille vingt-  
12 cinq (2025), jusqu'en deux mille vingt-huit (2028),  
13 peut-être, mais blague à part, est-ce que vous  
14 voyez que dans ce dossier-là qui... ça pourrait  
15 être quelque chose qui serait évalué?

16 R. C'est une bonne question. Le dossier 3867, là, je  
17 m'excuse, mais pour ma mémoire, c'est le dossier de  
18 vision tarifaire, si je ne me trompe pas. C'est une  
19 bonne question, j'ai un peu de misère à répondre,  
20 je me demande si c'est le bon dossier, t'sais, je  
21 vais être très honnête avec vous, vraiment pour  
22 procéder à cette évaluation-là de la normale  
23 climatique puis de l'impact que ça peut avoir sur  
24 les prévisions, nos prévisions annuelles, les  
25 prévisions dans le cadre du Plan

1 d'approvisionnement, il faudrait vraiment que je  
2 regarde avec mes équipes, mais il y a de quoi qui  
3 est sûr, c'est s'il y a un intérêt de la Régie par  
4 rapport à ça, on va revenir, que ça soit dans ce  
5 dossier-là ou dans le cadre peut-être du prochain  
6 dossier tarifaire.

7 Si vous avez un intérêt à ce qu'on gratte  
8 ça davantage, les facteurs qui sont utilisés au  
9 niveau de la normale climatique, le réchauffement  
10 climatique, c'est bien sûr, on va pouvoir regarder  
11 ça, puis faire un suivi avec vous, là.

12 Q. **[38]** Parfait, merci. Donc, je crois que ça met fin  
13 aux questions de la formation. Merci, Monsieur  
14 Goyette.

15 R. Merci beaucoup.

16 Q. **[39]** Vous êtes libéré. Maître Lemay Lachance, est-  
17 ce que vos témoins sont déjà présents pour le panel  
18 2?

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Il nous manque un témoin qui devrait arriver d'une  
21 minute à l'autre. Alors, je ne sais pas si ça  
22 serait un bon moment pour prendre, peut-être, une  
23 courte pause, le temps de faire la transition. Il  
24 devrait être arrivé d'ici là.

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 On va prendre une courte pause, puis dès qu'il est  
3 arrivé, prévenez la greffière qui viendra nous  
4 chercher, puis on pourra recommencer, à ce moment-  
5 là.

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Parfait, merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci beaucoup.

10

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14

15 PREUVE ÉNERGIR (Panel 2) Plan d'approvisionnement  
16 2024-2027

17 LE PRÉSIDENT :

18 Bonjour, Maître Thibodeau.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Bonjour. Vous allez bien?

21 LE PRÉSIDENT :

22 Très bien. Vous?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Ma collègue et moi, on n'a pas le même défi

25 vertical. Bonjour tout le monde. On a un panel

1 complet, panel numéro 2. Donc, on va pouvoir  
2 procéder. Pour information, le panel numéro 2, on  
3 avait indiqué, je crois, dans notre lettre de  
4 planification, donc ça vise Plan  
5 d'approvisionnement, incluant la prévision de la  
6 demande, modifications au tarif interruptible, plan  
7 de développement et CASEP, au besoin. On  
8 m'indiquait par ailleurs tout à l'heure que si  
9 jamais il y a des questions additionnelles par  
10 rapport à ce qui a été discuté ce matin, c'est-à-  
11 dire le facteur d'ajustement pour la normale  
12 climatique, ça serait le panel qui pourrait  
13 apporter des précisions additionnelles là-dessus.  
14 Donc, Madame la Greffière, on serait prêt à  
15 procéder à l'assermentation des témoins.

16  
17 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce cinquième  
18 (5e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

19  
20 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, directeur principal  
21 Stratégie et Intelligence de marché, ayant une  
22 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
23 (Québec);

24  
25 JEAN-SÉBASTIEN HUET, directeur Solutions

1 énergétiques grandes entreprises, ayant une place  
2 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
3 (Québec);

4  
5 SYLVAIN TREMBLAY, chef Approvisionnement gazier,  
6 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
7 Montréal (Québec);

8  
9 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
10 solennelle, déposent et disent :

11  
12 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

13 Merci. Énergir a déposé au SDÉ une présentation  
14 pour le panel numéro 2 sous la cote B-0188. Donc,  
15 si possible de l'afficher à l'écran. Justement  
16 avant de laisser les témoins, je vais procéder  
17 rapidement à l'adoption de la preuve pour la  
18 présentation.

19 Q. **[40]** Donc, Monsieur Tremblay, est-ce que vous  
20 confirmez avoir participé à la préparation de la  
21 présentation sous la cote B-0188?

22 M. SYLVAIN TREMBLAY :

23 R. Oui.

24 Q. **[41]** Et est-ce que vous adoptez la présentation  
25 pour valoir à titre de votre témoignage écrit?

1 R. Oui.

2 Q. **[42]** Donc, dès que la présentation sera disponible,  
3 on pourra débiter avec les témoins. Est-ce que vous  
4 avez la présentation? Est-ce que c'est possible de  
5 l'afficher à l'écran?

6 LE PRÉSIDENT :

7 Ça s'en vient.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Q. **[43]** Je vous remercie. Alors, Monsieur Tremblay, on  
10 vous écoute.

11 M. SYLVAIN TREMBLAY :

12 R. Merci. Bonjour, Messieurs et Madame les Régisseurs.  
13 Évidemment, vous avez vu passer une preuve qu'on a  
14 déposée cet été. Puis ça a quand même bougé assez  
15 vite. On ne s'attendait pas à ça. Quand on avait  
16 fait le dépôt, on ne pensait pas avoir à faire de  
17 nouveaux contrats d'ici l'audience. Cependant...  
18 Puis là on peut peut-être passer à la diapo 2 tout  
19 de suite. Cependant, au cours de l'été, TransCanada  
20 a lancé ce qu'on appelle en ECOS qui est un  
21 « Existing Capacity Open Season ». Et dans le cadre  
22 de l'ECOS, il y avait des capacités qui étaient  
23 disponibles à partir du point d'Iroquois.

24 À la base, les capacités ne pouvaient pas  
25 se rendre jusqu'ici, jusqu'à Énergir EDA. Mais en

1 vertu d'une entente de pression qu'on a avec  
2 TransCanada, on peut amener jusqu'à soixante mille  
3 gigajoules (60 000 GJ) additionnels par jour en  
4 franchise. Et donc, dans le cadre de l'appel  
5 d'offres de TransCanada, on pouvait à ce moment-là  
6 faire... demander la capacité entre Iroquois et un  
7 autre point et ensuite la faire transiter vers le  
8 Québec.

9 C'est ce qu'on a décidé de faire, parce  
10 que, dans le Plan d'appro, il nous manque des  
11 capacités à l'année 3 et à l'année 4. Donc, notre  
12 soumission initiale était pour quatre ans à partir  
13 de cette année jusqu'à l'année 4 du Plan. Mais  
14 malheureusement il y a un soumissionnaire qui a  
15 fait une soumission pour huit ans. Et donc, on n'a  
16 pas eu la capacité.

17 On peut passer à la diapo suivante. Donc,  
18 comme on n'a pas eu la capacité, on avait fait une  
19 preuve à la Régie, mais ça servait à rien de  
20 poursuivre pour avoir une audience, ou quoi que ce  
21 soit. Et suite à ça, on s'attendait à ce que  
22 TransCanada mette la capacité disponible d'Iroquois  
23 à chaque année sous forme de... ils appellent ça  
24 « short-term ferm transport ». Donc, c'est ce qu'il  
25 nous avait mentionné, là, suite au fait qu'on n'ait

1 pas obtenu notre soumission dans l'appel d'offres.  
2 Mais par contre, le seize (16) août, là, en fin de  
3 journée, donc vendredi ils nous ont téléphoné puis  
4 ils nous ont dit : « Bien on va faire un processus  
5 qu'on appelle un DECOS ». Qui est un « Daily  
6 Existing Capacity Open Season ». On va l'ouvrir  
7 lundi puis on va commencer à attribuer les  
8 capacités le mardi. Donc, ils allaient l'ouvrir le  
9 dix-neuf (19) et ils allaient attribuer les  
10 capacités le vingt (20).

11 La capacité à partir d'Iroquois était  
12 disponible à ce moment-là pour l'hiver vingt-  
13 six/vingt-sept (2026-2027), qui était quand même  
14 une des deux années dans lesquelles on avait des  
15 besoins pour le Plan d'approvisionnement. Et donc,  
16 on a décidé de faire une offre pour cette année-là.

17 Au niveau de ce qu'il faut... au niveau de  
18 l'offre qu'on pouvait soumettre, la durée minimale  
19 était de un an. Et les capacités étaient souscrites  
20 à partir du premier (1er) juin deux mille vingt-  
21 sept (2027). Donc, on a fait une offre du premier  
22 (1er) juin deux mille vingt-six (2026) au trente et  
23 un (31) mai deux mille vingt-sept (2027), puis on  
24 l'a eue. Donc, ça nous ajoute vingt-six mille neuf  
25 cent cinquante-deux gigajoules (26 952 GJ) de

1 transport pour l'hiver vingt vingt-six/vingt vingt-  
2 sept (2026-2027) et ça réduit le déficit projeté  
3 pour cette année-là. Donc, ça conclut la courte  
4 présentation.

5 On ne prévoyait pas à l'origine faire...  
6 oui, il y avait une autre... mais... Bon, oui, on  
7 peut aller à la troisième. Dans le fond, ça c'est  
8 un petit peu une... le rappel des impacts. Au  
9 niveau des coûts et des tarifs de cette année, il  
10 n'y a aucun impact parce que c'est seulement des  
11 capacités pour l'année trois.

12 Ensuite de ça, par rapport à ce qu'on a  
13 reçu comme prix indicatif on parle d'une économie  
14 de dix-huit millions (18 M), donc c'est quand même  
15 substantiellement moins cher vu que c'est le coût  
16 du tarif et que c'est un point qui se retrouve  
17 relativement près d'Énergir EDA. Donc, le tarif est  
18 beaucoup moins élevé que le tarif Down Énergir EDA.

19 Donc, ça conclut la présentation. On  
20 voulait vous faire une courte présentation là-  
21 dessus parce que les événements se sont un peu  
22 bousculés dans le dernier mois et on n'avait pas eu  
23 l'occasion... on a fait une courte preuve, là,  
24 rapidement, mais c'est sûr qu'ensuite, à partir du  
25 vingt (20)... vingt (20) août c'est un petit peu

1 court, là, pour revenir encore, donc on a décidé de  
2 faire une présentation pour aviser la Régie de  
3 qu'est-ce qu'on avait conclu.

4 Q. **[44]** Peut-être seulement une petite question de  
5 clarification. À la page 2 de la présentation il y  
6 avait un tableau qui avait été présenté, là. Juste  
7 pour illustrer un peu justement les capacités  
8 qu'ils sont allés chercher, est-ce que vous pouvez  
9 indiquer dans le tableau à droite, où on voit les  
10 déficits pour les prochaines années à partir de  
11 vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027), donc  
12 c'est quoi l'impact sur ce tableau-là du... des  
13 nouvelles capacités qu'ils sont allés chercher?

14 R. Oui, bien ce qu'on peut voir, puis on en avait  
15 avisé la Régie dans le dépôt de la cause tarifaire,  
16 c'est à partir de vingt vingt-six/vingt vingt-sept  
17 (2026-2027) on... il y a un contrat qui n'est pas  
18 renouvelé pour quatre-vingt-deux mille gigajoules  
19 par jour (82 000 GJ/jour), donc sur le tableau  
20 c'est à partir de la troisième année, on voit qu'il  
21 y avait un déficit, donc on vient couper le  
22 déficit, là, en gros d'à peu près de moitié pour  
23 la... la troisième année sur ce tableau-là.

24 Évidemment, il reste un déficit par la  
25 suite dans les années subséquentes, qu'on aurait



1 voulu adresser, là, partiellement en ayant la  
2 capacité sous forme de contrat renouvelable. Mais  
3 bon, malheureusement on ne l'a pas eu, là, parce  
4 qu'il y a quelqu'un qui a fait une soumission très  
5 longue. Et on va continuer à travailler pour  
6 trouver d'autres solutions, là, pour le manque  
7 qu'il nous reste en vingt vingt-six/vingt vingt-  
8 sept (2026-2027) et le manque des années  
9 subséquentes.

10 Q. **[45]** Excellent. Je vous remercie. Donc, on n'a plus  
11 de questions, donc ce serait le contre-  
12 interrogatoire du témoin.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Maître Thibodeau. Donc, l'ACIG... Maître Cadrin,  
15 est-ce que vous voulez y aller en premier?

16 Me STEVE CADRIN :

17 Si on me le permettait.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Bien allez-y. On est un peu mêlé dans les ordres  
20 que vous vouliez ce matin, mais allez-y.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

22 Q. **[46]** Bonjour. Alors, oui, Steve Cadrin pour l'AHQ-  
23 ARQ. J'apprécie la souplesse et la flexibilité dont  
24 vous avez pu faire preuve et mon collègue de l'ACIG  
25 aussi qui m'a permis de passer devant. Alors c'est

1 rare qu'on a un dossier en présentiel juste à côté  
2 dans le même édifice au Tribunal administratif du  
3 Québec, alors quelle chance. Alors, ça tombe bien,  
4 mais là je vais pouvoir poser des questions au  
5 panel 2 qui était un des panels sur lesquels nous  
6 avons des questions pour trente minutes (30 min)  
7 finalement suite aux limitations qui nous ont été  
8 imposées. Alors, on est prêt à procéder.

9 Bonjour aux membres du panel, bonjour à la  
10 Régie également. Alors, bien content de vous voir  
11 en présentiel, alors... Et quelques petites  
12 questions qui ne toucheront pas nécessairement à  
13 votre présentation d'aujourd'hui, là, de toute  
14 façon.

15 Alors, nous allons revenir tout d'abord sur  
16 des questions, sur les sujets que nous avons  
17 abordés dans notre mémoire « Prévision des  
18 livraisons biénergie » sur lequel nous avons déjà  
19 fait quelques commentaires dans notre mémoire, mais  
20 on veut préciser des réponses que vous avez  
21 fournies à la demande de renseignements numéro 1 de  
22 l'AHQ-ARQ qui est la pièce B-0117, et plus  
23 particulièrement aux pages 11 et 12, à la  
24 réponse 3.5.

25 Alors, je vous laisse vous y diriger, vous

1 me faites signe quand les témoins sont prêts, et  
2 Madame la Greffière, je vais voir B-0117. Alors,  
3 les témoins peuvent commencer à lire peut-être un  
4 peu la question en attendant que ça s'affiche, et  
5 surtout la réponse, bien évidemment. C'est bon?

6 Alors, je fais la lecture, de toute façon,  
7 les gens pourront nous suivre à l'écran quand ça  
8 arrivera. Alors :

9 Pour chacun des deux volets mentionnés  
10 à la référence (iii), veuillez fournir  
11 un tableau détaillé qui compare les  
12 taux de pénétration annuels  
13 historiques et prévisionnels  
14 maintenant retenus et les taux de  
15 pénétration annuels utilisés  
16 originellement dans le cadre du dossier  
17 R-4169-2021.

18 Alors, dans la réponse, vous dites, bien :

19 Le tableau ci-dessus - il y a un  
20 tableau qui est fourni dans la  
21 réponse, on pourra voir peut-être -  
22 présente les taux de pénétration de la  
23 Cause tarifaire 2024-2025 et ceux  
24 proposés dans le cadre du dossier R-  
25 4169-2021. Il ne s'agit pas d'un

1                   tableau comparatif - vous nous dites -  
2                   comme la question le demande, car ces  
3                   deux séries ne sont pas comparables  
4                   directement pour les raisons  
5                   principales suivantes - que je regarde  
6                   avec vous, que je prends le temps de  
7                   citer, on aura des questions.  
8                   Comme le document *L'offre d'Hydro-*  
9                   *Québec distribution et d'Énergir en*  
10                  *réponse aux objectifs de décarbonation*  
11                  *du chauffage des bâtiments énoncés*  
12                  *dans le plan pour une économie verte*  
13                  2030 l'expose, le programme de  
14                  biénergie avait été présenté à  
15                  l'origine avec une hypothèse de  
16                  travail qui visait la clientèle ayant  
17                  un volume moyen de consommation de  
18                  15 000 m3 et moins pour les segments  
19                  résidentiel et commercial et  
20                  500 000 m3 et moins pour le segment  
21                  institutionnel.  
22                  Le modèle de prévision a évolué après  
23                  cette première approche théorique,  
24                  comme la référence (iii) et la réponse  
25                  à la question 3.2 le synthétisent. Ce

1                   modèle considère maintenant un  
2                   potentiel en termes de clients et de  
3                   volumes élargis non constants au fil  
4                   du temps et les taux de progression  
5                   reflètent mieux la réalité du terrain,  
6                   ce qui n'existait pas au moment du  
7                   dossier portant sur la biénergie (R-  
8                   4169-2021).  
9                   Même si la formule de calcul des taux  
10                  de pénétration n'a pas changé, les  
11                  composantes représentent des scénarios  
12                  différents.

13                Quelques questions. Pouvez-vous élaborer sur ce que  
14                signifie sur « un potentiel en termes de clients et  
15                de volumes élargis non constants au fil du temps »,  
16                mais le mot « élargis » nous interpellait  
17                davantage, là, notamment par rapport à  
18                « l'hypothèse de travail qui visait la clientèle  
19                ayant un volume moyen de 15 000 m<sup>2</sup> pour le  
20                résidentiel et commercial et 500 000 m<sup>3</sup> pour le  
21                segment institutionnel? Alors, qu'est-ce que ça  
22                veut dire « élargis »?

23                M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

24                R. Alors, premièrement, bonjour, Monsieur le  
25                Président, madame et monsieur les régisseurs,

1 Maître Cadrin. Donc, ici, ce qu'on vient expliquer  
2 au moment, évidemment, de faire les hypothèses de  
3 travail qu'on avait établies à l'époque au niveau  
4 du 4169, là, comme l'indique la réponse à la  
5 question, travailler avec des paramètres, là, qui  
6 visaient la clientèle jusqu'à quinze mille mètres  
7 cubes (15 000 m<sup>3</sup>), là, pour le résidentiel et  
8 commercial et jusqu'à cinq cent mille mètres cubes  
9 (500 000 m<sup>3</sup>) pour la clientèle institutionnelle.

10 Maintenant, dans l'évaluation des taux de  
11 pénétration actuels et futurs, donc ces contraintes  
12 volumétriques là ne sont plus là. Donc, quand on  
13 regarde la potentiel de marché, donc il y a des  
14 clients au-delà de la barrière, je dirais,  
15 volumétrique de quinze mille mètres cubes  
16 (15 000 m<sup>3</sup>), par exemple, pour le marché  
17 résidentiel et commercial, donc on n'a plus ces  
18 limites volumétriques là pour effectuer notre  
19 prévision, d'où l'augmentation du volume visé et du  
20 nombre de clients visés par l'offre.

21 Q. [47] Donc, si on parle en quantification, vous  
22 dites qu'il n'y a plus cette barrière-là, ou ce  
23 plafond-là, là, qu'on avait mis à l'époque sur les  
24 volumes, puis les calculs théoriques qu'on avait  
25 annoncés. Mais là, vous dites aujourd'hui : « On

1 n'a plus ça », qu'est-ce que ça veut dire? Il n'y a  
2 plus de chiffres, il n'y a plus de plafond?

3 Expliquez-moi peut-être un petit peu ou quantifiez  
4 peut-être davantage, là, ce que vous voulez dire.

5 R. En effet, il n'y a plus de plafond comme tel au  
6 niveau des volumes et des clients visés, là, donc  
7 on vise l'ensemble des clients, là, qui seraient  
8 admissibles, là, à l'offre biénergie.

9 Q. [48] Est-ce que c'est possible pour vous ou à la  
10 rigueur, peut-être, en engagement, peut-être que  
11 c'est une question qui est trop précise, en termes  
12 de chiffres, mais comment quantifiez-vous cet  
13 élargissement en termes du nombre de clients visés,  
14 de volume, maintenant, qui sont regardés, par  
15 opposition à ce qu'on regardait à l'époque, qui  
16 étaient beaucoup plus restreints, de ce que j'en  
17 comprends? Il doit y avoir un ordre de grandeur, à  
18 la rigueur?

19 R. Peut-être que pour se sauver un engagement, il faut  
20 comprendre que comme la majorité de la clientèle,  
21 en termes de nombre de clients se retrouve dans...  
22 je dirais les anciennes barrières volumétriques, le  
23 quinze mille mètres cube (15 000 m<sup>3</sup>) et moins pour  
24 le résidentiel et le commercial et le cinq cent  
25 mille (500 000) et moins pour la clientèle

1 institutionnelle. C'est certain que l'élargissement  
2 des barrières vient surtout ajouter un volume  
3 potentiel... un important volume potentiel. Donc,  
4 moins de clients, évidemment, mais un important  
5 volume.

6 Q. **[49]** Mais, est-ce que vous avez un ordre de  
7 grandeur du volume additionné dans le cadre de  
8 votre prévision que vous utilisez? Là, c'est ce que  
9 j'essaie de voir avec vous. Vous en ajoutez  
10 combien? Je comprends qu'en nombre de clients c'est  
11 moins important. Ce sont de plus gros clients, par  
12 définition, donc il y en a moins, mais je comprends  
13 que les volumes sont plus importants. On parle de  
14 combien? Est-ce que vous avez un ordre de grandeur?

15 R. Je ne pourrais pas vous répondre précisément, là.

16 Q. **[50]** Est-ce que c'est possible d'obtenir en  
17 engagement, peut-être, le volume additionnel qui  
18 maintenant est considéré que c'est le delta, si  
19 vous voulez, la différence, par rapport à ce qu'on  
20 regardait avant? Ou un pourcentage pourrait suffire  
21 pour les fins de bien comprendre les prévisions.

22 R. Je pense qu'on pourrait vous revenir avec un ordre  
23 de grandeur.

24 Q. **[51]** Ce serait apprécié. Alors, peut-être, donc,  
25 fournir un ordre de grandeur qui permet de



1 quantifier l'élargissement dont il est question à  
2 - et je veux juste le préciser - la réponse 3.5 de  
3 la DDR-1 de l'AHQ-ARQ, pièce à 7B-117 en termes de  
4 volume. Est-ce que c'est correct? C'est bien phrasé  
5 pour vous?

