

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN  
D'APPROVISIONNEMENT ET DE MODIFICATION DES  
CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF D'ÉNERGIR, S.E.C.  
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2024

DOSSIER : R-4257-2024

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

AUDIENCE DU 9 SEPTEMBRE 2024

VOLUME 3

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	7
PREUVE D'ÉNERGIR (Panel 5)	8
CAROLINE ALLARD	
CAROLINE DALLAIRE	
YAYE-DIEYNABA BA	
LUIS DE LA CRUZ	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	33
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	35
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	40
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	46
PREUVE DE OC	
CARLOS CASTIBLANCO	
INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	56
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	72
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	74
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	78
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	79
INTERROGÉ PAR Mme ESTHER FALARDEAU :	82

PREUVE DE L'ACIG

ANTHONY VACHON

INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ 86

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU 114

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 117

PREUVE DE L'AHQ-ARQ

MARCEL PAUL RAYMOND

INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN 128

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 149

PREUVE DE LA FCEI

ANTOINE GOSSELIN

INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA 153

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE 177

INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL : 183

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 185

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU

INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 193

PREUVE DU ROÉÉ

JEAN-PIERRE FINET

INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY 220

PREUVE DU RTIÉ

JEAN SCHIETTEKATTE

INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 241

INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL 257

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 258

CONTRE-PREUVE D'ÉNERGIR

CAROLINE DALLAIRE

INTERROGÉE PAR Me PHILIP THIBODEAU 264

INTERROGÉE PAR LA FORMATION 267

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-3 Énergir Vérifier la disponibilité des factures électroniques et le temps de disponibilité (demandé par la FCEI)	11
E-4 Énergir Valider s'il s'agit d'un coût ou d'un surcoût pour ce qui est du remplacement de chaudières et valider si c'est la même chose au niveau du plan d'électrification des véhicules légers, soit si le montant de cent soixante-deux mille dollars (162 000 \$), s'il s'agit d'un surcoût ou d'un coût (demandé par la FCEI)	15
E- 5 Énergir Vérifier les coûts évités dans la période couverte par le tableau Q-3.2 de la pièce B-0121 suite à l'augmentation de 15 % de la clientèle qui a migré vers la facture électronique d'octobre 2021 à mai 2024 (demandé par OC)	26
E-6 Énergir Donner une appréciation de la suggestion de réduire l'amortissement du compte de frais reportés à une année plutôt qu'à cinq ans (demandé par la Régie)	48
E-7 Énergir Compléter l'information concernant Fortis BC et ses deux modèles pour le tarif de réception ou l'équivalent (demandé par la formation)	268

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
2 (9e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE PRÉSIDENT :

7 Bonjour à tous, Madame St-Cyr.

8 LA GREFFIÈRE :

9 Alors bonjour à tous et bienvenue à cette audience  
10 du neuf (9) septembre deux mille vingt-quatre  
11 (2024) du dossier R-4257-2024 : Demande  
12 d'approbation du Plan d'approvisionnement et de  
13 modification des Conditions de service et Tarif  
14 d'Énergir, s.e.c., à compter du premier (1er)  
15 octobre deux mille vingt-quatre (2024). Poursuite  
16 de l'audience.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Bonjour, Maître Lemay Lachance.

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Bonjour, Monsieur le Président. Oui, merci, ça va  
21 bien. Bonjour, Messieurs et Mesdames les  
22 Régisseurs. Alors les témoins du panel 5 sont  
23 disponibles pour répondre à vos questions, ainsi  
24 qu'à celles des intervenants. Vous aurez remarqué  
25 qu'ils sont tous présents, alors notre témoin a

1 décidé de passer la fin de semaine à Montréal.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Quelle bonne idée!

4 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

5 Quelle bonne idée! Sinon, l'engagement numéro 2 a  
6 été déposé ce matin sous la cote B-0192, ça termine  
7 pas mal les petites remarques que j'avais à faire  
8 ce matin.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Parfait, merci.

11 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

12 Merci.

13

14 PREUVE D'ÉNERGIR (Panel 5)

15

16 LE PRÉSIDENT :

17 Juste de mon côté, question d'intendance, à la  
18 demande d'Option consommateurs, nous avons inversé  
19 la preuve des intervenants, donc dès que le panel 5  
20 sera terminé on ira tout de suite avec Option  
21 consommateurs pour lui permettre de pouvoir se  
22 rendre à Québec plus rapidement pour la commission  
23 parlementaire sur le projet de loi 69. Pour le  
24 panel 5, les intervenants qui avaient annoncé des  
25 questions j'ai comme premier intervenant la FCEI.



1 Ah, il faut les assermenter.

2 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

3 Oui, c'est ce que j'allais dire, il faudrait les  
4 assermenter. Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 J'ai fini vendredi à pas les libérer puis je ne les  
7 assermente pas, c'est bon.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Madame St-Cyr.

12

13

14 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
15 (9e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

16

17 CAROLINE ALLARD, directrice principale,  
18 comptabilité financière chez Énergir, ayant une  
19 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
20 (Québec);

21

22 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive  
23 réglementation et tarification chez Énergir, ayant  
24 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
25 Montréal (Québec);

1 YAYE-DIEYNABA BA, chargée principale tarification  
2 chez Énergir, ayant une place d'affaires au 1717,  
3 rue du Havre, Montréal (Québec);

4

5 LUIS DE LA CRUZ, conseiller tarification chez  
6 Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du  
7 Havre, Montréal (Québec);

8

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

11

12 LE PRÉSIDENT :

13 On peut y aller maintenant avec la FCEI, Maître  
14 Obadia.

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA :

16 Q. **[1]** Madame, Messieurs les Régisseurs, Gaëlle Obadia  
17 pour la FCEI. Bonjour aux membres du panel et  
18 bonjour à toutes les autres personnes présentes  
19 aujourd'hui. Je vais être assez brève. Dans un  
20 premier temps, je voulais simplement avoir une  
21 confirmation de votre part que malgré le fait que  
22 les factures papier puissent être envoyées, est-ce  
23 que les factures électroniques vont demeurer dans  
24 le compte en ligne des clients? Puis si oui,  
25 combien de temps elles vont l'être?

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Malheureusement, j'ai pas cette information-là,  
3 combien de temps. Je pense qu'elles vont être  
4 disponibles, mais combien de temps je ne pourrais  
5 vous dire.

6 Q. **[2]** Est-ce possible de faire la vérification en  
7 engagement?

8 R. Absolument.

9 Q. **[3]** Je vous remercie, donc ce serait l'engagement  
10 numéro 3, de faire la vérification sur la  
11 disponibilité des factures électroniques et le  
12 temps de disponibilité de ces factures-là s'il vous  
13 plaît. En ligne, les factures électroniques en  
14 ligne, pour préciser.

15

16 E-3 Énergir Vérifier la disponibilité des factures  
17 électroniques et le temps de  
18 disponibilité (demandé par la  
19 FCEI)

20

21 Je demanderais à Madame la Greffière, s'il vous  
22 plaît, de bien vouloir afficher la pièce B-0155 qui  
23 est la réponse à la demande de renseignement 3 de  
24 la Régie, page 33 s'il vous plaît.

25

J'attire votre attention sur la réponse à

1 la question 15.1 où Énergir confirme que le critère  
2 de l'accès à Internet est considéré comme étant une  
3 exception applicable aux frais pour le droit à la  
4 facture papier.

5 La question que j'avais pour vous,  
6 c'était : Est-ce que l'exception pour la facture  
7 papier pour l'absence d'Internet s'applique aussi  
8 au marché Affaires?

9 R. Oui, elle s'applique à tous.

10 Q. **[4]** Je vous remercie. En dernière pièce que j'aurai  
11 en référence, c'est la pièce B-0183, s'il vous  
12 plaît, à la page 15. C'est la réponse à la DDR 4 de  
13 la Régie. Je voudrais juste qu'on s'arrête un petit  
14 peu sur le tableau pour que vous puissiez en  
15 reprendre connaissance, puis sous le tableau, je  
16 reviendrai après une ou deux lignes du tableau,  
17 mais sous le tableau on a un paragraphe de réponse  
18 à une demande de la Régie qui dit que :

19 Bien que les calculs demandés par la  
20 Régie puissent se faire, Énergir se  
21 questionne sur leur pertinence. Il est  
22 à noter que parmi les projets  
23 présentés, plusieurs ne servent pas  
24 uniquement à la réduction des GES.  
25 Dans certains cas, des projets doivent

1 se faire pour des raisons  
2 opérationnelles par le remplacement  
3 des équipements en fin de vie utile.

4 Puis là, si on remonte au tableau juste au-dessus,  
5 à la ligne pour les véhicules Ford E350, est-ce que  
6 je comprends que pour la mesure de remplacement de  
7 ces véhicules, le budget prévu ne représente pas  
8 vraiment un coût brut, mais plutôt un surcoût par  
9 rapport à la solution alternative?

10 R. Effectivement, vous avez raison. Dans ce cas-ci, ce  
11 que je comprends c'est que c'est un sous-coût en  
12 fait. Le coût est négatif, donc ça coûte moins  
13 cher, mais oui.

14 Q. **[5]** C'est ça. C'est la précision que j'allais vous  
15 demander. Je vous remercie. Puis je voudrais juste  
16 reprendre parce que là, je ne suis pas sûre de bien  
17 voir le tableau. Est-ce que le budget de cinq  
18 millions de dollars (5 M\$) pour le remplacement de  
19 chaudières dans les postes de livraison représente  
20 aussi un surcoût ou est-ce que cette fois-ci, il  
21 s'agit d'un coût? Puis s'il s'agit d'un surcoût,  
22 est-ce que vous pourriez expliquer davantage  
23 pourquoi vous remettez en question la pertinence de  
24 la demande de la Régie?

25 Si vous voulez vous rafraîchir la mémoire,

1 on peut remettre la demande de la Régie dans le  
2 libellé de la question. C'est à la page 14, s'il  
3 vous plaît, Madame la Greffière. Merci.

4 R. Est-ce que vous pourriez juste répéter votre  
5 question, s'il vous plaît?

6 Q. **[6]** Absolument. Donc, je me demandais par rapport  
7 au budget de cinq millions de dollars (5 M\$) pour  
8 le remplacement de chaudières dans les postes de  
9 livraison, est-ce qu'il représente aussi un  
10 surcoût? Est-ce qu'il s'agit d'un coût? Puis si  
11 c'est un surcoût, pouvez-vous expliquer la position  
12 que vous prenez par rapport à la demande de la  
13 Régie qui vous est formulée?

14 R. Je pense que c'est un coût, dans ce cas-ci, mais il  
15 faudrait que je valide. Je ne suis pas certaine.

16 Q. **[7]** Dans ce cas-là, je demanderais un engagement  
17 numéro 4 pour valider s'il s'agit d'un coût ou d'un  
18 surcoût pour ce qui est du remplacement de  
19 chaudières dans les postes de livraison.

20

21 E-4 Énergir Valider s'il s'agit d'un coût ou d'un  
22 surcoût pour ce qui est du  
23 remplacement de chaudières et valider  
24 si c'est la même chose au niveau du  
25 plan d'électrification des véhicules

1                   légers, soit si le montant de cent  
2                   soixante-deux mille dollars  
3                   (162 000 \$), s'il s'agit d'un surcoût  
4                   ou d'un coût (demandé par la FCEI)

5  
6                   Si l'engagement est assez clair, de notre côté, on  
7                   n'aura plus de question, Monsieur le Président.  
8                   C'était bon pour l'engagement? Parfait.

9                   Me MARIE LEMAY LACHANCE :  
10                  Absolument, merci.

11                  Me GAËLLE OBADIA :  
12                  Merci beaucoup.

13                  LE PRÉSIDENT :  
14                  Merci, Maître Obadia. Donc, l'intervenant suivant,  
15                  Option Consommateurs, Maître David.

16                  CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

17                  Q. **[8]** Oui, bonjour. Éric David pour Option  
18                  Consommateurs. Bonjour au panel. Donc, j'ai  
19                  quelques questions concernant votre proposition de  
20                  facturer... bien, de charger un frais, là, pour les  
21                  factures papier.

22                         Je voulais d'abord... Puis j'ai juste  
23                  besoin de deux pièces, Madame la Greffière : la B-  
24                  0164 puis la B-0121. Je voulais juste savoir,  
25                  clarifier un peu ce qui a motivé Énergir à mettre

1 en place ce frais. Dans la pièce B-0164 à la page 4  
2 – puis ce n'est pas nécessaire, là, de le mettre à  
3 l'écran tout de suite, là – vous invoquez  
4 essentiellement deux motivations; la réduction de  
5 papier, donc une motivation au niveau  
6 environnemental; puis deuxièmement, inciter les  
7 clients à migrer vers la facture électronique afin  
8 de réduire les coûts. Vous pouvez prendre  
9 connaissance de la pièce si vous le souhaitez, là,  
10 mais je pense que c'est assez évident.

11 Je voulais juste d'abord clarifier un peu  
12 plus l'argument environnemental. Est-ce que vous  
13 avez des données quelconques au niveau de la  
14 pratique des clients? Autrement dit, est-ce que les  
15 clients, même si vous l'envoyez de façon  
16 électronique, quelle proportion des clients vont  
17 quand même imprimer leurs factures à la maison, ce  
18 qui vient un peu contrer l'argument  
19 environnemental?

20 Mme CAROLINE DALLAIRE :

21 R. En fait, nous n'avons pas de données à ce sujet.  
22 Mais bon, assurément, je pense que je peux  
23 m'avancer de dire que certaines personnes impriment  
24 leurs factures. Et probablement dans une proportion  
25 moindre que cent pour cent (100 %). Donc, il y



1 aura, à notre avis, économie de papier.

2 J'ajouterais que c'est les enveloppes, ce sont les  
3 timbres, c'est aussi la livraison postale, les  
4 coûts d'essence. Tout ça n'a pas été évalué  
5 précisément, mais il y a assurément une économie ou  
6 un gain environnemental.

7 Q. [9] Est-ce que, par contre, vous seriez d'accord de  
8 dire que la raison principale c'est vraiment la  
9 question des coûts?

10 R. C'est certainement une raison, une raison  
11 importante. Je vous dirais qu'il y a un souci  
12 d'inciter aussi les clients à passer à migrer vers  
13 la facture électronique. Beaucoup d'efforts ont été  
14 faits dans les dernières années en réponse à une  
15 demande de renseignements. On présentait aussi tous  
16 les efforts qui ont été faits à différents moments.  
17 Ce qu'on voit, c'est que, bien, tous ne prennent  
18 pas action pour toutes sortes de raisons, d'où les  
19 exceptions, entre autres. Mais on pense qu'on veut  
20 avoir un incitatif supplémentaire pour que les  
21 clients se mettent en action.

22 Et bien sûr, Énergir ne fait pas ça pour  
23 faire de l'argent ou... ce n'est pas ça le but du  
24 tout, là. C'est quand même un coût d'un point deux  
25 millions (1.2 M). Tant mieux si c'est récupéré par

1 ceux qui utilisent ce service-là, ou en tout cas,  
2 que si ça peut... mais surtout si ça peut inciter  
3 les clients à agir. Je pense que c'est le but  
4 premier.

5 Q. **[10]** Oui, bien, évidemment, Énergir ne fera pas  
6 d'argent avec ça, mais elle risque d'éviter des  
7 coûts selon vos arguments. Est-ce que c'est bien  
8 ça?

9 R. Absolument.

10 Q. **[11]** Bon.

11 R. Donc, il y aura des coûts évités...

12 Q. **[12]** O.K.

13 R. ... d'un point deux millions (1.2 M). Peut-être pas  
14 au complet, mais en tout cas, une partie.

15 Q. **[13]** Je vous réfère maintenant à la pièce B-0121, à  
16 la page 12. C'est la question 3.5, que je voulais  
17 juste clarifier aussi. La question, c'était :

18 Veuillez confirmer si les coûts fixes  
19 sont les timbres et les enveloppes, et  
20 les coûts variables sont le formulaire  
21 et l'impression.

22 Votre réponse, c'est :

23 Tous les coûts sont variables et  
24 sujets à une hausse liée à la baisse  
25 de volume.

1           Fait que ce que je comprends, c'est que ce que vous  
2           dites, c'est : le plus qu'on baisse le nombre de  
3           factures papier, le plus qu'il y a une hausse de  
4           coûts liés à une facture papier. Est-ce que j'ai  
5           bien compris?

6           R. Vous avez bien compris. En fait, il y a des  
7           économies d'échelle, lorsqu'on envoie un plus grand  
8           nombre, plus le nombre sera restreint, plus le coût  
9           unitaire sera élevé.

10          Q. **[14]** O.K.

11          R. Donc, vous avez bien compris.

12          Q. **[15]** Fait que j'aimerais ça décortiquer chacun des  
13          postes au niveau de ces économies d'échelle là. Au  
14          niveau des coûts Poste Canada, je comprends qu'on  
15          parle du coût des timbres? C'est exact?

16          R. Oui, c'est ce que je comprends aussi.

17          Q. **[16]** Vous convenez avec moi que le prix d'un timbre  
18          ne varie pas selon le volume de factures? C'est un  
19          prix fixe.

20          R. Ce que j'en comprends, c'est qu'il y a un taux  
21          préférentiel pour la quantité, mais je ne pourrais  
22          pas aller plus loin. C'est ce qu'on m'avait dit,  
23          qu'il y avait vraiment des économies plus le nombre  
24          d'envois était grand.

25          Q. **[17]** Vous n'êtes pas capable de chiffrer ces

1 économies-là?

2 R. Non.

3 Q. **[18]** Non. Donc, Énergir ne les a pas calculées?

4 R. Je l'ignore.

5 Q. **[19]** O.K. Au niveau des enveloppes, encore une  
6 fois, en quoi la... si on parle d'un prix d'une  
7 enveloppe, en quoi la baisse de volume de factures  
8 papier va baisser les prix ou augmenter les prix  
9 des enveloppes? Je parle évidemment du coût  
10 unitaire d'une enveloppe. Ça me semble être, encore  
11 une fois, à un coût fixe.

12 R. Ici, nous n'avons pas de coût fixe. Je répète que  
13 ce sont des coûts variables. En fait, plus vous  
14 achetez en grande quantité, moins le coût unitaire  
15 est élevé. C'est vrai pour...

16 Q. **[20]** Avez-vous...

17 R. ... plusieurs biens de consommation qui sont  
18 achetés, là. Donc, si... les enveloppes aussi.

19 Q. **[21]** O.K. Mais, quand vous affirmez ça, il n'y a  
20 pas de... Vous n'avez pas fait d'études ou de  
21 calculs pour appuyer votre propos?

22 R. J'ignore si les équipes du service à la clientèle  
23 en ont fait.

24 Q. **[22]** O.K. D'accord. Formule préimprimée. Encore une  
25 fois, en quoi le coût du formulaire varie selon le

1 volume de factures papier?

2 R. Ma réponse serait la même. Si on le fait en plus  
3 grand nombre, le coût unitaire revient moins cher.

4 Q. **[23]** On parle d'un formulaire préimprimé. Un  
5 formulaire qui est préparé par Énergir. C'est un  
6 formulaire standard, n'est-ce pas? Ça fait que vous  
7 en imprimez un ou dix mille (10 000), le coût du  
8 formulaire pour la confection du formulaire, il est  
9 fixe, vous êtes d'accord avec moi?

10 R. Encore une fois, on revient au papier, à l'encre,  
11 il y a une économie d'échelle, ici, à... par unité,  
12 à en faire en plus grand nombre.

13 Q. **[24]** O.K. Est-ce que ce ne serait pas plus exact de  
14 dire que ces trois coûts-là varient plus selon  
15 l'inflation que par baisse de volume ou  
16 augmentation de volume? Est-ce que vous ne croyez  
17 pas que l'inflation a un plus gros impact sur le  
18 coût des enveloppes, le coût des timbres, le coûts  
19 de formulaires préimprimés?

20 R. Je n'affirmerai pas qu'il y a un plus gros impact.  
21 L'inflation a assurément un impact sur le coût des  
22 biens et services, là. Absolument.

23 Q. **[25]** O.K. N'est-il pas vrai de dire, aussi, que  
24 beaucoup de coûts fixes ne varieront pas en  
25 fonction du volume et que c'est des coûts qui

1 s'appliquent à toute forme de facture, qu'elle soit  
2 électronique ou papier? Je parle, entre autres, de  
3 vos bases de données, de la main-d'oeuvre, de la  
4 maintenance des systèmes informatiques. Que ce soit  
5 une facture papier ou une facture électronique, ces  
6 coûts-là ne varieront pas, vous êtes d'accord?

7 R. Je suis d'accord, mais je ne comprends pas bien  
8 votre question. Le point que vous faites dans la  
9 mesure où ces coûts-là de salaire, de main-d'oeuvre  
10 ne seront pas inclus dans le un point deux millions  
11 (1.2 M) dont on parle. Ce que nous considérons dans  
12 le un point deux millions (1.2 M), ce ne sont que  
13 les coûts d'enveloppes, de timbres, d'impressions.  
14 Donc, les salaires, et caetera ne sont pas inclus  
15 dans ce coût.

16 Q. **[26]** Oui, je...

17 R. Alors, il n'y a pas de coûts fixes.

18 Q. **[27]** Je ne réfèrais pas au un point deux millions  
19 (1.2 M), je parlais des coûts de façon générale,  
20 liés à la facturation chez Énergir, que ce soit  
21 électronique ou papier. C'est de ça que je parlais.

22 Bon. Je voulais justement parler des  
23 mesures d'encouragement que vous avez mises en  
24 place les dernières années et je vais faire plus  
25 précisément la pièce B-121 à la page 9, le tableau

1 Q-3.2. Donc, le tableau continue sur la page 10 et  
2 ce qu'on constate si on prend la plus vieille date  
3 qui est à la page 10, c'est qu'on avait quarante-  
4 huit virgule quatre-vingt-six pour cent (48,86 %)  
5 des clients qui avaient une facture électronique,  
6 alors que la date la plus récente du tableau en mai  
7 vingt vingt-quatre (2024) on avait soixante-trois  
8 virgule quarante-sept pour cent (63,47 %), donc une  
9 augmentation de près de quinze pour cent (15 %) sur  
10 cette période d'environ deux ans et demi.

11 Et si on constate juste les douze derniers  
12 mois, donc si on compare mai vingt vingt-trois  
13 (2023), cinquante-neuf virgule quarante-six pour  
14 cent (59,46 %), à mai vingt vingt-quatre (2024),  
15 soixante-trois virgule quarante-sept pour cent  
16 (63,47 %), on voit une augmentation de quatre pour  
17 cent (4 %) juste dans une année. Donc, j'en déduis  
18 que vos programmes d'incitation semblent bien  
19 fonctionner? Pardon?

20 R. Est-ce que vous avez une question?

21 Q. **[28]** Oui, j'ai posé la question, est-ce que je  
22 semble constater que vos programmes d'incitation  
23 fonctionnent bien, êtes-vous d'accord?

24 R. Je constate que ça semble fonctionner,  
25 effectivement, la quantité de factures

1 électronique est à la hausse.

2 Q. **[29]** D'accord. Êtes-vous en mesure de nous dire  
3 quels ont été les coûts évités durant cette  
4 période-là de ce tableau, donc d'octobre vingt  
5 vingt et un (2021) à février vingt vingt-quatre  
6 (2024)?

7 R. Non.

8 Q. **[30]** Par l'augmentation des factures électroniques.

9 R. Je ne pourrais vous répondre.

10 Q. **[31]** O.K. Est-ce que... dans ce cas-là, je  
11 demanderais un engagement pour obtenir les coûts  
12 évités pendant cette période-là pour savoir quels  
13 ont été les coûts qui ont été, si on veut, évités  
14 par cette augmentation de quinze pour cent (15 %) sur la période de deux ans et demi.

16 Me LAURANCE LEMAY LACHANCE :

17 J'ai l'impression que c'est un travail qui va être  
18 difficile à faire. Alors, on peut vérifier si  
19 l'information est disponible, mon *feeling* c'est que  
20 ça va être compliqué de faire cette démarche-là.  
21 Mais écoutez, puis peut-être vous revenir avec un  
22 statut un peu plus tard, là.

23 LE PRÉSIDENT :

24 J'aimerais que vous preniez l'engagement de  
25 vérifier. Parce qu'à partir du moment où un de vos



1 arguments de passer à la facture électronique sont  
2 les coûts, je pense qu'il est à propos de savoir si  
3 au moins vous avez cette donnée-là pour la dernière  
4 année comme Me David vous le demande.

5 Me LAURENCE LEMAY LACHANCE :

6 On va vérifier.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Merci.

9 Q. **[32]** On le fait en engagement numéro 5?

10 LE PRÉSIDENT :

11 De vérifier les coûts évités dans la période  
12 couverte par le tableau Q-3.2 de la pièce B-0121,  
13 coûts évités du fait qu'on a... qu'il y a une  
14 augmentation d'environ quinze pour cent (15 %) de  
15 la clientèle qui a migré vers la facture  
16 électronique. C'est un peu long comme engagement,  
17 là, mais...

18 Me LAURENCE LEMAY LACHANCE

19 Maître David, pourriez-vous préciser la période que  
20 vous vouliez déjà?

21 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

22 C'est la période qui est établie dans le tableau Q-  
23 3.2, donc qui va d'octobre vingt vingt et un (2021)  
24 à mai vingt vingt-quatre (2024).