6 R. C'est bien.

7 Q. [52] Merci.

8

9 **E-1 ÉNERGIR** Fournir un ordre qui permet de  
10 quantifier l'élargissement dont il est  
11 question à la réponse 3.5 de la DDR-1  
12 de l'AHQ-ARQ, puis à 7B-117 en termes  
13 de volume

14

15 Ensuite, peut-être une question complémentaire.  
16 Vous avez parlé dans les justificatifs qui font en  
17 sorte qu'on ne peut pas comparer ce qu'on vous  
18 avait demandé de faire. Vous avez quand même fourni  
19 le tableau, bien sûr, mais vous dites que dans le  
20 fond, les taux de progression reflètent mieux la  
21 réalité du terrain. Alors, c'est ce que vous avez  
22 mentionné dans le cadre de votre réponse. Pouvez-  
23 vous nous expliquer qu'est-ce qui vous échappait de  
24 la réalité terrain avant, puis après, pour qu'on  
25 comprenne peut-être plus qualitativement qu'est-ce

1 que ça veut dire?

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Monsieur le Président, je ne voudrais pas faire le  
4 débat de 4169, mais juste pour expliquer, encore  
5 une fois, que les hypothèses qui ont été retenues  
6 dans le cadre du dossier, c'était des hypothèses  
7 théoriques de travail qu'on avait évaluées étant  
8 comme hypothèses de travail à un cent pour cent  
9 (100 %) de taux de pénétration à travers les  
10 différents marchés pour la clientèle visée, la  
11 biénergie. À ce moment-là, évidemment, on n'avait  
12 pas de retour d'expérience. Donc, quand on parle du  
13 retour du terrain, d'expérience terrain, c'est ce  
14 qu'on veut dire. On a lancé l'offre dans le marché,  
15 on a vu comment l'offre fonctionne dans le marché,  
16 on a la réponse des clients, la réponse des  
17 intervenants du marché pour savoir, un peu, comment  
18 ça se passe, comment l'offre pénètre le marché,  
19 puis c'est ce retour d'expérience, ce retour de  
20 terrain là qu'on vient considérer dans  
21 l'établissement des projections.

22 Me STEVE CADRIN :

23 En fait, c'est plutôt un retour d'expérience que la  
24 réalité terrain, c'est ça que je voulais essayer de  
25 voir avec vous ce que ça voulait dire, un par

1 rapport à l'autre, mais je comprends que ça...

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 C'est de la sémantique ici, mais on peut calculer  
4 d'eux la même chose.

5 Me STEVE CADRIN :

6 Mais, c'est deux pattes de la même chose, vous  
7 allez me dire, là. D'accord. Merci.

8 Q. **[53]** Toujours dans la suite de la réponse 3.5, je  
9 vais continuer les questions. On regarde, plus  
10 précisément, pardon, le tableau que vous avez  
11 fourni. On peut le voir à l'écran également. Alors,  
12 je vais vous poser des petites questions en lien  
13 avec certaines des colonnes et certains des  
14 chiffres qui apparaissent. Alors, pouvez-vous nous  
15 dire, tout d'abord, si la valeur de vingt-huit pour  
16 cent (28 %) qu'on trouve en deux mille vingt-trois  
17 (2023) est une valeur totalement historique ou si  
18 elle comporte une partie de prévisions? Le 28 est  
19 la deuxième colonne, dans le fond, en haut.

20 R. Comporte une portion prévisionnelle; au moment  
21 d'établir la cause tarifaire, on a pris  
22 l'historique disponible, plus une portion  
23 prévisionnelle pour les périodes non connues à ce  
24 moment-là.

25 Q. **[54]** D'accord. Est-ce que vous avez, maintenant, la

1 valeur totalement historique et pourriez-vous la  
2 fournir, s'il vous plaît? Ou vous pouvez prendre  
3 l'engagement aussi de le faire, on vous voit  
4 chercher.

5 R. J'essaie, peut-être, juste de voir quel angle vous  
6 cherchez pour la réponse pour être capable de  
7 répondre, peut-être, pour s'éviter un engagement.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 J'allais faire un commentaire, par rapport à  
10 l'engagement à ce stade-ci. Je ne vois pas la  
11 pertinence pour le dossier à moins que mon confrère  
12 l'explique, d'avoir cette précision additionnelle  
13 là à ce stade-ci du dossier.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Me Cadrin?

16 Me STEVE CADRIN :

17 Alors, je pense que le but de l'exercice, c'est le  
18 but de l'exercice devant vous, c'est de vous  
19 présenter la meilleure prévision possible, là.  
20 Évidemment, là, on fournit des données qui nous  
21 permettent de faire cette prévision-là et de la  
22 justifier.

23 Alors, le chiffre qui est là comportait une  
24 prévision. Maintenant, il est historique, là. Quand  
25 je dis « il est historique », je présume que la

1 réponse historique de vingt vingt-trois (2023)  
2 existe maintenant. Alors, le vingt-huit pour cent  
3 (28 %) est un autre chiffre, là. C'est tout  
4 simplement d'avoir l'information historique. C'est  
5 avec ça qu'on fait des prévisions, là et si on fait  
6 des prévisions sur des prévisions, on a plus de  
7 risques, là.

8 Alors, c'est simplement de préciser ce  
9 chiffre-là, ce n'est pas un grand débat, là, mais  
10 c'est avec ces prévisions-là qu'on va travailler,  
11 là.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Un commentaire avant que je ne me rassoie.  
14 Effectivement, évidemment, la façon qu'on procède  
15 dans une cause tarifaire, tous les chiffres  
16 contiennent du prévisionnel. Alors, c'est sûr que  
17 l'on ne pense pas que c'est adéquat au moment des  
18 audiences comme ça, de tout remettre les chiffres à  
19 jour ou d'en remettre certains à jour. Je vous  
20 sou mets que pour les fins de la décision que vous  
21 avez à rendre, les chiffres qui sont ici, sont  
22 adéquats, puis la précision additionnelle, même si  
23 effectivement serait plus précise, n'est pas réglée  
24 ici.

25

1 Me STEVE CADRIN :

2 Juste préciser, là. D'emblée, au début de la  
3 biénergie, nous avons contesté fortement les  
4 prévisions théoriques de taux de pénétration. On a  
5 dit que ça ne faisait pas de sens, pour résumer  
6 simplement la position qu'on avait présentée à  
7 l'époque. On s'est ravisés puis on arrive avec  
8 d'autres taux de pénétration. On nous présente  
9 d'autres chiffres.

10 Évidemment, ce qui s'est passé dans les  
11 dernières années, le retour d'expérience que je  
12 parlais il y a quelques instants, là, dans le fond,  
13 là, nous permet d'avoir des chiffres qui sont plus  
14 réalistes et qui évidemment ont un impact tarifaire  
15 par la suite, là. Ça va de soi, là. Tout ce qu'on  
16 considère comme étant de la pénétration, si la  
17 pénétration est meilleure, je dirais, de façon  
18 historique, bien évidemment, il va y avoir des  
19 chiffres qui vont impacter le niveau tarifaire.

20 Nous allons devoir payer davantage, là, je  
21 parle au niveau de la tarification. Lorsqu'il y a  
22 plus de biénergie qui a pu se mettre en place, là,  
23 c'est essentiellement, là, peut-être le résumé.  
24 Alors, il y a un impact tarifaire direct, là, en  
25 fonction des taux de pénétration qui sont utilisés

1 et, là, on nous présente des prévisions évidemment  
2 là-dessus.

3 Alors, ce chiffre-là, s'il est maintenant  
4 plus à jour pour deux mille vingt-trois (2023),  
5 d'autant plus que je dirais, je comprends que les  
6 retours d'expérience ne sont pas si lointains que  
7 ça, là, on n'a pas plusieurs années, là. Alors,  
8 c'est une donnée qui est très pertinente, là, en  
9 fait, pour continuer les choses et avec un impact  
10 tarifaire direct.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Maître Thibodeau, Maître Cadrin, la question que je  
13 poserais à monsieur Bellavance, c'est : est-ce que  
14 vous avez cette donnée-là? Si vous ne l'avez pas,  
15 puis ça demande beaucoup de travail, on passe à une  
16 autre question, puis je vais accueillir l'objection  
17 puis on constatera le chiffre réel au moment du  
18 rapport annuel, mais si vous l'avez, faites juste  
19 la donner puis ce n'est pas plus mal, là.

20 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

21 R. On pourrait revenir avec une réponse, là.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait, Maître Cadrin?

24 R. Merci.

25 Q. [55] Donc, engagement numéro 2.

1 Me STEVE CADRIN :

2 Je vais le reformuler peut-être, je vais juste  
3 prendre deux secondes pour reprendre ma question  
4 correctement, là.

5 Q. **[56]** Alors, quelle est la valeur historique de  
6 l'année deux mille vingt-trois (2023), en lien avec  
7 le tableau Q-3.5 de la Demande de renseignements  
8 numéro 1 de l'AHQ-ARQ, pièce B-117.

9

10 E-2 Énergir Quelle est la valeur historique de  
11 l'année 2023-2024, en lien avec le  
12 tableau Q-3.5 de la Demande de  
13 renseignements numéro 1 de l'AHQ-ARQ,  
14 pièce B-117

15

16 Peut-être à titre de précision additionnelle, pour  
17 bien comprendre, quand on voit deux mille vingt-  
18 trois (2023) dans cette colonne, quelle est la  
19 période visée? Est-ce que c'est l'année civile ou  
20 est-ce que ça chevauche sur deux années?

21 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

22 R. Ici, on est toujours dans l'année Énergir, là,  
23 donc, année tarifaire, dans le fond, à ce moment-  
24 là.

25 Q. **[57]** Mettons, juste pour les fins d'avoir des notes



1 sténographiques claires, l'année tarifaire, c'est  
2 de quelle date à quelle date, juste pour le dire,  
3 pour les fins des notes sténo.

4 R. Donc, pour l'année deux mille vingt-trois (2023),  
5 donc, c'est l'année tarifaire débutant le premier  
6 (1er) octobre deux mille vingt-deux (2022), se  
7 terminant le trente (30) septembre deux mille  
8 vingt-trois (2023).

9 Q. **[58]** C'est plus facile à lire, dans les notes  
10 sténo, par la suite. Merci beaucoup. Alors, je vais  
11 continuer mes questions. Donc, pour deux mille  
12 vingt-quatre (2024), on voit des valeurs, là, des  
13 valeurs qui apparaissent dans le tableau en  
14 question. On voit dans la colonne, donc, de deux  
15 mille vingt-quatre (2024), pour le résidentiel,  
16 quarante-six pour cent (46 %), pour le commercial,  
17 dix-huit pour cent (18 %) et dix-huit pour cent  
18 (18 %) pour l'institutionnel.

19 Alors, est-ce que pour les fins de ce  
20 tableau-là, est-ce qu'il y a une composante qui  
21 serait historique? Et si oui, pour combien de mois?

22 R. Donc, pouvez-vous repointer exactement le chiffre  
23 auquel vous faites référence?

24 Q. **[59]** La colonne deux mille vingt-quatre (2024), la  
25 série 461818, là.

1 R. Non. Donc, en effet, peut-être pour... pour  
2 simplifier la réponse, peut-être répondre à une  
3 prochaine question, là, l'ensemble des éléments est  
4 considéré de réel lorsque le réel est disponible et  
5 de prévisionnel lorsque le prévisionnel est  
6 disponible. Donc, dépendamment de la période à  
7 laquelle la prévision est effectuée, donc le réel  
8 est pris jusqu'à la date du moment d'effectuer la  
9 prévision. Et pour le reste, c'est des éléments  
10 prévisionnels.

11 Q. **[60]** O.K. C'est toujours la question de l'année  
12 tarifaire, là, qui s'applique pour les fins de la  
13 période qu'on regarde, c'est ça?

14 R. C'est exact.

15 Q. **[61]** O.K. Puis la question subséquente : dans ce  
16 cas-là deux mille vingt-quatre (2024), je comprends  
17 que ça commence en octobre deux mille vingt-trois  
18 (2023), je me trompe?

19 R. C'est exact.

20 Q. **[62]** D'accord. Alors est-ce qu'il y a une portion  
21 historique à ce moment-là? Est-ce que vous êtes  
22 capable de confirmer s'il y a une portion  
23 historique? Je comprends que vous me dites : s'il y  
24 en a, il y en a. S'il n'y en a pas, il n'y en a  
25 pas. Puis merci. Mais la question que je vous

1 posais c'est : est-ce qu'il y en a, une portion  
2 historique, dans ce chiffre de deux mille vingt-  
3 quatre (2024)? Dans ces chiffres, ces trois  
4 chiffres de deux mille vingt-quatre (2024).

5 R. Deux petites secondes, il faut que... on travaille  
6 sur les dates, ce ne sera pas long.

7 Q. **[63]** Il n'y a pas de souci. C'est pour ça que je  
8 vous ai posé la question de l'année, pour que ce  
9 soit clair avant de passer à deux mille vingt-  
10 quatre (2024).

11 R. Merci pour votre question, Monsieur Cadrin. Je  
12 pense qu'en même temps ça m'a permis de... de  
13 m'autocorriger, là, si je peux me permettre.

14 Q. **[64]** Allez-y.

15 R. Donc, en effet, en... en considérant que les années  
16 tarifaires ici, là, puis on va peut-être répondre à  
17 un engagement tout de suite, l'année deux mille  
18 vingt-trois (2023) ici, qui commençait le... encore  
19 le premier (1er) octobre deux mille vingt-deux  
20 (2022) jusqu'au trente (30) septembre deux mille  
21 vingt-trois (2023), au moment de faire la cause  
22 tarifaire c'était que du réel. Donc, je corrige, je  
23 reprends ce que j'ai dit tantôt. Donc, l'année deux  
24 mille vingt-trois (2023) est du réel. L'année deux  
25 mille vingt-quatre (2024) quant à elle comporte une

1 portion de réel et une portion prévisionnelle.

2 Donc, je ne sais pas si ça peut répondre à

3 l'engagement, là, mais désolé.

4 Q. [65] Bien en fait ça va transformer l'engagement  
5 pour la même... parce que j'avais puis j'étais  
6 une peu sur... bien surpris, je ne sais pas si  
7 c'est le bon mot, mais enfin bref je ne m'attendais  
8 pas à ce que la valeur ne soit pas réelle pour deux  
9 mille vingt-trois (2023), compte tenu de ce que...  
10 ce qu'on savait. Alors c'est exactement le même  
11 engagement, mais au lieu de dire deux mille vingt-  
12 trois (2023) ce sera deux mille vingt-quatre  
13 (2024), là, pour établir la portion, dans le fond,  
14 que vous avez...

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 On n'a pas d'enjeu, avec la même réserve évidemment  
17 que si les chiffres sont disponibles on va le  
18 fournir et s'il y a des... des préparations, ce  
19 sera dans le cadre du rapport annuel que ce sera  
20 présenté.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Parfait, merci.

23 Me STEVE CADRIN :

24 Alors sous réserve de la disponibilité, bien sûr,  
25 ça va de soi, là. Alors je comprends que le premier

1 (1er) septembre ou le trente (30) septembre... dans  
2 ce cas-là je pense que c'est le trente (30)  
3 septembre effectivement, donc il n'est pas encore  
4 arrivé. Alors on a juste les quelques questions à  
5 voir, ce que vous avez, là, mais en... la question  
6 va demeurer, là, peut-être nous fournir la portion  
7 d'historique, là, que vous avez, là, combien de  
8 mois historiques qu'on a considérés versus le... le  
9 nombre de mois qui sont prévisionnels. Ça nous  
10 aidera quand même à voir derrière ce chiffre-là sur  
11 quoi ils se basent, soit sur vous ou soit sur la  
12 réalité, là, je dis ça avec égards.

13 Q. **[66]** Alors toujours dans le même document, alors ce  
14 ne sera pas trop difficile pour madame la  
15 greffière, page 19. Réponse 7.1. C'est les réponses  
16 d'Énergir à la demande de renseignements numéro 1  
17 de l'AHQ-ARQ. Alors on dit :

18 Veuillez indiquer quand Énergir  
19 prévoit déposer un projet de refonte  
20 du service interruptible, tel que  
21 mentionné à la référence (i).

22 Dans la réponse en fait on... je vous amène à la  
23 dernière ligne pour sauver du temps :

24 [...] Énergir souhaite relancer cette  
25 phase au cours des prochains mois.

1 Lors de la réponse, vous nous disiez. Alors peut-on  
2 en savoir plus sur la date où vous prévoyez  
3 relancer cette Phase 4 et déposer un projet de  
4 refonte du service interruptible avec un peu plus  
5 de précision que dans les prochains mois?  
6 Maintenant qu'on est rendu aujourd'hui.

7 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

8 R. Je soumettrais... puis là je ne connais pas les  
9 numéros de panel par coeur. Bonjour.

10 Q. **[67]** Bonjour.

11 R. De soumettre cette question-là au panel, qui va  
12 parler de tarification et de réglementation.

13 Q. **[68]** Pas de problème. On passe au suivant. Je vous  
14 amène toujours... toujours à la page 19, à la  
15 question 7.3. J'ai dit toujours à la page 19, mais  
16 à la page suivante plutôt. Question... réponse 7.3.  
17 Alors on a ici des questions :

18 7.3 Dans le cas où certains contrats,  
19 dans le contexte de la référence (ii),  
20 expirent au-delà du 1er décembre 2024,  
21 veuillez indiquer la capacité  
22 d'interruption de l'ensemble de tels  
23 contrats pour chaque année  
24 d'expiration de ceux-ci (par exemple  
25 capacité d'interruption des contrats

1                   expirant entre le 1er décembre 2024 et  
2                   le 1er décembre 2025, etc.). Dans le  
3                   cas de ces contrats qui expirent  
4                   au-delà du 1er décembre 2024 avec des  
5                   clients considérés incapables de  
6                   s'interrompre, veuillez indiquer avec  
7                   explications si Énergir pourrait les  
8                   résilier.

9                   Alors vous avez fourni le tableau Q-7.3 qu'on peut  
10                  voir à l'écran maintenant. Alors qui :

11                  ... résume le nombre actuel de  
12                  contrats de clients adhérant au tarif  
13                  interruptible D<sub>5</sub> ainsi que leurs  
14                  volumes d'interruptions associés,  
15                  ventilés selon les dates demandées.

16                  Puis là, vous dites que vous ne pouvez :

17                  ... ne peut produire le même tableau  
18                  en fonction des clients considérés  
19                  incapables de s'interrompre pour le  
20                  moment, pour la raison expliquée à la  
21                  question 7.2.

22                  Je continue votre réponse :

23                  Énergir n'anticipe pas pour le moment  
24                  la résiliation de contrats au tarif D<sub>5</sub>  
25                  n'ayant pas atteint leur date

1 d'échéance. Elle considère que le tri  
2 à l'entrée et à la sortie obligée des  
3 clients n'ayant pas la capacité de  
4 s'interrompre une fois la date de fin  
5 de leur contrat atteinte, couplée à  
6 l'application

7 - je vous fais grâce de l'article -

8 lui permettrait d'améliorer la  
9 fiabilité de l'outil.

10 Alors, pourquoi Énergir n'anticipe-t-elle pas la  
11 résiliation des contrats au tarif D<sub>5</sub> n'ayant pas  
12 atteint leur date d'échéance pour les clients  
13 considérés incapables de s'interrompre?

14 R. La réponse... la réponse c'est que la suggestion  
15 qu'on fait à la Régie dans le cadre de notre cause  
16 tarifaire sur le traitement des clients qui ont...  
17 qui ne démontrent pas la capacité de s'interrompre  
18 nous semble être la meilleure approche à prendre.  
19 Puis, la raison pour laquelle on a, pour le moment,  
20 ici, c'est qu'il n'est pas impossible dans le  
21 futur, dans le cadre d'une prochaine cause  
22 tarifaire, par exemple, qu'on puisse aller vers une  
23 solution comme celle-là si d'autres enjeux sont  
24 soulevés par des enjeux qui sont connexes à des  
25 clientèles qui seraient soupçonnées de ne pas être



1 capables de s'interrompre. Mais pour le moment, la  
2 solution qu'on propose, c'est celle qui est  
3 présentée dans le cadre de notre dossier tarifaire.

4 Q. [69] O.K., mais je ne suis pas sûr de saisir ce qui  
5 va vous amener à peut-être regarder différemment.  
6 Parce que vous dites pour le moment c'est ça, mais  
7 - je comprends ce bout - mais la portion où vous  
8 dites : « Dans le futur, on regarde ça », c'est une  
9 question que j'avais.

10 R. C'est juste pour ne pas fermer la porte à une autre  
11 solution qui serait plus pertinente dans le futur  
12 que ces mots-là se retrouvent là dans la réponse.

13 Q. [70] Mais qu'est-ce que vous voulez dire par une  
14 autre solution qui serait plus pertinente? On se  
15 comprend, ce sont des clients qui sont incapables  
16 de s'interrompre.

17 R. Exact.

18 Q. [71] Alors, à quoi réferez-vous comme autre  
19 solution? C'est des gens qui bénéficient de ce  
20 tarif et qui ne peuvent pas faire ce pourquoi ils  
21 ont signé ce tarif, on s'entend.

22 R. Strictement pour... c'est tout simplement pour  
23 faire face à un inconnu, quelque chose qui ne  
24 serait pas connu aujourd'hui, une situation à  
25 laquelle on pourrait faire face. On ne voudrait pas

1 dire, par exemple : « On ne le fera jamais », au  
2 sens où c'est possible que cette solution-là puisse  
3 un jour pouvoir s'appliquer, ça fait que c'est la  
4 raison pour laquelle c'est présent dans la réponse,  
5 mais ce n'est pas ce qu'on propose en termes de  
6 traitement pour le moment, parce que ce qu'on  
7 constate, c'est que la solution qu'on propose dans  
8 le cadre de notre dépôt de preuve, c'est celle qui  
9 est la meilleure.

10 Q. [72] Je vérifie toujours parce que parfois ça  
11 enlève des questions. C'est des cinq secondes  
12 (5 sec) qui valent cher. Alors, veuillez... vous  
13 indiquer dans votre réponse de ne pas pouvoir  
14 produire le même tableau Q-7.3 en fonction des  
15 clients considérés incapables de s'interrompre pour  
16 le moment pour les raisons expliquées à la  
17 réponse 7.2. On est allés voir la réponse à la  
18 question 7.2, et je peux vous la lire, dans le  
19 fond :

20 Énergir réalisera une consultation, au  
21 cours de l'été 2024

22 - vous allez me voir venir un peu -

23 afin de savoir si la capacité réelle  
24 des clients adhérant au tarif  
25 interruptible D<sub>5</sub> à s'interrompre a

1                   changé depuis la réalisation de cette  
2                   même consultation à l'été 2023  
3       - je vous vois déjà hocher de la tête -  
4                   ou depuis l'adhésion de nouveaux  
5                   clients à ce tarif. Par conséquent,  
6                   Énergir n'est pas en mesure de fournir  
7                   cette donnée à ce stade...  
8       où vous répondiez.