25

1 E- 5 Énergir Vérifier les coûts évités dans la  
2 période couverte par le tableau Q-3.2  
3 de la pièce B-0121 suite à  
4 l'augmentation de 15 % de la clientèle  
5 qui a migré vers la facture  
6 électronique d'octobre 2021 à mai 2024  
7 (demandé par OC)

8  
9 Q. [33] Toujours dans le tableau, le même tableau, là,  
10 je regarde, il y a un des mois qui a attiré mon  
11 attention. En vingt vingt-deux (2022), on regarde  
12 de juillet vingt vingt-deux (2022) à août vingt  
13 vingt-deux (2022), en un mois il y a près de deux  
14 pour cent (2 %) d'augmentation dans ce seul mois-  
15 là, deux pour cent (2 %) d'augmentation de factures  
16 électroniques. Êtes-vous en mesure de nous dire,  
17 puis là on voit aussi au tableau Q-3.3, là, c'est  
18 la page suivante, à la page 11, la liste de vos  
19 efforts de marketing qui ont été faits pour  
20 encourager les gens à aller vers la facture  
21 électronique.

22 Êtes-vous en mesure de nous dire, pour ce  
23 mois-là en vingt vingt-deux (2022), lequel de ces  
24 programmes-là aurait porté fruit, aurait eu un si  
25 gros impact? Puis, je vais vous aider un peu, là,

1 on voit aux lignes 11, 12 et 13 que c'est des  
2 périodes qui concordent avec cette période-là, donc  
3 Bulletin bleu, infolettre, carte postale. Est-ce  
4 que vous êtes en mesure de nous dire laquelle de...  
5 lequel de ces efforts-là aurait porté, disons,  
6 aurait donné ce résultat de deux pour cent (2 %) en  
7 un seul mois?

8 R. Malheureusement, non.

9 Q. **[34]** Toujours dans la pièce B-0121, à la page 14,  
10 une question... une demande de renseignements  
11 d'Option Consommateur concernant le consentement  
12 explicite, Énergir a répondu que:

13 Vous ne prévoyez pas demander le  
14 consentement explicite du passage à la  
15 facture électronique. Le changement  
16 sera communiqué à la clientèle et  
17 s'échelonnera sur une période de six  
18 mois pour leur permettre d'effectuer  
19 le changement. Après quoi, la  
20 facturation des frais débutera.

21 Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous  
22 privilégiez cette approche un peu plus unilatérale,  
23 plutôt que de demander le consentement explicite  
24 des clients?

25 R. Je vais peut-être faire un pas en arrière, il y a

1 peut-être eu une certaine incompréhension, là, qui  
2 vient de la façon dont nous, nous avons présenté la  
3 preuve, là, sur la façon dont ça va être fait.

4 En fait, il faut comprendre qu'Énergir n'a  
5 pas l'adresse courriel de tous ses clients, donc,  
6 ne pourra pas décider, du jour au lendemain,  
7 d'envoyer des factures électroniques à tous, là. Ce  
8 n'est pas ça l'idée. Alors, elle va pouvoir agir  
9 auprès des clients de qui elle a déjà une facture  
10 électronique, mais l'idée, c'est vraiment si vous  
11 ne passez pas à la facture électronique, le frais  
12 de deux dollars (2,00 \$) s'appliquera, à partir  
13 d'avril deux mille vingt-cinq (2025).

14 Donc, il n'y aura pas de... tout le monde  
15 ne passera pas tout d'un coup à la facture  
16 électronique, ce n'est pas ça. C'est ceux qui  
17 demeurent papier vont se voir charger un frais à  
18 parti de deux mille vingt-cinq (2025).

19 Donc, lorsque le client, lorsqu'un nouveau  
20 client s'inscrit via notre système Internet, à ce  
21 moment-là, il doit rentrer une adresse électronique  
22 et une facture électronique lui sera envoyée.

23 Lorsque le client appelle pour être  
24 raccordé, là, Énergir prendra la peine de lui  
25 mentionner qu'il y a des choix et lui demander son

1           adresse électronique pour qu'il puisse recevoir sa  
2           facture électroniquement. Sinon, il pourra aller  
3           sur la facture papier avec un coût de deux dollars  
4           (2,00 \$). Mais ce qui va se faire systématiquement,  
5           c'est ceux qui n'auront pas passé à la facture  
6           électronique se verront charger le frais de deux  
7           dollars (2,00 \$). Voilà. Je pense que c'est une  
8           précision qui est importante à faire.

9           Q. **[35]** Bien, c'est pas mal conforme à ce que vous  
10          avez répondu, là, dans la question 3.10, mais ma  
11          question revenait à la question du consentement  
12          express. Au fond, ce que vous dites, ce que vous  
13          venez de nous dire, c'est qu'il appartient au  
14          client de communiquer avec Énergir pour énoncer ses  
15          préférences?

16          R. Absolument, puis si le client, pour annoncer aussi  
17          est-ce qu'il a des exemptions? Est-ce que lui  
18          devrait continuer, donc, le client même, le client  
19          qui ne voudrait pas avoir le deux dollars (2,00 \$)  
20          à payer devrait communiquer avec Énergir pour  
21          transmettre son adresse électronique.

22          Q. **[36]** Mais le fardeau tombe sur le client?

23          R. Bien, le client pourra payer le deux dollars  
24          (2,00 \$). Donc, ça, ça demeure.

25          Q. **[37]** Bien...

1 R. Mais il pourra demeurer à la facture papier, s'il  
2 le veut.

3 Q. [38] O.K. Mais ma question, c'est: pourquoi  
4 Énergir, ce n'est pas plutôt elle qui porte le  
5 fardeau puis qui, elle, communique avec les  
6 clients, pour vérifier leur consentement, c'est ça,  
7 ma question?

8 R. Le consentement de... je vous rappelle qu'Énergir a  
9 fait énormément de publicité, de communications,  
10 pour essayer de tenter de faire passer les clients  
11 vers la facture électronique. Donc, ce qu'on vous  
12 dit, c'est que ceux qui ne l'auront pas fait, soit,  
13 mais on va, à partir d'avril deux mille vingt-cinq  
14 (2025), donc, les clients seront avisés, charger le  
15 deux dollars (2,00 \$).

16 Maintenant, si au bout de tout ça, le  
17 client ne veut pas payer le deux dollars (2,00 \$),  
18 très bien, qu'il nous envoie son adresse  
19 électronique, c'est ce qu'on dit. Mais je pense  
20 qu'Énergir a fait l'effort de communiquer avec  
21 l'ensemble de ses clients pour leur demander de  
22 passer à la facture électronique et à partir du  
23 moment où la Régie rendra sa décision, si elle  
24 approuve le paiement du deux dollars (2,00 \$), eh  
25 bien, à ce moment-là, on communiquera avec la

1 clientèle pour les aviser que ce deux dollars  
2 (2,00 \$)-là va être chargé et que s'ils ne veulent  
3 pas le payer, leur expliquer les façons que ce  
4 soit, qu'ils puissent nous envoyer leur adresse  
5 électronique et à ce moment-là, qu'ils ne se voient  
6 pas charger le frais.

7 Q. [39] O.K. Je vois dans votre réponse, que le  
8 changement va s'échelonner sur une période de six  
9 mois. Vous êtes en communication constante avec vos  
10 clients, si ce n'est que ceux qui sont en papier  
11 reçoivent des factures, là, mensuellement, là, par  
12 la poste. Vous avez évoqué vous-même la  
13 communication continue, qu'un client peut  
14 communiquer avec Énergir et vous, vous communiquez  
15 avec vos clients. Tout ça se fait de façon  
16 régulière. Pourquoi ne pas profiter de cette  
17 période de six mois justement pour confirmer le  
18 consentement des clients au lieu d'agir de façon  
19 unilatérale?

20 R. Je ne suis pas certaine de bien comprendre le  
21 consentement sur quoi dont vous parlez. Le  
22 consentement de lui charger le deux dollars (2 \$),  
23 parce qu'à ce moment-là ça va être systématique.

24 Q. [40] Non, le consentement d'aller vers la facture  
25 électronique, par opposition à la facture papier.

1 R. Si le client n'a pas déjà de facture électronique,  
2 probablement que nous n'avons pas son adresse  
3 courriel. Donc, à ce moment-là il ne passera pas à  
4 la facturation électronique, c'est aussi simple que  
5 ça, il n'y a pas de...

6 Q. **[41]** Mais automatiquement il se voit imposé un deux  
7 dollars (2 \$) de plus.

8 R. Absolument. Et s'il ne veut pas, donc il a une  
9 belle solution, s'il ne veut pas se le voir chargé,  
10 il peut communiquer avec Énergir pour donner son  
11 adresse courriel.

12 Q. **[42]** O.K.

13 R. Ou faire part de l'exemption, qu'il fait partie  
14 d'une des exemptions puis à ce moment-là je vous  
15 assure que le frais ne sera pas chargé.

16 Q. **[43]** Mais dans votre façon d'imposer ce frais-là  
17 c'est au client de prendre l'initiative pour éviter  
18 ces frais-là.

19 R. Mais après qu'Énergir l'ait avisé de... un envoi  
20 sera fait pour l'aviser que ce changement-là  
21 arrivera, donc qu'il y ait consentement ou non, le  
22 client va devoir agir pour nous envoyer son adresse  
23 courriel. Il y a une démarche à prendre pour le  
24 client.

25 Q. **[44]** O.K. Merci. Je n'ai plus de questions.



1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Maître David. Donc, le prochain intervenant  
3 que j'ai sur ma liste, le RTIEÉ, Maître Neuman.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Q. **[45]** Bonjour, Monsieur le Président, bonjour,  
6 Madame, Messieurs les Régisseurs, bonjour au panel  
7 et Chers Collègues, Dominique Neuman pour le  
8 Regroupement pour la transition, l'innovation et  
9 l'efficacité énergétique. J'ai simplement deux  
10 petites questions. D'abord, une question qui fait  
11 un peu suite à un autre contre-interrogatoire de ce  
12 matin sur les frais relatifs à la facture papier.  
13 Est-ce que je comprends correctement que, outre le  
14 coût, un des motifs pour lesquels vous souhaitez  
15 fortement encourager et inciter à la facture papier  
16 ce sont des motifs environnementaux?

17 R. C'est effectivement un des motifs.

18 Q. **[46]** Merci, ça fait plaisir d'entendre ça devant ce  
19 tribunal qui est un tribunal sans papier. Et ma  
20 deuxième question porte un peu sur le... bien nous  
21 avons exprimé quelques commentaires sur le tarif  
22 interruptible, mais on a également fait une  
23 référence dans notre mémoire à ce qui va s'en venir  
24 dans le dossier 3867, qui est le grand dossier  
25 générique sur la réforme... en fait la réforme

1           tarifaire au complet. Nous avons vu le vingt-neuf  
2           (29) août dernier qu'Énergir a demandé de reporter  
3           le dépôt de sa preuve dans le dossier 3867, qui  
4           était initialement prévu à cette saison, l'été deux  
5           mille vingt-quatre (2024). Et on parle maintenant  
6           de l'automne deux mille vingt-quatre (2024) ou même  
7           peut-être de l'hiver suivant. Ceci étant dit, est-  
8           ce que vous envisagez qu'il est encore faisable que  
9           d'ici la prochaine cause tarifaire qui sera  
10          présentée devant le Régie pour débiter... pour  
11          l'année vingt-cinq/vingt-cinq (2025-2026), que nous  
12          aurions déjà une décision de la Régie adoptant la  
13          grande réforme tarifaire, incluant le tarif super  
14          interruptible dont nous parlons depuis quelques  
15          années?

16        R. Je vais gérer vos attentes, Maître Neuman, je pense  
17        que c'est impossible que ce soit terminé avant la  
18        prochaine cause tarifaire.

19        Q. **[47]** O.K. Donc, sera encore en mode « en attendant  
20        que », oui.

21        R. J'ai bien l'impression.

22        Q. **[48]** O.K. Alors ça termine mon interrogatoire,  
23        merci.

24

25        LE PRÉSIDENT :



1                                   projet de refonte du service  
2                                   interruptible.

3 Plus spécifiquement, là. Alors, la fin de la  
4 réponse était :

5                                   Énergir souhaite relancer cette phase  
6                                   au cours des prochains mois.

7 On a vu aussi la lettre du mois d'août. Alors, on  
8 se pose la question, mais encore dans le fond.  
9 Alors, allez-y.

10 R. Alors, question intéressante.

11 Q. **[50]** Oui.

12 R. Je sais que Monsieur le Président a des intérêts  
13 dans ce dossier-là également. Donc, on travaille  
14 fort à l'interne, actuellement, pour pouvoir  
15 déposer effectivement une preuve dans les prochains  
16 mois.

17                                   Dans un monde idéal, ça aurait été fait  
18 avant les Fêtes. J'ai plus l'impression que ça va  
19 aller, peut-être, en janvier, février pour le  
20 dépôt. On essaie de le faire le plus rapidement  
21 possible, ceci dit.

22                                   Il faut savoir que ce grand dossier-là,  
23 3867 Phase 4 qui va porter sur le tarif de  
24 distribution au sens large, est divisé en deux...  
25 Là, ce n'est plus des phases... Deux volets...

1           Merci, Monsieur le Président. Alors, deux volets...

2           Q. [51] « A » et « B » pour vous aider, là.

3           R. Oui, « A » et « B »... J'en perds mes mots.

4           Q. [52] Ce n'est pas « 1 ».

5           R. Voilà. C'est vraiment un dossier fleuve? Hein?

6           Donc, le volet A porte sur la segmentation de la  
7           clientèle. C'est un exercice qui est beaucoup plus  
8           théorique où on va revoir l'allocation des coûts et  
9           la segmentation de nos clients selon leurs profils  
10          de consommation. Donc, c'est un exercice qui va  
11          être plus théorique.

12                        Donc, ce volet-là est prévu être déposé,  
13          comme je vous le disais, dans un monde idéal avant  
14          les Fêtes, mais disons pas très longtemps après les  
15          Fêtes, je l'espère.

16                        Donc, il y aura ensuite le processus  
17          réglementaire, puis après on va se pencher vraiment  
18          sur le tarif basé sur cette segmentation-là. Là, on  
19          va avoir une approche davantage commerciale,  
20          davantage...

21                        Vraiment, on va parler d'interfinancement  
22          et caetera. Donc, ça sera davantage dans le Volet B  
23          et c'est à ce moment-là que je m'attends que la  
24          nouvelle offre interruptible va être vraiment  
25          examinée et éventuellement approuvée.

1 Et le volet B, c'est sûr que c'est un gros  
2 projet. La refonte de nos tarifs de distribution ne  
3 se fait pas à chaque année. Je m'attends à ce que  
4 ça s'échelonne quand même sur plusieurs mois.

5 On peut penser que suite au volet A, on  
6 peut s'attendre à ce que ça soit six à douze (12)  
7 mois avant que le volet B soit examiné à nouveau.  
8 Je vous dis ça sous toute réserve, là, mais j'ai  
9 l'impression que ça va s'étendre sur plusieurs  
10 mois, bref.

11 Q. **[53]** Donc, juste pour résumer la dernière partie,  
12 vous nous mentionnez dans le fond, le volet A  
13 lorsqu'on aura une décision, vous aurez à la  
14 travailler, à la mettre en place et à la regarder à  
15 l'interne. Et six à douze (12) mois plus tard, on  
16 pourrait voir le volet B. Est-ce que c'est bien ça  
17 que je comprends?

18 R. Oui. Alors, pour mettre des dates... Ne m'en tenez  
19 rigueur si jamais les dates ne sont pas tout à fait  
20 celles-ci, mais je vous donne un exemple. On dépose  
21 en janvier. Je pourrais m'attendre à ce qu'on  
22 dépose le volet B à l'automne, peut-être, suivant,  
23 disons l'année prochaine.

24 Q. **[54]** D'accord. Et c'est dans ce volet B, comme vous  
25 l'avez mentionné, qu'on va regarder seulement? On

1 ne regardera pas à l'avance ou on n'aura pas de  
2 séance de travail ou de discussion sur ce tarif  
3 interruptible sur lequel, notamment, nous, on  
4 posait certaines questions?

5 R. Peut-être. Je n'exclus pas la possibilité de  
6 séances de travail, ceci dit.

7 Q. [55] Hum, hum.

8 R. Peut-être qu'il y en aura entre le volet A et le  
9 volet B. Ce n'est pas exclu.

10 Q. [56] D'accord. C'est parce qu'il y avait... On a eu  
11 la discussion de certains interruptibles qui ne  
12 s'interrompent pas. Alors, nous, on s'est interrogé  
13 beaucoup l'AHQ-ARQ sur cette question-là. On se  
14 demandait quand on pourrait en parler finalement  
15 avec vous.

16 Alors, s'il y a des séances de travail,  
17 c'est un voeu pieux. Peut-être qu'on pourra en  
18 parler dans ce contexte-là parce que c'est peut-  
19 être quelque chose qui mérite une attention plus  
20 particulière plus vite.

21 J'ai vu qu'il restait encore quelques  
22 années à des interruptibles qui ne peuvent pas  
23 s'interrompre, là, on en a parlé déjà précédemment.  
24 Donc, je comprends que vous en êtes consciente, là,  
25 vous, évidemment. Alors, on vous... on vous lève

1 simplement la main en disant : bien, le plus tôt  
2 sera le mieux peut-être dans ce cas-là, là, ça  
3 serait notre opinion. Mais ce n'était pas une  
4 question, c'était mon commentaire. Je m'excuse.  
5 Bon, je le plaiderai éventuellement, Monsieur le  
6 Président. Bon reste de matinée, merci beaucoup.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci, Maître Cadrin. Donc, nous serions rendus aux  
9 questions de la Régie. Maître Cardinal.

10 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Merci. Bonjour aux membres du panel. Amélie  
12 Cardinal pour la Régie. Il y a un engagement qui a  
13 été pris, l'engagement numéro 4, auprès de la FCEI,  
14 qui était de valider à la pièce B-0183 dans le  
15 tableau si le montant de surcoût, le montant de  
16 cinq millions de dollars (5 M\$) pour les projets  
17 d'amélioration des actifs, pour le remplacement des  
18 chaudières est un surcoût ou un coût. Et je me  
19 demandais si c'était possible d'ajouter, de valider  
20 également dans le même engagement si c'est la même  
21 chose au niveau du plan d'électrification des  
22 véhicules légers, donc si le montant de cent  
23 soixante-deux mille dollars (162 000 \$), s'il  
24 s'agit d'un surcoût ou d'un coût. Parfait, donc il  
25 s'agirait de l'engagement numéro 4 bonifié. Merci.



1 Q. [57] Ensuite, ma prochaine question concerne le  
2 revenu requis, l'ajustement tarifaire. En fait,  
3 dans les faits saillants du dossier – et là, je  
4 vous réfère grosso modo, là, pas besoin d'afficher  
5 de pièces, là – mais en fait, Énergir indique avoir  
6 procédé à un changement de traitement fiscal des  
7 développements informatiques pour les années deux  
8 mille dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020) et  
9 suivantes. Donc, ça, ça a eu pour conséquence que  
10 l'amortissement fiscal est désormais plus rapide  
11 que l'amortissement comptable, puis surtout, que  
12 ces changements ont permis des économies d'impôt  
13 rétroactives qui sont constatées au CFR d'impôt au  
14 présent dossier tarifaire. Est-ce que c'est exact?

15 Mme CAROLINE ALLARD :

16 R. Oui, c'est exact.

17 Q. [58] Parfait. Et ensuite, je vous demanderais  
18 d'afficher une pièce, Madame la Greffière, qui est  
19 la pièce B-0071, qui porte sur la conciliation et  
20 l'amortissement des frais reportés. Si on peut  
21 agrandir un petit peu la ligne 8 en particulier,  
22 là, pour le CFR Impôts. Bref, en fait, pour le CFR  
23 Impôts, on voit qu'il y a un montant à remettre au  
24 client de dix-neuf millions trois cent quatre-  
25 vingt-sept mille dollars (19 387 000 \$). Puis comme

1 ce CFR est amorti sur cinq ans, le montant qui  
2 serait remis aux clients pour deux mille vingt-  
3 quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025) est  
4 établi à ce moment-là à trois millions huit cent  
5 soixante-dix-sept mille dollars (3 877 000 \$).  
6 Donc, on... vous êtes d'accord avec ce constat-là  
7 aussi?

8 R. Oui.

9 Q. **[59]** O.K. Considérant le contexte tarifaire au  
10 présent dossier, puis – pardon – que les économies  
11 d'impôts comptabilisées au CFR sont appréciables,  
12 est-ce qu'il serait opportun d'amortir le CFR... le  
13 CFR Impôt sur un an pour réduire le revenu requis  
14 en distribution pour l'année deux mille vingt-  
15 quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025), comme ce  
16 qui avait été fait, en fait, pour les tarifs deux  
17 mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-  
18 2022)?

19 R. Oui, c'est effectivement quelque chose qui pourrait  
20 être fait.

21 Q. **[60]** D'accord. Et à ce moment-là, sans être très  
22 précis, là, mais juste en faisant une rapide règle  
23 de trois, là, à partir de la pièce B-0063, est-ce  
24 qu'il est correct d'estimer que l'ajustement  
25 tarifaire en distribution passerait alors de neuf

1 point trente-sept pour cent (9.37 %) à environ sept  
2 pour cent (7 %) ?

3 R. Ah, bien, en fait, le calcul exhaustif, je dirais  
4 que ça pourrait se rapprocher en effet.

5 Q. **[61]** Maintenant, ma dernière question, en fait,  
6 c'est relativement à la proposition d'Énergir par  
7 rapport à... Ah, je m'excuse, il y a des  
8 discussions en cours, je vais laisser...

9 R. J'aimerais peut-être simplement ajouter une  
10 précision. Oui, effectivement, ça viendrait  
11 diminuer la variation tarifaire de l'année deux  
12 mille vingt-quatre (2024), deux mille vingt-cinq  
13 (2025), par contre, on pourrait voir des  
14 fluctuations tarifaires plus importantes pour les  
15 années subséquentes. En fait, pour l'année deux  
16 mille vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six  
17 (2026).

18 Q. **[62]** Pouvez-vous expliquer ?

19 R. Un parallèle à faire, ici, serait peut-être les  
20 comptes de stabilisation de la température. Quand  
21 on a des grosses sommes à récupérer ou à remettre  
22 une année, mais après ça dans l'année subséquente,  
23 on retourne à une température normale, eh bien on  
24 aura... Si on remet, par exemple, un vingt millions  
25 (20 M) une année, l'année subséquente on va

1 retourner à zéro, donc il pourrait y avoir,  
2 effectivement, des variations tarifaires  
3 importantes. Ça serait à analyser, en fait.

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. Je vois certaines interrogations de la part de nos  
6 régisseurs, je vais me permettre, peut-être, un  
7 exemple. Supposons un coût de service qui demeure  
8 stable d'une année à l'autre. Donc, disons sept  
9 cents millions de dollars (700 000 000 M\$) en  
10 distribution, environ. Si je remets de l'argent une  
11 année, puis j'arrive à six cent quatre-vingt-quinze  
12 (695 000 000 M), parce que je redonne cinq millions  
13 (5 000 000 M) au client, bien l'année suivante, il  
14 faut que je revienne à sept cents (700). Donc, ils  
15 vont avoir bénéficié de cette baisse-là une année.  
16 Donc, de ce retour important là d'argent, mais  
17 l'année suivante, je reviens à la normale, donc  
18 tout mon temps important qui est retourné  
19 ponctuellement ou qui est demandé des clients,  
20 ponctuellement, amène des variations tarifaires.

21 Donc, c'est pour ça, aussi, qu'on voit  
22 souvent quand on fait des projections long terme  
23 des tarifs, ça suit une tendance relativement  
24 stable, mais quand on regarde d'une année à  
25 l'autre, il y a des fluctuations autour de cette

1 tendance-là et c'est cette remise-là d'argent ou  
2 le... Donc, c'est souvent nos CFR qui vont créer  
3 une certaine variation, comme ça, d'une année à  
4 l'autre. Donc, plus on retourne vite l'argent, plus  
5 la fluctuation va être grande. J'espère que je vous  
6 ai un petit peu aidé.

7 Q. [63] Pour ma prochaine question... En fait, c'est  
8 ma dernière question, puis je la soulève, mais en  
9 fait, j'ai l'impression que ça s'adresse plus à  
10 maître Lemay Lachance ou à maître Thibodeau qui  
11 vont aborder certaines questions en argumentation.

12 Par rapport à la facture papier, en fait,  
13 dans sa preuve OC mentionne que le CRTC, en fait...  
14 On s'entend que ça ne s'applique pas, ici, la loi  
15 sur les télécommunications, mais ils mentionnent  
16 que le CRTC a rendu obligatoire la transmission de  
17 la facture papier pour les personnes handicapées,  
18 ceux qui n'ont pas accès à Internet, puis aux  
19 personnes de soixante-cinq (65) ans et plus.

20 Puis j'aimerais bien, si c'était possible,  
21 peut-être, en argumentation, de faire le parallèle  
22 de l'application de la proposition d'Énergir  
23 versus, entre autres, une décision qui a été rendue  
24 par le CRTC, 2022-28, dans laquelle elle regarde  
25 l'application de l'article 27.2 de la loi sur les

1 télécommunications. Donc, j'imagine que c'est plus  
2 pour vos avocats?

3 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

4 R. Effectivement, je vais la prendre.

5 Q. **[64]** Merci beaucoup. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Cardinal. Donc, question de la  
8 formation. Madame Falardeau?