9                   Maintenant que l'été achève, parce que je  
10                  comprends qu'il se termine quelque part plus tard  
11                  en septembre, êtes-vous maintenant en mesure de  
12                  fournir le tableau Q-7.3 pour les clients adhérant  
13                  au tarif interruptible D<sub>5</sub> en retour d'expérience ou  
14                  en retour de consultation de l'été deux mille  
15                  vingt-quatre (2024)?

16       R. Oui. Donc, on a complété nos entrevues auprès de  
17                  nos clients pour lesquels on voulait... on voulait  
18                  les consulter, donc, oui, les résultats sont  
19                  disponibles. C'est au choix, je peux vous les dire  
20                  soit verbalement ou on peut aussi vous les remettre  
21                  par écrit.

22       Q. **[73]** Moi, je suis ouvert aux deux parce que je suis  
23                  capable de prendre des notes. Alors, c'est... je  
24                  vous laisse le choix si vous voulez fournir  
25                  l'information par écrit, donc...

1 R. O.K. Donc, il y a cinq clients qui ne répondent pas  
2 aux critères qui sont mentionnés dans les  
3 conditions de services. Donc, ces cinq clients-là,  
4 advenant une décision favorable de la Régie, vont  
5 être informés que l'article quatorze point quelque  
6 chose s'applique à eux.

7 Q. [74] Hum hum.

8 R. Et donc, advenant une décision favorable de la  
9 Régie, ils ne pourront pas, là, renouveler leur  
10 contrat au tarif interruptible lorsque ces  
11 contrats-là arriveront à leur date d'échéance.  
12 Donc, il y en a un dont la date d'échéance est  
13 entre le premier (1er) décembre deux mille vingt-  
14 quatre (2024) et le trente (30) novembre deux mille  
15 vingt-cinq (2025), ce qui correspond à la première  
16 ligne du tableau déposé en réponse. Ensuite, il y  
17 en a deux dont l'échéance est entre décembre deux  
18 mille vingt-cinq (2025) et novembre deux mille  
19 vingt-six (2026). Et donc, deux autres qui sont  
20 entre le premier (1er) décembre deux mille vingt-  
21 six (2026) et le trente (30) novembre deux mille  
22 vingt-sept (2027).

23 Q. [75] Peut-être que... je vais peut-être aller un  
24 peu plus loin, parce que dans le tableau où vous  
25 aviez les volumes associés, alors évidemment, ça

1 nous permet de mieux comprendre ce dont on parle,  
2 alors est-ce que vous les avez?

3 R. Oui, donc les volumes...

4 Q. [76] C'est un suspense que vous faisiez.

5 R. C'est le temps... Je ne prendrais pas des notes  
6 manuscrites.

7 Q. [77] Ah, O.K. C'est correct. Non, c'est beau.

8 R. Donc, les volumes associés pour le client de la  
9 première ligne, donc décembre deux mille vingt-  
10 quatre (2024) à novembre deux mille vingt-cinq  
11 (2025), c'est mille six cents gigajoules  
12 (1600 GJ)/jour; pour les deux, la somme des deux  
13 clients pour la ligne suivante entre le premier  
14 (1er) décembre deux mille vingt-cinq (2025) et le  
15 trente (30) novembre deux mille vingt-six (2026),  
16 c'est six cent quarante gigajoules (640 GJ)/jour et  
17 ensuite, la somme des deux autres clients pour la  
18 ligne du premier (1er) décembre au trente (30)  
19 novembre, au premier (1er) décembre deux mille  
20 vingt-six (2026) au trente novembre deux mille  
21 vingt-sept (2027), c'est neuf cent dix-huit  
22 gigajoules (918 GJ)/jour pour un total combiné,  
23 pour les trois périodes de trois mille cent  
24 soixante-huit gigajoules (3168 GJ)/jour.

25 Q. [78] Vous avez lu nos questions avant qu'on n'y

1 arrive. Je blague, je blague.

2 R. Je m'y attendais un peu à celle-là.

3 Q. **[79]** Vous l'attendiez celle-là, c'est ça. Est-ce  
4 que... Je comprends que vous avez pris  
5 connaissance, évidemment, de ces consultations-là,  
6 évidemment, vous avez préparé même les réponses  
7 aujourd'hui. Vous diriez, par rapport à l'été deux  
8 mille vingt-trois (2023), votre retour d'expérience  
9 deux mille vingt-quatre (2024) versus deux mille  
10 vingt-trois (2023), comment vous pourriez comparer  
11 l'un par rapport à l'autre?

12 R. Bien, je n'ai pas fait les entrevues moi-même.

13 Q. **[80]** Non? O.K.

14 R. C'est des gens dans mon équipe, j'ai compris les  
15 résultats, je me suis assuré de leur... que tout  
16 était conforme. Je vous dirais que les... parmi les  
17 clients qu'on est allé interroger, les cinq qui  
18 figurent cette année comme étant pour lesquels  
19 s'appliquerait l'article, font partie des huit qui  
20 l'an dernier avaient été identifiés comme tels  
21 aussi. Donc, dans les trois qui sont partis, les  
22 raisons sont à l'effet qu'ils ont soit réparé leur  
23 équipement ou qu'ils nous ont prouvé qu'ils étaient  
24 capables de répondre aux critères pour l'hiver qui  
25 s'en vient et les autres.

1 Q. [81] Donc, il y en a cinq qui étaient déjà là  
2 l'année dernière et qui sont encore là cette année,  
3 ils ne sont pas... toujours pas capables de  
4 s'interrompre?

5 R. Exact.

6 Q. [82] Je m'excuse, on a une petite question de  
7 précision, on recule dans le temps, c'est la  
8 dernière question. On a dit tout à l'heure qu'on  
9 parlait... Excusez-moi, je vais juste relire la  
10 question... « Projet de refonte du service  
11 ininterrompible, on souhaite relancer cette phase  
12 au cours des prochains mois. » Vous m'avez relancé  
13 la question à un autre panel. Juste être sûr du bon  
14 numéro de panel, parce que des fois... Alors, panel  
15 5, selon nous? Est-ce que c'est le bon chiffre?  
16 Merci. On me faisait signe du côté des avocats bien  
17 avant votre réponse, merci. Ça complète nos  
18 questions et je vous remercie de votre flexibilité,  
19 souplesse et de vos réponses.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître Cadrin et ça nous amène à la pause-  
22 lunch. Donc, je vous convie après le lunch pour  
23 treize heures quinze (13 h 15), donc on poursuivra  
24 à ce moment-là avec les contre-interrogatoires des  
25 intervenants. Merci beaucoup.

1           SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2

3           REPRISE DE L'AUDIENCE

4           (13 h 15)

5           LE PRÉSIDENT :

6           Maître Thibodeau.

7           Me PHILIP THIBODEAU :

8           Bonjour tout le monde. On a des témoins qui ont  
9           travaillé très fort sur l'heure du lunch. Si ça  
10          vous convient, on pourrait tout de suite donner les  
11          réponses aux engagements 1 et 2 qui ont été pris  
12          par la Régie oralement sur le banc. Donc, ça serait  
13          déjà réglé.

14          LE PRÉSIDENT :

15          Allons-y!

16          Me PHILIP THIBODEAU :

17          Q. **[83]** Monsieur Bellavance, on vous écoute.

18          M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

19          R. Oui. Vous m'excuserez, je n'ai pas les libellés  
20          exacts des engagements. Mais pour l'engagement  
21          numéro 1 qui se voulait de donner la proportion  
22          additionnelle de volume qui venait de  
23          l'élargissement des balises volumétriques au niveau  
24          de la biénergie. Donc, c'est soixante pour cent  
25          (60 %) de volume additionnel. Maintenant, pour



1 l'engagement numéro 2, donc, je vais y aller avec  
2 la version simple, puis j'avais senti une ouverture  
3 de maître Cadrin pour avoir une version simple pour  
4 éviter de donner du travail aux équipes  
5 additionnel, on pourrait vous dire que, pour  
6 l'année deux mille vingt-quatre (2024), donc trois  
7 mois réels et neuf mois prévisionnels dans la  
8 prévision. Donc, si on veut avoir vraiment des  
9 pourcentages exacts, ça demanderait du travail dans  
10 les équipes. Donc, je ne sais pas si maître Cadrin  
11 serait satisfait, si la Régie serait satisfaite de  
12 cette réponse-là.

13 Il faut comprendre aussi qu'il y a  
14 plusieurs suivis au niveau de la biénergie, des  
15 suivis spécifiques à la biénergie, puis suivis au  
16 niveau du rapport annuel avec de l'information qui  
17 nous permet aussi d'apprécier la justesse des  
18 prévisions qui sont faites. Donc, peut-être que ça  
19 pourrait compléter l'engagement numéro 2 si c'était  
20 à votre convenance.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Maître Cadrin est absent cet après-midi. Il nous  
23 l'avait déjà annoncé. Donc, on va présumer que  
24 c'est O.K. sous réserve qu'il puisse revenir là-  
25 dessus en argumentation de toute façon.

1 Q. **[84]** Juste avant de passer à maître Dubé, bonjour,  
2 on aimerait avoir monsieur Huet. Avant la pause,  
3 vous avez répondu à maître Cadrin en donnant les  
4 chiffres sans déposer un tableau. Est-ce que ce  
5 tableau-là, avec les données bien organisées,  
6 serait une possibilité de le déposer juste pour que  
7 ce soit plus simple à suivre par la suite?

8 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

9 R. Tout à fait, sans problème.

10 Q. **[85]** Merci beaucoup. Donc Maître Dubé.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

12 Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Madame,  
13 Monsieur les régisseurs. Bonjour au panel.

14 Q. **[86]** Mes premières questions vont porter sur votre  
15 proposition d'inclure certains clients  
16 interruptibles dans le calcul de la demande au  
17 service continu. Et je vous réfère dans un premier  
18 temps à la pièce B-0124. Madame la Greffière, si  
19 vous pouviez afficher s'il vous plaît la pièce  
20 B-0124 à la page 21. (Je me rends compte que je  
21 dois changer mes lunettes parce que je ne vois plus  
22 à l'écran)! Vous écrivez au haut de cette page, et  
23 je vais le lire :

24 Lors de l'hiver 2022-2023, Énergir a  
25 cependant constaté que malgré

1 l'application des nouvelles modalités  
2 des retraits interdits lors  
3 d'interruption, plusieurs clients  
4 interruptibles ont tout de même  
5 consommé du gaz naturel en journée de  
6 pointe.

7 Étant donné que les nouvelles  
8 modalités pour les retraits interdits  
9 sont très dissuasives, Énergir estime  
10 que la majorité des consommateurs en  
11 retraits interdits lors de cette  
12 journée de pointe était issue de  
13 clients qui ne peuvent pas réellement  
14 s'interrompre et qui n'ont pas trouvé  
15 de gaz d'appoint pour éviter une  
16 interruption (GAI) pour cette journée.

17 Quand vous dites « lors de cette journée de  
18 pointe », je comprends que vous faites référence à  
19 la journée du trois (3) février deux mille vingt-  
20 trois (2023) qui avait été une journée  
21 particulièrement froide. C'est bien ça?

22 M. SYLVAIN TREMBLAY :

23 R. Oui, effectivement.

24 Q. [87] Je comprends qu'à ce moment-là, on parlait de  
25 vingt-deux (22) clients. C'est exact? Je vais vous

1 demander, Madame la Greffière, de garder cette  
2 pièce-là pas loin. Je vais y revenir. J'aimerais  
3 maintenant vous référer à la présentation  
4 qu'Énergir a faite devant la Régie dans le cadre du  
5 dossier tarifaire de l'année dernière. La  
6 présentation portait sur les besoins  
7 d'approvisionnement pour la clientèle  
8 interruptible. Madame la Greffière, on a déposé en  
9 prévision de l'audience sous la pièce C-ACIG-0020.  
10 Est-ce que ça serait possible de l'afficher s'il  
11 vous plaît? À la page 4.

12 À la page 4. Donc, on peut lire à cette page :

13 Consultation des 22 clients présumés  
14 ne pas être en mesure de  
15 s'interrompre.  
16 - Confirmation du statut de certains  
17 clients comme ne pouvant s'interrompre  
18 - Majorité de clients peut  
19 s'interrompre, mais problème ponctuel  
20 lors de la journée froide  
21 - Un seul client a fait l'objet des  
22 retraits interdits pour une raison  
23 économique

24 Je comprends de cette page qu'Énergir a réalisé  
25 l'année dernière une consultation auprès des vingt-

1 deux (22) clients qu'elle présumait à ce moment-là  
2 ne pas être en mesure de s'interrompre, mais qu'au  
3 terme de cet exercice, donc de cette consultation,  
4 qu'il est apparu qu'une majorité de clients dans  
5 les faits avait la capacité de s'interrompre, mais  
6 qu'ils n'ont pu le faire en raison d'un problème  
7 ponctuel. Ma compréhension est exacte?

8 R. Oui.

9 Q. **[88]** Et on parlait à l'époque, là, de... la  
10 majorité on parlait de quatorze (14) clients sur  
11 vingt-deux (22). C'est bien ça?

12 R. Je peux pas confirmer exactement quatorze (14) sur  
13 vingt-deux (22).

14 Q. **[89]** Bien vous aviez dit à mon confrère maître  
15 Cadrin tantôt qu'il y avait huit clients l'année  
16 dernière qui n'étaient pas en mesure de  
17 s'interrompre sur les vingt-deux (22), donc on  
18 serait... la majorité ce serait quatorze (14) sur  
19 vingt-deux (22).

20 R. Je...

21 Q. **[90]** Votre collègue semble hocher « oui » de la  
22 tête.

23 R. Donc, je voulais valider, mais oui donc  
24 effectivement c'était quatorze (14).

25 Q. **[91]** Madame la Greffière, si on peut revenir à la

1 pièce B-0124. Donc, toujours à la page 21, plus  
2 précisément aux lignes 9 à 12. Donc, vous dites à  
3 partir de la fin de la ligne 9 :

4 Ainsi, Énergir a inclus les clients  
5 qu'elle a estimé incapables de  
6 s'interrompre, en se basant sur les  
7 retraits interdits effectués lors de  
8 la journée de pointe de l'hiver 2022-  
9 2023,

10 Qu'on comprend qui est la journée du trois (3)  
11 février deux mille vingt-trois (2023).

12 dans la demande du service continu du  
13 scénario du scénario de base du  
14 présent plan d'approvisionnement.

15 Dans le cadre du présent dossier tarifaire, les  
16 clients que vous avez estimé incapables de  
17 s'interrompre en se basant... en vous basant sur  
18 les retraits interdits effectués lors de la journée  
19 d'hiver deux mille vingt-deux/deux mille vingt-  
20 trois (2022-2023), est-ce que je comprends de votre  
21 preuve que ce sont les vingt-deux (22) clients qui  
22 ont été consultés l'année dernière? C'est ceux-là  
23 que vous avez estimé, là, je vous lis, que vous  
24 avez « estimé incapables de s'interrompre » et que  
25 vous incluez au service continu, est-ce que c'est

1 bien ça?

2 R. Ça revient à ça, mais comme on avait expliqué l'an  
3 passé aussi lors des audiences, dans le fond, on a  
4 remarqué cette journée-là le trois (3) février  
5 qu'il y avait des clients qui, pour de multiples  
6 raisons, là, que vous avez sorti la pièce...  
7 l'explication qu'on avait donnée en audience, n'ont  
8 pas été capables de s'interrompre cette journée-là,  
9 qui représentaient à peu près quarante pour cent  
10 (40 %) du volume interruptible à cette occasion et,  
11 dans le fond, dans le Plan d'approvisionnement on  
12 veut se prémunir contre une nouvelle occurrence de  
13 ça. Et la meilleure information qu'on a sur une  
14 estimation de quel pourcentage de la clientèle  
15 pourrait ne pas être en mesure de s'interrompre  
16 dans une journée très froide, bien on... c'est  
17 le... l'échantillon qu'on a du trois (3) février,  
18 là, sur lequel on se base.

19 Q. [92] Toujours en lien avec les réponses que vous  
20 avez données à mon confrère maître Cadrin plus tôt  
21 aujourd'hui, je comprends que vous avez terminé la  
22 consultation que vous avez faite à l'été deux mille  
23 vingt-quatre (2024). C'est bien ça?

24 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

25 R. Oui, c'est terminé, oui.

1 Q. **[93]** Et qu'au terme de cette consultation-là, il ne  
2 s'agit plus de huit (8) clients sur vingt-deux (22)  
3 que vous estimez incapables de s'interrompre, mais  
4 on est plutôt rendu au chiffre de cinq (5) clients  
5 sur vingt-deux (22), c'est bien ça?

6 M. SYLVAIN TREMBLAY :

7 R. Juste une petite précision, dans le... oui, il y a  
8 cinq (5) clients, mais un vingt-troisième (23e)...  
9 on a fait une entrevue auprès d'un vingt-troisième  
10 (23e) client parce qu'on avait un... un soupçon  
11 fondé sur nos connaissances, mais ça s'est avéré  
12 que c'est un client qui peut vraiment  
13 s'interrompre. Donc, c'est cinq clients sur vingt-  
14 trois (23) pour... pour cette année, qui... qui  
15 sont jugés... qui ne répondent pas aux critères de  
16 l'article 14.

17 Q. **[94]** O.K. Donc, je reprends votre réponse d'il y a  
18 quelques secondes. Vous dites que votre décision  
19 d'inclure ces... c'est vingt-deux (22) ou c'est  
20 vingt-trois (23) clients-là au service continu,  
21 juste pour être certain?

22 R. Donc, au niveau de l'échantillon qu'on a utilisé  
23 pour représenter la capacité à détenir en cas de  
24 journée froide, là, pour les clients  
25 interruptibles, c'est les vingt-deux (22) clients.



1 Q. [95] O.K. Ça fait que vous dites que vous basez  
2 cette décision-là sur les meilleures informations  
3 en date d'aujourd'hui, là, je reprends... je  
4 reprends vos mots, mais est-ce que vous avez de  
5 nouvelles informations en date d'aujourd'hui que la  
6 majorité des autres clients, donc les dix-sept (17)  
7 clients sur les vingt-deux (22), avez-vous de  
8 l'information en date d'aujourd'hui qu'ils ne  
9 seront pas capables de s'interrompre pour l'hiver  
10 prochain? Suite à votre consultation toute récente  
11 que vous venez de faire.

12 R. Bien, c'est sûr que pour l'estimation, on prend  
13 l'échantillon de vingt-deux (22) clients, puis on  
14 reprend les mêmes clients. Mais s'il y avait une  
15 autre journée froide qui arrivait, ça pourrait être  
16 des clients différents qui ne seraient pas en  
17 mesure de s'interrompre pour un bris d'équipement,  
18 par exemple. Donc, on parle bien d'un échantillon  
19 pour représenter une capacité à aller chercher.  
20 Puis, même si on dit que c'est vingt-deux (22)  
21 clients, on l'a fait comme ça parce qu'on a les  
22 données historiques, mais on peut le voir plus en  
23 proportion, donc on croit qu'ils représentent une  
24 proportion de ce qui pourrait arriver dans une  
25 autre journée froide, et à ce moment-là, on ne

1           croit pas que ce serait nécessairement ces vingt-  
2           deux (22) clients-là qui ne seraient pas en mesure  
3           de s'interrompre, il pourrait y avoir d'autres  
4           clients qui sont interrompus le trois (3) février  
5           qui auraient un bris, puis qui ne seront pas en  
6           mesure de s'interrompre pour un événement éventuel.

7           Q. **[96]** Quand vous dites que vous vous basez sur des  
8           données historiques, je comprends que vous vous  
9           basez sur une seule journée, qui est la journée du  
10          trois (3) février deux mille vingt-trois (2023)?

11          R. Effectivement, c'est la seule journée très froide,  
12          là, qu'on a connue dans les dernières années avec  
13          les conditions de service actuelles.

14          Q. **[97]** Parfait. J'aurais des questions sur les  
15          modifications au CST d'Énergir en lien avec le  
16          tarif interruptible, j'ai en tête l'article 14.4.1.  
17          Est-ce que c'est à vous que je pose ces questions-  
18          là ou c'est au panel 5, là? J'ai cru comprendre de  
19          ce matin que c'est à vous qu'on pose les questions?

20          M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

21          R. Vous pouvez poser vos questions, puis si jamais ça  
22          tombe dans le côté tarifaire, on avisera.

23          Q. **[98]** Parfait, faisons ça.

24          Me. NICOLAS DUBÉ :

25          Donc, Madame la Greffière, est-ce que ça serait

1 possible d'afficher à l'écran, s'il vous plaît, la  
2 pièce B-0091? Ça va être à la page 6.

3 Q. [99] Donc, mes questions, ça va être des questions  
4 de compréhension, elles vont porter sur les  
5 modifications que vous proposez à l'article 14.4.1,  
6 et peut-être prendre quelques secondes pour le lire  
7 avec vous. Donc :

8 Pour être admissible à ce service - on  
9 parle du service interruptible - le  
10 client doit utiliser le service de  
11 transport du distributeur.

12 Là, l'ajout, vous proposez l'ajout suivant :

13 Pour toute demande d'adhésion à ce  
14 service, le client doit démontrer la  
15 capacité de s'interrompre. Les  
16 critères liés à la capacité à  
17 s'interrompre sont -

18 là, je vous fais grâce de la lecture, là, vous  
19 listez les critères.

20 Paragraphe suivant :

21 Le distributeur avisera le client par  
22 écrit de sa décision d'accepter ou non  
23 sa demande d'adhésion au tarif D<sub>5</sub>.

24 Ma question est la suivante, puis c'en est une de  
25 compréhension, là, pour bien comprendre la portée

1 de cette modification-là : quand vous écrivez « le  
2 distributeur avisera le client par écrit de sa  
3 décision d'accepter ou non sa demande d'adhésion au  
4 tarif D<sub>5</sub> », est-ce que ça veut dire que le  
5 distributeur se garde une discrétion d'accepter ou  
6 non une demande d'adhésion au tarif D<sub>5</sub>, et ce même  
7 si le client rencontre tous les critères mentionnés  
8 au paragraphe précédent? Autrement dit, si un  
9 client rencontre tous ces critères-là, est-ce qu'on  
10 doit comprendre qu'il pourra adhérer  
11 automatiquement au tarif D<sub>5</sub> ou si Énergir se garde  
12 la discrétion de décider d'accepter ou non ce  
13 client-là?

14 R. L'essentiel qu'il faut retenir, c'est que ce qu'on  
15 veut c'est que les clients qui seront tarif 5, ils  
16 soient vraiment interruptibles. On veut avoir des  
17 clients sur ce tarif-là qui ont vraiment la  
18 capacité de s'interrompre parce que mes collègues  
19 des approvisionnements en besoin ont besoin de se  
20 fier sur cette capacité-là d'approvisionnement  
21 qu'ils apportent en journée d'interruption. On les  
22 aime nos clients interruptibles, les clients qui  
23 peuvent vraiment s'interrompre, on les veut, puis  
24 on veut les garder sur un service interruptible.  
25 Donc, l'intention derrière ce qui est écrit, ce

1 n'est pas d'avoir une discrétion, puis d'accepter  
2 ou pas un client en fonction de ce qu'Énergir  
3 désire. Ce qu'on désire, c'est qu'on veut des  
4 clients au tarif 5 et qu'ils puissent vraiment  
5 s'interrompre, puis on pense que les critères qu'on  
6 a mis dans l'article 14 font en sorte que si un  
7 client répond à ces critères-là, bien oui, il va  
8 pouvoir adhérer au tarif interruptible parce que  
9 c'est un client dont la structure  
10 d'approvisionnement fait du sens qu'il y adhère.

11 Q. **[100]** Parfait. Donc, si je comprends bien votre  
12 réponse, pour être clair pour tout le monde, il n'y  
13 a pas un critère additionnel qui n'est pas  
14 mentionné dans cet article-là qui pourrait faire en  
15 sorte que vous refusiez un client au tarif D5 s'il  
16 rencontre tous ces critères-là, vous allez avoir le  
17 confort qu'il peut s'interrompre, il va pouvoir  
18 adhérer au tarif?

19 R. Oui.

20 Q. **[101]** Mes prochaines questions portaient sur la  
21 consultation que vous avez faite cet été. Mon  
22 confrère maître Cadrin vous a posé plusieurs  
23 questions, donc je ne vous poserai pas les mêmes  
24 questions, certaines... J'ai simplement certaines  
25 questions en complément. Parmi les cinq clients que

1 vous aviez dit, que vous estimez étant incapables  
2 de s'interrompre, si entre maintenant et l'échéance  
3 de leurs contrats au tarif D5 ils vous démontrent  
4 qu'ils ont la capacité de s'interrompre, est-ce  
5 qu'ils vont pouvoir renouveler leur contrat au  
6 tarif D5 ou la décision est prise en ce moment  
7 qu'ils ne pourront pas la renouveler à l'échéance  
8 de leur contrat?

9 R. L'intention, c'est que les clients qui puissent  
10 vraiment s'interrompre, bien qu'ils puissent  
11 demeurer au tarif 5. Donc, un client qui, par  
12 exemple, je prends un exemple qui n'existe peut-  
13 être pas, mais un de ces clients, un de ces cinq  
14 clients-là est donc sous l'article, donc il est  
15 jugé comme étant incapable de s'interrompre et que  
16 son contrat se termine dans trois ans. Si après un  
17 an il nous démontre l'inverse, donc que maintenant  
18 il répond aux critères et que maintenant il a les  
19 installations pour le faire, il va pouvoir  
20 conserver son accès au tarif 5.

21 Q. **[102]** Parfait et est-ce que vous êtes en mesure de  
22 nous dire si parmi les clients que vous estimez  
23 incapables de s'interrompre il y a des grands  
24 clients industriels qui sont touchés?

25 R. Je peux même vous donner un petit peu de détails,

1 si vous voulez. Parmi les cinq clients, il y en a  
2 trois clients, là-dedans, que ce sont des clients  
3 qui sont institutionnels et deux autres clients qui  
4 sont des clients industriels. Parmi les clients  
5 industriels d'Énergir, en fait, mon équipe s'occupe  
6 de la grande clientèle industrielle, qu'on appelle  
7 les grands clients, chez Énergir. Donc ces deux  
8 clients industriels là, c'est des petits grands.  
9 O.K.?

10 Q. **[103]** Et ma dernière question, Monsieur le  
11 Président, à moins qu'on ne me demande, plus petit  
12 ou plus grand?

13 R. Ce sont des... les critères d'accès pour être un  
14 grand client chez Énergir, il y en a quelques-uns,  
15 mais au niveau volumétrique, c'est environ trois  
16 millions de mètres cubes (3 000 000 m<sup>3</sup>) par année.  
17 Ce sont des clients qui sont sur le bord de cette  
18 limite volumétrique.

19 Q. **[104]** C'est bon, merci. C'est bon. Ma dernière  
20 question, Monsieur le Président. Les clients, au  
21 tarif interruptible actuellement qui ne pourront  
22 pas renouveler leur contrat au tarif D5, qu'est-ce  
23 qui arrive avec eux après? Est-ce qu'on comprend  
24 qu'ils vont pouvoir signer avec vous un contrat au  
25 tarif continu?

1 R. Bien, advenant une décision favorable de la Régie  
2 sur notre proposition, ce qu'on va faire, c'est  
3 qu'au moment où on va recevoir la décision de la  
4 Régie, c'est qu'on va communiquer avec ces clients-  
5 là qui sont déjà au courant, qui répondaient à des  
6 critères, parce qu'évidemment, quand on a fait les  
7 entrevues avec eux, on les a mis au courant du  
8 pourquoi on faisait ces entrevues-là. Donc, la  
9 première étape ça va être de les mettre au courant  
10 qu'ils tombent assujettis à ça et tout simplement,  
11 à la fin de leur contrat au tarif interruptible,  
12 bien ils vont tomber complètement au tarif continu,  
13 donc certains vont peut-être aller au tarif 1. La  
14 plupart vont aller peut-être au tarif 3, au tarif 4  
15 avec une révision de ce qu'on appelle leur volume  
16 souscrit, ce qu'ils ont le droit de faire à la  
17 hausse, évidemment, en tout temps.

18 Q. **[105]** Je vous remercie pour vos réponses, ça  
19 complète mes questions, Monsieur le Président.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci Maître Dubé. Selon l'ordre, on serait rendu à  
22 l'FCEI, Maître Obadia?

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR ME GAËLLE OBADIA :

24 Me GAËLLE OBADIA :

25 Bonjour, Monsieur le président. Bonjour Madame,



1 Monsieur les Régisseurs. Bonjour, Messieurs les  
2 membres du panel.

3 J'aurai plusieurs questions pour... je vais  
4 me présenter, Gaëlle Obadia, pour la FCEI. Donc, ma  
5 première série de questions, ça ne va pas être une  
6 surprise, on l'avait annoncé dans notre preuve. Ça  
7 va porter sur les clarifications pour ce qui est de  
8 l'optimisation du plan 0/12.

9 Donc, je demanderais à Madame la greffière,  
10 si c'est possible, d'afficher la pièce qu'on a  
11 déposée un peu plus tôt ce matin, qui est la  
12 C-FCEI-0018. C'est une pièce du dossier R-4242-  
13 2023, donc, sur le rapport annuel 2023. Je vous  
14 demanderais, s'il vous plaît, d'aller à la page 2,  
15 fin de la page 2, début de la page 3.

16 La précision qui était donnée un petit peu  
17 plus haut sur la page 2, on commence à :

18 Afin de combler ce déficit dans ce  
19 contexte, Énergir a procédé à  
20 plusieurs transactions ainsi qu'à  
21 l'ajout d'un vaporisateur temporaire à  
22 l'usine LSR, détaillés comme suit :  
23 Énergir a réussi à obtenir du  
24 transport de TCPL entre Iroquois et  
25 Énergir EDA pour une capacité de 711

1                   10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>. Ce transport a été converti en  
2                   service de pointe avec deux  
3                   contreparties pour le même volume  
4                   total;

5           Ensuite, on précise :

6                   Énergir a procédé à l'achat de service  
7                   de pointe additionnel avec une  
8                   contrepartie pour un volume de 607  
9                   10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>;

10           Je n'irai pas dans les autres points. Par contre,  
11           je passerai au paragraphe de la page 3. Merci.

12                   En raison du contexte gazier, le coût  
13                   des options s'est avéré beaucoup plus  
14                   élevé que dans les années précédentes,  
15                   tout en étant près des coûts prévus  
16                   dans la Cause tarifaire 2022-2023.  
17                   Afin de réduire l'impact de  
18                   l'augmentation très importante, de la  
19                   faible disponibilité et des coûts du  
20                   service de pointe sur le marché,  
21                   Énergir a réussi à conclure une  
22                   transaction d'achat de capacités de  
23                   transport entre Iroquois et Enbridge  
24                   EDA qui ont ensuite été redirigées  
25                   vers Énergir EDA, puis converties en

1 service de pointe.

2 Et la dernière phrase, c'est :

3 En fonction des revenus minimums reçus  
4 par la conversion en service de  
5 pointe, ceci a permis à Énergir de  
6 réduire les coûts d'environ vingt-cinq  
7 pour cent (25 %) par rapport à l'achat  
8 de service de pointe pour combler  
9 l'ensemble de ses besoins.

10 Une fois qu'on a remis ce contexte-là, je vous  
11 enverrai maintenant à la pièce B-0118 de notre  
12 dossier qui est la réponse d'Énergir à la Demande  
13 de renseignements numéro 1 de la FCEI. B-0118,  
14 donc, en page 13.

15 C'est la question 4.2 où on fait référence  
16 à ce dont je viens de vous faire lecture,  
17 notamment, là, puis il y a d'autres références.  
18 Donc, on dit, à la question 4.3 du dossier  
19 R-4213-2022, la FCEI demandait à Énergir si elle  
20 avait fait des démarches pour obtenir du service de  
21 pointe au 0/12 dans une perspective de revente et  
22 de transport en vue d'optimiser les coûts du plan.

23 Au rapport annuel Énergir explique le  
24 service, les opérations faites pour obtenir du  
25 service de pointe. La quantité totale obtenue

1 correspond précisément au déficit de transport, de  
2 sorte qu'Énergir n'a pas eu à revendre du transport  
3 excédentaire.

4 Énergir a converti en service de pointe une  
5 partie du transport obtenu mais ne semble pas avoir  
6 cherché à obtenir davantage de service de pointe de  
7 la part d'une contrepartie en vue de revendre du  
8 transport.

9 Puis la question, c'était :

10 Veuillez indiquer pourquoi Énergir n'a  
11 pas acquis davantage de service de  
12 pointe, assorti de revente de  
13 transport en vue d'optimiser les coûts  
14 du Plan d'approvisionnement, si  
15 Énergir a procédé à l'arbitrage  
16 économique mentionné à la référence 2.  
17 Et sinon, pourquoi?

18 La réponse qui a été donnée par Énergir était :

19 Il serait hasardeux pour Énergir  
20 d'effectuer des transactions  
21 préalables au 0/12, même si la  
22 prévision de la cause tarifaire peut  
23 se maintenir à travers le temps.  
24 Énergir pourrait se retrouver dans une  
25 situation où elle devait racheter des

1                    outils cédés à plus fort prix.  
2                    De plus, pour ce type de transaction,  
3                    le marché se matérialise normalement  
4                    plus près du 0/12 que lors de la cause  
5                    tarifaire et des valeurs peuvent  
6                    fluctuer drastiquement d'une année à  
7                    l'autre, selon les conditions de  
8                    marché.

9                    Une fois cette table mise, ce qu'on veut  
10                    comprendre, nous, c'est comment est-ce que vous  
11                    entendez gérer l'optimisation du Plan  
12                    d'approvisionnement deux mille vingt-quatre-deux  
13                    mille vingt-cinq (2024-2025). Et pour ce faire, on  
14                    va s'intéresser à ce que vous avez fait lors de  
15                    l'année tarifaire deux mille vingt-trois (2023).  
16                    Donc, ma première question ça va être : quand vous  
17                    donnez cette réponse 4.2 et que vous parlez du type  
18                    de transaction, que vous dites que pour ce type de  
19                    transaction-là, le marché se matérialise  
20                    normalement plus près du 0/12, pouvez-vous préciser  
21                    de quel marché vous parlez exactement?

22                    M. SYLVAIN TREMBLAY :

23                    R. Lorsqu'on fait des transactions avant l'hiver,  
24                    normalement ce sont des transactions qui sont sur  
25                    le marché secondaire. Donc, on parle de capacités

1 qui ne sont pas du marché primaire, donc pas vendus  
2 directement par TCPL. Et normalement les... le  
3 marché est là avant l'hiver parce que c'est à ce  
4 moment-là que les différents acteurs du marché vont  
5 avoir déterminé s'ils ont des excédents ou pas.  
6 Donc, c'est d'habitude mettons en octobre, novembre  
7 où est-ce que les discussions sont plus sérieuses  
8 puis que les offres sont plus sérieuses. Sinon, les  
9 acteurs du marché souvent préfèrent vendre à plus  
10 long terme, donc on ne parle pas nécessairement  
11 de... quand on dépose la cause tarifaire on se  
12 situe mettons en janvier-février, là, quand on la  
13 produit, donc c'est pas à ce moment-là, c'est plus  
14 d'avance. Puis les prix à ce moment-là peuvent être  
15 beaucoup plus élevés que... comme par exemple  
16 tantôt quand on mentionnait qu'est-ce qu'on a fait  
17 dans le cas du DECOS, bien les prix indicatifs  
18 qu'on avait étaient dix-huit millions (18 M) plus  
19 hauts, mais ça c'est des prix d'avance. Donc, si  
20 quelqu'un était pour se commettre, il va vouloir  
21 vraiment beaucoup un prix très élevé pour refléter  
22 le risque qu'il va prendre à essayer de trouver  
23 d'autres capacités. Donc, au niveau du marché court  
24 terme c'est beaucoup en septembre, octobre,  
25 novembre que ça se passe.

1 Q. **[106]** Mais on parle vraiment du marché de service  
2 de pointe.

3 R. On parle de marché qui touche les capacités de  
4 transport. Ça peut être service de pointe, ça peut  
5 être transport. C'est le même marché, là, c'est les  
6 mêmes acteurs.

7 Q. **[107]** Je comprends. Je comprends aussi de la  
8 réponse à votre question... bien à la question 4.2  
9 que vous expliquez dans cette réponse-là pourquoi  
10 vous n'avez pas procédé à l'achat de service de  
11 pointe préalablement au 0/12, c'est exact?

12 R. Exact.

13 Q. **[108]** Mais... et ce pourquoi on avait besoin de  
14 clarification c'est qu'en réalité la question qu'on  
15 posait c'était surtout de savoir pourquoi est-ce  
16 que vous n'avez pas procédé à l'achat additionnel  
17 de service de pointe couplé à une revente de  
18 transport annuel au 0/12, soit juste avant l'hiver?  
19 Puis pourquoi avoir limité cet achat-là de service  
20 de pointe à six cent sept (607) 10(3)m(3) plutôt  
21 que sept cent quatre-vingt... huit cents (800),  
22 pardon, ou neuf cents (900)?

23 R. Bien c'est sûr que dans la question... la question  
24 fait référence à ce qui s'est passé dans l'année  
25 précédente, donc dans le rapport annuel. Au niveau

1 d'Énergir, on a essayé de répondre dans le cadre de  
2 la cause tarifaire puis on... respectueusement, on  
3 croit que les questions par rapport à ce qui est  
4 arrivé au rapport annuel puis les réponses  
5 devraient... auraient dû être adressées dans le  
6 cadre du rapport annuel. Donc, on s'est pas étendu,  
7 là, sur des explications par rapport à ça. On a  
8 plutôt regardé pour donner des explications par  
9 rapport à ce qui est mis dans la cause tarifaire.

10 Q. **[109]** Et justement au niveau du rapport annuel vous  
11 indiquez qu'une entente, là... puis par rapport au  
12 premier extrait que je vous ai lu, qu'un entente  
13 avec un client a permis à Énergir de réduire les  
14 coûts d'environ vingt-cinq pour cent (25 %) par  
15 rapport à l'achat de service de pointe pour combler  
16 l'ensemble de ses besoins. Est-ce qu'on comprend  
17 par là qu'il y avait une possibilité de contracter  
18 davantage de service de pointe plutôt que de  
19 procéder à une entente?

20 R. Bien là c'est sûr qu'on parle du rapport annuel,  
21 donc on parle de ce qui s'est passé, là, l'an  
22 dernier. Je peux vous donner des détails là-dessus  
23 parce que je les connais, mais c'est sûr que ça ne  
24 fait pas l'objet, là, de ce qu'on a déposé dans le  
25 Plan d'approvisionnement pour la cause tarifaire.



1       Au niveau de la stratégie qu'on a adoptée c'est...  
2       au net, on a payé plus pour le service de pointe  
3       que ce qu'on a récolté, donc on a réussi à faire  
4       des ententes où est-ce qu'on a réduit de vingt-cinq  
5       pour cent (25 %) le coût, mais il reste un  
6       soixante-quinze pour cent (75 %) de coût. Donc, les  
7       revenus qu'on a engendrés en faisant des  
8       transactions sont moindres que les coûts du service  
9       de pointe. Donc, si on avait acheté plus de service  
10      de pointe cette année-là ça aurait augmenté le coût  
11      de service pour les clients.

12     Q. **[110]** Je vous remercie. En supposant que le Plan  
13      d'approvisionnement est en équilibre au 0/12 pour  
14      deux mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq  
15      (2024-2025), est-ce que vous voyez une quelconque  
16      raison de ne pas acheter du service de pointe et de  
17      revendre une quantité équivalente de transport  
18      annuel si cela permettait de réduire le coût global  
19      des approvisionnements?

20     R. C'est certain qu'au 0/12, on va regarder la  
21      situation, puis on va regarder quel est le marché,  
22      et on va essayer de prendre les meilleures  
23      décisions pour la clientèle pour réduire le coût de  
24      service au maximum. Ceci dit, les marchés... le  
25      marché change au cours des années. On vous en a

1 fait mention, là, au niveau de l'est, le marché est  
2 très... tout est vendu, donc toutes les capacités  
3 sont vendues, ce qui fait en sorte que nous, nos  
4 capacités arrivent à Énergir, le point Énergir EDA,  
5 TCPL, et si quelqu'un... si on voulait... quand on  
6 veut vendre ce transport-là, la valeur pour le  
7 tiers, c'est de le prendre puis de l'amener à un  
8 autre point. Étant donné qu'il y a beaucoup de...  
9 que le transport est utilisé à presque cent pour  
10 cent (100 %), c'est plus difficile de faire ce  
11 qu'on appelle des diversions, donc de changer de  
12 point en cours d'année. Nous, on peut le faire  
13 parce qu'on a une entente, là, comme on a mentionné  
14 ce matin, mais ce n'est pas tout le monde qui a des  
15 ententes comme ça. Et en dehors de ces ententes-là,  
16 comme c'est plus difficile de faire des diversions  
17 à d'autres points, il y a moins de valeur sur le  
18 marché. On l'a constaté l'an passé, puis cette  
19 année, on s'attend un petit peu à la même chose.  
20 Mais reste qu'on va regarder quelle est la demande,  
21 on va regarder quelles sont... quelle est notre  
22 position d'outil, puis on va essayer de prendre les  
23 meilleures décisions, soit en cédant d'avance ou si  
24 on pense qu'il va y avoir des occasions plus tard  
25 dans l'hiver pour nous-même aller concrétiser de la

1 valeur, c'est ce qu'on va faire. Mais c'est un  
2 travail, puis à l'avance comme ça, là, aujourd'hui,  
3 je ne suis pas en mesure de vous expliquer qu'est-  
4 ce qu'on va faire dans le détail, on va regarder  
5 les chiffres.

6 Q. [111] O.K. Est-ce qu'il ne serait pas possible de  
7 faire des diversions au niveau du point de service  
8 pour Énergir EDA?

9 R. Bien, nous, on a une entente qui nous permet de  
10 prendre de la capacité qui est ailleurs, puis  
11 l'amener à Énergir EDA. Ceci dit, ce n'est pas  
12 toujours disponible. Là, il y en avait d'Iroquois,  
13 donc on peut faire ça, mais la valeur pour les...  
14 pour les - on appelle ça les « *marketors* », les  
15 acteurs du marchés - c'est d'envoyer la fourniture  
16 ailleurs qu'à Énergir EDA, puis ça, on n'a pas  
17 d'entente à ce niveau-là, donc on n'a pas la  
18 capacité nécessairement de faire ça, puis ça  
19 dépend, on n'est pas au courant des ententes que  
20 les tiers auraient avec TC puis de leur capacité de  
21 le faire. On va voir dans... t'sais, on le voit un  
22 petit peu dans les offres qui vont nous faire si on  
23 met du transport sur le marché ou si on met - pas  
24 nécessairement du transport - mais des capacités.  
25 Peu importe qu'est-ce qu'on peut mettre sur le

1 marché, on va le voir dans les offres qu'ils vont  
2 nous faire. Ceux qui vont nous faire plus d'offres,  
3 c'est parce qu'ils ont des actifs qui leur  
4 permettent d'aller générer de la valeur.

5 Q. **[112]** Est-ce que vous pourriez confirmer que notre  
6 compréhension est la bonne, là, que pour un besoin  
7 de pointe donné, une plus grande quantité d'outils  
8 de pointe, selon ce que vous mentionnez, augmente  
9 la probabilité de devoir faire des retraits à  
10 l'usine LSR, par exemple, et tend à réduire  
11 l'inventaire de l'usine LSR?

12 R. Effectivement, bien, c'est sûr que, bon, il y a  
13 deux mesures au niveau du Plan d'approvisionnement,  
14 il y a la mesure qui est la demande de pointe, puis  
15 il y a la mesure qui est l'hiver extrême. Donc,  
16 entre ces deux mesures-là, la différence, là, en  
17 gros c'est l'utilisation d'entreposage. Donc, plus  
18 qu'on va avoir des outils qu'on peut utiliser moins  
19 souvent dans l'hiver, plus que la demande de pointe  
20 va se rapprocher de la demande de l'hiver extrême,  
21 et plus qu'on va utiliser nos outils d'entreposage.  
22 Donc, effectivement, là, plus qu'on convertit en  
23 service de pointe, plus que les probabilités qu'on  
24 utilise nos entreposages sont grandes. Après ça, ça  
25 va... ça dépend de l'hiver.