9 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

10 Mme ÉDITH FALARDEAU :

11 Q. **[65]** Oui, bonjour aux membres du panel, bonjour.

12 Esther Falardeau pour la formation. Il faut  
13 s'identifier pour les notes sténographiques. Bien,  
14 juste pour terminer avec la ligne de question de  
15 maître Cardinal, donc est-ce que les coûts-  
16 bénéfiques, là, en ce qui concerne l'amortissement,  
17 réduire la période d'amortissement, est-ce que vous  
18 évaluez que ça ne vaut pas la peine? Que  
19 finalement, les coûts... ou bien on ne le sait pas,  
20 parce qu'on ne connaît pas l'avenir. Nous  
21 évidemment, en posant cette question-là, on se  
22 dit : « Bien, on sort d'une période inflationniste,  
23 on s'en va vers une période de stabilité, en tout  
24 cas, supposons, là, qu'on s'en va vers une période  
25 de stabilité des prix, donc à ce moment-là on

1           pourrait s'attendre à l'avenir que les prix  
2           augmentent moins, donc ça serait le temps, là, de  
3           réduire une augmentation, d'atténuer  
4           l'augmentation », mais peut-être notre analyse  
5           n'est pas la bonne, je ne sais pas si... vous  
6           dites : « Il faudrait l'évaluer ou l'analyser. »  
7           Moi, j'aimerais avoir le point de vue d'Énergir par  
8           rapport à ça, là, son point de vue bien honnête et  
9           objectif par rapport à cette mesure-là pour  
10          s'assurer qu'on n'a pas une fausse bonne idée,  
11          mettons, là.

12          Mme CAROLINE DALLAIRE :

13          R. Je pense qu'on pourrait prendre un engagement pour  
14          voir. On connaît déjà un certain nombre de comptes  
15          de frais reportés qui vont s'amortir dans le  
16          futur...

17          Q. **[66]** Hum hum.

18          R. ... pour voir, là, si ça pourrait être une vraie  
19          bonne idée de...

20          Q. **[67]** Une vraie bonne idée.

21          R. ... de faire ça.

22          Q. **[68]** Bien, je pense que c'est une vraie bonne idée  
23          de prendre l'engagement, là, juste le prendre.  
24          Parce que je sais que vous allez être capable de  
25          produire un paragraphe assez rapidement là-dessus,

1           mais ça vaut la peine de regarder comme il faut  
2           pour qu'on puisse se faire une bonne idée.  
3           Concernant la facture... Le libellé? Donc, c'est...  
4           Comment est-ce qu'on libellerait ça, donc? Ce  
5           serait de donner une appréciation de la suggestion  
6           de réduire l'amortissement du compte de frais  
7           reportés à une année... du compte de frais reportés  
8           liés à l'impôt, là, à une année plutôt qu'à cinq  
9           ans.

10

11           E-6 Énergir   Donner une appréciation de la  
12                           suggestion de réduire l'amortissement  
13                           du compte de frais reportés à une  
14                           année plutôt qu'à cinq ans (demandé  
15                           par la Régie)

16

17           Mme ESTHER FALARDEAU :

18           Monsieur le Sténographe, est-ce que c'est... est-ce  
19           que c'est clair? O.K. Merci.

20           Q. [69] Concernant le deux dollars (2 \$), là, sur...  
21           qui sera facturé aux clients qui recevront une  
22           facture papier, donc ça on comprend que c'est deux  
23           dollars (2 \$) par facture? Pouvez-vous me rappeler  
24           il y a combien de factures dans une année? C'est  
25           aux trois mois ou aux deux mois ou au mois la



1 facturation?

2 R. Il y a des clients qui sont facturés chaque mois et  
3 il y a des clients aux deux mois. Alors, ça varie  
4 entre six et douze (12), là, je vous dirais...

5 Q. [70] O.K.

6 R. ... pour les clients.

7 Q. [71] Puis, savez-vous à peu près deux dollars (2 \$)  
8 par facture ça représente quel pourcentage du  
9 montant total de la facture d'un consommateur  
10 moyen? Je le sais que ça... je veux dire c'est zéro  
11 point zéro zéro zéro neuf (0,0009) ou c'est zéro  
12 point cinq (0,5) ou c'est... Deux dollars (2 \$) sur  
13 une facture de cinquante dollars (50 \$)? Ça doit  
14 être bien, bien difficile à répondre, là, parce  
15 que... Ça peut être sur une base annuelle, là.

16 R. J'ai pris des hypothèses à très haut niveau, là.  
17 Supposons un résidentiel qui aurait une facture de  
18 mille cinq cents dollars (1 500 \$) annuelle...

19 Q. [72] Mille cinq cents (1 500) vous dites, oui.

20 R. ... annuelle qui reçoit six factures, donc  
21 habituellement nos clients résidentiels reçoivent  
22 une facture pour deux mois, aux deux mois. Donc  
23 douze dollars (12 \$) sur mille cinq cents (1 500),  
24 donc on parle de point huit pour cent (0,8 %) de la  
25 facture, là, c'est douze dollars (12 \$) par rapport

1 à mille cinq cents dollars (1 500 \$).

2 Q. [73] O.K. Zéro point huit pour cent (0,8 %)...

3 R. Oui.

4 Q. [74] ... de la facture totale annuelle. Je vous  
5 remercie.

6 R. Mais ça va varier, bien sûr...

7 Q. [75] Oui, évidemment.

8 R. Plus le client est grand, moins... plus ce  
9 pourcentage-là sera petit, là, mais c'est un peu un  
10 cas, je pense c'est extrême.

11 Q. [76] Non.

12 R. En tout cas.

13 Q. [77] On comprend, c'est une moyenne, puis des  
14 moyennes, des fois, ça ne s'applique à personne,  
15 là. Concernant, donc, l'augmentation tarifaire par  
16 tarif, l'interfinancement a déjà été une  
17 préoccupation, est-ce que ça demeure une  
18 préoccupation ou bien ça a été corrigé, puis si  
19 vous avez encore un plan de correction, est-ce que  
20 vous pouvez nous en parler?

21 M. LUIS DE LA CRUZ :

22 R. On fait une hausse uniforme depuis deux mille  
23 treize (2013), donc c'est toujours un... bien, pas  
24 une problématique, mais de préoccupation,  
25 exactement.

1 Q. **[78]** O.K. Et puis, est-ce que... vous avez donc...  
2 vous planifiez éventuellement aborder cette  
3 question-là peut-être dans le cadre d'un autre  
4 dossier, là, quand à ce que vous avez...

5 R. Oui, dans le cadre de la vision tarifaire, ça va  
6 être...

7 Q. **[79]** C'est parfait. Je vous remercie. Je n'ai plus  
8 de question, merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Q. **[80]** Merci. Donc, j'aurai quelques questions sur la  
11 facture papier. C'est incroyable comme enjeux ce  
12 matin. Dans la preuve, vous parlez que le coût réel  
13 est à un dollar vingt (1,20 \$) ou autour de, puis  
14 vous prévoyez charger deux dollars (2 \$) par  
15 client. Si je vous soumettais l'hypothèse de  
16 débiter par le coût réel puis de l'indexer  
17 annuellement, qu'est-ce que vous en diriez?

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. Ça serait effectivement une possibilité. Bien,  
20 c'est sûr que dans ce cas-là ce qu'on voit, c'est  
21 qu'avec l'inflation, on se disait deux dollars  
22 (2 \$) est raisonnable. Ça permet de faire un  
23 chiffre rond en plus, c'est joli, mais c'est  
24 surtout que ce montant-là va être appelé à  
25 augmenter assurément et non seulement à cause de

1 l'inflation, mais surtout à cause des économies  
2 d'échelle dont on parlait. Si la quantité d'envois  
3 diminue, le coût unitaire, lui, va augmenter. Donc,  
4 c'était pour ne pas être obligés de revenir vous  
5 voir, en fait, puis de redemander une hausse l'an  
6 prochain ou dans deux ans ou dans trois ans. Deux  
7 dollars (2 \$), on achetait une paix réglementaire  
8 pour un certain temps. Donc, c'était vraiment ça  
9 l'idée ici.

10 Q. **[81]** Parce que vous pourriez, à l'article 16.1.9,  
11 mettre que les frais prévus à l'article 6.2.1 sont  
12 de un dollar vingt (1,20 \$) indexés annuellement ou  
13 jusqu'à ce que la Régie en décide autrement, ce qui  
14 vous permettrait une marge de manoeuvre au moins  
15 pour les prochaines années sans avoir besoin de  
16 venir voir la Régie. Donc, c'est l'hypothèse que je  
17 vous pose, là.

18 R. Bien, ça serait tout à fait possible de le faire.  
19 L'idée, c'était vraiment d'y aller simplement. On  
20 trouvait que deux dollars (2 \$) demeurerait très  
21 raisonnable comme montant par rapport à la facture  
22 du client.

23 Ça ne se veut pas non plus... Bien, on  
24 essaie de se rapprocher le plus possible d'un coût  
25 vérifiable et calculable, mais l'idée n'était pas

1 non plus d'avoir exactement, précisément, le  
2 montant juste, mais d'avoir un ordre de grandeur  
3 qui avait du sens. Mais ce que vous proposez n'est  
4 pas farfelu du tout.

5 Q. **[82]** Je reviens sur le nombre de factures  
6 annuellement. Donc, certains clients ont des  
7 factures à tous...

8 R. Peut-être une petite précision. Je m'excuse de vous  
9 interrompre. Ma collègue me faisait remarquer que  
10 le un dollar vingt (1,20 \$) c'était en dollars de  
11 deux mille vingt-deux (2022). Donc, il est déjà  
12 plus que ce que... c'est déjà plus qu'une et vingt  
13 (1,20 \$) dans le fond.

14 Q. **[83]** C'est à combien?

15 R. On pourrait...

16 Q. **[84]** Non, ce n'est pas...

17 R. ... tester avec l'inflation réelle, si vous le  
18 souhaitez, mais je n'ai pas le chiffre exact. Mais  
19 assurément, il est déjà un peu plus élevé qu'une et  
20 vingt (1,20 \$).

21 Q. **[85]** Donc, juste pour revenir sur la question que  
22 j'avais. Donc, il y a des clients qui ont des  
23 factures à tous les mois, des clients qui ont des  
24 factures à tous les deux mois. Donc, certains  
25 clients vont se retrouver à payer vingt-quatre

1 dollars (24 \$) par année, d'autres douze dollars  
2 (12 \$) par année pour leurs factures papier. Je  
3 comprends bien la mécanique?

4 R. Oui.

5 Q. **[86]** Ça ne pose pas une certaine iniquité envers  
6 les clients qui ont des factures mensuelles par  
7 rapport à ceux qui l'ont à tous les deux mois?

8 R. Je ne pense pas. Ces clients-là reçoivent un  
9 service plus fréquent. Ils ont toujours la  
10 possibilité également de nous écrire ou de  
11 communiquer avec Énergir pour fournir leurs  
12 adresses électroniques. C'est très, très simple  
13 comme mesure, et à ce moment-là ne se verront pas  
14 charger des frais.

15 Q. **[87]** Et ma dernière question. Je sais que madame  
16 Dallaire est habituée quand je dis « dernière  
17 question », ce n'est pas nécessairement vrai, mais  
18 dans ce cas-ci ça l'est. Vous nous avez répondu à  
19 une question de la Régie qu'il y aurait des  
20 exceptions pour les clients qui ont au-delà de  
21 soixante-cinq (65) ans ou ceux avec des handicaps.  
22 Est-ce qu'il y a une possibilité pour vous  
23 d'ajuster l'article 6.2.3 pour bien faire mention  
24 des exceptions puisque pour l'instant, c'est dans  
25 une réponse à une DDR, mais ce n'est pas dans les

1 conditions de service?

2 R. Je pense qu'effectivement, c'est une exception qui  
3 pourrait être ajoutée... une « exception », pardon,  
4 mais une précision qui pourrait être ajoutée sans  
5 problème.

6 Q. [88] C'est tout pour mes questions. Maître, ça va?  
7 Donc, ce serait tout pour le panel 5. Donc, vous  
8 êtes libérés. On va prendre une pause de cinq  
9 minutes, juste le temps de changer de panel pour  
10 permettre au témoin d'Option Consommateurs de  
11 s'installer. Merci beaucoup.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître David, bonjour.

16

17 PREUVE DE OC

18

19 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 Oui, bonjour. Alors donc la preuve d'Option  
21 consommateurs sera présentée par monsieur Carlos  
22 Castiblanco, qui est économiste et analyste interne  
23 chez Option consommateurs, je tiens à le souligner.  
24 C'est son premier témoignage devant la Régie de  
25 l'énergie. Alors, Madame la Greffière, si vous

1           pouvez l'assermenter s'il vous plaît.

2

3

4           L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
5           (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

6

7           CARLOS CASTIBLANCO, économiste chez Option  
8           consommateurs, ayant une place d'affaires au 507,  
9           Place d'Armes, Montréal (Québec);

10

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

13

14          INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

15          Q. **[89]** Donc, On va commencer avec l'adoption de la  
16          preuve écrite. On a déjà déposé une déclaration  
17          sous serment pour le mémoire. La déclaration sous  
18          serment est déposée sous la cote C-OC-0016. Il y a  
19          aussi une présentation PowerPoint qui a été déposée  
20          dans le SDÉ hier soir, qui est sous la cote C-OC-  
21          0018. Avez-vous, Monsieur Castiblanco, des  
22          corrections à apporter à ces deux documents-là?

23          R. Non.

24          Q. **[90]** Êtes-vous l'auteur des deux documents?

25          R. Oui.



1 Q. **[91]** D'accord. Est-ce que... bien vous adoptez la  
2 présentation PowerPoint C-OC-0018 comme votre  
3 témoignage écrit dans l'instance?

4 R. Oui.

5 Q. **[92]** D'accord. On a déposé aussi le curriculum  
6 vitae de monsieur Castiblanco, puisque c'est la  
7 première fois qu'il témoigne, alors juste  
8 sommairement nous parler un peu de votre formation  
9 académique.

10 R. Oui. J'ai fini mon baccalauréat en sciences  
11 économiques à l'Université nationale de la Colombie  
12 et j'ai fait ma maîtrise en sciences économiques  
13 aussi à l'Université de Montréal.

14 Q. **[93]** D'accord. Donc, le mémoire qui a été... qui  
15 est déposé sous la cote C-OC-0011 date du quinze  
16 (15) juillet. Est-ce que vous pourriez résumer  
17 succinctement un peu les propos que vous avez tenus  
18 dans le mémoire et aussi bien nous faire part de  
19 votre analyse de la preuve qui a été administrée  
20 depuis le dépôt du mémoire, donc depuis le quinze  
21 (15) juillet?

22 R. Oui.

23 Q. **[94]** Et il y a une présentation PowerPoint, Madame  
24 la Greffière, si vous pourriez le mettre à l'écran.

25 R. Parfait. Donc, bonjour, Monsieur le Président,

1 Madame et Messieurs les Régisseurs. Comme on a bien  
2 mentionné, je suis économiste chez Option  
3 consommateurs, une association à but non lucratif  
4 indépendante qui a pour mission de défendre les  
5 droits et les intérêts des consommateurs, dont la  
6 clientèle résidentielle d'Énergir. Et c'est dans ce  
7 cadre de que nous sommes ici aujourd'hui.

8 Nous allons aborder deux sujets qui font  
9 partie de la preuve. Premièrement, l'utilisation du  
10 test du coût social dans le cadre du PGEÉ. Ensuite,  
11 nous examinerons les modifications proposées aux  
12 Conditions de service. Lors de la cause tarifaire  
13 R-4213, la Régie a demandé à Énergir de présenter  
14 sa position sur l'ajout d'un potentiel coût du test  
15 social en complément du test décisionnel  
16 actuellement reconnue par la Régie, qui est le TCTR  
17 avec BNÉ.

18 Dans cette diapositive, nous pouvons voir  
19 le tableau qui illustre les similitudes et les  
20 différences entre la méthodologie de calcul du TCTR  
21 avec BNÉ et celle du TCS. Bien que nous ayons déjà  
22 abordé ce sujet, il me semble important de  
23 réexpliquer un peu pour que nous ayons une  
24 compréhension complète de ces deux tests. Le  
25 tableau montre la méthodologie de calcul du TCS à

1 la troisième colonne et aussi ses différences avec  
2 le TCTR avec BNÉ. Cette approche, nous pouvons voir  
3 que les bénéfices et la plupart des coûts du TCTR  
4 avec BNÉ sont aussi inclus dans le TCS. Donc, il y  
5 a deux principales différences entre les deux  
6 tests : la variable qui capture le coût évité du  
7 carbone, ainsi que le taux d'actualisation  
8 privilégié.

9 Nous pouvons, s'il vous plaît, passer à la  
10 diapositive numéro 3. Donc, ici nous pouvons voir  
11 que pour le TCS, c'est le coût social du carbone  
12 qui est la mesure privilégiée pour simuler la  
13 capture des coûts évités du carbone. Contrairement  
14 au SPEDE, qui... S-P-E-D-E, excusez-moi, qui  
15 reflète principalement le coût de réduction des  
16 émissions en GES, le coût social du carbone évalue  
17 les impacts économiques à travers plusieurs  
18 secteurs, donc à plus grande échelle.

19 Le deuxième paramètre qui différencie les  
20 deux tests, c'est le taux social d'actualisation.  
21 Ce taux-là reflète non seulement un coût de  
22 capital, mais aussi les valeurs et les priorités de  
23 la société en question qui fait l'évaluation des  
24 projets.

25 Énergir propose un taux de socialisation de

1 quatre virgule quatre pour cent (4,4 %) en termes  
2 nominaux, ce qui correspond à la médiane adoptée  
3 par plusieurs juridictions en Amérique du Nord.  
4 Dans le TCTR avec BNÉ, c'est un taux... c'est le  
5 taux de capital prospectif qui est plutôt utilisé.

6 Conséquemment, ces deux autres variables,  
7 variables et TCS, vont faire que le test ait des  
8 ratios bénéfiques plus élevés que ceux du TCTR avec  
9 BNÉ. Le coût social du carbone, comme on avait bien  
10 dit, les implications vont au-delà du simple prix  
11 des émissions de GES. Et le taux social  
12 d'actualisation, qui est plus petit que le taux de  
13 capital prospectif, augmente le ratio bénéfiques.

14 Lors du contre-interrogatoire, les membres  
15 du panel 5 ont clarifié qu'il n'existe pas  
16 nécessairement d'une police pour encadrer  
17 strictement le calcul du TCTR ou du TCS, mais  
18 cependant, par souci de rigueur, il est préférable  
19 de respecter la méthodologie de calcul et les  
20 variables de chacun des deux tests.

21 Dans nos recommandations initiales, Option  
22 Consommateurs cherchait à obtenir des estimations  
23 de rentabilité plus conservatrices alignées sur les  
24 paramètres utilisés dans d'autres juridictions  
25 comme la Californie. Nous avons suggéré à la Régie

1 de demander à Énergir de maintenir le TCTR avec BNÉ  
2 comme le test décisionnel, tout en utilisant le TCS  
3 comme un complément de l'analyse. Nous avons  
4 proposé d'adopter les valeurs du coût social du  
5 carbone selon le scénario de référence de la  
6 Californie, comme nous avons bien dit. Et le taux  
7 d'actualisation serait... aurait été dans notre  
8 proposition initiale de cinq virgule six (5,6) en  
9 taux nominal.

10 Cependant, après l'interrogatoire du  
11 panel 5, Option Consommateurs a mieux compris la  
12 logique derrière le choix des paramètres réalisé  
13 par Énergir pour le calcul du TCS. Les valeurs du  
14 coût social du carbone, issu du taux de l'EPA, plus  
15 récent que celui de la Californie, permet de  
16 maintenir une cohérence aussi avec les autres  
17 politiques, une... les mises à jour avec les  
18 politiques environnementales. Nous sommes donc  
19 ouverts maintenant à l'adoption des valeurs du coût  
20 social du capital, tel que proposé par Énergir.

21 Cela dit, durant le contre-interrogatoire  
22 aussi, Énergir a réaffirmé sa volonté d'utiliser un  
23 seul test de façon décisionnelle, que ce soit le  
24 TCTR ou le TCS. Ça, c'est l'opinion de la Régie. Et  
25 nous insistons sur notre recommandation de

1 maintenir le premier, le TCTR avec BNÉ, comme le  
2 test décisionnel.

3           Pouvons-nous passer, s'il vous plaît, à la  
4 prochaine diapo? Merci beaucoup. Ces tests peuvent  
5 se voir un peu comme un spectre de l'analyse de la  
6 rentabilité du projet. Le TCTR sans BNÉ offre une  
7 analyse purement économique sans considérer  
8 d'autres bénéfices non énergétiques. Le TCS  
9 comporte une perspective plutôt sociétale et  
10 beaucoup plus large. Comme nous le voyons là, le  
11 ratio TCS est beaucoup plus grand comparé à celui  
12 du TCTR avec BNÉ.

13           Pour répondre aux préoccupations évidemment  
14 exprimées par la présente formation quant au choix  
15 du test à privilégier, et qu'on vient souligner que  
16 le TCTR avec BNÉ intègre déjà des bénéfices non  
17 énergétiques, le positionnant ainsi comme un  
18 élément ou une position centrale dans l'éventail  
19 des tests ou dans ce spectre d'analyse.

20           Ici, nous pouvons voir que le TCTR avec BNÉ  
21 offre des cotes de rentabilité qui se trouvent  
22 entre le TCTR sans bénéfices non énergétiques et  
23 entre celui du TCS. C'est vraiment un compromis  
24 entre une analyse économique de projet et une  
25 perspective plus sociétale ou des considérations

1 qui vont au-delà des aspects économiques.

2           Donc, nous considérons... Si nous passons,  
3 s'il vous plaît, à la prochaine. Merci. Nous  
4 recommandons à la Régie d'adopter le TCS à titre  
5 informatif, et de maintenir le TCTR avec BNÉ comme  
6 le seul test décisionnel.

7           Pour les valeurs du coût social du carbone,  
8 nous recommandons de suivre le scénario de  
9 référence de l'EPA. Et en ce qui concerne le taux  
10 nominal d'actualisation, nous suggérons qu'une  
11 étude soit réalisée pour déterminer le taux le plus  
12 représentatif des priorités de la société  
13 québécoise spécifiquement. Le balisage qui avait  
14 été fait par Énergir, bien que valide dans la  
15 littérature, s'est fait aussi sur des juridictions  
16 américaines.

17           Donc, comme nous le voyons ici, nous  
18 voulons aussi rappeler que des dix-neuf (19)  
19 juridictions dont on avait demandé dans notre  
20 demande de renseignements à Énergir sur quel test  
21 était décisionnel et quel test était informatif,  
22 nous voyons que douze (12) de ces dix-neuf (19)  
23 juridictions utilisent le TCTR avec BNÉ comme le  
24 test décisionnel, et que c'est une pratique commune  
25 d'avoir deux tests; un de caractère décisionnel et

1 l'autre de caractère plus informatif pour  
2 compléter, avoir une vision plus complète de  
3 l'évaluation des projets de rentabilité.

4 Maintenant, nous passons à l'autre  
5 question, qui est la facturation des prix des  
6 modifica... bien, des modifications aux Conditions  
7 de service, la facturation des factures papier.  
8 Donc, Énergir propose de facturer un montant pour  
9 chaque facture papier envoyée aux clients, à partir  
10 du premier (1er) avril deux mille vingt-cinq (2025)  
11 et ce montant est fixé pour deux dollars (2 \$) par  
12 facture. Les changements proposés, aussi, indiquent  
13 une priorité pour la facturation électronique comme  
14 la méthode de transmission de factures. Nous le  
15 voyons ici, au début, ça dit notamment par la voie  
16 électronique, à moins que le client ne demande au  
17 distributeur de transmettre par la poste.

18 C'était un changement de la façon de faire  
19 originale. Énergir justifie cette demande par une  
20 voie de volonté de réduction des coûts et aussi des  
21 arguments environnementaux. Cependant, nous  
22 considérons que ces arguments, surtout les  
23 arguments environnementaux, sont insuffisants. Il  
24 existe une enquête menée par Consumer Action qui  
25 révèle que de nombreux consommateurs continuent



1 quand même d'imprimer leur facture électronique, ce  
2 qui diminue les prétendus avantages écologiques et  
3 une étude publiée par le Environmental Science  
4 and Pollution Research souligne aussi que la  
5 gestion de facture électronique nécessite des  
6 centres de données énergivores que c'est des  
7 facteurs qu'il faut aussi considérer. Pouvons-nous,  
8 s'il vous plaît, passer à la prochaine diapositive?

9 Ici, nous voulons vous montrer un peu les  
10 tendances par rapport à la proportion de clients  
11 adoptant la facture électronique et leur croissance  
12 durant les dernières années. Donc, cette  
13 croissance, comme nous voyons, elle est soutenue  
14 durant la période qu'Énergir a réalisé de l'étude.  
15 Je pense que ce graphique permet une visualisation  
16 plus claire. Il n'y a pas un changement de la  
17 tendance depuis la première... C'était octobre deux  
18 mille vingt et un (2021) le premier mois que nous  
19 avons l'information disponible.

20 Nous voyons aussi que le nombre de clients  
21 adhérant à la facture électronique est passé de  
22 quarante-huit virgule quatre-vingt-six pour cent  
23 (48,86 %) en octobre à soixante-trois virgule  
24 quarante-sept (63,47). Dans les douze derniers  
25 mois, seulement, cette augmentation s'avère du

1 quatre pour cent (4 %) de la proportion. Comme nous  
2 avons bien vu, c'est des efforts, des... tous les  
3 efforts de marketing d'Énergir pour encourager la  
4 transition des clients vers la facturation  
5 électronique.

6 On constate, aussi, évidemment, qu'il y a  
7 une stagnation du nombre de clients d'Énergir, donc  
8 si les clients d'Énergir continuent à être aux  
9 alentours de, disons, cent-treize mille (113 000)  
10 clients et une augmentation annuelle de quatre pour  
11 cent (4 %) des clients qui adhèrent ou qui changent  
12 vers la facture électronique. Nous pouvons voir que  
13 les efforts de marketing ont du succès et  
14 permettent effectivement de passer la plupart des  
15 clients ou de faire une transition continue des  
16 clients vers la facture et l'option électronique.  
17 Option consommateurs recommande de ne pas facturer,  
18 donc le moins de factures papier et de continuer  
19 les initiatives qui encouragent la transition vers  
20 la facture électronique.

21 Cependant, si nous passons vers la  
22 diapositive numéro 8, s'il vous plaît, nous pouvons  
23 voir d'autres tendances dans d'autres secteurs et  
24 dans d'autres juridictions. Au Québec, la loi sur  
25 la protection des consommateurs, bien qu'elle ne

1 s'applique pas directement à Énergir, reste la loi  
2 générale qui veille à la protection des  
3 consommateurs. La LPC interdit tout changement  
4 unilatéral d'un contrat sans le consentement  
5 explicite du client. Les commerçants soumis à cette  
6 loi doivent envoyer un avis écrit aux consommateurs  
7 pour tout changement de la clause ce qui permet à  
8 celui-ci soit de refuser et de régler directement  
9 le problème avec le commerçant.

10 Au niveau fédéral, le CRTC a rendu la  
11 facturation papier obligatoire pour une certaine  
12 catégorie de clients, nous avons déjà mentionné,  
13 personnes handicapées, clients sans accès à  
14 internet ou des personnes âgées de soixante-cinq  
15 (65) ans et plus. De plus, aussi, l'article 27 de  
16 la loi sur les télécommunications interdit  
17 d'imposer des frais pour l'obtention de la facture  
18 papier et pour citer plus précisément, il est  
19 interdit à toute personne qui fournit des services  
20 de télécommunication d'imposer des frais à un  
21 abonnement pour l'obtention de facture papier.

22 Certaines juridictions américaines  
23 interdisent la charge des frais sur l'envoi de  
24 factures papier par la poste. Bien que nous n'ayons  
25 pas réalisé un balisage complet des juridictions

1 américaines, nous avons examiné deux états voisins,  
2 de grande taille, pour illustrer ces pratiques.  
3 Nous voyons que dans l'état de New York, il existe  
4 une législation qui stipule que les entreprises ne  
5 peuvent pas facturer des frais supplémentaires pour  
6 les factures papier et en Pennsylvanie, la  
7 Pennsylvania Public Utilities a déclaré que les  
8 services publics ne peuvent pas imposer des frais  
9 pour l'envoi de factures papier. Ils qualifient  
10 cette pratique de déraisonnable pour les  
11 consommateurs sans accès à l'internet et  
12 réaffirment que la facture doit être incluse dans  
13 les taux globaux et non séparément. Merci beaucoup.

14           Donc, ici, nous voyons les tendances dans  
15 le secteur énergétique. Nous voyons qu'Hydro-Québec  
16 et Manitoba Hydro n'imposent pas encore des frais  
17 et nous n'avons pas à le faire, n'imposent pas de  
18 frais pour l'envoi de factures papier et ils  
19 continuent à encourager quand même leur clientèle à  
20 passer vers la facture électronique.

21           Le cas d'Enbridge, c'est un cas très  
22 particulier et nous voulons le souligner comme  
23 plutôt une situation à éviter ou une leçon à  
24 apprendre. C'est une situation un peu plus extrême.  
25 En deux mille dix-neuf (2019), Enbridge adoptait la

1 facturation électronique par défaut pour les  
2 clients qui ont fourni leur adresse courriel à la  
3 compagnie, ce qui a suscité évidemment des fortes  
4 critiques. Enbridge Gas n'avait pas présenté de  
5 preuve ni de demande d'allégement concernant cette  
6 pratique dans sa demande devant le Ontario Energy  
7 Board.

8 Lors de la phase 1 de la cause tarifaire de  
9 deux mille dix-neuf (2019), Enbridge avait accepté  
10 une série de mesures provisoires pour apaiser les  
11 critiques, notamment les clients existants ne  
12 seront, à cette époque-là, ne seront pas convertis  
13 à la facture électronique qu'avec leur consentement  
14 explicite et il y avait un compromis qu'aucun frais  
15 ne serait imposé sur les factures papier sans  
16 l'approbation de l'OEB. Le régulateur ontarien a  
17 émis des préoccupations quant à la manière dont  
18 Enbridge a mis en oeuvre cette initiative.

19 Bien que le régulateur, évidemment,  
20 encourage et soutient la facture électronique, il a  
21 décidé de suivre partiellement les recommandations  
22 de son personnel. Pour les clients existants, le  
23 consentement explicite serait nécessaire avant  
24 toute conversion vers la facturation électronique,  
25 et pour les nouveaux clients, l'OEB a accepté de

1 rendre la facturation électronique l'option par  
2 défaut avec des notifications envoyées aux clients.  
3 Les nouveaux clients peuvent également faire une  
4 demande d'exemption pour recevoir leur facture  
5 papier s'ils répondent aux critères d'exemption  
6 établis par Enbridge. Les détails de cette cause  
7 tarifaire se trouvent dans la décision OEB-2019-  
8 0194 de l'Ontario Energy Board.

9 Option Consommateur s'inquiète évidemment  
10 de la proposition d'Énergir, car ça semble  
11 pénaliser les personnes les plus vulnérables, soit  
12 par le paiement des frais pour un envoi de facture  
13 papier ou en les obligeant à divulguer certaines  
14 informations personnelles pour obtenir une  
15 exemption des frais.

16 Option Consommateur recommande donc  
17 d'exiger à Énergir de maintenir l'envoi gratuit de  
18 factures papier pour les clients qui souhaitent  
19 recevoir leur facture par la poste, et d'encourager  
20 Énergir de poursuivre ses campagnes de  
21 sensibilisation pour promouvoir l'option de la  
22 facture électronique.

23 Cependant, si la Régie considère une  
24 approche proactive pourrait être bénéfique dans les  
25 efforts d'encourager la clientèle de passer à la

1 facture électronique, nous proposons de manière  
2 similaire à ce que les membres du personnel de  
3 l'OEB ont fait, que pour les nouveaux clients,  
4 Énergir devrait offrir le choix entre la facture  
5 papier ou électronique, et aucun client ne doit  
6 être inscrit à la facture électronique sans son  
7 consentement, et pour les clients existants  
8 d'utiliser la facture papier - utilisant la facture  
9 papier - Énergir ne doit en aucun cas les convertir  
10 à la facturation électronique sans leur  
11 consentement explicite. Cela tient aussi à dire  
12 qu'Énergir ne devrait pas faire un changement des  
13 conditions de service de façon unilatérale de la  
14 façon que c'est proposé dans ce moment-là. Ceci  
15 conclut. Merci beaucoup.

16 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

17 Merci, Monsieur Castiblanco. Donc, il s'agit de la  
18 preuve d'Option Consommateur. Il n'y aura pas de...  
19 Voilà. Et donc, le témoin est disponible pour les  
20 questions.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître David. Merci, Monsieur Castiblanco.  
23 Je n'avais pas d'intervenant qui avait manifesté  
24 officiellement leur désir de poser des questions,  
25 mais si vous en avez, approchez-vous au micro.

1 Maître Neuman.

2 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Bonjour, Monsieur le président, madame et monsieur  
4 les régisseurs, bonjour au témoin, bonjour chers  
5 collègues.

6 Q. [95] J'ai une petite question sur la facturation  
7 papier. Vous avez fait un recensement des  
8 entreprises de services publics qui chargent une  
9 pénalité aux clients qui choisissent la facture  
10 papier. Est-ce que vous avez aussi fait un  
11 recensement des entreprises qui offrent un rabais  
12 aux clients qui choisissent la version électronique  
13 de la facture, donc l'inverse? Parce qu'il y en a,  
14 vous êtes d'accord qu'il y a des entreprises,  
15 notamment en télécommunication, qui ne chargent pas  
16 de pénalité pour le papier, mais qui offrent une  
17 récompense, un rabais, aux clients qui choisissent  
18 la version électronique. Donc, est-ce que vous avez  
19 un recensement de ces entreprises?

20 R. Nous n'avons pas fait un recensement sur ces  
21 entreprises et nous ne sommes pas nécessairement  
22 fermés à l'idée d'offrir des incitatifs ou des  
23 mesures pour encourager les clients à passer vers  
24 la facture électronique. On essaierait plutôt  
25 d'éviter de charger des frais pour accéder aux



1 factures papier, c'est tout.

2 Q. **[96]** O.K. Donc, l'inverse ça vous conviendrait, un  
3 rabais pour le choix de la version électronique, ça  
4 vous conviendrait?

5 R. Si les consommateurs n'ont pas à payer plus, c'est  
6 correct.

7 Q. **[97]** O.K. O.K. Ce n'est pas un peu la même chose,  
8 mais juste... je veux juste voir si vous ne trouvez  
9 pas que c'est un peu la même chose puisqu'au bout  
10 du compte, c'est...

11 R. Nous voyons aussi, pour les clients par exemple qui  
12 ont des factures plus petites, nous avons parlé un  
13 peu du ratio entre qu'est-ce que ce deux dollars  
14 (2 \$) peut représenter. Plus la personne a une  
15 facture plus petite, plus un deux dollars (2 \$)  
16 c'est un coût beaucoup plus fort à devoir. C'est  
17 comme une surcharge pour ce client-là. C'est ce  
18 qu'on essaye vraiment d'éviter. Faire des économies  
19 pour abaisser la facture est très différent à  
20 augmenter la facture en imposant un frais de deux  
21 dollars (2 \$) pour recevoir la facture papier.

22 Q. **[98]** O.K. Et mon autre question porte sur le test  
23 TCTR. Vous êtes d'accord que le fait que le  
24 SPEDE... que le coût, le... la valeur carbone que  
25 représente le SPEDE soit incluse... soit incluse

1 dans le TCTS, c'est parce que ce coût est inclus  
2 dans le coût du gaz. C'est pas... c'est pas à titre  
3 de bénéfice non énergétique que le SPEDE est  
4 inclus, c'est simplement à titre de composante de  
5 coût du gaz.

6 R. C'est... oui.

7 Q. **[99]** Oui. O.K. O.K. Je vous remercie, j'ai pas  
8 d'autres questions.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Maître Neuman, Maître Lemay Lachance, avez-vous des  
11 questions?

12 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Q. **[100]** Oui, merci. J'aurais deux petites questions.  
14 J'ai pas votre présentation sous les yeux, mais je  
15 reviens sur la notion, bon, du consentement au  
16 niveau de la facture papier, vous insistez beaucoup  
17 là-dessus. Il a été mis en preuve qu'on a, je  
18 pense, quelque quatre-vingt mille (80 000) clients  
19 actuellement qui sont à la facture papier. Et une  
20 de vos recommandations c'est de dire : bien vous  
21 devriez obtenir le consentement explicite de ces  
22 clients-là. J'aimerais mieux comprendre au niveau  
23 opérationnel ce que vous entendez par là. Est-ce  
24 que ça veut dire qu'on devrait contacter  
25 individuellement ces quatre-vingt mille (80 000)

1 clients-là pour leur demander s'ils peuvent nous  
2 donner leur adresse courriel? S'ils acceptent qu'on  
3 les migre à la facture électronique? Donc, je veux  
4 juste mieux comprendre, considérant qu'on parle  
5 quand même d'un nombre de clients important et  
6 votre proposition semble... semble aller vers une  
7 approche plus individuelle.

8 R. Donc, juste pour aussi ramener, c'est important de  
9 voir que ce type de changement c'est quand même un  
10 changement aux Conditions de service. Il faudrait  
11 demander aux clients. Je comprends que ça peut être  
12 une tâche qui peut être assez ardue, mais Énergir  
13 dépose... possède déjà, excusez-moi, l'information  
14 de certains clients quant à leur adresse  
15 électronique. À eux c'est beaucoup plus facile de  
16 communiquer.

17 Et, nous, ce que nous avons vu aussi, le...  
18 Énergir a une bonne communication avec ses clients  
19 dans la façon dont Énergir veut aussi procéder pour  
20 la facturation des factures papiers. Ils vont  
21 communiquer durant six mois, si je ne me trompe  
22 pas, le changement. C'est des opportunités  
23 qu'Énergir a aussi plutôt pour demander le  
24 consentement pour continuer à faire la promotion de  
25 la facture électronique et pour leur faire savoir

1 que, soit il va y avoir un changement. Parce que  
2 les gens doivent quand même recevoir leur facture,  
3 ou je me trompe, et c'est là une opportunité de  
4 pouvoir communiquer avec eux directement et de leur  
5 faire savoir du changement. Je tiens aussi à  
6 préciser que je ne travaille pas directement dans  
7 l'organisation ou ce genre de détail plus  
8 organisationnel d'Énergir.

9 Q. **[101]** Merci. Puis ma dernière question c'est encore  
10 sur la... la notion de consentement. Puis on vient  
11 tout juste d'en parler, vous dites... bien en fait  
12 je vais essayer de... de vous ramener à d'autres  
13 éléments qui sont changés dans nos Conditions de  
14 service et Tarifs, sans qu'on demande le  
15 consentement des clients. Donc, évidemment, comme  
16 vous le savez probablement, lorsqu'on change un  
17 tarif, lorsqu'on change un élément important des  
18 Conditions de service et Tarifs, ce serait contre-  
19 productif, on ne demande pas le consentement des  
20 clients avant justement, par exemple, de changer un  
21 tarif ou toute autre condition. Alors je me  
22 demande: pourquoi dans ce cas-ci, pour la question  
23 de l'application d'un frais de deux dollars (2 \$),  
24 pourquoi est-ce qu'on devrait demander pour ce cas  
25 particulier-là le consentement explicite de chacun

1 de nos clients? C'est ça que j'ai de la difficulté  
2 à saisir. Par rapport à toute autre condition qui  
3 fait l'objet d'un changement.

4 R. Oui, c'est... je pense que c'est une très bonne  
5 question. Les tarifs, ça s'ajuste, on vient ici  
6 pour faire l'exercice de tarifs. Cependant, ça  
7 c'est un changement... les consommateurs sont déjà  
8 habitués depuis longtemps, certains consommateurs  
9 ont déjà l'habitude depuis longtemps de soit  
10 recevoir leur facture en papier ou on entend aussi  
11 parler de certaines personnes dont... qui  
12 pourraient profiter des exemptions. Il y a beaucoup  
13 de personnes qui peuvent... qui sont soit  
14 habituées, qui doivent nécessairement avoir l'accès  
15 à cette facture en format papier. Nous pensons  
16 qu'en regardant l'étude de d'autres juridictions,  
17 l'obtention d'une facture est très importante. On  
18 veut aussi éviter que les clients soient forcés à  
19 changer leur habitude ou qu'ils doivent communiquer  
20 des informations qu'ils ne veulent pas par rapport  
21 à quelque chose d'aussi important comme leur  
22 facture de gaz naturel dans ce cas-ci.

23 Q. **[102]** Merci, ça complète mes questions. Merci  
24 beaucoup.

25 LE PRÉSIDENT :

1           Merci, Maître Lemay Lachance. Maître Cardinal,  
2           avez-vous des questions?

3           INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

4           Q. **[103]** En fait, juste une précision. Dans la page...  
5           Justement, toujours dans votre présentation à la  
6           page 10, c'est la dernière page. En fait, au point  
7           3B :

8                               Si la Régie décide d'autoriser une  
9                               approche plus directe : Ne pas  
10                              convertir les clients existants sans  
11                              consentement.

12          Puis là, quand on parle de « ne pas convertir les  
13          clients sans consentement », j'essaie de comprendre  
14          votre recommandation. En fait, c'est que vous ne  
15          souhaitez pas que les clients qui sont à la facture  
16          papier soient convertis automatiquement à la  
17          facture électronique sans leur consentement, c'est  
18          bien ça?

19          R. C'est ça.

20          Q. **[104]** O.K.

21          R. Et le changement aussi qui est proposé maintenant,  
22          c'est un changement dans les Conditions et Tarif  
23          qui va avoir un impact monétaire sur les clients.  
24          Donc, on suggère aussi que si ce changement va être  
25          fait, que le client soit notifié pour accepter ou

1 non le consentement, qu'il consente ou non au  
2 changement des termes et conditions.

3 Q. **[105]** O.K. Parfait. Donc, c'est vraiment... Vous  
4 souhaitez qu'il y ait le consentement du client  
5 pour passer du papier à l'électronique?

6 R. Au papier à l'électronique...

7 Q. **[106]** Parfait.

8 R. ... ou dans ce cas-ci aussi, s'il va y avoir un  
9 changement dans les termes et conditions, le  
10 changement ça va être que la facturation va devenir  
11 à deux dollars (2 \$). Le client a le droit de  
12 refuser et de communiquer directement avec...

13 Q. **[107]** Donc, c'est deux aspects-là du  
14 consentement...

15 R. Exactement.

16 Q. **[108]** ... pour ces deux éléments. Parfait, je vous  
17 remercie.

18 R. Il n'y a pas de problème.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Cardinal. Maître Simard.

21 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

22 Me MICHEL SIMARD :

23 Q. **[109]** Oui, merci. Donc, je voudrais... à votre  
24 présentation, quand ça a été question du TCS, vous  
25 avez parlé qu'il devrait y avoir une étude

1 québécoise sur le taux social nominal.

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[110]** Moi, ce que je vois actuellement, c'est que  
4 le TCS, d'après ce qui a été déposé en preuve,  
5 c'est qu'il est déjà très favorable pour la  
6 question des programmes. En quoi une analyse  
7 spécifique québécoise sur le taux social nominal  
8 pourrait influencer là-dessus? Avez-vous déjà les  
9 réponses à ça?

10 R. C'est une très bonne question. C'est juste que ce  
11 plan nominal là, par exemple, le balisage qui a été  
12 fait se base sur quatre juridictions américaines  
13 qui peuvent avoir des priorités différentes.

14 Ce taux-là, il peut être un peu différent,  
15 par exemple, au taux de capital prospectif. C'est  
16 vraiment quelles sont les priorités de notre  
17 société par rapport à nos ambitions de  
18 décarbonation ou d'efficacité énergétique.

19 C'est une recommandation que, nous, on  
20 avance. Si la Régie considère que le taux proposé  
21 est déjà suffisant, c'est une possibilité aussi.  
22 Mais nous, on considère que si on va faire  
23 l'exercice complet avec les données plus à jour et  
24 qui considèrent tous les facteurs spécifiques à  
25 notre société, on devrait peut-être faire une étude



1 qui puisse refléter ce taux.

2 Le taux peut être le même taux. C'est juste  
3 une confirmation pour voir que ce taux-là va  
4 s'aligner avec les priorités de notre province.

5 Q. **[111]** Donc, on doit plus le voir actuellement comme  
6 une suggestion que dans un horaire finement  
7 éventuel du coût social?

8 R. Exactement.

9 Q. **[112]** O.K. Ma deuxième question : vous avez semblé  
10 être favorable à la proposition que maître Neuman a  
11 formulée à l'effet que plutôt que ça soit un frais,  
12 ça soit une réduction du tarif si la personne  
13 adhère à la facturation électronique. Je me dis, il  
14 doit quand même... quelqu'un va avoir à supporter  
15 cette réduction-là. Bien, à ce moment-là, ça ne  
16 devient pas un coût qui devient socialisé à  
17 l'ensemble des clients et qui a possiblement un  
18 impact?

19 R. C'est une façon de voir. Et c'est une suggestion  
20 qui peut aussi se faire dans un cadre qui socialise  
21 le coût. Évidemment, nous voulons aussi peut-être  
22 spécifier que ce coût-là, qu'il soit chargé ou non,  
23 de toute façon, va pénaliser... s'il est chargé, il  
24 va pénaliser directement les personnes moins  
25 nanties, les personnes qui ont des factures plus

1 petites. Ça, c'est une façon dont on peut les  
2 soutenir aussi, les personnes qui ont des problèmes  
3 déjà à payer leurs factures, les ménages à faible  
4 revenu. Que ce soit par cette mesure...

5 Mais il faut aussi nous rappeler que notre  
6 proposition principale n'est pas nécessairement  
7 d'avoir soit un mécanisme incitatif qui réduit le  
8 prix de la facture ou non. Nous, ce que nous  
9 voulons, c'est continuer les mesures de marketing  
10 et de promotion qui sont présentement faites car  
11 elles semblent déjà faire le travail et semblent  
12 déjà transformer une partie... une bonne partie de  
13 la clientèle vers la facture électronique.

14 Q. **[113]** Merci. Je n'ai plus d'autres questions.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Merci beaucoup. Madame Falardeau.

17 INTERROGÉ PAR Mme ESTHER FALARDEAU :

18 Q. **[114]** Oui, bonjour, Monsieur. Bienvenue à la  
19 Régie...

20 R. Merci.

21 Q. **[115]** ... pour votre première présentation.

22 Écoutez, juste pour revenir sur votre  
23 recommandation par rapport au test du coût social  
24 et puis poursuivre un peu dans la lignée de mon  
25 collègue monsieur Simard, ça m'a surpris un peu que

1 vous demandiez une étude spécifique pour le Québec  
2 moi aussi, je suis donc retournée dans la preuve  
3 d'Énergir pour m'assurer de bien comprendre que le  
4 taux d'actualisation, notamment, là, et le coût  
5 social du carbone, il est inspiré de l'étude du  
6 gouvernement du Canada qui a été mise à jour en  
7 avril vingt vingt-trois (2023), qui, elle, cette  
8 étude-là - puis vous êtes peut-être allé la lire,  
9 là, parce qu'il y avait un lien dans la preuve  
10 d'Énergir vers cette étude canadienne là - très  
11 exhaustif, là, comme étude, avec des références à  
12 la méthodologie utilisée puis l'Équation Ramsey, et  
13 puis en tout cas, toutes sortes de choses que je ne  
14 pourrais pas vous expliquer, là, mais je vois que  
15 ça a été fait avec sérieux. Cette étude-là nous  
16 indique qu'elle est basée notamment sur le rapport  
17 préparé par le EPA. Donc, elle s'inspire.

18           Donc, ma question, c'est que si le  
19 gouvernement du Canada a décidé de porter un regard  
20 sur l'évaluation du coût social du carbone, sur le  
21 taux d'actualisation à utiliser, puis là, bien, il  
22 nous indique qu'ils ont passé d'un taux  
23 d'actualisation de trois pour cent (3 %) à deux  
24 pour cent (2 %) - puis c'est expliqué dans le  
25 détail - serait-il possible... puis ça me semble

1 bien, bien ambitieux, là, de faire une étude propre  
2 au Québec, mais si jamais on décidait d'avoir cette  
3 ambition-là, serait-il pas possible qu'on tombe...  
4 qu'on ait la même conclusion que le gouvernement du  
5 Canada qui vient juste de produire une étude?

6 R. Oui, c'est fort possible qu'on puisse tomber au...  
7 bien, tomber vers la même conclusion ou non. Rien  
8 n'empêche que, après une étude, on va voir qu'on  
9 a... on a les mêmes buts et... les mêmes priorités  
10 comme une société, on va le dire comme ça. C'est  
11 une étude, comme on dit, au niveau pancanadien,  
12 avec certaines provinces qui ont peut-être moins de  
13 priorités vers une décarbonation ou non. Cependant,  
14 c'est une suggestion que nous faisons.

15 Q. [116] Je vous remercie.

16 R. Aucun problème.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Madame Falardeau. Je n'aurai pas de  
19 questions. Donc, je vous remercie beaucoup,  
20 Monsieur Castiblanco. Je comprends que c'était  
21 votre baptême à la Régie. On espère vous revoir et  
22 que vous ne serez pas trop traumatisé de votre  
23 expérience.

24 R. Merci beaucoup.

25 LE PRÉSIDENT :

1 Maître David, avez-vous un réinterrogatoire ou ça  
2 va?

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Non, il n'y aura pas de réinterrogatoire, alors  
5 c'est la preuve d'Option Consommateurs. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 D'accord. Donc, vous êtes libéré, Monsieur  
8 Castiblanco. Nous allons passer maintenant à  
9 l'ACIG.

10

11 PREUVE DE L'ACIG

12

13 Me NICOLAS DUBÉ :

14 Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour Madame,  
15 Monsieur les Régisseurs. Nicolas Dubé pour l'ACIG.  
16 Nous avons déposé la semaine dernière la  
17 déclaration solennelle de monsieur Vachon, là, sous  
18 la pièce C-ACIG-0017, qui couvre l'ensemble de la  
19 preuve écrite de l'ACIG, à savoir le mémoire qui a  
20 été déposé dans le présent dossier, les  
21 commentaires de l'ACIG qui ont été déposés les neuf  
22 (9) et seize (16) août dernier, et également la  
23 présentation PowerPoint qui va vous être présentée  
24 ce matin par monsieur Vachon.

25

Donc, dans cette déclaration-là, monsieur

1 Vachon affirme solennellement avoir participé à la  
2 rédaction de la preuve, elle a été faite sous son  
3 contrôle et elle reflète bien la position de  
4 l'ACIG. Donc, considérant cette déclaration  
5 solennelle, Madame la Greffière, je crois qu'on  
6 peut procéder à l'assermentation du témoin.

7  
8 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
9 (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

10  
11 ANTHONY VACHON, consultant externe pour l'ACIG,  
12 domicilié et résidant au 770, rue Valiquette,  
13 Sainte-Adèle (Québec);

14  
15 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
16 solennelle, dépose et dit :

17  
18 INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ :

19 Et avant de débiter avec le témoignage de monsieur  
20 Vachon, pour les fins des notes sténographiques, le  
21 C.V. de monsieur Vachon a été déposé sur la cote C-  
22 ACIG-0016.

23 Q. [117] Donc, sans plus tarder, Monsieur Vachon, je  
24 vous invite à présenter votre preuve à la Régie.  
25 Merci.