1 Q. **[113]** Ma prochaine série de questions va porter sur  
2 le suivi de la rentabilité du plan de développement  
3 après six ans. Donc, je ferai référence à la pièce  
4 - Madame la Greffière - qui est la B-0036.  
5 À la page, le tableau 1 de la page 5. On va le  
6 laisser quelques secondes pour que vous puissiez  
7 vous le remémorer, puis à la page 6, par la suite.  
8 Ça, on peut passer à la page 6, s'il vous plaît, à  
9 partir, c'est ça, du paragraphe :

10 À la lumière de cette mise à jour,  
11 Énergir réitère que l'importante  
12 proportion de données réelles obtenues  
13 lors du suivi a posteriori après 3 ans  
14 se maintient à un niveau élevé, même  
15 avec la nouvelle méthodologie. Dans le  
16 marché résidentiel, le pourcentage  
17 moyen de données réelles a posteriori  
18 est égal ou supérieur à 82 % et dans  
19 le marché affaires il est égal ou  
20 supérieur à 96 %. Énergir maintient le  
21 fait que les changements de paramètres  
22 de coûts, de volumes prévus ou de  
23 calculs de rentabilité entre  
24 l'ancienne méthodologie et la nouvelle  
25 méthodologie n'affectent pas la

1                   matérialisation des résultats dans le  
2                   temps. Au contraire, la nouvelle  
3                   méthodologie limite les revenus prévus  
4                   à ceux engagés contractuellement  
5                   seulement. Les pourcentages élevés de  
6                   données réelles obtenus avec la  
7                   nouvelle méthodologie pour le plan de  
8                   développement 2020 en sont la  
9                   représentation.

10                  Maintenant, s'il est possible de retourner à la  
11                  pièce B-118, s'il vous plaît? On y fera référence  
12                  encore par la suite. Parfait, c'est à la page 25.  
13                  Question 6.6. Donc, toujours les demandes de  
14                  renseignement de la FCEI, puis la réponse. Donc,  
15                  c'est la demande numéro 1. Question 6.6, on vous  
16                  demandait :

17                                Veuillez justifier la hausse de la  
18                                part de volume projeté en 2020 par  
19                                rapport à 2019 sachant que la Régie a  
20                                approuvé des modifications importantes  
21                                à la politique commerciale d'Énergir,  
22                                dont notamment l'interdiction pour les  
23                                nouveaux clients de consommer du GNT  
24                                et le déploiement de l'offre  
25                                biénergie.

1 La réponse a été :

2 Il ne s'agit pas d'une hausse des  
3 volumes projetés de 2019 à 2020, mais  
4 bien d'une hausse du pourcentage de  
5 données projetées versus les données  
6 réelles en lien avec le degré  
7 d'avancement des projets signés au  
8 plan de vente 2020.

9 D'abord, quelques questions de compréhension. Donc,  
10 dans cette réponse 6.6, quelle est la différence  
11 entre la hausse des volumes projetés et la hausse  
12 du pourcentage de données projetées?

13 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

14 R. Bien, c'est... Juste pour qu'on rétablisse un petit  
15 peu les différents éléments, là, donc vous savez,  
16 au niveau de la cause tarifaire, donc on dépose un  
17 plan de développement qui sont uniquement des  
18 données prévisionnelles. Lors du rapport annuel, on  
19 dépose évidemment notre plan de vente, le plan de  
20 développement a priori, donc qui contient  
21 uniquement les ventes signées pour laquelle on  
22 vient faire le suivi, justement, trois ans après.  
23 Ce qu'on vient dire, donc c'est toutes des ventes  
24 réellement signées. Après trois ans, on vient  
25 constater la part des ventes qui se sont

1 matérialisées, qui sont rendues avec des volumes de  
2 consommation qui sont là, des clients qui sont  
3 installés, des investissements qui ont été réalisés  
4 et il va... suite aux données réelles, il y a une  
5 part qui demeure projetée.

6           Donc, pour venir évaluer, par exemple, les  
7 clients qui sont à venir, encore, par exemple, lors  
8 d'un projet de construction résidentielle en phase.  
9 Donc, c'est vraiment cette portion-là, donc la part  
10 projetée des volumes qui sont venus... Donc, le  
11 pourcentage des volumes projetés qui viennent  
12 varier. Donc, c'est la part... sur l'ensemble des  
13 volumes, il y a une part de volume réel, puis une  
14 part de volume projeté. C'est ce pourcentage-là,  
15 ici, qu'on vient qu'on vient parler.

16 Q. **[114]** O.K. Donc, ce n'est pas le pourcentage des  
17 données réelles sur les volumes, mais c'est le  
18 pourcentage des données projetées sur les volumes?  
19 O.K. Juste un instant. Mais, c'est ça. Je vous  
20 remercie pour votre patience. C'est qu'avec ce  
21 que... les précisions que vous nous donnez, on  
22 n'est pas sûr de comprendre vraiment la réponse,  
23 c'est-à-dire que votre réponse est : « Il ne s'agit  
24 pas... », non, je vais peut-être le lire sur  
25 mon... :



1 Il ne s'agit pas d'une hausse des  
2 volumes projetées, mais bien d'une  
3 hausse du pourcentage des données  
4 projetées versus les données réelles.

5 Avec les réponses que vous venez de formuler, est-  
6 ce que vous pouvez clarifier la réponse initiale à  
7 6.6?

8 R. Que je puisse la phraser. Donc, d'une part, donc ce  
9 qu'on vient dire, c'est que ce n'est pas une  
10 augmentation, les volumes sont projetés quand on  
11 fait l'analyse du Plan. Donc, on vient vraiment  
12 identifié que, suite à l'avancement; après ça, on  
13 vient évaluer la part des volumes réels. Il reste  
14 une part de volumes projetés. Et là ce qu'on vient  
15 dire, c'est la proportion... J'essaie de reformuler  
16 une autre façon. Donc, le pourcentage des données  
17 projetées sur le total des données réelles qui sont  
18 rentrées à trois ans. Donc, c'est ça qu'on voit  
19 l'augmentation. C'est l'augmentation, la  
20 proportion... J'essaie de le rephraser. Mais pour  
21 moi, la réponse à 6.6, elle est claire. J'essaie  
22 de...

23 Q. **[115]** Puis concrètement, ça change quoi par  
24 rapport... La clarification que vous apportez là  
25 puis que vous apportiez déjà en réponse à notre

1 question, ça change quoi par rapport à la  
2 compréhension qu'on avait?

3 R. Globalement ce qu'on veut démontrer, j'ouvre une  
4 parenthèse, là, c'est, après trois ans... à  
5 posteriori du plan de vente, on a déjà un très haut  
6 niveau de confort, un très haut niveau de données  
7 réelles qui sont rentrées. Donc, on explique... Au  
8 global, je crois que c'est autour de quatre-vingt-  
9 dix pour cent (90 %) de données réelles qui sont  
10 considérées au niveau de l'analyse a posteriori. Ce  
11 qui donne un bon niveau de confiance sur  
12 l'appréciation de la rentabilité de nos ventes.  
13 Donc, au global, il y a nécessairement un petit  
14 pourcentage qui demeure projectionnel, qui devrait  
15 se compléter dans les années suivantes. Mais la  
16 part restante évidemment des volumes des clients et  
17 des investissements à venir est marginale, ne  
18 devrait pas venir impacter l'évaluation de la  
19 rentabilité qu'on fait après trois ans. Donc,  
20 ultimement, c'est le message global qu'on voudrait  
21 que vous reteniez avec nos différentes réponses.

22 Q. **[116]** Je vais vous poser mes autres questions. Ça  
23 se peut que je revienne en arrière dans quelques  
24 instants. Quoiqu'il en soit dans le suivi trois  
25 ans, est-ce que vous conviendrez du fait que s'il

1 est près de dix-huit pour cent (18 %), donc si on  
2 prend par rapport à votre réponse, cent pour cent  
3 (100 %) moins quatre-vingt-deux pour cent (82 %) de  
4 réel, donc si les près de dix-huit pour cent (18 %)  
5 d'ajouts de clients projetés ne se réalisaient pas,  
6 la rentabilité globale du Plan sera inférieure à la  
7 projection du suivi après trois ans?

8 R. Premièrement, il faut considérer que vous faites  
9 référence à la part résidentielle. La part  
10 résidentielle dans le plan global est quand même...  
11 on parle d'environ vingt-cinq pour cent (25 %),  
12 soixante-quinze pour cent (75 %) commercial, vingt-  
13 cinq pour cent (25 %) résidentiel. Donc, la part  
14 résidentielle est plus petite. Et après ça, c'est  
15 difficile de qualifier l'impact sur la rentabilité  
16 parce que, évidemment, il y a aussi des  
17 investissements qui viennent avec des clients.  
18 Donc, s'il n'y a pas de clients, il n'y a pas  
19 d'investissements. Donc, c'est beaucoup d'éléments  
20 qui sont tenus en compte pour évaluer la  
21 rentabilité.

22 Encore une fois, je réitère le fait que,  
23 quand on vient faire l'analyse après trois ans,  
24 donc les projections sont quand même revues. Donc,  
25 c'est une projection mise à jour en fonction des

1 dernières données connues. Donc, c'est la meilleure  
2 information qu'on a au moment de faire cette  
3 évaluation-là. Et on croit encore une fois que,  
4 soit le quatre-vingt-deux pour cent (82 %)  
5 résidentiel, plus gros au commercial, nous donne  
6 vraiment l'appréciation juste et adéquate de la  
7 rentabilité projetée.

8 Q. **[117]** Puis advenant que la Régie décide de laisser  
9 tomber le suivi après six ans, comme vous en faites  
10 la demande, seriez-vous disposé à présenter la  
11 rentabilité après trois ans, la rentabilité réelle  
12 sans projection de clients?

13 R. Ce n'est pas la proposition d'Énergir. Donc, la  
14 proposition d'Énergir, c'est de s'en tenir au suivi  
15 trois ans tel qu'il est fait présentement. Donc  
16 suivre la proposition. Donc, on pense, c'est sans  
17 doute la meilleure façon d'apprécier évidemment la  
18 rentabilité du Plan. Donc, pour l'instant, ça  
19 serait ça la position d'Énergir.

20 Q. **[118]** Et pour ce qui est de la présentation de la  
21 rentabilité après trois ans réelle, quel impact ça  
22 aurait pour Énergir de le faire ou de ne pas le  
23 faire?

24 R. Voulez-vous spécifier quand vous parlez d'impact?

25 Q. **[119]** Quelle justification vous auriez pour ne pas

1 faire cette présentation-là?

2 R. Je réitère encore une fois que ce n'est pas la  
3 proposition d'Énergir. Évidemment, je m'en tiens au  
4 contexte évidemment d'allégement réglementaire, on  
5 essaie évidemment de « streamliné » -pardon de  
6 l'anglicisme- de rendre plus efficient l'ensemble  
7 des éléments que l'on fait. Je pense qu'on a une  
8 méthode qui a été testée depuis de nombreuses  
9 années puis qui, je pense, qui s'est faite à la  
10 satisfaction de la Régie puis des intervenants  
11 depuis de nombreuses années. Donc, la méthode en  
12 place est aussi bien rodée chez Énergir. Donc, je  
13 pense que ça serait peut-être inutile à ce moment-  
14 ci de venir modifier la façon qu'on allait...

15 Q. **[120]** Considérant la réponse que vous avez donnée  
16 quand je vous parlais du suivi de trois ans puis du  
17 dix-huit pour cent (18 %), puis vu l'exercice que  
18 ça demanderait de faire un suivi à trois ans sur  
19 les données réelles, concrètement ça ne serait pas  
20 compliqué à faire, c'est-à-dire de remettre à jour  
21 après trois ans sur la base des données réelles  
22 sans prendre en compte des projections?

23 R. Je répondrais que l'objectif d'Énergir, c'est de  
24 démontrer le portrait le plus juste et réaliste de  
25 la rentabilité du Plan. Pour nous, ce portrait-là

1           inclut une portion projectionnelle au niveau des  
2           clients, le volume des investissements à venir.

3           Q. **[121]** Merci. Dans les prochaines années, il est  
4           prévu qu'une part importante du développement sera  
5           liée à la biénergie. Est-ce qu'il est exact que,  
6           même en prenant en compte la contribution GES, les  
7           revenus pour un client donné seront inférieurs à ce  
8           qu'ils sont présentement avec ce même client cent  
9           pour cent (100 %) au gaz?

10          R. Je ne suis pas économiste, mais toutes choses étant  
11          égales par ailleurs, non, je pense évidemment, si  
12          on prend évidemment les revenus d'un client qui  
13          n'adhérerait pas à biénergie, donc sa consommation  
14          versus une consommation en biénergie, sans la  
15          contribution de GES et qui ne vient pas combler le  
16          cent pour cent (100 %) évidemment des revenus  
17          manquants, donc il faut s'attendre qu'il y aurait  
18          une diminution... qu'il y aurait des revenus  
19          moindres qu'un client qui ne serait pas en  
20          biénergie.

21                   Par contre, encore une fois, si un client  
22          est en biénergie à la signature de la vente, on se  
23          rappelle que c'est... le plan à priori, c'est avec  
24          des ventes signées, donc si un client est en  
25          biénergie, donc il est déjà prévu avec des volumes

1 biénergie et des revenus biénergie, donc il ne  
2 devrait pas y avoir d'impact s'il continue à être  
3 en biénergie en faisant l'évaluation réelle trois  
4 ans après.

5 Q. **[122]** Est-ce qu'il ne serait pas probable dans ce  
6 cas que la rentabilité du développement soit  
7 affectée négativement et qu'elle se rapproche du  
8 seuil de profitabilité au cours des prochaines  
9 années?

10 R. Je ne suis pas certain de bien saisir votre  
11 question. Parce que, encore une fois, l'analyse a  
12 posteriori se base sur des ventes réellement  
13 signées. Ces ventes réellement signées vont être au  
14 départ en biénergie. Donc, ce client-là a été  
15 évalué avec les paramètres de biénergie, des  
16 revenus prévus en biénergie et des investissements,  
17 et caetera. Donc, il ne devrait pas y avoir  
18 d'impact si le client évidemment demeure en  
19 biénergie tel que prévu. Il ne devrait y avoir  
20 aucun impact sur l'évaluation de la rentabilité du  
21 Plan.

22 Q. **[123]** Merci. Je retournerai maintenant à la pièce  
23 B-0118 s'il vous plaît, Madame la Greffière.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Maître Obadia, juste pour vous signifier que vous

1 êtes dans votre limite de dix minutes avant  
2 d'atteindre le trente (30) minutes.

3 Me GAËLLE OBADIA :

4 Merci. Je vais respecter les dix prochaines  
5 minutes.

6 Q. **[124]** B-0118. Merci. Donc c'est la page 27 pour la  
7 question 6.12. Donc, à la réponse... B-0118. Est-il  
8 possible d'afficher la page suivante s'il vous  
9 plaît? Oui, c'était ce paragraphe-là. Donc, à la  
10 réponse à la question 6.12, vous répondiez que deux  
11 facteurs expliquent ce phénomène, qui est la  
12 croissance importante des volumes prévus par client  
13 dans le marché résidentiel. Le premier facteur,  
14 vous écriviez :

15 Le premier facteur est la baisse du  
16 nombre d'unifamiliales signé en 2023,  
17 à la suite d'une baisse importante des  
18 mises en chantier. Le deuxième facteur  
19 est la croissance du nombre moyen de  
20 portes par bâtiment multilogements  
21 construit. La combinaison de ces deux  
22 facteurs produit un volume moyen par  
23 client plus élevé.

24 On a un tableau explicatif par la suite, le Q-6.12.  
25 Et ma question, c'est justement à ce tableau



1 Q-6.12. Pourquoi prévoyez-vous une hausse du volume  
2 moyen unifamilial? Est-ce l'arrivée de l'offre  
3 biénergie? Est-ce que l'arrivée de l'offre  
4 biénergie ne devrait pas plutôt faire baisser  
5 significativement ces volumes-là?

6 R. Donc, au niveau des prévisions du nombre de  
7 clients, donc c'est, comme je dis, une panoplie de  
8 facteurs. Donc, c'est une évaluation évidemment qui  
9 se fait à partir des volumes de consommation moyens  
10 par marché. Donc, évidemment, il faudrait  
11 décortiquer l'ensemble des éléments pour voir la  
12 part de la biénergie dans le plan. Donc, là pour  
13 l'instant avec le tableau devant nous on n'a pas  
14 les réponses, mais c'est certain qu'une part de  
15 clientèle en biénergie croissante devrait affecter  
16 à la baisse les volumes moyens. Par contre, à ce  
17 moment-ci, avec la proportion de la part des  
18 clients en biénergie et l'évolution des volumes  
19 moyens qui sont considérés par client, donc c'est  
20 la résultante qu'on a à ce tableau-ci.

21 Q. **[125]** À ce moment-là, ça reste effectivement une  
22 hausse de volume moyen assez importante. Comment  
23 est-ce que vous l'expliquez?

24 R. Énergir évidemment se base sur des... quand vient  
25 le temps d'évaluer les volumes moyens par client,

1 se base sur les données réelles, donc l'évolution  
2 des ventes des dernières années, les volumes moyens  
3 par vente enregistrée. Donc, encore là, une  
4 multitude de facteurs peuvent... peuvent amener une  
5 hausse de consommation. Donc, évidemment que ce  
6 soit la taille des bâtiments à chauffer, les  
7 habitudes de consommation, il y a un nombre  
8 d'éléments qui sont considérés, là, mais c'est  
9 vraiment... a priori, c'est les volumes réels, là,  
10 constatés qui impactent le plus les volumes moyens  
11 considérés.

12 Q. **[126]** Monsieur le Président, j'aurai une toute  
13 dernière question qui nécessiterait une dernière  
14 fois de se rendre... bien de rester sur cette pièce  
15 B-0118 à la page 27 pour la question 6.11. Donc, la  
16 question c'était :

17 6.11 Dans la mesure où la Régie a fixé  
18 une exigence d'un IP de portefeuille  
19 de 1,3, veuillez commenter la  
20 possibilité de soumettre également le  
21 revenu requis incluant les ajouts de  
22 charge lorsque le seuil de 1,3 n'est  
23 pas atteint avec les seuls ajouts de  
24 nouveaux clients.

25 Et en dernière phrase, vous répondiez que :

1                                   Finalement, puisque les ventes sans  
2                                   raccordement sont exclues, le seuil  
3                                   comparatif de 1,3 [...] n'est plus  
4                                   comparable avec le nouvel IP du  
5                                   portefeuille obtenu sans les ventes  
6                                   sans raccords.

7                   Est-ce qu'on doit comprendre de cette dernière  
8                   phrase que vous n'entendez plus tenir compte du  
9                   seuil d'IP de un point trois (1,3) fixé par la  
10                  Régie?

11           R. Ce qu'on a voulu démontrer, puis on l'avait en note  
12           de bas de page dans un des tableaux, là, qu'on  
13           ait... qu'on ait évalué évidemment que la  
14           rentabilité de notre plan, incluant les ventes...  
15           les ventes avec ajout et sans raccordement nous  
16           amenaient à un niveau d'IP, là, qui était supérieur  
17           à un point trois (1,3). Donc, ce qu'on a voulu  
18           établir c'est qu'évidemment Énergir respecte encore  
19           le... l'essence de la décision de la Régie, là, qui  
20           venait demander un minimum de un point trois (1,3)  
21           d'IP sur le plan. Donc, on dit : avec les mêmes  
22           paramètres dans lesquels cette décision-là a été  
23           rendue puis les plans ont été analysés, bien  
24           évidemment Énergir respecte toujours cet élément-  
25           là.

1                   Maintenant je vous dirais : écoutez, par  
2                   souci de cohérence avec l'évaluation des revenus  
3                   requis, la nouvelle mécanique qui a été approuvée  
4                   par la Régie pour exclure les ventes avec ajout et  
5                   sans raccordement dans le plan de développement,  
6                   donc peut-être qu'il y aura lieu de se  
7                   requestionner sur la valeur de l'IP à considérer ou  
8                   autre, là. Puis je pense qu'Énergir pourra toujours  
9                   revenir avec une proposition dans le prochain  
10                  dossier... dossier tarifaire. Mais c'était vraiment  
11                  pour dire... donc, on voulait rassurer a priori  
12                  pour dire : si on considère le plan comme avant, il  
13                  remplit toujours les mêmes... les bonnes  
14                  caractéristiques et les critères demandés par la  
15                  Régie. Maintenant, si on veut que l'ensemble des  
16                  décisions et des impacts soient... soient tous  
17                  cohérents entre eux, il y a peut-être lieu de  
18                  revenir à se questionner sur : est-ce que le un  
19                  point trois (1,3) est le bon chiffre ou on devrait  
20                  arriver avec une autre... un autre type de  
21                  proposition pour... toujours dans le but d'assurer  
22                  une cohérence globale, là, des pièces.

23                Q. [127] Parfait. Je vous remercie pour vos réponses.  
24                Je n'aurai plus de questions. Merci beaucoup.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Maître Obadia. Donc, on passerait à maître  
3 Champigny, selon l'ordre.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

5 Q. **[128]** Rebonjour. Bonjour aux membres du panel.

6 Donc, je demanderais à madame la greffière s'il  
7 vous plaît de prendre notre pièce C-ROÉÉ-0021, si  
8 on peut la trouver cette fois-ci. Ça va faciliter  
9 mes... les références aux différentes pièces.

10 Parfait. Vous pouvez aller à la deuxième  
11 page, s'il vous plaît. Donc, le ROÉE soulevait dans  
12 sa preuve, le rapport d'analyse, là, C-ROÉE-0018,  
13 la possible redémarrage de la centrale thermique de  
14 TransCanada Énergie qui est en fait prévue dans le  
15 Plan d'action 2035 d'Hydro-Québec. Donc, les  
16 références 1 et 2 que vous voyez affichées  
17 retracent, en fait, des engagements ou des ententes  
18 qui avaient cours entre TC Énergie et Gaz Métro en  
19 deux mille douze, deux mille treize (2012-2013). À  
20 ce qu'on comprend, ces ententes-là demeuraient, là,  
21 même si la centrale était suspendue. Puis, en  
22 parallèle, à la référence numéro 3, on a une  
23 décision de deux mille quatorze (2014) qui nous  
24 indique seulement, en fait, que le contrat entre TC  
25 Énergie et Hydro-Québec viendra à échéance en deux

1 mille vingt-six (2026). Donc, ma question, il  
2 semble y avoir un certain... en fait, si on essaie  
3 de retracer, là, depuis deux mille treize (2013),  
4 on se demande est-ce qu'il y a une entente entre  
5 Énergie, maintenant, et TC Énergie ou cette  
6 entente-là n'existe plus? Est-ce qu'il y a une  
7 entente pour deux mille vingt-six (2026)? Donc, on  
8 aimerait avoir une petite clarification à ce  
9 niveau-là.

10 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

11 R. Bonjour.

12 Q. **[129]** Bonjour.

13 R. À notre connaissance, il y a toujours un contrat de  
14 distribution en vigueur, il n'existerait pas  
15 d'autre entente que celle-là, mais sous toute  
16 réserve.