1 R. Donc, bonjour, Monsieur le Président, Madame et  
2 Messieurs les Régisseurs, les personnes de la  
3 Régie. Ça me fait plaisir de vous présenter la  
4 preuve de l'ACIG dans le cadre de la cause  
5 tarifaire vingt vingt-quatre/vingt vingt-cinq  
6 (2024-2025) d'Énergir. Donc, Madame la Greffière,  
7 vous pouvez passer à la diapositive suivante. Donc,  
8 ici, on va voir le plan de la présentation de  
9 l'ACIG où on va aborder les quatre sujets de la  
10 preuve. Madame la Greffière, vous pouvez passer à  
11 la diapositive suivante.

12 Donc, le premier sujet, soit le tarif de  
13 réception et plus particulièrement les propositions  
14 mises de l'avant par Énergir pour socialiser  
15 certains coûts actuellement assumés par les  
16 producteurs de gaz de source renouvelable. Donc,  
17 ici, on parle plus précisément de la socialisation  
18 des coûts des travaux de renforcement et  
19 d'adaptation du réseau pour augmenter l'injection  
20 de GSR, la socialisation des coûts de renforce...  
21 de raccordement, excusez-moi, des usines de  
22 production de GSR jusqu'à concurrence de un million  
23 (1 M) de dollars et la socialisation des coûts  
24 d'entretien de la conduite et autres actifs.

25 Donc, une petite mise en contexte, Énergir,

1 dans sa preuve, juge que le tarif de réception  
2 actuel est mal adapté à la réalité vécue par les  
3 producteurs de GSR et que ces propositions sont  
4 nécessaires afin d'accélérer le développement de la  
5 filière GSR au Québec. Pour l'ACIG, je vais faire  
6 un résumé et on ira plus en détail au courant de la  
7 présentation. Ce qu'on va dire dans notre preuve,  
8 c'est que le soutien offert aux producteurs de GSR,  
9 tant par Énergir via les contrats d'achat garantis  
10 à prix indexés qui peuvent aller jusqu'à vingt (20)  
11 ans et par le soutien offert par le gouvernement  
12 provincial et fédéral via de nombreux programmes de  
13 subvention semblent pour le moment suffisant.

14 Également, considérant les informations  
15 disponibles sur la demande, si on regarde autant  
16 volontaire que par les seuils réglementaires et  
17 l'offre à court terme pour le GSR, l'ACIG ne voit  
18 pas vraiment d'urgence d'agir et considère plus  
19 prudent d'examiner une proposition actualisée selon  
20 ses recommandations et les développements  
21 législatifs qui peuvent se produire suite à  
22 l'adoption du projet de loi numéro 69 au courant de  
23 l'année qui s'en vient.

24 Donc, à la diapositive, nous voyons les  
25 principales recommandations de l'ACIG pour le



1 premier sujet, donc rejeter pour l'instant les  
2 propositions d'Énergir et différer l'analyse des  
3 propositions d'Énergir à une prochaine cause  
4 tarifaire et ordonner à Énergir de compléter sa  
5 preuve en présentant sa stratégie de renforcement  
6 et d'adaptation pour les gestions du GSR dans son  
7 réseau, l'impact tarifaire projeté des  
8 propositions, une estimation du risque financier  
9 que supportera la clientèle ainsi que des moyens de  
10 mitigation pour pallier à ce risque. Donc, Madame  
11 la Greffière, vous pouvez passer... merci beaucoup.

12           Donc, ici, l'argumentaire de l'ACIG pour la  
13 refonte du tarif de réception se décline en quatre  
14 pilier, je pourrais dire. Donc, le premier pilier,  
15 c'est que le cadre réglementaire actuel ne  
16 permettrait pas de socialiser les coûts de  
17 renforcement et de raccordement tels que demandés  
18 par Énergir sans un examen au cas par cas de la  
19 Régie. Ici, je vous sou mets qu'il y a d'importants  
20 changements législatifs qui s'en viennent avec le  
21 projet de loi 69. Notamment, j'aimerais attirer  
22 votre attention sur les articles 51 et 72.1 de la  
23 future LRÉ. On sait que les consultations... En  
24 fait, à moins qu'il y ait un changement de  
25 dernière minute, ils sont supposés commencer

1       demain, et que le processus va se poursuivre tout  
2       l'automne, et à ce moment-là, on aura un peu plus  
3       d'information sur, en fait, les positions de  
4       l'ensemble des intervenants sur ces articles qui  
5       touchent directement le tarif de réception.

6                Donc, à ce moment-ci, il serait un peu  
7       prématuré de spéculer sur les libellés finaux étant  
8       donné l'ensemble des débats et des interventions  
9       qu'il va y avoir sur ce projet de loi. Donc, il  
10       serait plus prudent de suspendre l'étude de la  
11       demande d'Énergir et de la différer à une prochaine  
12       cause tarifaire une fois le nouveau contexte qui va  
13       être connu et clarifié. Donc, ça permettrait deux  
14       choses. Premièrement, une meilleure utilisation des  
15       ressources de la Régie et, deuxièmement, d'éviter  
16       une situation où la Régie rendrait une décision qui  
17       pourrait être contraire au texte final du projet de  
18       loi 69 qui est pour le moment inconnu.

19               Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
20       passer à la diapositive suivante. Également, au  
21       niveau des principes réglementaires, l'ACIG est  
22       préoccupée par la non-observation du principe de la  
23       causalité des coûts et de l'utilisateur payeur. En  
24       fait, il est usuel pour ce type de client, donc un  
25       client industriel producteur de GSR, de payer

1 l'ensemble des coûts marginaux qui sont liés à son  
2 raccordement au réseau et autres travaux qui sont  
3 nécessaires.

4 Plus récemment, ce principe a été respecté  
5 dans la décision visant la connexion d'une usine de  
6 GSR à Sainte-Sophie où le producteur, Waste  
7 Management, a assumé l'ensemble des coûts qui sont  
8 pertinents à son raccordement au réseau d'Énergir.

9 Également, Énergir n'a pas fait la preuve  
10 que le développement, la production de GSR  
11 québécois est essentielle à l'atteinte des seuils  
12 réglementaires ou de la demande volontaire, qui est  
13 impératif de cibler cette demande-là, afin  
14 d'atteindre les cibles, au détriment d'un  
15 approvisionnement continental.

16 Les producteurs de GSR demeurent des  
17 entités privées et le risque associé au financement  
18 des actifs gaziers qui sont nécessaires à  
19 l'activité devrait être assumé par eux seuls, car  
20 ils sont les premiers bénéficiaires de ces travaux.

21 Madame la greffière, vous pouvez passer à  
22 la diapositive suivante. Donc, allons au deuxième  
23 pilier qui soutient la recommandation de l'ACIG,  
24 soit le soutien existant aux producteurs de GSR qui  
25 semble pour le moment suffisant selon les données

1 disponibles.

2           Donc, afin de tenter de quantifier le  
3 soutien apporté aux producteurs, Énergir a mandaté  
4 la firme Artelys qui a soumis un rapport au dossier  
5 et celle-ci a effectué un balisage des pratiques de  
6 tarification des sites de production de GSR dans  
7 différentes juridictions au-travers le monde.

8           Donc, pour l'ACIG, le balisage est effectué  
9 par la firme Artelys est incomplet, parce qu'il ne  
10 tient pas compte de plusieurs éléments. Donc, j'en  
11 ai listé quelques-uns à la diapositive, soit le  
12 prix de la molécule, la demande des consommateurs  
13 de gaz pour le GSR, si une socialisation des coûts  
14 de raccordement permet un meilleur accès à du GSR à  
15 un meilleur coût, et cetera. Je vous réfère, pour  
16 la suite des éléments, à la preuve de l'ACIG.

17           Et la conclusion de l'ACIG à la lecture du  
18 rapport, c'est qu'il n'est pas possible de conclure  
19 que les mesures présentées ont une causalité avec  
20 le développement de la filière GSR ni, par exemple,  
21 si un étalement des mesures, selon la maturité du  
22 marché, est nécessaire afin d'augmenter les chances  
23 de succès.

24           Artelys, dans son analyse, conclut à une  
25 corrélation entre le développement de la filière

1 GSR des auto-producteurs, mais comme je viens de le  
2 dire, il n'y a pas de causalité qui est affirmée.

3 En économie, il y a des tests statistiques  
4 qui sont disponibles, afin d'isoler le comportement  
5 de variables. Donc, ici, l'aide aux producteurs par  
6 un Distributeur pouvait être isolée, pour voir si  
7 vraiment les montants donnés par les Distributeurs  
8 aux producteurs contribuent réellement à apporter  
9 un changement significatif, dans le comportement  
10 commercial des producteurs de GSR ou s'il n'y a pas  
11 d'effet.

12 Donc, en ce moment, le rapport d'Artelys  
13 est inadéquat pour éclairer la Régie sur cet aspect  
14 et les Intervenants également, sur le bien-fondé de  
15 la proposition d'Énergir.

16 Donc, Madame la greffière, vous pouvez  
17 passer à la diapositive suivante, merci.

18 Également, si on regarde au niveau du  
19 support gouvernemental, l'ACIG trouve qu'Artelys a  
20 un peu survolé le support important dans les divers  
21 paliers gouvernementaux. Donc, si on regarde, un,  
22 en premier temps, du côté du gouvernement du  
23 Québec, on a le programme PSPGMR qui a offert des  
24 subventions qui ont couvert quarante pour cent  
25 (40 %) des frais encourus dans les projets de GSR,

1 qui ont fait appel. Donc, ça, c'est selon les  
2 données fournies par le ministère. Et également, il  
3 faut prendre aussi en compte le PTMOBC qui est  
4 également au programme de subvention pour les  
5 programmes de biométhanisation avec les matières  
6 organiques détournées des sites d'enfouissement.  
7 Donc, deux programmes offerts par le gouvernement  
8 du Québec qui offrent un soutien considérable pour  
9 les producteurs de GSR.

10 Et ce soutien-là va continuer dans le temps  
11 et présentement, le gouvernement du Québec a  
12 renouvelé son engagement dans son dernier plan mis  
13 en oeuvre pour une économie verte en vingt trente  
14 (2030) et a accordé trois cent millions de dollars  
15 (300 M\$) dans les cinq prochaines années pour  
16 soutenir le secteur.

17 Et maintenant, si on regarde du côté du  
18 gouvernement du Canada, le budget deux mille vingt-  
19 quatre (2024) comprend de nombreuses mesures qui  
20 visent à stimuler la production de biocarburant et  
21 de GSR. Donc, si on additionne l'ensemble des  
22 montants qui sont disponibles dans le budget, on  
23 arrive à plus de quatre milliards de dollars (4 G\$)  
24 qui vont être disponibles afin d'aider les  
25 producteurs de GSR à développer leur projet.

1 Et finalement, si on regarde du côté  
2 d'Énergir, comme j'ai dit plus tôt, Énergir offre  
3 des contrats de garantie à prix indexés, qui  
4 peuvent aller jusqu'à vingt ans (20 a), même plus,  
5 si la Régie l'approuve, ce qui permet aux  
6 producteurs de GSR de faire approuver, de  
7 sécuriser, en fait, leur financement après des  
8 institutions financières.

9 Donc, en conclusion, c'est l'avis de l'ACIG  
10 que Artelys n'a pas démontré que le niveau de  
11 soutien affiché au Québec pour les producteurs de  
12 GSR était insuffisant pour soutenir son  
13 développement.

14 Donc, Madame la greffière, vous pouvez  
15 passer à la diapositive suivante.

16 Donc, le troisième pilier, c'est l'absence  
17 de preuve sur l'impact tarifaire de la proposition  
18 d'Énergir et l'arrimage de l'offre et la demande de  
19 GSR.

20 Donc, ici, ce qu'on regrette, c'est le  
21 manque de visibilité de l'impact tarifaire de la  
22 proposition d'Énergir. L'ACIG comprend un peu le  
23 moment particulier du dépôt de la preuve, on est...  
24 ça a été déposé juste après la décision sur  
25 l'étape E dans le dossier GSR un peu avant le

1 projet de loi 69. Donc, il y a un *timing*  
2 particulier, mais il semble nécessaire d'avoir un  
3 plan d'investissement en place afin de  
4 comprendre... afin que les intervenants de la Régie  
5 puissent mieux comprendre les implications que  
6 représente la proposition.

7 À la question 8.1 de la DDR numéro 1 posée  
8 par la Régie à Énergir, l'ACIG comprend qu'il n'y  
9 actuellement aucun travaux qui requiert des travaux  
10 de renforcement, des travaux, en fait, qui sont...  
11 en fait, excusez-moi, des producteurs qui sont  
12 signés. Donc, on n'a pas d'indication sur les  
13 futurs contrats de GSR.

14 Également, l'ACIG note qu'Énergir, lors du  
15 contre-interrogatoire du panel 4 par maître Dubé, a  
16 indiqué que les tableaux 7 et 8 de la pièce de la  
17 refonte du tarif de réception comme présentant  
18 l'impact tarifaire de la socialisation des travaux  
19 de raccordement. Donc, je ne sais pas si vous vous  
20 rappelez de cette pièce-là ou qu'on voyait les  
21 tableaux 7 et 8, peut-être qu'on pourrait y référer  
22 plus tard dans un contre-interrogatoire à cette  
23 pièce. Mais cette pièce, en fait, n'indiquait  
24 seulement l'impact tarifaire que pour les contrats  
25 actuellement signés par Énergir. Or, on sait durant



1 l'audience qu'il y a environ trente (30) projets de  
2 production de GSR qui sont en développement au  
3 Québec, qui ont une possible date d'injection avant  
4 vingt trente (2030). Donc, Énergir, on sait qu'il y  
5 a une certaine visibilité sur ces projets, une  
6 certaine... une visibilité sur les projets et sur  
7 leur échéancier. Il y a même certains projets qui  
8 sont déjà en construction, qui vont avoir une date  
9 de mise en service d'ici un an et demi environ.  
10 Donc, et ce serait possible d'identifier sur une  
11 base annuelle certains montants qui seraient déjà  
12 requis et budgétés pour ces travaux.

13 Également, sur ce tableau, et j'aimerais  
14 indiquer que l'ACIG est préoccupée par le fait  
15 qu'Énergir suggère que sa proposition de socialiser  
16 les travaux de raccordement s'appliquerait aussi à  
17 des producteurs qui sont déjà en service ou en  
18 construction et dont le financement a déjà été  
19 bouclé. C'est un octroi d'aide financière à des  
20 producteurs qui n'en ont pas vraiment besoin étant  
21 donné que leur financement est bouclé, leur usine  
22 fonctionne, et qu'il n'y a aucun impact pour  
23 l'augmentation de la production de GSR à toutes  
24 fins pratiques.

25 Le contexte économique volatile ne peut pas

1 vraiment justifier une distribution d'une ristourne  
2 des consommateurs vers les producteurs, ça fait  
3 partie des risques de l'entreprise de naviguer à  
4 travers le contexte économique. Ces producteurs, ce  
5 n'est pas des entreprises réglementées et la Régie  
6 n'a aucun droit de regard sur leur taux de  
7 rendement de leurs activités.

8           Énergir ne peut pas arbitrairement décider  
9 qu'il convient d'offrir une rémunération  
10 supplémentaire afin de les compenser du contexte  
11 économique. En fait, j'aimerais vous poser une  
12 question : si nous étions dans la situation inverse  
13 et le contexte économique aurait favorisé les  
14 producteurs de GSR, est-ce que les consommateurs  
15 auraient eu droit à une ristourne de ceux-ci ou une  
16 compensation? Je pense que poser la question c'est  
17 y répondre.

18           Finalement, si on regarde du côté de  
19 l'offre et la demande de GSR, Énergir n'a pas fait  
20 la preuve qu'il était nécessaire que la clientèle  
21 consommatrice de gaz stimule l'offre de GSR au  
22 Québec afin de rencontrer la future demande  
23 volontaire ou les seuils réglementaires. Il n'y a  
24 pas d'urgence d'accepter la proposition d'Énergir  
25 selon la demande prévue et les besoins des

1 producteurs de GSR. Donc, plutôt, il serait  
2 nécessaire, comme proposé par la Régie dans sa DDR,  
3 d'identifier les zones de consommation qui seraient  
4 nécessaires - bien en fait, qui nécessiteraient, je  
5 veux dire - des travaux de renforcement dans le  
6 cadre d'une grande stratégie de renforcement et  
7 d'adaptation du réseau gazier d'Énergir.

8           Donc, si on identifie ces zones-là et  
9 combiné au plan d'investissement d'Énergir, ça  
10 formerait un outil qui améliorerait la  
11 compréhension de la Régie et des intervenants sur  
12 la stratégie d'Énergir dans le développement de son  
13 réseau.

14           Donc, c'est bien important qu'ici Énergir  
15 justifie les investissements demandés par rapport à  
16 la demande qui serait entendue des consommateurs et  
17 les autres besoins et qu'elle en fasse la preuve au  
18 dossier. Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
19 passer à la diapositive suivante.

20           Finalement, le quatrième pilier, c'est la  
21 présence d'un risque... la présence d'un transfert  
22 de risques matériels vers la clientèle si la  
23 proposition d'Énergir de socialiser certains coûts  
24 est approuvée.

25           Donc, ici, je vais faire un petit aparté

1 sur l'introduction par Énergir d'un extrait d'un  
2 témoignage... d'un extrait d'un témoignage d'un  
3 expert dans un dossier d'investissement de deux  
4 mille quinze (2015) à propos de travaux de  
5 renforcement de réseau. Ainsi, l'ACIG peut juste  
6 constater, pardonnez-moi, les différences  
7 fondamentales entre ce dossier ici et le dossier de  
8 deux mille quinze (2015). En deux mille quinze  
9 (2015), Énergir avait présenté une étude sur la  
10 prévision de la demande horaire pour les régions  
11 visées pour une période de dix ans.

12 Énergir avait commandé cette étude parce  
13 qu'elle anticipait une croissance de la demande et  
14 avait soumis une preuve à cet effet dans le dossier  
15 afin de réaliser l'expansion de son réseau.

16 Dans ce dossier-ci, on n'a pas de preuve au  
17 dossier qu'il va y avoir une hausse de la demande  
18 de GSR qui demanderait une expansion du réseau.  
19 Puis ça alourdit un peu l'incertitude autour de la  
20 proposition d'Énergir.

21 En plus, en deux mille quinze (2015), dans  
22 la preuve d'Énergir, elle identifie clairement les  
23 objectifs de l'expansion de réseaux. C'était  
24 l'acquisition de nouveaux clients et l'amélioration  
25 de l'approvisionnement des clients existants sur

1 les tronçons visés.

2 Ce n'est pas le cas dans le présent  
3 dossier. En fait, à plusieurs reprises durant les  
4 témoignages des panels, l'objectif principal  
5 d'Énergir, c'est de favoriser l'émergence des  
6 projets de taux de production de GSR et de soutenir  
7 les producteurs. C'est la fin de l'aparté.

8 En fait, c'est ça, c'est la fin de  
9 l'aparté, mais ça aussi, ça montre la différence  
10 dans l'appréciation des risques entre le projet  
11 deux mille quinze (2015) et le projet  
12 d'aujourd'hui.

13 En deux mille quinze (2015), on avait une  
14 meilleure vision sur qu'est-ce que ça voulait dire  
15 l'investissement des montants demandés au niveau de  
16 la demande dans les secteurs visés.

17 Bon, également, Énergir mentionne plusieurs  
18 autres avantages de sa proposition, mais ici,  
19 l'ACIG soumet que ces avantages ne sont pas  
20 nécessairement exclusifs aux projets de production  
21 de GSR au Québec, mais s'appliqueraient aussi à  
22 l'ensemble des producteurs de GSR en Ontario ou aux  
23 États-Unis.

24 Donc, on peut penser notamment à la  
25 diminution des GES ou encore à l'atteinte des

1 cibles réglementaires. Des projets de GSR hors  
2 Québec peuvent aussi bien atteindre ces objectifs-  
3 là.

4 Également, Énergir passe sous silence  
5 certains inconvénients. Donc, on peut penser à une  
6 livraison de GSR qui serait sous les volumes  
7 contractuellement engagés, comme c'est le cas  
8 présentement au Québec où la plupart des  
9 producteurs de GSR ne liquident pas leur...,  
10 pardonnez-moi l'acronyme, la QCA. Ce qui, en cas de  
11 travaux de renforcement ou de raccordement,  
12 laisserait des actifs qui seraient surdimensionnés  
13 pour leurs utilisations réelles.

14 Un autre inconvénient passé sous silence,  
15 ça serait que la non réalisation des projets de  
16 production de GSR suite à des investissements  
17 d'Énergir.

18 Donc, ces deux risques et les autres  
19 risques identifiés dans la preuve, ce sont tous des  
20 risques inhérents aux projets de production de GSR.  
21 Mais si Énergir socialise des coûts à sa clientèle  
22 qui sont liés au développement de la production de  
23 GSR, ce qu'elle fait, c'est juste réduire le risque  
24 assumé par les producteurs et le transfert à la  
25 clientèle.

1 C'est supporté, en fait, durant le Panel 4,  
2 on a parlé de « dérisquer » ce type  
3 d'investissement. Ce que les propositions  
4 permettaient c'était de « dérisquer ». Bien, en  
5 fait, si l'investissement il est juste « dérisqué »  
6 pour les producteurs et ceux qui les financent, le  
7 risque existe toujours. Il y a juste un transfert  
8 vers la clientèle et qu'elle ne peut s'en protéger.

9 Donc, ici, l'ACIG soumet à la Régie qu'en  
10 l'absence d'une preuve sur l'impact tarifaire et la  
11 demande des consommateurs pour le GSR, l'ACIG est  
12 d'avis qu'il est difficile d'évaluer proprement  
13 l'ensemble des risques auxquels la clientèle ferait  
14 face dans un scénario où certains coûts  
15 actuellement supportés par les producteurs seraient  
16 assumés par les consommateurs. Donc, Madame la  
17 Greffière, vous pouvez passer à la diapositive  
18 suivante.

19 Donc, afin de mitiger les futurs risques  
20 que supporterait la clientèle, il y a des mesures  
21 de mitigation qui pourraient être mises en place  
22 afin d'encadrer la socialisation des coûts des  
23 travaux à travers justement l'adaptation du réseau  
24 et les coûts de raccordement.

25 Donc, sur ce point, Énergir dans sa réponse

1 à la question 4.8.2 de la DDR numéro 1 de l'ACIG,  
2 elle s'est montrée ouverte à mettre en place des  
3 mesures pour encadrer la socialisation des coûts  
4 des travaux de renforcement.

5           Donc, ici, on peut parler de mesures de  
6 protection des consommateurs en cas de non  
7 livraison ou de faillite du Producteur. Une  
8 évaluation de la demande volontaire du GSR sur les  
9 semaines visées ou encore une évaluation de la  
10 rentabilité qui sont tous des exemples de moyens de  
11 mitigation qui pourraient être mis en place afin de  
12 favoriser des investissements prudents.

13           Donc, avant que l'ACIG puisse rendre une  
14 analyse finale sur la proposition d'Énergir,  
15 Énergir devrait soumettre à la Régie pour études  
16 diverses mesures de mitigation qui pourraient mieux  
17 encadrer la socialisation des coûts des travaux de  
18 renforcement.

19           Et outre tous ces risques, l'ACIG aurait  
20 mis un peu plus d'information ou de précision sur  
21 les risques d'actifs échoués ou sous-utilisés en  
22 cas de décentralisation des sites de production de  
23 GSR.

24           Donc, en fait, on l'a eu dans la preuve,  
25 Énergir, en fait, justifie la nécessité de procéder



1 à cette socialisation en raison d'unités de  
2 centralisation des usines de production. Ou en  
3 fait, ce que l'ACIG voit, c'est que si un  
4 Producteur s'installe en extrémité de réseau où  
5 Énergir subit une érosion de la clientèle ou sur un  
6 tronçon où il n'y a tout simplement aucun potentiel  
7 de densification, bien, ce projet de production de  
8 GSR, en fait, pose un risque plus significatif pour  
9 la clientèle.

10           Donc, c'est pour l'ensemble de ces raisons  
11 que l'ACIG recommande de la prudence à la Régie et  
12 que toute décision sur la refonte du tarif de  
13 réception soit reportée au moment où le cadre  
14 réglementaire va être clarifié et qu'Énergie aura  
15 complété sa preuve. Donc, du côté de l'ACIG, nous,  
16 on soumet que ces données supplémentaires et ce  
17 temps de réflexion va permettre de rendre une  
18 analyse qui serait plus rigoureuse et plus  
19 réfléchie de la proposition d'Énergir. Donc,  
20 Énergir n'a pas d'urgence d'agir, comme mentionné  
21 plus tôt, et il est possible de prendre un peu plus  
22 de temps pour compléter l'analyse.

23           Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
24 passer à la diapositive suivante. Donc, ici, nous  
25 sommes au deuxième sujet de la preuve de l'ACIG,

1 soit le nouveau frais de socialisation du GSR.  
2 Donc, ici, Énergir fait état d'un surcoût de zéro  
3 virgule cent trente-trois sous par mètre cube  
4 (0,133 m3) pour l'année tarifaire vingt vingt-  
5 quatre/vingt vingt-cinq (2024-2025). À ce sujet,  
6 l'ACIG recommande à la Régie d'ordonner à Énergir  
7 de fournir des solutions de mitigation des surcoûts  
8 de GSR invendus lors de la cause tarifaire vingt  
9 vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026). Donc, il  
10 est de l'avis de l'ACIG que le frais de  
11 socialisation du GSR pourrait créer un choc  
12 tarifaire à moyen terme et qu'il est urgent de  
13 s'attarder à des solutions de mitigation.

14           Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
15 passer à la diapositive suivante. Donc, ici, on  
16 présente un état un peu des lieux quant à la  
17 socialisation des unités de GSR invendues. Donc, au  
18 cours des quatre prochaines années tarifaires, le  
19 frais de socialisation du GSR aura un impact  
20 tarifaire minimal de quatre cent cinquante millions  
21 de dollars (450 M\$) avant rendement, impôts et  
22 intérêts pour l'ensemble de la clientèle. Ici,  
23 l'ACIG a évalué la coût de la socialisation des  
24 unités de GSR invendues... Ah oui, aussi, je tiens  
25 à préciser que ce quatre cent cinquante millions de

1 dollars (450 M\$) a été fourni en prenant comme  
2 hypothèse un tarif de GSR stable, ce qui ne sera  
3 pas le cas.

4 L'ACIG évalue le coût de la socialisation  
5 des unités de gestion invendues à trois cent  
6 soixante dollars par tonne (360 \$/tonne)  
7 d'émissions de GES évitées en deux mille vingt-  
8 sept/deux mille vingt-huit (2027-2028), toujours  
9 avant rendement, impôts et intérêts. Donc, à titre  
10 de comparaison, c'est plus élevé que le prix  
11 maximal qui est permis... en fait, le prix maximal  
12 d'une unité de conformité sur le marché de  
13 compensation des unités de conformité du Règlement  
14 fédéral sur les combustibles propres, donc marché  
15 mis en place par le gouvernement fédéral.

16 Également, troisième point sur l'état des  
17 lieux, l'impact du frais de socialisation c'est  
18 plus important pour les clients industriels que les  
19 clients résidentiels. La composante fourniture  
20 représente environ soixante-dix pour cent (70 %) de  
21 la totalité de la facture gazière pour les  
22 industriels. Donc, considérant ces trois états de  
23 fait, des solutions pourraient être mises en place  
24 afin d'atténuer les surcoûts pour la clientèle et  
25 la protéger d'un choc tarifaire. Donc, ici, en

1 fait, l'ACIG soumet à la Régie que nous devons  
2 avoir une visibilité sur la manière qu'Énergir  
3 compte combler l'écart entre la demande volontaire  
4 et les seuils réglementaires.

5           Donc, ici, je répète encore, l'ACIG est  
6 conscient du « timing » entre le dépôt de la preuve  
7 et la décision de l'étape E du projet de loi 69, on  
8 répète ici encore notre compréhension, mais le  
9 temps commence un peu à manquer. Nos membres  
10 planifient leur décarbonation à l'horizon vingt-  
11 trente (2030), les projets se mettent en branle  
12 sérieusement, il reste cinq ans à peine, donc il y  
13 a plusieurs secteurs, notamment pâtes et papiers,  
14 l'acier et l'aluminium. Si vous suivez un peu  
15 l'actualité, c'est trois secteurs où il y a des  
16 vents contraires assez significatifs qui viennent  
17 de l'international. Donc, si c'est possible de  
18 donner un peu plus de visibilité à nos membres sur  
19 le plan de la facture de gaz, ce serait un plus  
20 pour leur planification et voir comment ils peuvent  
21 gérer leur décarbonation avec le frais de  
22 socialisation et les possibles manières qu'Énergir  
23 pourrait le réduire. Donc ici, l'idée, vraiment,  
24 c'est d'avoir une feuille de route où Énergir  
25 pourrait identifier les mécanismes de mitigation

1 potentiels.

2           Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
3 passer à la diapositive suivante, merci. Le  
4 deuxième sujet, soit le plan en approvisionnement  
5 gazier vingt vingt-cinq/vingt vingt-huit (2025-  
6 2028). Donc, ici, on y aborderait trois  
7 propositions d'Énergir. Donc, nos recommandations  
8 étaient d'approuver la modification de l'indice  
9 d'inflation utilisé pour ajuster les  
10 caractéristiques de coût moyen et de coût maximal  
11 d'un contrat, d'ordonner la mise en place d'un  
12 suivi sur les démarches qu'entreprendra Énergir  
13 afin de combler l'écart des capacités de transport  
14 et d'inclure uniquement les clients considérés  
15 incapables de s'interrompre dans le calcul de la  
16 demande au service continu.

17           Madame la Greffière, vous pouvez passer à  
18 la diapositive suivante, merci. Donc, ici, je ne  
19 veux pas élaborer davantage sur les deux premiers  
20 sujets, je vais me concentrer sur le troisième.  
21 Donc, je vous invite à consulter notre preuve pour  
22 connaître notre intervention sur ces deux sujets.  
23 Donc, notre troisième sujet, soit l'inclusion des  
24 clients dans... considérés incapables de  
25 s'interrompre dans le calcul de la demande au

1 service continu.

2           Donc, ici, Énergir, pour l'établissement de  
3 la demande au service continu, tient compte d'un  
4 scénario d'interruption basé sur les retraits du  
5 trois (3) février deux mille vingt-trois (2023),  
6 donc, où vingt-deux (22) clients ne s'étaient pas  
7 interrompus. Donc, selon elle, c'est la meilleure  
8 donnée afin de refléter la fiabilité du service  
9 interruptible.

10           Toutefois, dans la décision D-2023-116 de  
11 la cause... dernière cause tarifaire, la Régie  
12 approuvait l'article 14.4.2.7, aux Conditions de  
13 service et Tarif, qui énonçait cinq critères afin  
14 de déterminer si le client avait une capacité à  
15 s'interrompre.

16           Donc, en plus de réduire l'optimisation des  
17 coûts d'approvisionnement hivernaux, la décision  
18 d'inclure un scénario basé sur le trois (3) février  
19 vingt-trois (23) n'est pas fondée sur le critère  
20 d'analyse mis de l'avant par Énergir.

21           Et également, j'aimerais rappeler que,  
22 comme démontré dans le dossier 3867-2013, le  
23 service interruptible est nécessaire pour  
24 l'optimisation du système d'approvisionnement au  
25 bénéfice de l'ensemble des consommateurs de gaz.

1                   Donc, c'est de l'avis de l'ACIG qu'Énergir  
2 n'a pas démontré le risque récidive du scénario du  
3 trois (3) février deux mille vingt-trois (2023) ni  
4 de son occurrence historique.

5                   Donc, ici, c'est de l'avis de l'ACIG qu'en  
6 l'absence de données probantes ou de démonstration  
7 d'impact sur le système d'approvisionnement que  
8 seule la demande des consommateurs qui n'ont pas de  
9 capacité réelle d'interruption - donc les cinq  
10 clients qu'on parlait plus tôt dans l'audience -  
11 soient intégrés dans le calcul de la demande au  
12 service continu selon une analyse par les critères  
13 de décision retenus par Énergir et incorporés à  
14 l'article... maintenant, je l'ai perdu, je pense  
15 que c'est rendu 14.4.1 des CST.

16                   Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
17 passer à la diapositive suivante. Donc, ici, on  
18 parle des modifications aux conditions du tarif  
19 interruptible. Je vais juste parler du... la  
20 première recommandation de l'ACIG, car la deuxième  
21 a été traitée dans une décision antérieure de la  
22 Régie. Donc, ici, l'ACIG recommandait de rejeter  
23 les modifications à l'article 14.4.7.

24                   Madame la Greffière, vous pouvez passer à  
25 la diapositive suivante. Merci. Donc, ici, l'ACIG

1 regrette qu'aucune analyse n'a été fournie en  
2 soutien de la demande d'Énergir. Énergir avance  
3 deux critères pour juger du tarif interruptible :  
4 la fiabilité et les coûts. Mais comme démontré dans  
5 la preuve de l'ACIG, il n'y a aucun... ces critères  
6 ne sont pas soumis par une analyse qui soit récente  
7 ou juste.

8 Également, l'ACIG regrette que  
9 l'introduction d'un article qui permet l'expulsion  
10 d'un client interruptible. Cet article porte un peu  
11 une épée de Damoclès au-dessus de la tête des  
12 industriels. L'ACIG craint qu'il y ait un manque de  
13 flexibilité qui pourrait surgir de l'introduction  
14 de cet article, notamment si un client doit  
15 attendre une pièce auprès d'un fournisseur pour  
16 réparer son équipement à l'interruption, ou encore,  
17 si une journée historiquement froide vient tester  
18 les limites normales d'un système d'interruption.

19 Donc, ici, vraiment, l'ACIG préconise  
20 plutôt les discussions individuelles avec les  
21 clients en difficulté qui ont adhéré au tarif  
22 interruptible avant l'année tarifaire vingt vingt-  
23 quatre/vingt vingt-cinq (2024-2025), qui permettait  
24 de trouver un compromis qui maintiendrait la  
25 résilience du système.



1                   Ici, en fait, si on regarde un peu le  
2                   calendrier réglementaire et l'échéance des contrats  
3                   des cinq clients un peu en difficulté, on se rend  
4                   compte qu'il y a peut-être, sur les cinq, il y en a  
5                   peut-être un ou trois qui... ils verront leur  
6                   contrat finir avant la mise en place du nouveau  
7                   service... de l'offre interruptible.

8                   Donc, l'ACIG pense que pour un à trois  
9                   clients, des solutions individuelles pourraient  
10                  être mises en place pour les aider à transiter en  
11                  attendant la nouvelle offre interruptible dans le  
12                  dossier 3867-2013 qui pourrait en fait remettre à  
13                  zéro les compteurs.

14                  Donc, Madame la Greffière, vous pouvez  
15                  changer de diapositive. Donc, ici, à la diapositive  
16                  17 et 18, vous retrouvez les huit recommandations  
17                  de l'ACIG pour les quatre sujets. Donc, cela  
18                  complète la présentation. Donc, je demeure à votre  
19                  disposition pour répondre à vos questions. Merci  
20                  beaucoup.

21                  Q. **[118]** Alors, merci, Monsieur Vachon.

22                  - Monsieur le Président, Monsieur Vachon est  
23                  disponible pour répondre aux questions.

24

25                  LE PRÉSIDENT :

1 Je n'avais aucun intervenant qui avait manifesté à  
2 l'avance le souhait de poser des questions à  
3 monsieur Vachon. À moins que quelqu'un a changé  
4 d'idée? Je ne vois personne. Maître Lemay Lachance,  
5 avez-vous des questions? Maître Thibodeau? Chacun  
6 votre tour.

7 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

8 Q. **[119]** Rebonjour, tout le monde. Bonjour, Monsieur  
9 Vachon. En fait, c'est simplement une question,  
10 puis c'est peut-être de la précision de la  
11 compréhension de ma part, là, c'est une seule ligne  
12 de question dans... au niveau des frais de  
13 socialisation. Puis évidemment qu'on le sait, là,  
14 quand il n'y a pas suffisamment de ventes  
15 volontaires de GSR, pour atteindre des cibles ou le  
16 seuil du règlement, Énergir soit socialisée pour  
17 atteindre justement les seuils qui sont prévus au  
18 règlement. À la page 12, on n'a pas besoin  
19 d'afficher, mais à la page 12 de votre présentation  
20 vous mentionniez qu'il y a des solutions qui  
21 pourraient être mises en place pour atténuer  
22 justement le surcoût et éviter un choc tarifaire,  
23 et dans votre mémoire, là-dessus toujours - encore  
24 une fois, là, je suis à la page 20, 21 du mémoire,  
25 mais ce n'est pas nécessaire de l'afficher - vous

1 mentionnez, comme moyen de mitigation, vous  
2 suggérez qu'Énergir pourrait vendre son GSR invendu  
3 à d'autres distributeurs de gaz naturel hors  
4 franchise. C'est peut-être là-dessus que j'aurais  
5 une précision. Est-ce que vous êtes d'accord avec  
6 moi que si Énergir vendait des volumes de GSR à  
7 d'autres distributeurs hors franchise, ces volumes-  
8 là ne contribueraient pas à atteindre les cibles du  
9 règlement?

10 R. Ici... je peux peut-être vous revenir plus tard,  
11 mais de ma mémoire, à l'étape B, la Régie a conclu  
12 que les volumes qui transitaient par le système de  
13 distribution d'Énergir comptaient vers la cible.

14 Q. **[120]** Et est-ce que vous êtes conscient que  
15 depuis...

16 R. Et puis...

17 Q. **[121]** Ah, pardon. Allez-y. Je...

18 R. Pardonnez-moi. Je viens juste de me rappeler. Et  
19 que ce n'est pas nécessairement le consommateur  
20 final qui importait l'atteinte de la cible.

21 Q. **[122]** Dans le cadre de l'étape B, effectivement.  
22 Est-ce que vous êtes conscient que depuis l'étape  
23 B, le règlement a été modifié pour prévoir  
24 spécifiquement justement que le... pour être  
25 comptabilisé, le GSR doit être vendu, livré pour

1 consommation finale dans le territoire sur lequel  
2 porte le droit exclusif?

3 R. C'est possible, mais il faut prendre bien en compte  
4 que les solutions de mitigation fournies dans la  
5 preuve de l'ACIG, c'est des exemples. Ce n'est pas  
6 une recommandation que l'ACIG souhaite que ce soit  
7 implanté, c'est des exemples qui ont été mentionnés  
8 au cours de l'étape... du dossier de GNR 4008-2017,  
9 mentionné par l'ACIG, mentionné par Énergir,  
10 mentionné par les intervenants qui sont des pistes  
11 de réflexion.

12 Ici, c'est bien clair que l'ACIG ne demande  
13 pas que dans la cause tarifaire vingt-vingt-quatre  
14 (2024)/vingt vingt-cinq (2025) que les frais de  
15 socialisation soient annulés ou reportés, peu  
16 importe. Ce qu'on demande, c'est l'ouverture d'une  
17 réflexion, parce qu'on prévoit dans les quatre  
18 prochaines années tarifaires et on se doute, parce  
19 que le... en fait, les prévisions arrêtent dans  
20 quatre ans, mais on se doute que dans les années  
21 suivantes, ça va juste aller en grandissant. Que  
22 l'impact tarifaire va être de plus en plus grand.  
23 Et c'est important de prévoir pour ces prochaines  
24 années-là un forum pour discuter de façon autre que  
25 la vente directement aux clients, des solutions

1 autres qui permettraient de vendre du GSR et de  
2 réduire le frais de socialisation.

3 Q. **[123]** Ça complète de mon côté, je vous remercie.  
4 Merci, Monsieur Vachon.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Maître Thibodeau? Maître Cardinal? Avez-vous des  
7 questions?

8 Me AMÉLIE CARDINAL :

9 Non, je n'ai pas de questions, merci.

10 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

11 Me MICHEL SIMARD :

12 Oui, j'aurais une question.

13 Q. **[124]** Vous avez évoqué le fait que la proposition  
14 d'Énergir pour le tarif de réception ne  
15 respecterait pas le principe de causalité des  
16 coûts. Par contre, le volet de la conduite qui se  
17 raccorde au poste d'injection, ma compréhension,  
18 c'est qu'il y a une partie que le producteur va  
19 quand même continuer à supporter, c'est juste qu'il  
20 y a un montant d'un million (1 M) qu'Énergir va  
21 payer comme coût et il y a une autre portion que...  
22 je me trompe peut-être, là, mais un million (1 M)  
23 que le producteur va assumer et l'excé... non,  
24 l'excédent d'un million (1 M) va être assumé par le  
25 producteur, puis le un million (1 M) de la

1 conduite, c'est Énergir qui va le mettre à la  
2 place.

3 Dans ce contexte-là... Cette conduite-là,  
4 il y a possiblement d'autres projets qui vont  
5 possiblement éventuellement se raccorder où va être  
6 utilisée cette conduite-là. Est-ce qu'on a peut-  
7 être... est-ce que ça peut être vu comme une  
8 extension de réseau qui pourrait être bénéfique  
9 pour l'ensemble des consommateurs de gaz? En  
10 d'autres mots, ce n'est pas spécifique, ce  
11 prolongement-là de conduite, il n'est pas  
12 spécifique au producteur comme tel, dans cette  
13 approche-là.

14 R. Une question de clarification. Quand vous dites  
15 « d'autres projets », est-ce que vous parlez des  
16 projets de producteurs du GSR ou aussi des  
17 consommateurs...?

18 Q. **[125]** Il y a les consommateurs qui pourraient se  
19 greffer à cette conduite-là ou d'autres. Donc, au  
20 même titre que le volet renforcement du réseau,  
21 en tout cas, il n'y pas possibilité que d'autres  
22 bénéficient de toute cette venue-là de ce  
23 producteur privé là. Ça fait que dans ce contexte-  
24 là, la refonte qui est proposée s'inscrit dans  
25 cette réflexion-là, qui fait en sorte qu'il y a

1           justement une réflexion sur la causalité des coûts  
2           qui pourrait amener un équilibre qui est plus  
3           adéquat? Alors, que vous, vous semblez rejeter ça.  
4           Peut-être juste m'éclaircir si je fais fausse  
5           route.

6       R. En fait, oui c'est possible que certains travaux de  
7       raccordement bénéficient à d'autres personnes que  
8       les producteurs. Donc, c'est une possibilité. Mais  
9       ici, ce que l'ACIG est préoccupée c'est par  
10      l'application uniforme et automatique de la  
11      proposition d'Énergir.

12                 Donc, dès qu'un projet de production de GSR  
13      est déposé devant la Régie, le montant d'un million  
14      de dollars (1 M\$) est appliqué automatiquement au  
15      projet sans une preuve d'une densification possible  
16      du réseau, sans une preuve du potentiel de  
17      biométhanisation de la région.

18                 Donc, il n'y a pas de critère qui  
19      permettrait de dire : Oui, Énergir a prouvé qu'il y  
20      a un potentiel de densification, qu'il va y avoir  
21      d'autres personnes à raccorder. La Régie peut  
22      partager les coûts avec l'ensemble des  
23      consommateurs.

24                 Et également, ce n'est pas une fatalité non  
25      plus pour le Producteur s'il paie l'ensemble des

1 coûts au niveau... Dans les CST, si des  
2 consommateurs qui n'étaient pas prévus se  
3 raccordent à la conduite qui a été construite pour  
4 le Producteur, le Producteur a droit à une  
5 ristourne pour compenser la rentabilité accrue de  
6 ce tronçon-là par Énergir.

7           Donc, si le tronçon est raccordé... Puis ce  
8 n'est pas un « done deal », excusez-moi  
9 l'expression. Le Producteur, s'il y a une  
10 identification non prévue qui se produit dans les  
11 années qui suivent, il pourrait se voir accorder un  
12 certain montant.

13           Donc, pour résumer, il y a certains cas qui  
14 pourraient le permettre, mais ici c'est  
15 l'application uniforme automatique qu'on est  
16 préoccupé.

17 Q. **[126]** Concernant le renforcement du réseau à ce  
18 moment-là, comment vous... Parce que dans le cas de  
19 la conduite, vous dites essentiellement : « C'est  
20 que l'application uniforme fait en sorte que ce  
21 n'est pas balisé par de l'étude. » Mais pour le  
22 renforcement du réseau, il y a tellement de  
23 considérations qui peuvent être indépendantes du  
24 Producteur qu'à ce moment-là, ça ne devrait pas  
25 être une responsabilité qui est propre à Énergir de



1 mettre en place, d'assurer que tous les éléments  
2 qui... Pas pour le producteur privé, mais pour  
3 d'autres facilités du réseau, soient dans le fond  
4 socialisés à l'ensemble des consommateurs, parce  
5 que ça bénéficie à l'ensemble des consommateurs,  
6 cet éléments-là?

7 R. Et c'est pour ça qu'on pense qu'Énergir doit  
8 déposer un plan de stratégie à ce niveau-là où  
9 qu'elle identifie où les travaux de renforcement  
10 seraient utiles et nécessaires à sa clientèle, par  
11 exemple dans des zones où le potentiel de  
12 biométhanisation est très élevé où qu'il y aurait  
13 plusieurs producteurs qui pourraient se raccorder  
14 dans ce tronçon-là. Donc, ça pourrait être  
15 possible, mais en ce moment, on n'a pas de  
16 visibilité à ce niveau-là.

17 Vous le savez, j'ai mentionné l'article  
18 72.1 du Projet de loi 69 qui prévoit justement un  
19 dépôt d'une stratégie d'adaptation du réseau où  
20 Énergir devra identifier par zone de consommation  
21 les endroits favorables aux travaux de  
22 renforcement.

23 Mais sans cet élément de preuve, c'est  
24 difficile pour un intervenant de dire... Pas de  
25 signer un chèque en blanc, je voudrais dire, mais

1 de dire qu'il n'y a pas de balise qui encadre, en  
2 fait, les travaux de renforcement. Donc, ça, ça  
3 serait une stratégie.

4 Q. [127] O.K. Je vous remercie, Monsieur Vachon.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Madame Falardeau?

7 Mme ESTHER FALARDEAU :

8 Q. [128] Oui, bonjour, Monsieur Vachon. Deux petites  
9 questions. Vous invoquez le fait qu'Énergir ne  
10 fournit pas d'impact tarifaire satisfaisant pour  
11 l'étude de sa demande par rapport à la refonte du  
12 tarif de réception.

13 Par ailleurs, Madame St-Cyr, pourriez-vous  
14 aller à la page 24 de la pièce B-0090? Alors, vous  
15 nous dites, concernant la refonte du tarif de  
16 réception, première raison, O.K. On y est arrivés,  
17 le gouvernement du Canada et du Québec, pour les  
18 projets de production, n'a pas été clairement mis  
19 de l'avant et ensuite, vous me dites, deuxième  
20 raison, bien Énergir ne fournit pas d'impact  
21 tarifaire satisfaisant.

22 Donc ici, c'était simplement pour vous  
23 indiquer que, bon, on a tous lu la preuve, là,  
24 section 3.2, Énergir nous présente une analyse des  
25 projets connus et des projets potentiels et de

1 l'impact sur les tarifs. Donc, là, il y a une  
2 tentative, en tout cas, de faire une évaluation de  
3 l'impact sur les tarifs et, là, on y va, selon  
4 différentes catégories de projets. Il y a huit  
5 projets qui sont actuellement en service et puis, à  
6 la page qui suit, à la page 25, on nous donne le  
7 détail ici qui nous permet d'arriver à un impact  
8 sur le coût annuel de distribution.

9 Alors, quand vous dites : il n'y a pas  
10 d'impact satisfaisant, il n'y a pas une évaluation  
11 satisfaisante, j'aimerais que vous développiez sur  
12 qu'est-ce que, comment cette évaluation-là est  
13 insatisfaisante, puis qu'est-ce que vous proposez,  
14 plus précisément?

15 R. En fait, ce tableau présente l'impact tarifaire  
16 pour les travaux de raccordement. Ce que je disais,  
17 bien en fait, c'est qu'il y a trente (30) projets  
18 de GSR qui sont en développement au Québec, qui ont  
19 une date de début d'injection avant vingt trente  
20 (2030), donc d'ici cinq ans.

21 Énergir a une certaine visibilité sur ces  
22 travaux-là, et sur leur échéancier. Donc, dépendant  
23 du stade d'avancement de ces projets de production  
24 de GSR, il serait possible de fournir un aperçu des  
25 coûts de socialisation des travaux de raccordement.

1                   Je pense que monsieur Bekaert l'a bien dit,  
2                   les trente (30) n'entreront pas en service en vingt  
3                   trente (2030), mais si on parle de vingt (20),  
4                   vingt-cinq (25), avec une moyenne, je n'ai pas  
5                   d'explications, mais si on dit : prenons le plus  
6                   grand des scénarios, tous demandent un coût d'un  
7                   million (1 M), donc, une socialisation d'un coût  
8                   d'un million (1 M), donc, on parle de vingt-cinq  
9                   millions de dollars (25 M\$). Donc, ça, ça serait  
10                  une première idée ou si... c'était quoi les  
11                  hypothèses de fonctionnement.

12                  Donc, je pense que l'ACIG ici, ce qu'on  
13                  veut dire, c'est qu'il y a une tentative, mais il y  
14                  a moyen d'expansionner un peu plus à l'horizon  
15                  vingt trente (2030) avec les travaux présentement  
16                  en développement.

17        Q. **[129]** O.K. Merci. Dernière petite question aussi  
18                  sur laquelle j'aimerais que vous développiez juste  
19                  un petit peu. Vous nous dites : votre  
20                  recommandation principale, c'est, il serait prudent  
21                  de suspendre l'étude de la demande d'Énergir, de la  
22                  différer à un prochain dossier tarifaire afin  
23                  d'éviter une situation où la Régie rendrait une  
24                  décision qui pourrait être contraire au texte final  
25                  de la loi, du projet de Loi 69.

1                   Là, je me demandais si vous aviez quelque  
2 chose de précis en tête, par rapport à... est-ce  
3 qu'il y a, dans ce projet de loi là, là, il y a  
4 quelque chose qui fait en sorte que la décision  
5 qu'on pourrait prendre ici, de toute évidence, ça  
6 serait contraire à une visée de ce projet de loi  
7 là, ou à...

8 R. Je pense que quand on pense au projet de Loi 69, ce  
9 qu'on pense en premier, c'est un peu le changement  
10 du cadre réglementaire et les nouvelles obligations  
11 qu'Énergir aura par rapport à son approvisionnement  
12 de gaz de source renouvelable.

13                   Donc, à ce moment-ci, ce que je veux dire,  
14 c'est que je n'ai pas d'exemple précis à vous  
15 fournir, à toutes réserves de maître Dubé, s'il  
16 connaît mieux la loi que moi, à ce niveau-là, mais  
17 ce que je vous dis, c'est que le cadre  
18 réglementaire va changer, Énergir va avoir d'autres  
19 exigences, obligations à respecter pour assurer son  
20 approvisionnement de gaz de source renouvelable et  
21 dépendant comment les débats vont, comment les  
22 modifications à la loi changent, il pourrait y  
23 avoir clairement une modification de la façon de  
24 voir le tarif de réception ou de la façon d'aborder  
25 les relations entre Énergir et les producteurs de

1 GSR.

2 Q. [130] Bon, bien, je vous remercie beaucoup.

3 R. C'est beau.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Monsieur Vachon. Ça met fin aux questions de  
6 la Formation. Maître Dubé?