17 Q. **[130]** D'accord. Puis, est-ce que cette entente-là,  
18 à votre connaissance, serait dépendante du contrat  
19 qui est en cours jusqu'en deux mille vingt-six  
20 (2026)?

21 M. SYLVAIN TREMBLAY :

22 R. Juste préciser ce que mon collègue vient de  
23 mentionner, là. Donc, de ce qui est de la décision,  
24 là, de deux mille quatorze (2014) qui explique que  
25 le contrat va venir en échéance en septembre deux

1 mille vingt-six (2026), à notre connaissance, c'est  
2 toujours le cas, on n'a pas la connaissance de  
3 d'autre entente que cette décision-là.

4 Q. **[131]** D'accord. Puis, s'il faudrait une nouvelle  
5 entente, est-ce que vous savez combien de temps à  
6 l'avance il faut s'y prendre habituellement pour  
7 conclure, en fait, faire ce genre d'engagement de  
8 distribution de gaz naturel à une centrale  
9 thermique de cette ampleur-là?

10 R. Juste pour préciser votre question, est-ce que vous  
11 parlez en termes d'approvisionnement gazier?

12 Q. **[132]** Oui.

13 R. Donc, au niveau des approvisionnements gaziers, on  
14 a notre plan qui est déposé, puis au niveau des  
15 années 3 et 4, on est en déficit. Donc, s'il y  
16 avait un client qui avait besoin de capacité, l'an  
17 passé TC Énergie a fait un appel d'offres pour des  
18 nouvelles capacités vers l'Est, elles ont toutes  
19 été vendues. Puis, si ma mémoire est bonne, là,  
20 c'était pour des capacités qui commençaient en deux  
21 mille vingt-sept, deux mille vingt-huit (2027-  
22 2028), mais là j'y vais de mémoire, donc ne me  
23 tenez pas rigueur, là, j'ai peut-être une année  
24 d'écart. S'il y avait des nouvelles capacités qui  
25 étaient mises en chantier par TC, on parle de trois

1 à quatre ans facilement avant la mise en service.

2 Mais là, on est dans l'hypothétique.

3 Q. **[133]** Hum hum. Puis, en termes de distribution?

4 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

5 R. Donc, vous parlez de la capacité à distribuer le  
6 gaz vers les installations de TCE, c'est ça, et non  
7 pas...

8 Q. **[134]** Exactement, oui...

9 R. ... versus le transport, disons?

10 Q. **[135]** En fait, une entente ou un engagement qui  
11 aurait lieu comme il y avait, en fait, en deux  
12 mille treize (2013), puis que vous dites que ça  
13 continue présentement. Ce genre d'engagement là  
14 d'Énergir de distribuer du gaz naturel à une  
15 centrale thermique comme ça, c'est... est-ce qu'il  
16 faut se prendre d'avance? Est-ce que... Qu'est-ce  
17 que ça nous nécessite comme démarche en amont?

18 M. SÉBASTIEN HUET :

19 R. Peut-être juste préciser que si on regarde purement  
20 d'un côté gazier, donc opération du réseau, il y a  
21 le tronçon de Bécancour n'est pas sur lequel se  
22 situe le client en ce moment et a de la  
23 disponibilité, là, si on recevait une demande, il  
24 faudrait évaluer. Ça dépendrait de la demande de  
25 TC, puis d'Hydro-Québec, dans un projet éventuel.



1 Il faudrait l'évaluer. Comme on n'a pas eu  
2 formellement de demande comme ça, on n'est pas en  
3 mesure de répondre sur un projet hypothétique.

4 Q. [136] D'accord. Je vous amènerais à la référence  
5 suivante, qui est la réponse d'Énergir à la DDR  
6 numéro 1 du ROÉÉ. Donc, vous disiez qu'au moment  
7 d'établir la prévision de la demande du présent  
8 dossier, Énergir ne disposait pas d'informations  
9 suffisantes permettant d'inclure des volumes de  
10 nouvelles ventes au scénario de base jusqu'à  
11 l'horizon du plan, par le fait même aucun volume  
12 GSR n'a été considéré pour le moment. Donc, autant  
13 pour le scénario de base que pour les volumes de  
14 GSR vous disiez ne pas avoir d'informations  
15 suffisantes. Notre question, c'est qu'est-ce qui  
16 aurait permis d'inclure, en fait, TransCanada  
17 Énergie dans les volumes anticipés de nouvelles  
18 ventes. Qu'est-ce qui manquait dans ce cas-là?

19 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

20 R. Alors, je pense que je me limiterais à dire  
21 qu'évidemment, Énergir a des processus et des  
22 mécaniques bien en place pour considérer ou non un  
23 client dans son scénario de base. On l'a démontré  
24 dans plusieurs dossiers. Donc, il y a des critères  
25 qu'il faut qu'ils atteignent un niveau de potentiel

1 de réalisation d'au moins cinquante pour cent  
2 (50 %) selon une grille d'analyse dont la Régie et  
3 les intervenants sont bien au fait. Après ça, pour  
4 les détails de la grille d'analyse, je pense qu'il  
5 y a des notions, un, confidentielles et deux donc  
6 ce n'est pas des détails que nous avons en main,  
7 mettons.

8 Q. **[137]** O.K. Dans la preuve du ROEE, on mentionnait  
9 le plan d'action d'Hydro-Québec, ainsi que le bilan  
10 en puissance d'Hydro-Québec à partir de deux mille  
11 vingt-sept (2027), deux mille vingt-huit (2028), il  
12 y avait des besoins en puissance qui étaient  
13 identifiés et tout ça. Ces éléments-là qui sont des  
14 éléments publics, qui sont quand même importants,  
15 est-ce que vous êtes capable de leur attacher une  
16 certaine probabilité? Vous m'avez parlé de  
17 cinquante pour cent (50 %), ça c'est pour votre  
18 scénario de base. Donc, quelles probabilités ont  
19 pourrait octroyer à des éléments comme ça qui sont  
20 assez substantiels dans des documents publics. Est-  
21 ce que ce serait de l'ordre de dix, vingt (20),  
22 trente (30), quarante pour cent (40 %)?

23 R. Alors, j'aimerais vous référer, je n'ai pas le  
24 dossier en tête, évidemment, c'est le dossier qu'on  
25 a déposé une grille d'analyse et que les critères

1 qui permettaient d'établir les différents  
2 pourcentages d'évaluation de chacun des projets  
3 avec une explication des différentes rubriques,  
4 différentes catégories et c'est sûr ça qu'on se  
5 base, évidemment, pour faire l'évaluation.

6 Q. **[138]** Hum, hum. Dans la preuve au présent dossier,  
7 votre pièce B-0006, donc vous dites quand même que  
8 le scénario de base commence avec des probabilités  
9 de cinquante pour cent (50 %). le scénario 0, c'est  
10 vingt-cinq pour cent (25 %). Donc, pour les projets  
11 qui entrent dans une probabilité de vingt-cinq (25)  
12 à cinquante pour cent (50 %), on s'attend quand  
13 même à ce que ce soit pris en compte dans un  
14 scénario 0. Là, vous indiquez dans votre preuve  
15 qu'il n'y a aucun projet qui répond à ces critères-  
16 là sur l'horizon du plan. Donc, il doit bien y  
17 avoir des critères qui vous permettent de  
18 distinguer c'est quoi la différence entre vingt-  
19 quatre (24) et vingt-six pour cent (26 %), par  
20 exemple?

21 R. Monsieur le président, j'essaie de répondre  
22 différemment, mais encore une fois, on a des  
23 processus en place, des procédures, une grille  
24 d'évaluation, des critères sont bien connus, une  
25 évaluation qui se fait des clients.

1                   Donc, un client évidemment dont le score,  
2 le résultat, pardon, là, se qualifierait au-delà de  
3 vingt-cinq pour cent (25 %) et en-deçà de cinquante  
4 pour cent (50 %), au scénario favorable, de  
5 cinquante pour cent (50 %) à soixante-quinze pour  
6 cent (75 %), donc, évidemment, est au scénario de  
7 base et aussi au scénario défavorable et puis ceux  
8 qui sont juste soixante... c'est anormal... moi,  
9 moins de vingt-cinq (25), c'est évidemment le  
10 scénario; on recommence, là, pour la dernière  
11 portion, c'est pour un client évidemment qui serait  
12 sous les vingt-cinq pour cent (25 %) de... on  
13 recommence, je me mêle moi-même. J'ai de la misère  
14 avec mes chiffres aujourd'hui.

15                   Donc, l'évaluation qui se fait évidemment,  
16 un client entre vingt-cinq (25) et cinquante pour  
17 cent (50 %) se retrouve au scénario favorable. Un  
18 client, donc, qui a au moins cinquante pour cent  
19 (50 %), se retrouve au scénario de base et un  
20 client qui est plus haut que soixante-quinze pour  
21 cent (75 %) se retrouve aussi au scénario  
22 défavorable.

23                   Donc, c'est vraiment encore là, suite à  
24 l'analyse de la grille. Donc, pour l'instant, si un  
25 client ne se retrouve pas au scénario de base, donc

1 qui n'a pas franchi la barre du cinquante pour cent  
2 (50 %) requis.

3 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

4 Q. **[139]** D'accord. Donc, c'est vraiment la grille dont  
5 vous parlez qui est déterminante?

6 R. Oui. Donc, on ne fait pas d'exception, là, en  
7 fonction de certains clients, basée sur une analyse  
8 qui découlerait d'autres facteurs que ce qu'on  
9 connaît, puis ce qu'on a mis en place comme  
10 procédure.

11 Q. **[140]** O.K. Dans cette même réponse-là, donc, à la  
12 référence 4, vous disiez, donc, la prévision de  
13 livraison des grandes entreprises n'inclut pas de  
14 volume de nouvelles ventes pour Trans-Canada  
15 Énergie à Bécancour. Mais plus tôt, sur le  
16 processus, on peut descendre un petit peu à la  
17 référence 7 et 8; sur le processus, vous mentionnez  
18 quand même donc une approche client par client,  
19 pour déterminer les prévisions de GSR à l'égard des  
20 grandes entreprises, puis vous mentionnez aussi  
21 trois nouveaux clients qui vont amener une hausse  
22 qui est quand même substantielle de... au tarif D-4  
23 ou à la référence 8, si vous voulez descendre un  
24 petit peu.

25 Donc, j'imagine qu'avec ce que vous venez

1 de me dire, Trans-Canada Énergie ne fait pas partie  
2 des clients sondés, dans l'un ou l'autre des  
3 processus et des méthodologies que vous employez?

4 R. C'est exact. On a mentionné, là, qu'ils ne se  
5 retrouvaient pas dans le scénario de base...

6 Q. **[141]** Et qu'il ne fait pas partie...

7 R. ... ni de consommation GSR associée à ce client.

8 Q. **[142]** O.K. Puis il ne fait pas partie, non plus,  
9 des trois nouveaux clients cités?

10 R. C'est exact.

11 Q. **[143]** Merci. Je vais passer à mon deuxième et  
12 dernier sujet qui est le CASEP. Je vais vous  
13 demander juste de descendre un tout petit peu à la  
14 référence 9. Oui.

15 Donc, j'ai juxtaposé le tableau 2 et le  
16 tableau 4 de votre pièce B-0104 sur le CASEP où on  
17 voit, en fait, la différence du nombre de clients,  
18 donc on a quatre clients résidentiels pour la  
19 période deux mille vingt-trois-deux mille vingt-  
20 quatre (2023-2024) et dix-sept (17) pour la période  
21 deux mille vingt-quatre-deux mille vingt-cinq  
22 (2024-2025).

23 On a lu les réponses à la DDR numéro 4 de  
24 la Régie. Les réponses que vous avez fournies à nos  
25 DDR aussi, mais en fait, il n'y a rien qui

1 explique, dans ce qu'on a constaté, la différence  
2 en terme de nombre de clients, entre le quatre (4)  
3 et le dix-sept (17). Donc, d'où viennent ces treize  
4 (13) nouveaux clients?

5 R. Donc, juste pour clarifier, là, le tableau 2 que  
6 vous montrez à l'écran, donc, ici on parle,  
7 j'imagine que ça, c'est des clients au rapport  
8 annuel, là, c'est les... les... c'est une mise à  
9 jour des... je veux juste savoir de quelle pièce ça  
10 vient exactement, là, juste pour m'assurer...

11 Q. **[144]** Ça vient de la pièce B-0104, qui est la pièce  
12 sur le CASEP. C'est les tableaux 2 et 4 qui sont  
13 aux pages 6 et 7.

14 R. Donnez-moi juste un petit instant. Parfait, oui.  
15 Ici, on a donc le tableau 2 présente vraiment les  
16 résultats qu'on a donc au niveau réel. Et après ça  
17 le tableau 4 présente la portion prévisionnelle,  
18 donc les clients pour lesquels à ce mo... au moment  
19 de faire le tableau, ils étaient prévus dans nos  
20 chiffres, pour lesquels il y avait encore un  
21 versement de CASEP à réaliser, là.

22 Q. **[145]** Et est-ce que ces prévisions-là ont changé  
23 depuis ou elles sont toujours valables?

24 R. Oui, je pense qu'on a... la réponse à la DDR, là,  
25 venait démontrer que pour l'instant ce chiffre-là

1           était à zéro. Donc, il n'y a aucun... aucun client,  
2           là, pour lesquels il y a encore des sommes engagées  
3           au niveau du CASEP, là, à être versées, donc...

4       Q. **[146]** Donc, dans le tableau 4 en fait on doit  
5           comprendre que le soixante-dix-sept mille huit  
6           cents dollars (77 800 \$) qui était prévu devrait  
7           être à zéro.

8       R. Si on peut... est-ce qu'on... j'ai pas le numéro de  
9           la pièce. C'est-tu possible de présenter la réponse  
10          à la DDR d'Énergir?

11      Q. **[147]** De la Régie, vous voulez dire?

12      R. La réponse, oui, pardon.

13      Q. **[148]** Oui, juste en bas à la référence 10. Donc,  
14          j'ai mis l'extrait. O.K.

15      R. Donc, je vais juste utiliser les mêmes mots. Donc,  
16          en effet donc l'ensemble des dossiers sont clos.  
17          Donc, en tout cas le ménage des dossiers a été  
18          fait. On s'est rendu compte qu'évidemment c'est des  
19          dossiers qui étaient... qui devaient être fermés.  
20          Donc, il n'y a aucune subvention qui va être payée  
21          pendant l'année tarifaire vingt vingt-quatre (2024)  
22          et vingt vingt-cinq (2025) et non plus par après.

23      Q. **[149]** D'accord, donc à la pièce B-0104 au tableau  
24          4, quand on dit soixante-dix-sept mille huit cents  
25          dollars (77 800 \$), en fait on devrait lire zéro.



1 R. C'est exact.

2 Q. [150] Si oui, je demanderais peut-être une... un  
3 engagement de mettre à jour cette pièce, si  
4 possible.

5 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

6 Si vous permettez, Marie Lemay Lachance pour  
7 Énergir. Évidemment, c'est quelque chose qu'on  
8 pourrait faire, mais étant entendu toutefois qu'on  
9 ne demande pas d'enveloppe supplémentaire pour...  
10 on fait juste reconduire une enveloppe existante,  
11 là, donc on peut bien mettre les données à jour,  
12 là, mais je ne vois pas ce que ça donnerait, là.  
13 C'est pas de l'argent en plus qui est demandé ici,  
14 là.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Je vais accueillir votre objection parce que de  
17 toute façon vous avez la réponse des témoins qui  
18 vous dit que c'est à zéro. Puis au prochain rapport  
19 annuel ce sera constaté à zéro de toute façon et,  
20 le cas échéant, vous pourrez poser la question au  
21 rapport annuel, si vous voyez que c'est pas à zéro.  
22 Mais soyez assurée que la Régie fera le suivi, elle  
23 aussi, si on voit que les chiffres ne marchent pas  
24 et ne sont pas... ne sont pas équivalents à ce qui  
25 a été répondu aujourd'hui.

1 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

2 D'accord. Ce sera tout. Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Je pense que votre analyste a quelque chose à vous  
5 demander.

6 M. JEAN-PIERRE FINET

7 J'ai pas eu le temps de mettre le veston, désolé.

8 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

9 Q. **[151]** Juste une autre petite question par rapport  
10 à... à la chronologie en fait de ces contrats-là de  
11 vente. Il y a eu beaucoup de termes utilisés à  
12 différents moments dans plusieurs pièces. Donc, on  
13 parle de contrats de vente qui ont été signés,  
14 après ça on parle de paiements engagés, paiements  
15 versés, la subvention, exécution des travaux,  
16 raccor... t'sais, donc à quel moment vient le  
17 raccordement par Énergir auprès de ces clients-là  
18 dans la chronologie d'octroi de la subvention et  
19 d'exécution des travaux?

20 R. Suite à... suite à la signature d'un contrat, là,  
21 pour... donc avec un montant... un montant CASEP,  
22 le client... j'y vais de mémoire, j'essaye de pas  
23 faire de faux pas, a quatre-vingt-dix (90) jours,  
24 là, pour effectuer les travaux. Donc, une fois que  
25 les travaux sont effectués, après ça le client a

1 une période de douze (12) mois, là, pour soumettre  
2 les documents, les pièces justificatives requises  
3 pour le paiement de la subvention. Donc, je ne sais  
4 pas si ça répond à votre questions, là, c'était...

5 Après ça, pour ce qui est les paiements,  
6 quand on parle d'un montant engagé, c'est donc  
7 suite à la signature d'un contrat et attaché à une  
8 subvention, donc le montant est engagé envers le  
9 client, donc on s'attend à verser ce montant-là de  
10 subvention. Maintenant, une fois qu'il est versé,  
11 donc le terme le dit, là, le montant est versé,  
12 c'est quelque chose, un chèque qui a vraiment été  
13 émis au client pour le montant de la subvention.

14 Q. **[152]** Donc, j'imagine que c'est ça qui s'est passé  
15 avec le soixante-dix-sept mille huit cents dollars  
16 (77 800 \$) qu'on voyait... qu'on voyait tantôt dans  
17 le tableau 4? Donc, vous étiez... Énergir était en  
18 examen de ces contrats-là qui avaient déjà été  
19 signés, puis l'installation des appareils vient à  
20 quel moment? En fait, c'est plutôt ça la question.

21 R. Pour les dix-sept (17) cas qui ont été évalués,  
22 donc Énergir a évalué, là, chacun des dossiers, a  
23 évalué voir si les travaux ont été faits, si les  
24 pièces justificatives ont été soumises, et  
25 finalement, là, que l'ensemble des dossiers ont été

1 fermés sans versement de subvention, mais qu'il n'y  
2 a aucune subvention qui n'a été versée étant donné  
3 que les dossiers soit étaient périmés - je ne sais  
4 pas si c'est « périmés » le bon terme, mais je veux  
5 dire qui ne remplissaient pas les critères, ne  
6 remplissaient plus les critères pour avoir accès au  
7 CASEP; soit que les travaux n'ont jamais été  
8 effectués, soit qu'il n'y a jamais eu les documents  
9 qui ont été... qui ont été donnés, mais donc  
10 l'ensemble des dossiers ont été fermés.

11 Q. **[153]** D'accord. Puis, est-ce qu'il pourrait y avoir  
12 eu des situations où Énergir avait envisagé, par  
13 exemple des aides financières, puis a dû se  
14 rétracter, donc les décliner en raison de  
15 l'interdiction d'appareils prévus au règlement?

16 R. Il n'y a aucune aide financière, là, qui a été  
17 engagée, là, pour... suite au trente et un (31)...

18 Q. **[154]** Trente et un (31) décembre deux mille vingt-  
19 trois (2023).

20 R. Trente et un (31) décembre deux mille vingt-trois  
21 (2023). Donc...

22 Q. **[155]** O.K. Donc, Énergir n'a pas raccordé  
23 d'installations qui ont été faites après le trente  
24 et un (31) décembre deux mille vingt-trois (2023)?  
25 Êtes-vous en mesure de me le confirmer?

1 R. Pouvez-vous juste répéter la question au complet?

2 Q. **[156]** Donc, Énergir n'a pas raccordé  
3 d'installations qui ont été faites après le trente  
4 et un (31) décembre deux mille vingt-trois (2023)?  
5 D'où ma question tantôt d'à quel moment...

6 R. Donc, ici, vous faites référence aux dix-sept (17)  
7 clients qui étaient... qui apparaissaient comme  
8 prévisionnels dans le tableau, donc aucun...

9 Q. **[157]** Entre autres.

10 R. Donc, ces clients-là, ce que je peux dire, c'est  
11 que non, l'ensemble des dossiers a été fermé. Donc,  
12 pardon, donnez-moi juste un instant. Je pense que  
13 la réponse à votre référence 10 le confirme, là, on  
14 dit qu'il n'y aucune subvention CASEP à des clients  
15 résidentiels pour des travaux qui auraient été  
16 effectués après le trente et un (31) décembre deux  
17 mille vingt-trois (2023). Donc...

18 Q. **[158]** Donc, les travaux dont il est question dans  
19 cette réponse-là, c'est autant l'installation de  
20 l'appareil que le raccordement par Énergir?

21 R. C'est les travaux qui sont éligibles au CASEP, là,  
22 donc particulièrement qu'il n'y a aucun travaux  
23 d'installation... en tout cas, c'est qu'il n'y a  
24 aucun travaux d'installation qui a été fait après  
25 le vingt (20) décembre deux mille vingt-trois

1 (2023), là, parmi ces... parmi ces dix-sept (17)  
2 clients-là, là.

3 Q. **[159]** O.K. Mais le raccordement comme tel par  
4 Énergir, est-ce qu'il est fait en même temps que  
5 les travaux ou après ou avant?

6 R. De façon générale, c'est fait de façon quasi  
7 concomitante, là, donc... donc c'est la même chose.  
8 Mais oui, en effet, on pourrait dire que... encore  
9 là, pour ces clients-là, encore là c'est sûr que  
10 les travaux... soit qu'aucun travaux n'a été  
11 effectué ou soit que les travaux ont été effectués  
12 avant la date du trente et un (31) décembre deux  
13 mille vingt-trois (2023).

14 Q. **[160]** O.K. Travaux qui incluent le raccordement  
15 avec Énergir, le réseau d'Énergir?

16 R. Oui. Encore une fois, pour l'installation,  
17 l'appareil doit avoir eu un raccordement qui a été  
18 fait au préalable, donc si pas de travaux  
19 d'appareils, donc ils n'auront pas le raccordement  
20 qui va se faire après.