7 Me NICOLAS DUBÉ :

8 Oui, je n'ai pas de réinterrogatoire et petite  
9 parenthèse, Maître Falardeau, je vais répondre à  
10 votre question en plaidoirie.

11 Mme ESTHER FALARDEAU :

12 J'ai réalisé, en posant la question, que peut-être  
13 que c'est à vous que je devrais la poser, merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Donc, Monsieur Vachon, vous êtes libéré. On va  
16 prendre une courte pause de cinq minutes pour le  
17 temps de changer les témoins, puis on va terminer  
18 avec l'AHQ-ARQ, avant la pause du lunch. Merci  
19 beaucoup.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Paquet?

25 Me GENEVIÈVE PAQUET :

1 Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs  
2 les Régisseurs. Simplement une petite question  
3 d'intendance, là. Je vois que le calendrier avance  
4 assez rondement. Est-ce qu'on peut s'attendre à ce  
5 que la preuve du GRAME soit présentée cet après-  
6 midi? Parce qu'elle était prévue demain matin.

7 LE PRÉSIDENT :

8 En regardant le calendrier, je pense que vous  
9 pouvez présumer que vous allez être cet après-midi.

10 Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 D'accord, parfait. Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Cadrin?

14

15 PREUVE DE L'AHQ-ARQ

16

17 Me STEVE CADRIN :

18 Bonjour, Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ. Je suis  
19 accompagné de monsieur Marcel Paul Raymond, qui est  
20 déjà en place et prêt à être assermenté.

21

22 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
23 (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

24

25 MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie ayant

1 une place d'affaires au 2200, Harriet-Quimby, suite  
2 110, Ville Saint-Laurent (Québec);

3

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

6

7 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

8 Q. **[131]** Alors nous avons déjà adopté la preuve par le  
9 biais d'une déclaration sous serment.

10 Malheureusement, on a une présentation, alors on va  
11 adopter la preuve de la présentation, qui est C-  
12 AHQ-0017. Je pense que c'est un document que vous  
13 avez préparé, Monsieur Raymond. Est-ce que vous  
14 l'adoptez pour votre preuve écrite en la présente  
15 instance?

16 R. Oui.

17 Q. **[132]** Alors je vous laisse maintenant faire ladite  
18 présentation dès qu'elle sera affichée. Et voilà.  
19 Je vous laisse aller.

20 R. Merci. Bonjour, Madame et Messieurs les Régisseurs,  
21 le personnel Régie et tous les participants. Avant  
22 de commencer, j'ai découvert une petite correction  
23 à apporter au mémoire à la page couverture, donc  
24 c'est assez rare, là, mais... la date qui apparaît  
25 sur le mémoire c'est quinze (15) juillet vingt



1 vingt-cinq (2025), alors vous comprendrez que c'est  
2 plutôt en vingt vingt-quatre (2024).

3 Q. **[133]** On est prêt déjà pour revenir vous voir!  
4 Désolé de cette erreur-là, c'est un amendement  
5 peut-être à la pièce C-AHQ-ARQ-0010.

6 R. Alors en parlant de ce mémoire, il y a quatre  
7 sujets dans... dans le mémoire. Ce sont les quatre  
8 sujets que nous aborderons aujourd'hui. Pour  
9 certains, simplement rappeler les recommandations  
10 du mémoire et pour d'autres élaborer un peu plus,  
11 là, en fonction des trois jours d'audience qu'on  
12 vient de... qu'on est en train de passer.

13 Le mémoire a cinq recommandations. Je vous  
14 annonce déjà qu'elles sont maintenues et qu'il y en  
15 aura une nouvelle. Alors on peut passer à la  
16 prochaine diapo, où on va aller à la prévision des  
17 livraisons biénergie. Alors ce qu'on voit ici sur  
18 ce tableau-là, qui provient d'une réponse à la  
19 demande de renseignements numéro 1 de l'AHQ-ARQ.  
20 Vous voyez dans la partie du bas, c'est que dans le  
21 dossier 4169-2021, où nous avons vraiment participé  
22 de façon très active, on avait des hypothèses sur  
23 le taux de pénétration annuel des clients visés,  
24 qui... où les distributeurs nous mentionnaient que  
25 le taux serait de cent pour cent (100 %) des

1 clients visés à chaque année, le taux de  
2 pénétration. Et où il y avait... on faisait  
3 l'hypothèse que les clients... un quinzième des  
4 clients remplacerait leur équipement à chaque  
5 année.

6 Alors nous avons évidemment à plusieurs  
7 reprises contesté ces prévisions-là et puis la  
8 partie du haut nous donne raison déjà. Alors ce  
9 qu'on voit dans la partie du haut c'est qu'en deux  
10 mille vingt-trois (2023) vous voyez le vingt-huit  
11 (28), là, alors donc le programme résidentiel qui  
12 est commencé. On a... Énergir a observé une valeur  
13 réelle de vingt-huit pour cent (28 %) du taux de  
14 pénétration. Alors des clients qui étaient  
15 éligibles pour cette année-là.

16 On voit qu'en deux mille vingt-quatre  
17 (2024), une année, bon, où on a appris que  
18 maintenant on a des chiffres pour neuf mois réels  
19 et trois mois prévisionnels. Alors le chiffre qu'on  
20 voit ici au moment de... du dépôt de la cause, on  
21 parle de quarante-six pour cent (46 %) de  
22 pénétration pour le résidentiel, dix-huit pour cent  
23 (18 %) pour le commercial et dix-huit pour cent  
24 (18 %) pour l'institutionnel. Alors on verra tantôt  
25 dans notre recommandation, que nous... nous

1 recommandons de plafonner tous ces chiffres-là dans  
2 la partie du haut à trente pour cent (30 %), tant  
3 qu'on n'aura pas d'autres indications plus  
4 probantes. Alors, c'est-à-dire tous les chiffres  
5 que vous voyez en vingt vingt-quatre (2024), vingt-  
6 cinq (2025), vingt-six (2026), vingt-sept (2027)  
7 dans la partie du haut, de les plafonner tant qu'on  
8 n'a pas des vécus plus précis ou plus élevés sur  
9 ça.

10 Alors, si on va à la prochaine diapo.  
11 Retenez les chiffres de quarante-six (46 %), dix-  
12 huit (18 %), dix-huit (18 %) qu'il y a là, mais je  
13 vais vous les rappeler. Donc, on a eu, ce matin, le  
14 document B-0192 qui est la réponse plus précise, je  
15 vous dirais, à l'engagement numéro 2. On remercie  
16 Énergir d'avoir complété cette information-là.

17 Alors, ce qu'on voit, ici, c'est que pour  
18 vingt vingt-quatre (2024), dans le tableau que vous  
19 voyez, bien, on a pour chacune des trois catégories  
20 de consommateur, les taux de pénétration mensuels  
21 pour les neuf premiers mois de l'année tarifaire  
22 vingt vingt-trois/vingt vingt-quatre (2023-2024)  
23 qui sont des valeurs réelles. Et les trois  
24 dernières lignes du bas, bien, c'est les valeurs  
25 prévisionnelles. Souvenez-vous de ce que je vous ai

1 dit tantôt, le quarante-six (46 %), dix-huit  
2 (10 %), dix-huit (18 %).

3 Alors, j'ai fait un petit calcul. Si on  
4 prend la colonne résidentielle, les chiffres  
5 partent de quarante-trois pour cent (43 %) jusqu'à  
6 douze pour cent (12 %). Alors, j'ai fait une  
7 moyenne arithmétique de ces neuf chiffres-là, ça me  
8 donne pour le neuf mois réel donc, trente-trois  
9 pour cent (33 %) à date versus la prévision  
10 annuelle, souvenez-vous, du quarante-six pour cent  
11 (46 %). Donc, déjà en vingt vingt-quatre (2024),  
12 avec l'information qu'on nous a donnée plus à jour,  
13 bien, on voit qu'on n'est pas sur le rythme prévu  
14 du quarante-six pour cent (46 %).

15 On voit aussi que les chiffres diffèrent  
16 d'un mois à l'autre, puis en réponse à notre  
17 demande de renseignement, Énergir nous a donné une  
18 répartition mensuelle qui nous montre que... juste  
19 pour vous aider à comprendre pourquoi ça varie,  
20 bien, il y a des variations saisonnières qui sont  
21 tout à fait compréhensibles. Donc, les clients ont  
22 des périodes dans l'année où ils sont vraiment plus  
23 propices à faire des conversions de leurs systèmes.

24 Donc, première colonne, on est à trente-  
25 trois pour cent (33 %) versus une prévision de

1 quarante-six (46 %) pour l'année. Deuxième colonne,  
2 on voit « commercial », il y a des « 0 » puis il y  
3 a des « 1 ». Donc, vraiment, c'est... à date, on a  
4 moins qu'un pour cent (1 %) et la prévision pour  
5 l'année est de dix-huit pour cent (18 %). Alors, on  
6 voit qu'évidemment, on avait probablement raison de  
7 penser que les prévisions étaient trop optimistes.  
8 Là, on voit où on en est cette année.

9 Même chose au niveau « institutionnel » où  
10 là, bien, on a tout simplement des « 0 ». Il y a  
11 peut-être des petites décimales après, là, mais  
12 disons que la moyenne, c'est... on est à zéro pour  
13 cent (0 %) versus une prévision de dix-huit pour  
14 cent (18 %) pour l'année.

15 Alors, c'est une information intéressante,  
16 nouvelle, qui renforce notre recommandation qui  
17 apparaît à la prochaine diapo qui est de... On  
18 recommande à la Régie de modifier la prévision des  
19 transferts vers l'électricité attribuables à la  
20 biénergie du présent dossier, pour les années vingt  
21 vingt-quatre (2024) à vingt vingt-huit (2028), en  
22 plafonnant à trente pour cent (30 %) les taux de  
23 pénétration des deux volets présentés aux tableaux  
24 Q-3-4 et Q-3.5 de la pièce B-0117 qui est la  
25 réponse à la demande de renseignement numéro 1 de

1 l'AHQ-ARQ.

2 Alors, ici, le mot « plafonner » a quand  
3 même une importance. Alors, si vous voyez en vingt  
4 vingt-quatre (2024), tantôt, souvenez-vous, il y  
5 avait dix-huit pour cent (18 %) pour à la fois  
6 « commercial » et « institutionnel ».

7 Alors, ici, quand on dit « plafonner »,  
8 bien, ce n'est pas d'aller le mettre à trente pour  
9 cent (30 %), mais de le mettre à dix-huit (18 %).  
10 S'il avait été plus que dix-huit (18 %), bien, on  
11 plafonne à trente pour cent (30 %). Les chiffres  
12 qui apparaissent en haut du tableau Q-3.5.

13 C'est notre première recommandation. Donc,  
14 on prévoit encore que les prévisions sont trop  
15 optimistes.

16 Q. **[134]** Peut-être juste retourner au tableau, là,  
17 parce que c'est bien, peut-être, de visualiser ce  
18 que vous voulez dire. Peut-être à la page 3, Madame  
19 la Greffière, s'il vous plaît.

20 Alors, juste reprendre votre plafonnement  
21 dont vous parliez. Alors, juste le reprendre avec  
22 le visuel maintenant qu'on l'a à l'écran, puis  
23 peut-être l'expliquer par année?

24 R. Oui. Alors, notre recommandation, si on prend vingt  
25 vingt-quatre (2024), alors le quarante-six pour

1 cent (46 %) qui est là, notre recommandation c'est  
2 de le plafonner à trente pour cent (30 %). Le dix-  
3 huit pour cent (18 %), bien, qui est plus petit que  
4 trente pour cent (30 %), donc le maintenir à dix-  
5 huit pour cent (18%). Et ensuite, le prochain à  
6 dix-huit pour cent (18 %).

7 En vingt vingt-cinq (2025), bien, au lieu  
8 d'avoir soixante (60 %), trente (30 %), trente  
9 (30 %), bien, ça serait trente (30 %), trente  
10 (30 %), trente (30 %) et ainsi de suite. En vingt  
11 vingt-huit (2028), au lieu d'être quatre-vingt-huit  
12 (88 %), cinquante-sept (57 %), soixante-six (66 %),  
13 bien, ça serait aussi trente (30 %), trente (30 %),  
14 trente (30 %).

15 Et au fur et à mesure qu'on avancerait,  
16 évidemment, on aurait de plus en plus  
17 d'informations pour nous permettre de raffiner  
18 cette prévision.

19 Alors, revenons à la page 6. Alors,  
20 deuxième sujet la stratégie d'approvisionnement en  
21 GSR afin d'atteindre le seuil réglementaire de dix  
22 pour cent (10 %). Alors, pour un certain nombre de  
23 raisons qui apparaissent dans la preuve d'Énergir  
24 et que nous reprenons dans notre mémoire, bien,  
25 pour être sûr d'atteindre les cibles, là, ou pour

1 avoir une bonne probabilité d'atteindre les cibles  
2 réglementaires, on doit toujours viser un petit peu  
3 plus haut. Alors, ce tableau-là montre...  
4 Premièrement, aux lignes 1 et 2, on voit le plafond  
5 volumétrique autorisé par la Régie en millier de  
6 mètres cubes. Vous voyez, par exemple, en vingt  
7 vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026), c'est trois  
8 cent soixante-six mille sept cents milliers de  
9 mètres cubes (366 700 000 m3), et caetera. Et en  
10 vingt vingt-huit/vingt vingt-neuf (2028-2029), on  
11 passe à cinq cent mille (500 000) les trois  
12 dernières années. Ça, c'est le plafond déjà  
13 autorisé par la Régie.

14 Et à la ligne 3, bien, c'est simplement  
15 l'écart entre le seuil réglementaire et le plafond  
16 autorisé en pourcentage. Ce qu'Énergir propose,  
17 c'est, on voit en vingt vingt-cinq/vingt vingt-six  
18 (2025-2026), de maintenir le même volume autorisé.  
19 En vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027), on  
20 le voit en orange, on veut augmenter par rapport à  
21 ce qui est autorisé. Même chose en vingt vingt-  
22 sept/vingt vingt-huit (2027-2028), vingt vingt-  
23 huit/vingt vingt-neuf (2028-2029) et vingt vingt-  
24 neuf/vingt trente (2029-2030). Et en vingt trente,  
25 trente et un (2030-2031), bien, Énergir propose de



1 conserver un taux de quinze pour cent (15 %), là,  
2 qui est un peu plus bas que le taux de vingt pour  
3 cent (20 %) qu'ils avaient déjà adopté dans le  
4 passé.

5 Alors, nous ce qu'on dit en jaune, c'est  
6 qu'on pense que le trente-neuf point cinq pour cent  
7 (39,5 %) en vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-  
8 2027) est un peu élevé et nous recommandons de  
9 maintenir le plafond volumétrique déjà autorisé par  
10 la Régie, donc trente-quatre point quatre pour cent  
11 (34,4 %). Même chose en vingt vingt-sept/vingt  
12 vingt-huit (2027-2028) où on dit le quarante-huit  
13 point cinq pour cent (48,5 %) déjà nous paraît  
14 élevé, autorisé par la Régie, bien, on le  
15 maintiendrait. Et encore là, en vingt vingt-huit/  
16 vingt vingt-neuf (2028-2029), le cinq cent mille  
17 milliers de mètres cubes (500 000 000 m<sup>3</sup>) de la  
18 Régie, nous proposons de le maintenir.

19 En vingt vingt-neuf/vingt trente (2029-  
20 2030), pour permettre d'aller vers le seuil  
21 réglementaire qui passerait à dix pour cent (10 %)  
22 en vingt trente/trente et un (2030-2031), bien là,  
23 Énergir nous parle de six cent cinq millions de  
24 mètres cubes (605 Mm<sup>3</sup>), alors nous, on dit  
25 plafonnons-le à cinq cent quatre-vingt millions de

1 mètres cubes (580 Mm3). Et vingt trente - trente et  
2 un (2030-2031), bien, nous, nous appuyons les  
3 chiffres d'Énergir.

4 Alors, notre recommandation, vous voyez les  
5 autres années en jaune, là, pour trente-quatre  
6 point quatre pour cent (34,4 %), quarante-huit  
7 virgule cinq pour cent (48,5 %), vingt virgule un  
8 (20,1 %) et quarante et un virgule zéro (41,0 %),  
9 et si on passe à la diapo suivante, c'est  
10 simplement en mots ce que je viens de vous dire  
11 dans le tableau. Alors, c'est en mots.

12 Ensuite, c'est sûr qu'il y a beaucoup de  
13 choses qui vont changer, ça évolue beaucoup. Je  
14 pense monsieur Regnault, il dit : « On ne regarde  
15 pas ça seulement à chaque année, on regarde  
16 régulièrement », puis je peux comprendre parce  
17 qu'on voit comment, les producteurs existants, on  
18 voit comment leur rodage fonctionne, donc comment  
19 ça évolue. Et puis, on voit que ça va évoluer  
20 rapidement et souvent. Donc, on dit : « Oui, on  
21 recommande de plafonner des chiffres », mais ce qui  
22 est encore plus important, c'est suivons la  
23 situation, O.K.? C'est un peu l'exemple que je  
24 donne, c'est comme si on essaie de faire atterrir  
25 le module lunaire, alors il faut vraiment suivre

1 régulièrement comment on va finir par y arriver.  
2 Alors, c'est pour ça que pour nous ce qui est  
3 important, c'est qu'on demande à Énergir de mettre  
4 à jour à chaque année les plafonds volumétriques  
5 visant à respecter les seuils réglementaires  
6 d'approvisionnement en GSR et en faire rapport à la  
7 Régie. Et j'ajouterais même de peut-être revoir  
8 leur... l'évolution des plafonds volumétriques  
9 qu'ils proposent. Et ce qu'on nous a dit vendredi  
10 dernier en réponse aux questions de maître Cadrin,  
11 mais je pense aussi en réponse à des questions de  
12 madame Falardeau, que c'est possible de le faire,  
13 donc de suivre la situation et puis de nous... de  
14 vous et de nous faire rapport et possiblement de  
15 recommander des ajustements à la stratégie.

16 Prochain sujet. Très rapidement, vous  
17 pouvez aller voir, il y a quelques pages dans le  
18 mémoire. Alors, on avait certaines interrogations  
19 au début, on a eu des réponses en demande de  
20 renseignements. Alors, ce qu'on dit, c'est avec les  
21 motifs invoqués par Énergir pour la refonte du  
22 tarif de réception et les clarifications fournies  
23 en réponse aux demandes de renseignements, l'AHQ-  
24 ARQ ne s'oppose pas à la proposition de refonte du  
25 tarif de réception décrite à la pièce B-112.

1                   Dernier sujet. Alors encore là, nous  
2                   maintenons la recommandation numéro 5 qui dit que  
3                   l'AHQ-ARQ prend acte qu'Énergir souhaite relancer  
4                   la phase 4 du dossier portant sur la vision  
5                   tarifaire R-3867-2013 - on nous avait dit au début  
6                   - « au cours des prochains mois » afin de  
7                   progresser dans la refonte du service  
8                   interruptible.

9                   Alors, ce matin, ce qu'on nous a dit en  
10                  réponse à la question de maître Cadrin c'est que  
11                  bon, janvier, février deux mille vingt-cinq (2025),  
12                  on va aborder la preuve du volet A et six à douze  
13                  (12) mois plus tard, le volet B. Donc, ce qui nous  
14                  amène quelque part à l'automne vingt vingt-cinq  
15                  (2025) et qui va être encore trop tard pour ce  
16                  qu'on a besoin de faire pour la prochaine année, la  
17                  prochaine cause tarifaire. Je dis « la prochaine  
18                  année », peut-être pas la prochaine cause  
19                  tarifaire, on verra comment évolueront les projets  
20                  de loi.

21                  Alors, c'est ce volet B qui inclura la  
22                  refonte du service interruptible, et selon ce qu'on  
23                  nous a répondu ce matin. Alors, c'est sûr qu'encore  
24                  là, c'est une préoccupation qu'on a. On comprend  
25                  que oui, c'est une question qui va être importante

1 et qui va demander de prendre le temps de le faire,  
2 mais ça fait quelques années déjà qu'on recherche à  
3 avoir ces choses-là. Alors, ce qui m'amène à la  
4 nouvelle recommandation qu'on aura à la prochaine  
5 page, ou en tout cas, je donne l'explication, parce  
6 qu'on a évolué dans notre réflexion sur comment on  
7 devrait traiter les clients qui ne répondent pas.  
8 O.K.?

9           Alors, ici, parlons un peu de... je vais  
10 parler un peu des clients qui ne répondent pas,  
11 mais je vais vous parler un peu aussi de fiabilité.  
12 Alors, lors de la journée la plus froide des trente  
13 (30) dernières années - là, j'ai une parenthèse à  
14 laquelle je vais revenir - c'est-à-dire le trois  
15 (3) février deux mille vingt-trois (2023), alors on  
16 nous dit que les retraits interdits d'environ  
17 vingt-cinq pour cent (25 %) du volume  
18 interruptible, les fameux vingt-deux (22) clients -  
19 alors ça, on retrouve ça dans la pièce du dossier  
20 C-ACIG-0020, mais qui est égal à, finalement, à une  
21 présentation qu'on a vue, qu'Énergir nous a faite  
22 en septembre deux mille vingt-trois (2023),  
23 Énergir-H document 9, et il y a eu une bonne  
24 discussion le jeudi dernier aux pages 107 à 114.

25           Je vais dans la parenthèse. Alors, je dis

1 « lors de la journée la plus froide des 30  
2 dernières années », mais j'ai fait quelques  
3 recherches et puis c'est probablement la journée la  
4 plus froide des peut-être soixante-huit (68) ou  
5 soixante-neuf (69) dernières années, parce que mes  
6 recherches m'ont montré que le trois (3) février  
7 mille neuf cent cinquante-cinq (1955), qui est  
8 aussi un trois (3) février, c'est probablement la  
9 date où les conditions étaient assez semblables et  
10 assez extrêmes et probablement que je suis le seul  
11 dans cette salle qui peut vous témoigner de  
12 cette... de ce qui s'est passé cette date-là, alors  
13 que j'étais un petit poupon de quelques livres qui  
14 venait de naître.

15 Alors, donc ce que je veux vous dire ici  
16 premièrement, c'est que c'est une journée... du  
17 trois (3) février vingt vingt-trois (2023), c'est  
18 une journée plus extrême que même le critère qu'on  
19 se donne de trente (30) ans, alors c'est une  
20 journée assez extrême, et Madame Falardeau, ce qui  
21 m'amène un peu à vos questions sur les changements  
22 climatiques, autant on a vécu des hivers où l'hiver  
23 était doux, mais autant on a vécu ici une... on va  
24 dire la journée la plus froide, qui n'est pas...  
25 qui ne s'est pas vraiment adoucie. O.K.?

1                   Alors, il faut faire attention, puis si  
2 vous regardez mon curriculum vitae, vous verrez que  
3 j'ai été consulté, sur un comité consultatif  
4 d'Ouranos, alors j'ai participé dès le début  
5 d'Ouranos pour des dossiers où j'étais chez Hydro-  
6 Québec, mais j'ai... par la suite aussi j'ai été  
7 consulté et je continue à suivre les changements  
8 climatiques pour une trentaine de producteurs  
9 d'électricité. Alors, les changements climatiques,  
10 c'est un peu comme une hirondelle ne fait pas le  
11 printemps, mais deux hivers doux ne font pas  
12 nécessairement les changements climatiques.

13                   On voit, il y a une partie, puis je pense  
14 qu'Énergir l'a bien mentionné, il y a une tendance,  
15 hein. Les changements climatiques, on a une  
16 tendance, là. Quand on regarde la ligne droite, là,  
17 il y a une petite pente, mais malheureusement ou  
18 heureusement, il y a une variation conjoncturelle  
19 énorme. Alors, est-ce que nos deux années plus  
20 douces représentent un changement permanent, je ne  
21 pense pas. Est-ce que oui, c'est une bonne idée de  
22 continuer à demander à Énergir de suivre ce qui est  
23 fait et c'est effectivement, je pense, ce qu'ils  
24 nous ont dit et Ouranos, là, depuis qu'on... c'est  
25 vrai pour Énergir, c'est vrai pour Hydro-Québec,

1 c'est vrai pour Manitoba Hydro, c'est vrai pour en  
2 Ontario. Donc, Ouranos travaille avec ces gens-là,  
3 ils font vraiment quelque chose de bien pour mettre  
4 à jour, ces choses-là.

5 Mais pour bien nous expliquer que oui, on a  
6 des événements conjoncturels, mais il faut  
7 s'assurer que, il faut se rappeler qu'il y a  
8 vraiment une tendance, là, qui évolue moins...  
9 moins rapidement.

10 Évidemment, on voit des extrêmes, là, on  
11 pourra voir ça aussi dans d'autres dossiers, pour  
12 d'autres entreprises réglementées. Bon. Alors, on  
13 nous a rappelé, le cinq (5) septembre, qu'au cours  
14 de l'été vingt vingt-trois (2023), la consultation  
15 d'Énergir a conclu que huit de ses clients, des  
16 vingt-deux (22) clients, n'étaient pas, à ce  
17 moment-là, l'an dernier, là, été vingt vingt-trois  
18 (2023), en mesure de s'interrompre et que  
19 maintenant, cette consultation-là de cette année,  
20 cet été, est toute fraîche, le nombre est réduit à  
21 seulement cinq clients, mais pour l'hiver vingt  
22 vingt-quatre-vingt vingt-cinq (2024-2025), là, qui  
23 nous intéresse pour cette cause-ci, malgré tout ça,  
24 Énergir maintient ses vingt-deux (22) clients en  
25 service continu.



1                   Alors, nous on se dit : bien, d'une part,  
2                   on paie pour avoir, que les clients s'interrompent,  
3                   puis d'autre part, bien, on va s'approvisionner  
4                   pour les mêmes quantités, donc, il y a comme un  
5                   approvisionnement en double.