21 Q. **[161]** D'accord. Merci. Je vous remercie.

22 LE PRÉSIDENT :

23 On passerait à Maître Neuman, en vous rappelant,  
24 pendant qu vous vous approchez que vous avez trente  
25 minutes (30 min) de contre-interrogatoire.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Je vous remercie beaucoup, Monsieur le Président.

3 Dominique Neuman, pour le Regroupement pour la  
4 transition et l'innovation énergétiques. Donc,  
5 merci Monsieur le Président, Madame, Monsieur les  
6 Régisseurs.

7 Q. [162] Bonjour au panel. J'aurai besoin de beaucoup  
8 moins de trente minutes (30 min). Ce sera même très  
9 court, puisque je remercie beaucoup l'AHQ pour  
10 avoir posé un certain nombre de questions qu'ils  
11 avaient sans doute lu sur mon écran avant de  
12 passer. O.K. Et aussi, je remercie aussi monsieur  
13 le vice-président Goyette d'avoir répondu à  
14 certaines questions qui sont liées au sujet des  
15 approvisionnements. J'inviterais madame la  
16 greffière à projeter la pièce B-126 qui est  
17 Énergir-H, document 6 à sa page 1 qui porte sur les  
18 approvisionnements, la prévision de  
19 l'approvisionnement et distribution de GSR de deux  
20 mille vingt-cinq (2025) à deux mille vingt-huit  
21 (2028). Pardon?

22 LA GREFFIÈRE :

23 Page?

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 À la page 1, à la première page. Le tableau qui se

1           trouve à la page 1.

2       Q. **[163]** O.K. Alors, comme j'avais, sans référer au  
3       tableau spécifiquement, mais j'avais, par le  
4       contenu de ma question, référé à cet aspect-là,  
5       dans des questions à monsieur le vice-président  
6       tout à l'heure. Si on regarde l'année deux mille  
7       vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six (2026),  
8       donc le tableau qui correspond à cette année-là, on  
9       voit à la ligne 4 le volume exigible en millions de  
10      mètres cubes... Pardon, en milliers de mètres cubes  
11      pour l'année deux mille vingt-cinq (2025), vingt-  
12      six (26), serait de trois cent sept millions  
13      virgule six mètres cubes (307,06 Mm3) et ce qui...  
14      le total des volumes d'approvisionnement incluant  
15      les contrats approuvés et les contrats non  
16      approuvés seraient de deux cent quarante virgule  
17      neuf millions (240,09 M), ce qui se trouve à la  
18      ligne douze. Est-ce que vous voyez ces chiffres-là?  
19      Oui?

20      M. SYLVAIN TREMBLAY :

21      R. Oui, cependant...

22      Q. **[164]** Oui?

23      R. Peut-être mentionner qu'il y a un panel spécifique  
24      pour le GSR qui, je crois, est le panel 4.

25      Q. **[165]** O.K. Alors, dans ce cas, mes questions seront



1 beaucoup plus courtes que prévu et pour les autres  
2 sujets d'approvisionnements, j'ai déjà eu des  
3 réponses un peu plus tôt aujourd'hui, donc j'aurai  
4 été beaucoup plus bref. Donc, merci bien.

5 LE PRÉSIDENT :

6 C'est extraordinaire. À moins...

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Donc, je reporte les vingt-cinq minutes (25 min)  
9 non utilisées.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Ça ne marche pas comme ça, merci. Merci, Maître  
12 Neuman. Donc, à moins que d'autres intervenants  
13 n'aient des questions non annoncées, on serait  
14 rendu aux questions de la Régie. Je ne vois  
15 personne qui ne se lève. Maître Cardinal, à vous la  
16 parole.

17 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Merci beaucoup.

19 Q. **[166]** Bonjour aux membres du panel, Monsieur Huet,  
20 Monsieur Bellavance, Monsieur Tremblay. Amélie  
21 Cardinal, pour la Régie. Madame la Greffière, si on  
22 peut projeter à l'écran la présentation de ce matin  
23 qui est B-0188. Je vais avoir des questions de  
24 clarification sur cette pièce-là. Parfait. À la  
25 page 3. Au tableau à la droite on voit que pour les

1 années deux mille vingt-quatre (2024), deux mille  
2 vingt-cinq (2025), avant le DECOS, il n'y a pas  
3 d'excédent ni de déficit de transport anticipé  
4 alors que quand on regarde dans le Plan  
5 d'approvisionnement, je le sais, on n'est pas sur  
6 la même base, on est sur des millions de mètres  
7 cubes par jour, mais il y a un déficit  
8 d'approvisionnement d'outils de transport pour la  
9 journée de pointe de cent dix millions de mètres  
10 cube (110 Mm3). Donc, est-ce qu'on comprend bien  
11 qu'il devrait y avoir une valeur indiquée?

12 M. SYLVAIN TREMBLAY :

13 R. Pour quelle année?

14 Q. **[167]** Pour deux mille vingt-quatre-deux mille  
15 vingt-cinq (2024-2025)?

16 R. Oui. En fait, là, c'est seulement, c'est plutôt,  
17 effectivement, là, il y a un petit déficit, mais on  
18 a déjà prévu d'acheter des outils. Donc, dans le  
19 tableau où est-ce qu'on dénote les excédents de  
20 déficit dans le Plan d'appro, le chiffre est déjà à  
21 zéro, en fonction de la prévision des achats, donc,  
22 il n'y avait pas d'autres outils à acheter qui  
23 n'étaient pas déjà prévus dans le Plan d'appro.  
24 Mais effectivement, on prévoit des achats, là, qui  
25 sont un petit volume pour arriver au total de la

1 demande.

2 Q. **[168]** Pouvez-vous élaborer un petit peu sur votre  
3 prévision d'achat de quel type d'outils il s'agit?

4 R. Bien, comme on a mentionné, là, dans le Plan  
5 d'approvisionnement, on prévoit les... soit faire  
6 une entente spécifique avec un client ou aller  
7 chercher du service de pointe et on a... on est pas  
8 mal confiants de réussir à faire un ou l'autre et  
9 on a déjà inclus les coûts prévus pour cet  
10 approvisionnement-là, dans le Plan d'appro qui est  
11 déposé.

12 Q. **[169]** Puis est-ce qu'on comprend bien, là,  
13 évidemment, si vous allez avec une entente pour le  
14 service de pointe, Énergir demanderait  
15 l'approbation de l'entente ou des caractéristiques  
16 de l'entente, éventuellement?

17 R. Oui, effectivement, comme on l'a fait, là, dans les  
18 années précédentes, mais ça, ça va dépendre, là,  
19 des résultats du 0/12, on va réévaluer : est-ce  
20 qu'on a encore besoin de cette capacité-là?

21 Q. **[170]** Et par rapport à votre présentation de ce  
22 matin, pour le DECOS, pour deux mille vingt-six-  
23 deux mille vingt-sept (2026-2027), là, on comprend  
24 qu'Énergir a obtenu une certaine quantité de  
25 gigajoules en transport pour l'hiver, là. Par

1 rapport à ce contrat-là, à quel moment, en fait,  
2 est-ce qu'Énergir entend demander à la Régie  
3 d'approuver les caractéristiques du contrat puis si  
4 oui, à quel moment?

5 R. Bien, il va faire partie, là, quand on va déposer  
6 le Plan d'approvisionnement l'an prochain, il va  
7 faire partie des contrats. Donc, on a une pièce  
8 dans laquelle on fait la liste des contrats avec  
9 les différentes caractéristiques. On a la  
10 caractéristique de la capacité et du prix également  
11 dans cette pièce-là.

12 Q. [171] Ensuite, je vais vous référer à, en fait, un  
13 recommandation de la FCEI. Je vais vous la citer  
14 textuellement. À moins que vous ayez besoin qu'on  
15 la projette, là, je vais la lire, puis juste  
16 obtenir votre commentaire, par la suite, là. Mais  
17 la FCEI, par rapport à l'optimisation du Plan  
18 d'approvisionnement :

19 Recommande que les explications sur  
20 l'évolution des outils  
21 d'approvisionnement au rapport annuel  
22 incluent maintenant une justification  
23 du niveau de la substitution du  
24 transport annuel par du service de  
25 pointe 0/12 ou l'absence d'une telle

1 substitution.

2 Donc, la FCEI recommande qu'il y ait des  
3 explications à cet effet-là dans le rapport annuel.

4 Pouvez-vous commenter la recommandation de la FCEI?

5 R. Bien, c'est sûr que dans le rapport annuel, on  
6 fournit déjà des explications sur les actions qui  
7 ont été posées. On a aussi une pièce qui dénote,  
8 là, l'ensemble des transactions qu'on a faites dans  
9 l'année.

10 Si quelqu'un est intéressé à avoir plus  
11 d'information, c'est toujours possible de le faire  
12 par les demandes de renseignements. Puis  
13 honnêtement, dans le contexte des transactions qui  
14 aboutissent, ce sont souvent les transactions qu'on  
15 a formellement, parce que sinon, c'est beaucoup des  
16 discussions dans le marché, mais on ne pourrait pas  
17 rapporter des discussions... on peut rapporter  
18 comme un contexte, on ne peut pas rapporter  
19 directement des discussions qu'on va avoir, qui  
20 n'ont pas abouti sur des offres fermes.

21 À mon avis, ce qu'on fournit dans le  
22 rapport annuel a déjà une certaine profondeur. Puis  
23 dans le mécanisme, ceux qui sont intéressés peuvent  
24 nous poser des questions additionnelles. Puis ça va  
25 nous faire plaisir de répondre à ce moment-là. Mais

1 on ne croit pas que ce soit nécessaire à chaque  
2 année de discuter de ce sujet spécifique.

3 Q. **[172]** Parfait. Ça termine mes questions. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Cardinal. Maître Simard?

6 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

7 Me MICHEL SIMARD :

8 Q. **[173]** Courtes questions de clarification, Monsieur  
9 Tremblay. Pour le contrat de transport que vous  
10 avez obtenu avec DECOS, est-ce que c'est exact que,  
11 dans le fond, vous n'attendez pas aucune décision  
12 de la part de la Régie compte tenu que, vous, vous  
13 allez le présenter dans le prochain Plan  
14 d'approvisionnement l'année prochaine?

15 M. SYLVAIN TREMBLAY :

16 R. Effectivement, on ne croit pas qu'on a besoin d'une  
17 décision spécifique dans le cadre de la cause  
18 tarifaire comme ça n'affecte pas les tarifs puis  
19 tout ce qui a été soumis pour l'année deux mille  
20 vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025).

21 Q. **[174]** Merci.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Madame Falardeau?

24 Mme ESTHER FALARDEAU :

25 Oui.

1 Q. [175] Bonjour, Monsieur Tremblay. Donc, juste pour  
2 poursuivre dans la lignée de mon collègue. Puis je  
3 pense qu'on connaît les réponses, mais juste pour  
4 être sûr qu'on met les points sur les i. Donc, là,  
5 si vous allez contracter, vous n'êtes pas certain  
6 que vous allez aller contracter pour le petit  
7 manque de transport l'année prochaine? Mais si  
8 jamais à 0/12, vous alliez contracter, là à ce  
9 moment-là, vous reviendriez demander une  
10 autorisation de la Régie, si on veut, ou que la  
11 Régie se prononce sur les caractéristiques, parce  
12 que ça se rapporte à l'année vingt vingt-cinq  
13 (2025) et ça va affecter les tarifs de vingt vingt-  
14 cinq (2025)?

15 M. SYLVAIN TREMBLAY :

16 R. Dans le cadre d'une entente spécifique, c'est ce  
17 qu'on a fait dans les dernières années. Par contre,  
18 si on négocie, par exemple, un service de pointe,  
19 je ne crois pas qu'on est venu avec la Régie parce  
20 que c'est des ententes qu'on ne peut pas  
21 nécessairement... T'sais, lorsqu'on a l'offre, on a  
22 souvent une période très courte pour s'engager.  
23 Donc, on essaie d'informer la Régie autant qu'on  
24 peut par rapport à ce qui se passe sur le marché.  
25 Mais il y a des fois si on doit agir, on ne peut

1 pas toujours demander l'aval avant de passer puis  
2 faire une transaction. Mais autant que possible, on  
3 va le faire.

4 Q. [176] Merci. Je veux juste revenir sur le thème que  
5 j'ai abordé tout à l'heure des comptes de frais  
6 reportés liés à la stabilité tarifaire liée à la  
7 température et au vent. Si jamais, au moment de la  
8 prochaine cause tarifaire, vous remarquez que la  
9 clientèle a accumulé une dette encore à cause de  
10 cette mécanique-là, et donc, c'est ça, qu'elle doit  
11 un montant quand même assez élevé, comme ce fut le  
12 cas dans les deux dernières causes tarifaires, je  
13 comprends, à ce moment-là est-ce qu'il n'y aurait  
14 pas lieu de nous donner un avis sur s'il est  
15 opportun ou non de revisiter ou de revoir certaines  
16 balises? Je ne parle pas ici de tout de suite  
17 arriver avec une suggestion, mais de se poser la  
18 question, est-ce qu'un ajustement ne serait pas  
19 opportun ou est-ce qu'il ne serait pas opportun de  
20 se poser la question? Est-ce qu'on devrait regarder  
21 ça étant donné qu'il semble y avoir une tendance?

22 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

23 R. Je vous dirais que la mécanique, les résultats de  
24 la normalisation, c'est quelque chose qu'on regarde  
25 de façon régulière. Donc, pour l'instant, je pense



1 que monsieur Goyette en a fait état ce matin. Donc,  
2 les résultats, évidemment les analyses qu'on mène  
3 nous rassurent quant aux facteurs qui sont  
4 utilisés, la mécanique qui est présentement  
5 utilisée pour normaliser. Maintenant, évidemment,  
6 si on voyait que les résultats ne collaient plus,  
7 là, donc évidemment Énergir reviendrait avec une  
8 proposition pour comment adresser la situation  
9 devant la Régie. Il faut comprendre que changer la  
10 mécanique de la normalisation, c'est un chantier en  
11 lui-même. Donc, il y a beaucoup d'éléments qui  
12 doivent être considérés et tenus en compte. Mais  
13 clairement si on voyait que les analyses que l'on  
14 fait pour nous rassurer présentement ne s'avéraient  
15 plus rassurantes, donc évidemment Énergir prendrait  
16 action là-dessus.

17 Q. [177] Parce que le terme, c'est stabilité tarifaire  
18 liée à la température et au vent. Donc, si à un  
19 moment donné cette mécanique-là n'encourage pas la  
20 sta... ne favorise pas la stabilité tarifaire, mais  
21 plutôt génère des chocs tarifaires ou des  
22 augmentations tarifaires importantes, bien là il ne  
23 rencontre pas son objectif, il faut se poser la  
24 question. Puis je le sais très bien que c'est un  
25 chantier qui est... mais juste... ma suggestion

1 c'est pas : est-ce qu'il y aurait lieu d'entrer  
2 tout de suite dans ce chantier-là? Mais de se  
3 dire : bien est-ce qu'il y aurait lieu de se poser  
4 des questions, à savoir si... bon... parce  
5 qu'évidemment notre préoccupation c'est les chocs  
6 tarifaires, l'impact tarifaire pour la clientèle.  
7 Puis si pendant six ans de temps la clientèle a une  
8 dette à cause qu'il y a un réchauffement climatique  
9 puis... bon. Donc... donc...

10 R. Je pense qu'on prend bien note de votre  
11 préoccupation puis on verra la meilleure façon  
12 d'adresser ça.

13 Q. [178] Merci.

14 R. Merci.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Merci. Je n'aurai pas de question, ce qui mettrait  
17 fin aux questions de la formation et du panel 2.  
18 Donc, vous êtes libérés. Maître Lemay Lachance,  
19 juste pour confirmer, on y va toujours avec le  
20 panel 4 en commençant demain matin?

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Oui et je crois même que le panel 4 était  
23 disponible si vous aviez voulu qu'on débute  
24 aujourd'hui.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Vous aviez prévu dix (10) minutes je pense pour le  
3 panel 4. Bien allons-y, comme ça on finira avec ça  
4 puis on pourra dormir sur ce qui nous sera  
5 présenté. Donc, on peut aller vers le panel 4.

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 On prendrait une petite pause de cinq minutes, le  
8 temps de s'installer, si ça vous va.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Parfait, on prend cinq minutes.

11 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

12 Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 C'est bon, merci.

15 SUSPENSION

16

17 PANEL 4 - Tarif de réception et stratégie  
18 d'approvisionnement GSR (10 %)

19

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Bonjour. On continue la lancée avec le panel numéro  
22 4.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Allons-y!

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Excellent. Madame la Greffière, on serait prêt à  
3 procéder à l'assermentation des témoins s'il vous  
4 plaît.

5  
6 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce cinquième  
7 (5e) jour du mois de mai, A COMPARU :

8  
9 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive  
10 réglementation et tarification chez Énergir, ayant  
11 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
12 Montréal (Québec);

13  
14 YAYE-DIEYNABA BA, chargée principale tarification  
15 pour Énergir, ayant une place d'affaires au 1717,  
16 rue du Havre, Montréal (Québec);

17  
18 VINCENT REGNAULT, directeur exécutif  
19 approvisionnements gaziers et développement des gaz  
20 renouvelables chez Énergir, ayant une place  
21 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
22 (Québec);

23  
24 CLÉMENT BEKAERT, directeur développement et  
25 approvisionnement du gaz naturel de source

1 renouvelable chez 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 PHILIP THIBODEAU :

9 Q. **[179]** Donc, je vous remercie beaucoup. On n'a pas  
10 besoin de l'afficher tout de suite, mais on a  
11 déposé aussi au SDÉ une... encore une fois une  
12 présentation sous la cote B-0189, elle pourra être  
13 utilisée un peu plus tard, là, dans la présentation  
14 des témoins, mais Monsieur Bekaert, est-ce que vous  
15 confirmez avoir participé à la présen... à la  
16 préparation de la présentation sous la cote B-0189?

17 M. CLÉMENT BEKAERT :

18 R. Oui, je confirme.

19 Q. **[180]** Et est-ce que vous confirmez d'adopter la  
20 présentation pour valoir à titre de témoignage  
21 écrit?

22 R. Oui.

23 Q. **[181]** Excellent. Donc, on serait prêt pour la  
24 présentation des témoins.

25

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. Merci, Maître Thibodeau. C'est moi qui vais briser  
3 la glace. Bonjour, Monsieur le Président, Madame la  
4 Régisseuse, Monsieur le Régisseur, un plaisir de  
5 vous rencontrer pour la première fois. Donc, moi,  
6 je vais vous parler très brièvement... assez  
7 brièvement à haut niveau, là, des... des deux...  
8 des deux grands temps de la preuve qui fait l'objet  
9 de ce panel-ci.

10 Avant par contre je voulais peut-être  
11 saisir l'opportunité pour vous parler un peu d'où  
12 s'inscrit le GNR, là, dans la grande stratégie  
13 corporative. Vous donner quelques éléments de  
14 contexte sur lesquels monsieur Goyette est revenu  
15 ce matin, mais qui je crois est d'intérêt de  
16 répéter d'entrée de jeu dans le cadre de ce panel-  
17 ci. Donc, évidemment Énergir est en plein dans la  
18 transition énergétique. Je pense qu'on a toujours  
19 tenté de jouer un rôle assez actif dans cette  
20 transition-là puis de trouver la place qui nous  
21 revient et qui je pense qu'on peut jouer dans  
22 cette... dans le cadre de cette transition-là.

23 Énergir fait face à deux grands défis, je  
24 crois, dans le cadre de la transition énergétique.  
25 Le premier c'est de... expliquer et convaincre les

1 gens de sa pertinence. Et je pense qu'il y a  
2 plusieurs éléments qui... qui sous-tendent cette  
3 pertinence-là. On en a parlé ce matin, puis je ne  
4 veux pas non plus trop traîner en longueur ou être  
5 trop long, mais je pense que la question de la  
6 complémentarité du réseau gazier avec le réseau  
7 électrique c'est assurément un élément qui  
8 contribue à la pertinence du réseau gazier dans la  
9 transition énergétique.

10 Le fait que le réseau gazier puisse  
11 décarboner des usages qui ne peuvent pas être  
12 décarbonés, qui ne peuvent pas être électrifiés, ça  
13 contribue également à sa pertinence. Et un élément  
14 qu'on a souvent tendance à négliger ou à prendre...  
15 à considérer moins important ou à moins... dont on  
16 parle le moins, c'est la résilience du réseau  
17 gazier. Le réseau gazier, c'est une infrastructure  
18 qui est souterraine en très, très grande partie, et  
19 qui résiste à plusieurs aléas climatiques qu'on  
20 connaît aujourd'hui, que ce soit des inondations,  
21 que ce soit le verglas, des incendies, qu'on  
22 connaît un peu moins en région où le réseau gazier  
23 est, mais le verglas et les inondations, c'est  
24 clairement des aléas climatiques qu'on vit là où se  
25 trouve le réseau d'Énergir, et le réseau gazier est

1 en mesure de répondre ou de résister à ces aléas-  
2 là.

3 Donc, ces trois éléments-là, je pense, font  
4 en sorte qu'on a ici un réseau énergétique qui est  
5 - ou un réseau gazier - qui est pertinent dans le  
6 grand portrait énergétique québécois.

7 Une fois qu'on a parlé de défi-là, le  
8 deuxième grand défi, je pense, c'est la  
9 décarbonation du réseau gazier. Quand on regarde le  
10 plan de résilience climatique d'Énergir, on voit  
11 que sur l'horizon deux mille cinquante (2050), le  
12 GNR va jouer un très, très grand rôle dans cette...  
13 dans cette décarbonation-là, une fois qu'on aura  
14 réduit, là, le plus possible la demande d'Énergir  
15 par l'intermédiaire de l'efficacité énergétique ou  
16 de la biénergie. Et vous pouvez voir, là, dans le  
17 plan de résilience climatique que l'objectif, ce  
18 qu'on voit en deux mille cinquante (2050) dans les  
19 prévisions, c'est environ soixante-quinze (75) BCF  
20 de GNR, c'est donc évidemment une énergie qui va  
21 être très importante dans le réseau gazier sur cet  
22 horizon-là.

23 Mais avant d'arriver là, on a une cible  
24 intermédiaire qui est celle du dix pour cent (10 %)  
25 en deux mille trente, deux mille trente et un



1 (2030-2031) qui nous a été fixée par le règlement,  
2 puis c'est la raison pour laquelle on est ici  
3 aujourd'hui.

4 Donc, vous avez une preuve qui vous  
5 présente un peu la voie qu'on souhaite emprunter,  
6 la stratégie qu'on met de l'avant pour atteindre ce  
7 dix pour cent (10 %) là. Vous avez certainement  
8 constaté que cette stratégie-là, elle s'inscrit  
9 dans la continuité, elle ressemble à plusieurs  
10 égards à la stratégie qu'on avait élaborée pour  
11 atteindre le cinq pour cent (5 %). Et cette  
12 stratégie-là pour atteindre le cinq pour cent (5 %)  
13 nous a bien servie. J'aurai peut-être l'occasion de  
14 répondre à certaines questions de maître Neuman,  
15 là, mais les choses ont évolué évidemment depuis  
16 qu'on a déposé la preuve au printemps, et  
17 aujourd'hui on est à un million (1 M) à peine, ou  
18 deux millions de mètres cubes (2 Mm<sup>3</sup>) de la cible  
19 de cinq pour cent (5 %) en deux mille vingt-cinq,  
20 deux mille vingt-six (2025-2026). On a, à toutes  
21 fins pratiques, atteint également, en termes de  
22 volume contracté, la cible de sept pour cent (7 %)  
23 en deux mille vingt-huit, deux mille vingt-neuf  
24 (2028-2029), donc de ce côté-là, comme disait  
25 monsieur Goyette, on est très confiants d'être en

1 mesure d'atteindre cette cible-là.

2 Et donc, la preuve s'inscrit dans cette  
3 continuité-là de la stratégie du cinq pour cent  
4 (5 %) avec, je vous dirais, quelques nuances. Donc,  
5 continuité dans le sens où on a toujours la  
6 caractéristique de la durée, vingt (20) ans,  
7 toujours la caractéristique du prix, un prix moyen,  
8 un prix maximum pour les contrats ou les projets de  
9 cinq millions de mètres cubes (5 Mm<sup>3</sup>) ou moins, et  
10 un prix maximum pour les projets de plus de cinq  
11 millions de mètres cubes (5 Mm<sup>3</sup>), également un  
12 plafond volumétrique calculé légèrement  
13 différemment.

14 La durée contractuelle, première  
15 caractéristique, la durée contractuelle, elle  
16 demeure la même, je pense qu'il n'y a pas grand-  
17 chose à dire, à répéter ou à dire là-dessus.

18 Au niveau de la stratégie de prix, on  
19 conserve donc les balises de vingt-cinq (25), de  
20 trente-cinq (35) et de quarante-cinq (45) avec les  
21 balises volumétriques sur les différents prix.

22 Deux petites modifications qu'on propose  
23 par contre, c'est... la première, c'est de  
24 dorénavant, pour inflationner - ou indexer,  
25 pardon - les prix, ces trois prix-là, d'utiliser

1 l'inflation réelle plutôt que l'inflation qui est  
2 projetée à la cause comme on le faisait par le  
3 passé. La raison en est fort simple, ce qu'on a  
4 constaté dans les dernières années, c'est un  
5 décrochage entre l'inflation réelle et  
6 l'inflation... l'inflation projetée. Puis,  
7 effectivement, quand on regarde sur des périodes  
8 très longues, des très longues durées, on voit que  
9 l'inflation va se maintenir généralement à des taux  
10 de deux ou trois pour cent (2-3 %), mais quand on  
11 regarde ce qui se passe à chaque année, ça a un  
12 impact important pour les producteurs quand on a  
13 des taux d'inflation comme on a vu post-COVID. Et  
14 donc, on pense que c'est la meilleure façon  
15 d'indexer les prix pour que ce soit le plus juste  
16 possible pour les producteurs.

17 L'autre petit ajustement qu'on veut faire,  
18 c'est que depuis deux mille vingt-deux (2022),  
19 depuis qu'on a décidé, que la Régie a décidé de ces  
20 trois balises de prix là, on a appliqué également  
21 la... on a également indexé au taux projeté à la  
22 cause. On propose plutôt d'utiliser le taux réel  
23 qu'on a connu depuis deux mille vingt-deux (2022).  
24 On pense toujours que le curseur du vingt-cinq  
25 (25), du trente-cinq (35) et du quarante-cinq (45)

1 qu'on a choisi en deux mille vingt-deux (2022)  
2 était le bon, mais on pense que le taux qui a été  
3 choisi pour indexer, ne reflète pas la situation  
4 qui s'est produite et produit des situations qui  
5 pour les producteurs peuvent être plus  
6 problématiques où ils ont moins de marge de  
7 manoeuvre au niveau des prix. Donc, on propose  
8 également de faire cet ajustement-là.

9           Dernier ajustement, au niveau des trois  
10 caractéristiques, c'est pour le plafond  
11 volumétrique. Il avait été décidé, donc dans  
12 l'étape D d'appliquer une marge de vingt pour cent  
13 (20 %) par escalier, en fonction de l'augmentation  
14 des taux. Ce qu'on propose, c'est donc une marge de  
15 vingt pour cent (20 %) à partir de... au cinq pour  
16 cent (5 %) qui est applicable à partir de deux  
17 mille vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six  
18 (2026) et à compter de deux mille vingt-huit  
19 (2028), vingt-neuf (29), quand le seuil sera à sept  
20 pour cent (7 %), de l'établir à quinze (15)...  
21 d'avoir une marge de quinze pour cent (15 %) et de  
22 tri... et de finalement, plutôt que de fonctionner  
23 par paliers, d'augmenter par paliers, le plafond  
24 volumétrique, de l'augmenter, simplement de façon  
25 uniforme en utilisant une ligne droite entre le

1       plafond de deux mille vingt-cinq (2025), deux mille  
2       vingt-six (2026) qui est à cinq pour cent (5 %),  
3       plus la marge de vingt pour cent (20 %) et la  
4       limite de deux mille trente (2030), deux mille  
5       trente et un (2031) qui sera à dix pour cent  
6       (10 %), plus la marge de quinze pour cent (15 %).

7                Donc, ça, ça complète les quelques choses  
8       que je voulais dire sur la stratégie de dix pour  
9       cent (10 %). Maintenant, quelques mots. Je vais  
10      laisser mon collègue Bekaert vous parler de la  
11      strat... des modifications au tarif DR et de  
12      l'enveloppe qu'on souhaite voir créer pour faire  
13      des investissements en renforcement de réseau.

14               Je veux juste, peut-être, prendre un  
15      instant pour vous parler à un peu plus haut niveau,  
16      parce qu'évidemment, j'ai lu les preuves qui ont  
17      été faites par les différents intervenants, les  
18      questions aussi qui nous ont été posées. Il y a  
19      certaines... Je pense qu'il y a certaines personnes  
20      qui posent des questions tout à fait légitimes sur  
21      la pertinence des mesures qui sont suggérées au  
22      niveau, notamment, de la socialisation de certains  
23      coûts.

24               Puis je comprends aussi, je comprends la  
25      perspective qui est soulevées par les intervenants

1 dans certaines questions, aussi, je crois, de la  
2 Régie et je pense qu'il faut aussi ne pas oublier  
3 la perspective de laquelle nous on propose ça. On  
4 le propose dans une perspective de développement  
5 d'un secteur énergétique au Québec, un secteur de  
6 production au Québec. Je pense qu'il y a déjà... il  
7 y a quelques mesures qui ont été adoptées au fil  
8 des années pour aider le développement de cette  
9 filière-là et je pense qu'il n'y a pas de mesures  
10 qui sont inutiles.

11 Souvent, on... c'est des souhaits qu'on a.  
12 On pense que des mesures vont faire... On va avoir  
13 des effets. On n'est pas tout le temps en mesure  
14 d'expliquer précisément les impacts que ça va avoir  
15 de façon tangible avec des chiffres, des colonnes,  
16 puis des impacts clairs, sauf que je pense que  
17 quand on développe un secteur, il n'y a pas de  
18 mesures qui sont inutiles et je pense que ce genre  
19 de mesures-là, qui je pense dans le grand portrait  
20 des choses a un impact au niveau tarifaire qui est  
21 somme toute assez minime.

22 Je pense que c'est un impact, un message,  
23 pardon, puissant qui est envoyé à la communauté du  
24 gaz naturel renouvelable, les producteurs de gaz  
25 naturel renouvelable, que ce soit les villes, que

1 ce soit les gestionnaires de matières résiduelles,  
2 que ce soit les équipementiers, que ce soit les  
3 banquiers, les prêteurs, tous les gens qui  
4 participent à cet écosystème-là, lorsqu'ils voient  
5 ce genre d'aide-là ou de mesure qui est prise, bien  
6 c'est un élément de plus qui montre le sérieux de  
7 ce secteur-là et de son développement et qui vient  
8 donner un peu plus... qui vient un peu, je vous  
9 dirais, dérisquer dans la tête des gens ce genre  
10 d'investissement là.

11           Donc, je pense que c'est un élément qui est  
12 très important, puis je sais qu'il y a certaines  
13 personnes qui remettent ou qui disent que c'est...  
14 on aurait une discrétion pour le faire, je vous  
15 rappelle simplement qu'il y a toutes sortes de  
16 mécanismes réglementaires, que ce soit au niveau de  
17 la cause tarifaire, que ce soit au niveau du  
18 rapport annuel, que ce soit au niveau des demandes  
19 d'autorisation pour les investissements au-delà de  
20 quatre millions (4 M) qui font en sorte que ce  
21 n'est pas un... En autorisant ou en permettant ce  
22 genre de modifications là, c'est loin d'être un  
23 chèque en blanc qui est signé pour Énergir, puis  
24 pour les producteurs de gaz naturel renouvelable.  
25 Je pense que ça demeure un message puissant à un

1 coût, finalement, qui est somme toute minime et qui  
2 peut être contrôlé, de toute façon, par la Régie,  
3 par les divers mécanismes qui existent. Donc,  
4 j'arrêtera ici et je passerai la parole à mon  
5 collègue et merci pour votre écoute.

6 M. CLÉMENT BEKAERT :

7 R. Bonjour à tous et à toutes. Donc, merci, Monsieur  
8 Regnault, pour cette vue d'ensemble. Donc, pour  
9 résumer deux grands sujets aujourd'hui, la  
10 stratégie pour atteindre le dix pour cent (10 %),  
11 donc qui est, en quelque sorte, un petit peu la  
12 continuité de l'établir avec certains ajustements  
13 proposés. Deuxième sujet, c'est modification du  
14 tarif de réception. Donc, là aussi, sur certains  
15 aspects, on est dans une forme de continuité, mais  
16 on a aussi proposé de nouveaux concepts.

17 Pour cette raison qu'on a voulu donner un  
18 peu plus de contexte peut-être sur ce sujet-là en  
19 particulier, puis quelque part aussi, essayer un  
20 peu de vulgariser ou de schématiser certains  
21 concepts qui peuvent parfois s'avérer complexes à  
22 être compris pour les non initiés, on va dire, puis  
23 c'est aussi un sujet, bien, qui a amené un certain  
24 nombre de questions dans les DDR et des remarques  
25 au niveau des différents mémoires.



1                   Donc, tarif de réception, donc, c'est un  
2                   sujet qui est très large, selon nous, mais peut-  
3                   être on peut descendre mettre la deuxième page s'il  
4                   vous plaît, merci, donc, qui vient adresser deux  
5                   grands sujets. Le premier, ce sont les conditions  
6                   d'accès au réseau d'Énergir par les producteurs de  
7                   GSR, donc, ce qu'on voit sur la diapositive, peut-  
8                   être ce qu'on appelle les actifs d'injection de  
9                   GSR, donc, les deux colonnes de gauche, mais il y a  
10                  aussi le sujet des ajustements futurs qui seront  
11                  requis sur le réseau, dans un contexte évolutif où  
12                  on aura nécessairement de plus en plus de gaz qui  
13                  sera produit de manière délocalisée et centralisée  
14                  au Québec, avec, en plus de ça, bien une  
15                  potentielle décroissance du gaz qui sera  
16                  distribuée.

17                  Donc, c'est des sujets pour lesquels il  
18                  faut qu'on commence dès aujourd'hui à se poser des  
19                  questions, dans un contexte où Énergir propose des  
20                  contrats à long terme aussi aux producteurs de GSR,  
21                  donc, on a aussi le devoir, quelque part, de  
22                  s'assurer qu'on ait une quantité d'injections dans  
23                  le réseau qui soit acceptable et qui permette  
24                  d'honorer ces contrats.

25                  Petit rappel très rapide au niveau de

1 l'historique de ce tarif. Donc, ce tarif-là, il a  
2 été mis en place au début des années deux mille dix  
3 (2010), dans un contexte où on pensait produire du  
4 gaz naturel conventionnel, fossile au Québec, donc,  
5 potentiellement de gros projets par des compagnies  
6 pas nécessairement québécoises, canadiennes ou  
7 américaines, dont l'énergie produite aurait  
8 majoritairement été exportée, donc, pas  
9 nécessairement bénéficié à la clientèle et à la  
10 population québécoise.

11 Ces projets-là ne se sont pas réalisés,  
12 puis la vague de projet suivante qui ont eu une  
13 injection en franchises ont été le projet de GNR,  
14 donc, projet complètement différent, plus petits  
15 projets, qui vont dans le sens de ce que le  
16 gouvernement demande en terme de transition  
17 énergétique, qui permette de gérer des... comme le  
18 disait monsieur Regnault, les matières résiduelles,  
19 et cetera, puis qui ne font pas nécessairement les  
20 mêmes profits et qui bénéficient d'un point de vue  
21 environnemental, stratégie énergétique, sécurité  
22 aussi énergétique, dans le sens où c'est du gaz  
23 produit au Québec, consommé au Québec. Donc, une  
24 réalité complètement différente, alors que le  
25 tarif, quelque chose que je n'ai pas précisé,

1 d'ailleurs, qui a été mis en place, bien ce qui  
2 avait été décidé, c'était que ça ne devait pas  
3 emballer la clientèle d'Énergir, donc, qu'il  
4 était payé aussi bien d'un point de vue CAPEX que  
5 OPEX, par les producteurs.

6 On n'est pas en train de dire que ce  
7 n'était pas une bonne chose du tout, là, le tarif  
8 DR a permis de faire en sorte qu'il y ait neuf  
9 projets qui injectent au moment où on est en train  
10 de discuter, là, mais on s'est vite rendu compte  
11 qu'il y avait une déconnexion entre la réalité du  
12 terrain, pour ce type de projet là et le tarif.

13 C'est aussi pour ça qu'on est revenus, au  
14 cours des deux dernières années en cause tarifaire,  
15 proposer des ajustements. Ajustements qui ont été  
16 en grande partie acceptés par la Régie, approuvés  
17 puis appliqués à tous les contrats qui étaient en  
18 production actuellement.

19 La Régie avait d'ailleurs demandé, dans une  
20 de ses dernières décisions, la décision D-2011-208  
21 à Énergir de proposer, dans un prochain dossier  
22 tarifaire, lorsqu'elle disposera de suffisamment de  
23 données, un suivi de la justesse du taux de quatre  
24 pour cent (4 %), une analyse d'opportunité de  
25 passer un tarif timbre poste basé sur les coûts

1            moyens, c'est entre autres pour ça qu'on est là,  
2            c'est pour ça qu'on est là aujourd'hui.

3            Puis, je vais aller maintenant plus sur la  
4            présentation, sur le diaporama. Donc, les actifs  
5            qu'on voit à gauche, là, vraiment, on va les  
6            catégoriser en deux types d'actifs : les actifs  
7            d'injection puis les actifs requis pour  
8            l'adaptation. On va se concentrer d'abord sur les  
9            actifs d'injection.

10            Donc, ils sont deux catégories : les postes  
11            d'injection. Les postes d'injection, bien ce qui  
12            permet de mesurer la qualité du gaz, donc, aussi  
13            bien d'un point de vue sécurité que d'un point de  
14            vue potentiel calorifique, entre autres, mais aussi  
15            la quantité d'énergie qui est injectée pour qu'on  
16            puisse, à des fins commerciales, facturer... que  
17            les producteurs puissent nous facturer quand on a  
18            un contrat d'achat avec eux.

19            Ça, c'est un poste par projet. En tout cas,  
20            aujourd'hui, c'est ça qu'on voit et éventuellement  
21            plus tard, ça pourrait être différent, si plusieurs  
22            projets étaient à un endroit, mais dans la réalité  
23            de neutralité actuelle, c'est vraiment un poste par  
24            projet.

25            Cent pour cent (100 %) de ce poste, de ce

1 coût, était à supporter par le producteur, dans la  
2 situation initiale, puis on venait appliquer un  
3 quatre pour cent (4 %) de l'investissement de  
4 départ, comme frais d'OPEX, qui venait du tarif de  
5 réception qui avait été mis en place pour les  
6 projets de gaz fossiles.

7 La conduite maintenant, bien c'est ça qui  
8 permet d'aller amener le GNR de son site de  
9 production jusqu'au réseau d'Énergir, puis bien là  
10 aussi, il y avait, on était venus appliquer le  
11 tarif de réception, donc, cent pour cent (100 %)   
12 payé par le producteur, aussi bien pour la partie  
13 pardon, CAPEX que OPEX, et c'était ça,  
14 majoritairement, les ajustements qui avaient été  
15 faits depuis les dernières années. On se rendait  
16 compte que ce n'était pas quatre pour cent (4 %)   
17 réellement de l'investissement que ça coûtait,  
18 donc, on avait proposé une formule de prix à la  
19 baisse.

20 Ce qu'on a proposé, dans le cadre de la  
21 cause, c'est de faire en sorte de garder  
22 l'investissement du côté du producteur, donc cent  
23 pour cent (100 %) payé par le producteur. Et dans  
24 l'esprit d'avoir un timbre poste, ce qu'on a fait,  
25 c'est qu'on avait regardé avec les trois ans

1 d'historique qu'on avait maintenant derrière nous,  
2 bien, c'est quoi le moyen d'opération des stations  
3 d'injections puis on est dans les alentours de  
4 quatre-vingt-douze mille dollars (92 000 \$) par an.  
5 Donc, ce qu'on propose, c'est de charger à chaque  
6 producteur quatre-vingt-douze mille dollars  
7 (92 000 \$) par an avec un coût qui sera indexé  
8 annuellement.

9 Au niveau de la conduite, la proposition  
10 qui a été faite, on pense qu'il pourrait y avoir  
11 quelque part un partage de ce fardeau du  
12 raccordement entre la clientèle qui, jusqu'à  
13 aujourd'hui, va payer zéro en fait sur ces actifs-  
14 là, puis un meilleur partage en fait qui se  
15 matérialiserait avec notamment la socialisation  
16 jusqu'à un million de dollars qui serait un maximum  
17 des coûts afférents à la conduite en terme de  
18 CAPEX. Et au niveau des OPEX, on proposerait que ce  
19 soit pris en charge par la clientèle d'Énergir.  
20 Donc, ça, c'est vraiment des propositions qui sont  
21 faites sur les actifs d'injection.

22 Puis au niveau de l'adaptation du réseau. À  
23 l'adaptation du réseau, peut-être pour donner un  
24 peu de contexte, bien, il se pourrait dans le  
25 futur, puis on a un cas concret qui a été mis de

1 l'avant dans une des réponses à une des questions  
2 de la Régie, que, demain, sur une zone où il y a un  
3 gros potentiel de production de GSR et plusieurs  
4 clients injecteurs, on pourrait avoir des enjeux  
5 hydrauliques au niveau du réseau. C'est-à-dire que  
6 certaines parties de l'été avec une décroissance  
7 notamment qu'on envisage, on serait en difficulté  
8 de prendre cent pour cent (100 %) du gaz qui serait  
9 produit par les producteurs. Donc, ça mettrait à  
10 risque la rentabilité de leurs projets, entre  
11 autres, mais avec d'autres impacts au niveau  
12 environnemental. Personne a envie de brûler du gaz,  
13 encore moins du gaz vert. Donc, ça amène un certain  
14 nombre d'enjeux.

15 Aujourd'hui la question, bien, la façon  
16 dont c'était capté dans le tarif, c'était cent pour  
17 cent (100 %) payé par le producteur et un quatre  
18 pour cent (4 %) d'opération, quatre pour cent (4 %) d'investissement pour les coûts d'opération. Ce  
19 qu'on proposerait, et en fait ce qu'on a proposé  
20 dans le cadre de notre preuve, c'est que lorsque  
21 justifié ce type d'actif se socialisait à cent pour  
22 cent (100 %). Puis monsieur Regnault parlait  
23 quelque part de garde-fous tout à l'heure. Bien,  
24 les garde-fous qu'il y aurait pour ça, ce serait  
25

1 que si on est en dessous de quatre millions de  
2 dollars (4 M\$) d'investissement, ce qui ne devrait  
3 pas être la majorité des cas d'ailleurs, mais si on  
4 est en dessous, bien, ça partirait par une... les  
5 plans, les investissements qui devraient être  
6 présentés à la Régie lors de la cause tarifaire. Et  
7 si on est au-dessus, bien, on passerait par une  
8 demande d'investissement.

9 Je vais conclure brièvement pour dire que  
10 ces sujets-là, c'est sûr qu'on avait certaines  
11 idées qui sont... parce que ça fait un petit moment  
12 qu'on travaille sur ces projets, mais on a aussi  
13 pour aller quelque part alimenter notre réflexion  
14 puis nous inspirer, on allait faire un balisage  
15 dans différents pays et juridictions pour lesquels  
16 on avait peu de connaissances ou alors qu'ils  
17 avaient beaucoup d'avance, on va dire, sur nous,  
18 notamment certains pays en Europe.

19 On a pu lire dans certaines preuves que ce  
20 n'était pas exhaustif ou que ce n'était pas  
21 complet. De notre point de vue, c'est quand même  
22 assez représentatif. Il y a une tendance qui se  
23 dégage fortement, c'est que, bien, à partir du  
24 moment où il y a un meilleur partage du coût de  
25 raccordement entre le producteur de GNR et la



1 clientèle gazière, bien, dans la plupart des cas,  
2 on a vu une augmentation assez significative du  
3 nombre de projets en franchise. Je m'arrêterais là.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Je commençais à être essoufflé pour vous. On  
6 pourrait, si vous le désirez, passer, débiter le  
7 contre-interrogatoire avec maître Dubé. Mais on  
8 pourrait aussi juste le faire demain matin. C'est à  
9 votre aise, Maître Dubé. Je ne veux pas vous  
10 presser tout de suite si vous n'étiez pas prêt.

11 Me NICOLAS DUBÉ :

12 Merci, Monsieur le Président. Je prendrais votre  
13 invitation de débiter demain matin. Par contre, ça  
14 ne sera pas très long, cinq, dix minutes maximum.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Parfait. Donc, on va commencer à neuf heures (9 h)  
17 demain matin avec le contre-interrogatoire du panel  
18 4. Merci à tous pour la journée et bonne soirée.

19 AJOURNEMENT

20

21

22

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, le tout conformément à la

8

Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

\_\_\_\_\_

14

Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.

16