6                   Je continue dans la prochaine diapo. Alors,  
7                   je l'ai dit un peu tantôt, le critère de fiabilité  
8                   que je comprends qui est approuvé déjà, c'est tenir  
9                   compte de la journée de pointe la plus froide des  
10                  trente (30) dernières années, qui est maintenant le  
11                  trois (3) février vingt vingt-trois (2023), là,  
12                  suite à cet événement-là et non pas l'ajout d'un  
13                  autre aléa, sur le risque des clients  
14                  interruptibles, on dit : bien d'une part, on prend  
15                  une journée froide les plus extrêmes et d'autre  
16                  part, on ajoute un autre aléa sur le... on va dire,  
17                  un extrême de réponse des clients interruptibles.

18                  Alors, nous on dit, puis, là, j'embarque un  
19                  peu dans des termes de fiabilité, là, prenons un  
20                  risque sur les trente (30) dernières années, là,  
21                  puis on peut penser que ce risque-là couvre  
22                  d'autres risques.

23                  Maintenant, je me suis posé la question,  
24                  toujours le trois (3) février vingt vingt-trois  
25                  (2023) qui est une journée qui peut nous amener

1 beaucoup d'enseignement, j'ai dit : si c'était une  
2 journée extrême, comment s'est comparée la  
3 prévision de cette journée extrême, avec la  
4 réalité? C'est vraiment un point important, ce  
5 trois (3) février vingt vingt-trois (2023).

6 Alors, dans la cause R-4177-2021, la pièce  
7 B-0140, j'ai ressorti la prévision pour l'hiver  
8 vingt vingt-deux-vingt vingt-trois (2022-2023) qui  
9 était de trente -sept-mille cent treize milliers de  
10 mètres cube par jour (37 113 m<sup>3</sup>/j). Le volume réel  
11 ce trois (3) février vingt vingt-trois (2023), ce  
12 qu'on retrouve dans la pièce B-6, là, à la fin,  
13 l'annexe 1, a été de trente-cinq mille deux cent  
14 neuf (35 209 m<sup>3</sup>), ce qui est beaucoup moindre  
15 malgré une journée extrême du trois (3) février  
16 vingt vingt-trois (2023) et on a, lors d'une séance  
17 de travail, dans le cadre du rapport annuel  
18 d'Énergir, monsieur Bellavance nous a expliqué que  
19 le trois (3) février vingt vingt-trois (2023),  
20 c'était un vendredi.

21 Alors, comme on regarde ici une journée,  
22 alors c'est comme si cette journée, je ne sais pas  
23 comment on l'appelle, la journée Énergir ou la  
24 journée gazière, bien elle comprend peut-être des  
25 heures qui se retrouvent le samedi, O.K., alors

1 d'où l'importance d'ajuster ce que moi j'appelle  
2 normaliser, là, pour un langage qu'on connaît chez  
3 Hydro-Québec, mais cette valeur ajustée ou  
4 normalisée de trente-six mille trente-sept milliers  
5 de mètres cube par jour (36 037 m<sup>3</sup>/j). Alors, ça,  
6 ça veut dire que si cet événement-là, là, du trois  
7 (3) février, s'était produit une journée de  
8 semaine, là, qu'il y avait, qui ne toucherait pas  
9 au samedi, je m'excuse, mais on aurait eu trente-  
10 six mille trente-sept (36 037), mais constatons  
11 encore là que notre trente-sept mille cent treize  
12 (37 113), là, est pas mal plus élevé que notre  
13 trente-six mille trente-sept (36 037), donc, même  
14 une journée extrême, il y avait de la marge. O.K.

15           Alors, c'est un peu pour vous rassurer sur  
16 ce que j'ai dit en haut, là, peut-être qu'on ne  
17 veut pas ajouter d'aléas à ceux qui sont déjà là et  
18 on a vu que dans ce cas-là, bien la prévision était  
19 plus élevée que la réalité ajustée ou normalisée.  
20 Alors, c'est un élément de contexte pour comprendre  
21 les risques qu'on s'engagerait si vous respectez,  
22 auquel on pourrait faire face, si vous retenez la  
23 recommandation qui apparaît, je pense, à la page  
24 suivante, Madame la Greffière, merci.

25           Alors, ce que nous recommandons à la Régie,

1           cette nouvelle recommandation, c'est de ne pas  
2           reconnaître les coûts d'approvisionnement pour  
3           l'année vingt vingt-quatre, vingt vingt-cinq (2024-  
4           2025) découlant de l'hypothèse d'Énergir à l'effet  
5           de maintenir en service continu le vingt-deux (22)  
6           clients et leur équivalent volumétrique, qui, on se  
7           souvient, n'ont pu s'interrompre tel que demandé le  
8           trois (3) février deux mille vingt-trois (2023).

9           Alors, on dit : ne nous approvisionnons pas  
10          en double, parce qu'on a déjà payé pour que ces  
11          vingt-deux (22) clients-là s'interrompent. Et que  
12          Énergir dit : bon, on va s'approvisionner au cas où  
13          ils ne s'interrompront pas, sachant que déjà qu'il  
14          y en a peut-être dix-sept (17) qui semblent avoir  
15          des meilleurs dispositions pour le faire.

16          Puis ça complète. Je demeure disponible  
17          pour les questions.

18          LE PRÉSIDENT :

19          Il n'y avait aucun intervenant qui avait manifesté  
20          avoir des questions pour l'AHQ-ARQ. – Maître Lemay  
21          Lachance?

22          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23          Nous n'aurons pas de questions.

24          LE PRÉSIDENT :

25          Maître Cardinal?

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Je n'aurai pas de questions non plus, merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Madame Falardeau?

5 Mme ESTHER FALARDEAU :

6 Moi non plus, je n'ai pas de questions, merci.

7 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

8 LE PRÉSIDENT :

9 Q. **[135]** Bien, une seule question alors, Monsieur  
10 Raymond : à votre proposition à la planche numéro  
11 5, qui est celle de plafonner à trente pour cent  
12 (30 %) le taux de pénétration pour la biénergie,  
13 avez-vous estimé l'impact tarifaire de cette  
14 proposition-là?

15 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

16 R. Non. Mais on comprend que, évidemment, plus...  
17 moins il y a de... moins de... moins Énergir a  
18 de... d'énergie à alimenter, bien, il y a un  
19 effet... il peut y avoir un effet sur le... les  
20 clients que nous représentons. Je comprends qu'il y  
21 a une partie qui peut être compensée par la  
22 contribution GES, mais il y a quand même un impact  
23 sur... qui peut... qui peut s'appliquer sur... à la  
24 fois sur les tarifs et aussi sur le plan  
25 d'approvisionnement qui s'en vient pour les autres

1 années.

2 Q. **[136]** Je vous remercie.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Maître Cadrin?

5 Me STEVE CADRIN :

6 Pas d'autres questions, ça complète. En vous  
7 remerciant.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Donc, Monsieur Raymond, vous êtes libéré. Et nous  
10 allons reprendre à treize heures quinze (13 h 15)  
11 avec la preuve de la FCEI. Merci beaucoup.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14

15 LE PRÉSIDENT :

16 Rebonjour. Je vois maître Neuman qui s'approche.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Oui, Monsieur le Président. J'en ai parlé à la  
19 procureure de la Régie en fin de matinée. Comme  
20 vous constatez, j'ai une quinte de toux depuis...  
21 depuis quelque temps et il se peut que je m'absente  
22 un peu plus tard aujourd'hui et surtout il se peut  
23 que demain ce soit préférable que je procède en  
24 mode virtuel, si la Régie le permet. Demain est le  
25 jour où monsieur Schiettekatte, qui sera présent,

1           témoignera, mais je pourrai le coordonner...

2           coordonner ça en virtuel, mais...

3           LE PRÉSIDENT :

4           Juste pour bien comprendre, parce qu'il est  
5           possible qu'on se rende à vous comme présentation  
6           de la preuve aujourd'hui parce que ça va assez  
7           vite.

8           Me DOMINIQUE NEUMAN :

9           Oui.

10          LE PRÉSIDENT :

11          Mais je comprends qu'il est possible que vous ne  
12          soyez pas là en fin de journée au moment où on  
13          arriverait à cette étape-là.

14          Me DOMINIQUE NEUMAN :

15          Je ne le sais pas encore. Puis on avait prévu  
16          passer demain, que ce soit le matin ou l'après-  
17          midi. On est en train de se dépêcher pour ficeler  
18          le tout, mais je ne sais pas si ce sera faisable,  
19          mais sinon, si la Régie le permet et si je ne suis  
20          pas en meilleure forme, demain il se peut que  
21          procède de façon...

22          LE PRÉSIDENT :

23          J'ai entendu votre toux toute la matinée, donc  
24          merci. Donc, il n'y a pas de problème, on verra à  
25          ajuster le cas échéant.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Maître Obadia.

5

6 PREUVE DE LA FCEI

7

8 Me GAËLLE OBADIA :

9 Monsieur le Président, Madame, Messieurs les  
10 Régisseurs, Gaëlle Obadia pour la FCEI. La preuve a  
11 dû être... la présentation de la preuve... je vois  
12 monsieur le président en train de rire, ça me fait  
13 rire également, mais la présentation de la preuve a  
14 dû être déposée là dans les dernières minutes. On  
15 m'a confirmé il y a cinq minutes qu'elle avait été  
16 déposée, donc peut-être le temps qu'elle arrive au  
17 système. Je vous l'ai également transmise par  
18 courriel, si ça peut être utile.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Bon, elle ne l'est pas encore, donc peut-être que  
21 madame la greffière peut juste assermenter monsieur  
22 Gosselin en attendant.

23 Me GAËLLE OBADIA :

24 Effectivement.

25 LE PRÉSIDENT :



1 Peut-être que ça arrivera dans le système d'ici à  
2 ce moment-là.

3 Me GAËLLE OBADIA :

4 Parfait.

5

6 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
7 (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

8

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

11

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

14

15 LE PRÉSIDENT :

16 Je peux vous demander, Monsieur Gosselin, de  
17 prendre le micro qui est à votre droite s'il vous  
18 plaît.

19 INTERROGÉ PAR Me GAËLLE OBADIA :

20 Q. **[137]** Madame la Greffière, l'avez-vous reçu par  
21 courriel?

22 LE PRÉSIDENT :

23 Voilà, c'est fait, elle est sur la SDÉ.

24 Me GAËLLE OBADIA :

25 Q. **[138]** Parfait. Il y a une déclaration sous serment

1 qui devrait être déposée aussi en même temps. Une  
2 déclaration sous serment de monsieur Gosselin, qui  
3 vient confirmer que c'est bien lui qui a préparé  
4 autant la preuve qui a été déposée sous la cote C-  
5 FCEI-0013 en version caviardée et C-FCEI-014 en  
6 version non caviardée. Puis la présentation qui est  
7 déposée aujourd'hui sous la cote C-FCEI-0019, si  
8 tout est correct selon nos calculs. Donc, monsieur  
9 Gosselin affirme que c'est bien lui qui les a  
10 préparées et qu'il est d'accord pour qu'elles  
11 soient déposées à titre de témoignage écrit.  
12 Monsieur Gosselin, je vous laisse... dès que la  
13 preuve... la présentation est affichée, je vous  
14 laisser aller. Merci.

15 R. Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs  
16 les Régisseurs, les gens de la Régie, tout le  
17 monde. Bonjour tout le monde. On va faire ça court.  
18 Donc, je vais revenir sur les différents éléments  
19 qu'on a abordés dans notre preuve écrite. Il n'y a  
20 pas de nouveau à... par rapport à tout, je résume  
21 rapidement quand même chacun des points, puis  
22 j'élabore un peu plus sur quelques points.

23           Donc, la question de l'optimisation des  
24 coûts du plan d'approvisionnement, c'est une  
25 recommandation qu'on a faite que les explications

1 sur l'évolution des outils d'approvisionnement au  
2 rapport annuel incluent dorénavant une  
3 justification du niveau de la substitution du  
4 transport annuel par du service de pointe au 0/12  
5 ou l'absence d'une telle substitution, le cas  
6 échéant.

7 La raison pour laquelle on a fait cette  
8 recommandation-là particulièrement sur cet élément-  
9 là de l'optimisation des approvisionnements en  
10 cours d'année, parce qu'il y a différentes formes  
11 d'optimisation qu'Énergir fait, pas que celle-là,  
12 mais celle-là est susceptible d'avoir des impacts  
13 financiers particulièrement importants et c'est  
14 pour ça qu'on pense qu'elle doit être traitée entre  
15 autres un peu différemment.

16 Aussi, par rapport à cette optimisation-là,  
17 bien, il y a la question de l'intérêt de la DaQ  
18 versus l'intérêt de certaines activités non  
19 réglementées.

20 Quand on prend plus... et Énergir nous l'a  
21 confirmé, là, en réponse à une question, mais quand  
22 on prend plus de service de pointe, bien, on se  
23 retrouve à devoir appeler plus régulièrement  
24 l'usine LSR. Ce qui veut dire que les inventaires  
25 de l'usine LSR diminuent plus rapidement.

1 Et on sait aussi qu'il y a une entente  
2 entre Gaz Métro GNL et l'activité réglementée où  
3 Gaz Métro GNL peut utiliser les inventaires de  
4 l'usine LSR plutôt que de faire de la liquéfaction  
5 en hiver, puis ensuite remettre à l'été le GNL qui  
6 a été utilisé à la DaQ.

7 Alors... Puis là, je ne suis pas en train  
8 de questionner l'intégrité de personne, mais c'est  
9 simplement un fait qu'il y a des intérêts, ici, qui  
10 peuvent être divergents, puis dans un contexte  
11 comme ça, je pense que c'est important qu'on  
12 s'assure qu'il y ait une plate-forme qui vérifie ça  
13 de manière systématique, ne serait-ce que pour  
14 rassurer le public ou tout le monde que les  
15 intérêts de la DaQ priment effectivement dans ces  
16 opérations-là.

17 Il a été mentionné qu'on aurait pu poser  
18 des questions au rapport annuel pour éclaircir ces  
19 questions-là. C'est vrai, on pourrait se présenter  
20 à chaque rapport annuel puis faire une demande  
21 d'intervention puis aller reposer ces questions-là  
22 dossier après dossier, mais on ne pense pas que  
23 c'est la manière qui est la plus efficace de faire  
24 ça. Donc, c'est pour ça qu'on vous propose de le  
25 systématiser. Donc, ça complète pour ce point-là.

1                   Le deuxième élément, c'est évidemment les  
2 caractéristiques des contrats de fourniture de GSR.  
3 Donc, d'abord, sur la caractéristique de volume,  
4 donc le plafond volumétrique, Énergir vous propose  
5 d'accroître plus rapidement le plafond volumétrique  
6 par rapport à ce qui est fait actuellement, ce à  
7 quoi la FCEI... est proposée, si ça peut donner  
8 plus de flexibilité à Énergir pour répondre à ses  
9 approvisionnements à court/moyen terme.

10                   Cela dit, on pense qu'il doit y avoir quand  
11 même un plafond ferme qui doit être imposé à six  
12 cents millions de mètres cubes (600 Mm3), qui a  
13 plus ou moins été choisi parce qu'il se rapproche  
14 de l'obligation réglementaire de deux mille trente/  
15 deux mille trente et un (2030-2031) en étant un  
16 petit peu au-dessus, parce que selon nous, laisser  
17 Énergir contracter jusqu'à plafond qu'ils  
18 demandent, six cent soixante-cinq millions de  
19 mètres cubes (665 Mm3), ça représente un risque  
20 financier pour la clientèle qui n'est pas  
21 nécessaire.

22                   Présentement, le seuil réglementaire est à  
23 dix pour cent (10 %). Et on ne sait pas s'il va  
24 monter plus haut que ça. On peut l'espérer, on peut  
25 le penser, mais on ne le sait pas. Il y a des...

1 Récemment, Énergir a commencé à facturer des frais  
2 de socialisation, puis bon, on a vu des réactions  
3 déjà qui sont survenues, même si les montants sont  
4 bien moindres que ce qu'ils vont devenir, on s'en  
5 doute.

6 Donc, il se peut très bien, là, qu'il y ait  
7 une réaction puis qu'il y ait de la politique à  
8 gérer dans tout ça. Donc, est-ce que le politique  
9 va vouloir augmenter ça au-dessus de dix pour cent  
10 (10 %) dans deux, trois, quatre ans? C'est loin  
11 d'être certain.

12 Et donc, si on contracte six cent  
13 soixante-cinq millions de mètres cubes (665 Mm3),  
14 mais que notre obligation réglementaire reste à  
15 cinq cent soixante-dix-sept (577), puis que c'est  
16 des contrats de vingt (20) ans, bien là, on se  
17 ramasse avec du GNR sur les bras de façon  
18 récurrente. Puis, à un moment donné, on ne peut  
19 pas... notre inventaire ne peut pas absorber tout  
20 ça.

21 Puis en plus, bien, il y a possibilité que  
22 dans certains contrats, comme on nous l'a confirmé,  
23 que des clients livrent plus que les QCA. Puis il y  
24 a aussi la possibilité qu'il y ait des clients  
25 industriels qui décident que... ou autres, mais qui

1           décident que, eux, vont faire livrer en achat  
2           direct parce qu'ils trouvent que le prix du GNR  
3           qu'Énergir leur offre, ils peuvent avoir mieux.

4                       Et donc, si là, il se met à y avoir des  
5           achats directs en plus, bien là, c'est d'autres  
6           volumes qu'Énergir doit acheter par contrat, mais  
7           qu'il n'a plus besoin d'écouler pour respecter son  
8           obligation réglementaire. Donc, ça fait plus de  
9           volume à gérer. Donc, un risque financier pour la  
10          clientèle.

11                      Et puis l'autre chose que je dirais, c'est  
12          que le seuil qu'on leur propose, ce n'est quand  
13          même pas si... comme s'il était si restrictif que  
14          ça, là. Avec les cinquante millions de mètres cubes  
15          (50 Mm3) qu'Énergir a contracté depuis le dépôt de  
16          son plan, les données qu'ils nous ont présentées,  
17          c'est que : on a tous les approvisionnements qu'il  
18          nous faut pour rencontrer le cinq pour cent (5 %) en  
19          deux mille vingt-cinq/vingt-six (2025-2026),  
20          puis on a tous les approvisionnements qu'il nous  
21          faut pour rencontrer le sept pour cent (7 %) en  
22          deux mille vingt-huit/vingt-neuf (2028-2029), et  
23          au-delà. Puis ça veut dire que ce qui manque, c'est  
24          pour deux mille trente/deux mille trente et un  
25          (2030-2031). Alors, on est quand même, là, à six

1       ans de ça. Et puis on a deux cents (200) ou un peu  
2       moins, là, cent quatre-vingt-cinq millions de  
3       mètres cubes (185 Mm3) de marge de manœuvre pour  
4       aller contracter au cours des deux, trois  
5       prochaines années avec des producteurs québécois.  
6       Ça fait beaucoup de marge de manoeuvre quand même,  
7       là. Présentement, on a à peu près quatre-vingt-dix  
8       millions de mètres cubes (90 Mm3) qui provient du  
9       territoire québécois qu'on a contracté dans les  
10      cinq, six dernières années.

11               Puis l'autre chose que je voulais  
12      mentionner, c'est qu'étant donné qu'on a déjà  
13      rencontré le sept pour cent (7 %) pour deux mille  
14      vingt-huit/vingt-neuf (2028-2029) et au-delà, bien  
15      là, on n'a pas besoin d'aller par appel d'offres en  
16      tant que tel à court terme, parce que ce qu'on nous  
17      dit, c'est que les appels d'offres c'est quelque  
18      chose qu'on fait quand on n'a pas été capable de  
19      rencontrer nos besoins au moyen du mécanisme gré à  
20      gré, et qu'on fait dix-huit (18) à vingt-quatre  
21      (24) mois à l'avance. Donc, comme le besoin est  
22      pour deux mille trente/deux mille trente et un  
23      (2030-2031), ça veut dire que les appels d'offres,  
24      à la limite, on pourrait ne pas en faire pendant  
25      une bonne période de temps.



1                   Donc, pour la quantité de volume, ce qu'on  
2 vous recommande, c'est de la limiter à six cents  
3 millions de mètres cubes (600 Mm3) pour l'instant.  
4 Puis il n'y a rien qui empêche Énergir de revenir  
5 dans deux ans. Ce n'est pas si compliqué que ça  
6 quand même, là, de venir vous dire avec des  
7 nouvelles données à l'appui puis les meilleures  
8 connaissances du marché que ça va devenir  
9 nécessaire d'augmenter ce seuil-là. Et puis peut-  
10 être également avec une meilleure connaissance des  
11 cibles réglementaires au-delà de deux mille trente/  
12 deux mille trente et un (2030-2031).

13                   Maintenant, la caractéristique de prix, la  
14 diapositive suivante : Énergir propose d'indexer  
15 les caractéristiques de prix en fonction de  
16 l'inflation réelle plutôt qu'en fonction de  
17 l'inflation projetée avec un effet rétroactif.

18                   La FCEI n'est pas opposée à l'utilisation  
19 prospective de l'inflation réelle, mais elle  
20 recommande de ne pas l'appliquer de manière  
21 rétroactive. La raison, c'est parce que le niveau  
22 actuel des caractéristiques de prix basé sur  
23 l'inflation qui a été utilisée ces dernières  
24 années, qui était l'inflation projetée plutôt que  
25 l'inflation réelle, a amené le prix à un niveau qui

1 est suffisant pour permettre à Énergir de  
2 contracter le GSR dont il a besoin. Énergir a  
3 présenté différents scénarios de prix, si ces  
4 nouveaux approvisionnements étaient à X dollars,  
5 voici ce que ça avait comme effet sur son prix  
6 moyen, puis voici si ça rencontrait ou pas la  
7 caractéristique de prix à différentes années.

8 Dans certains de ces scénarios-là,  
9 effectivement, la caractéristique de prix n'est pas  
10 rencontrée, mais je pense que c'est des scénarios  
11 qui sont très pessimistes. Le scénario qui nous  
12 apparaît le plus crédible, c'est le scénario du  
13 coût moyen qui reflète ce qu'Énergir réellement est  
14 capable d'aller contracter, pas juste les offres  
15 qu'il reçoit ou que ce soit dans les appels  
16 d'offres ou même dans les demandes d'information,  
17 qui est une étape préalable où c'est difficile de  
18 juger du niveau de sérieux des offres, ou en tout  
19 cas, t'sais, il y a peut-être plein de gens qui  
20 font des offres très élevées, mais qui ne sont pas  
21 compétitives. Alors, les offres qui sont retenues,  
22 bien, on sait que c'était des offres qui étaient  
23 plus compétitives, puis Énergir nous dit elle-même  
24 qu'elle est capable d'aller sécuriser les  
25 approvisionnements les plus compétitifs quand elle

1 fait des appels d'offres.

2 Puis également, ce que... j'oublie son nom,  
3 mais le témoin du panel 1 nous mentionnait jeudi,  
4 c'est que le marché du GSR avait une belle  
5 profondeur et que ce qu'on voyait, c'était qu'il  
6 agréablement surpris du nombre de producteurs de  
7 projets et volumes et puis les prix qui semblaient  
8 se stabiliser. Donc, ce que ça nous suggère  
9 également, c'est que les scénarios de prix où on  
10 achète, on simule combien ça nous coûterait avec  
11 des prix de GNR très, très élevés, sont peut-être,  
12 encore là, pas les bons à considérer.

13 D'autre part, dans ces analyses-là, ce  
14 qu'on a fait aussi, c'est qu'on a fait les analyses  
15 sur la base des volumes plafond, donc les... c'est  
16 le maximum qu'on vous demande de nous autoriser,  
17 alors qu'il n'y a aucune certitude  
18 qu'effectivement, ça va être ça les volumes qu'on  
19 va contracter. Et puis, évidemment, bien, on ne  
20 parle pas non plus de la possibilité de valoriser  
21 les UC, les UC qui viendraient réduire aussi le  
22 prix du GSR considéré pour valider le respect des  
23 caractéristiques de prix.

24 Alors, en terminant là-dessus, je reprends  
25 une chose qu'on avait mentionnée dans la preuve

1 écrite, c'est que si en fait vous acceptez notre  
2 proposition, du six cents millions de mètres cubes  
3 (600 Mm3) comme volume plafond puis qu'on referait  
4 l'analyse sur ce volume-là, bien, même au coût  
5 médian qui est un des trois scénarios de coûts qui  
6 avaient été considérés par Énergir, on respecte la  
7 caractéristique de prix, même jusqu'en deux mille  
8 trente/deux mille trente et un (2030-2031).

9 Maintenant, le suivi de la rentabilité  
10 après six ans. Donc, Énergir vous demande de mettre  
11 fin au suivi de la rentabilité du développement à  
12 six ans, donc de se limiter à la liste de  
13 rentabilité du développement à trois (3) ans...

14 Q. **[139]** Je m'excuse de couper. Juste, Madame la  
15 Greffière, si c'est possible de passer à la  
16 diapositive, deux diapositives plus tard, s'il vous  
17 plaît. Merci.

18 R. Merci. Donc, ce que l'on croit, à la FCEI, c'est  
19 que cette demande-là elle est prématurée, parce  
20 qu'on est dans un marché en pleine évolution, parce  
21 qu'on s'attend à ce que la rentabilité soit appelée  
22 à diminuer, parce que la biénergie va prendre plus  
23 de place, et la biénergie ça génère moins de  
24 revenus qu'un client cent pour cent (100 %) au gaz,  
25 même si on tient compte de la compensation en GES.

1 Puis également, on a potentiellement l'obligation  
2 de consommer du GSR qui va être applicable, et qui  
3 l'est présentement, et qui a un impact important  
4 sur le niveau des ventes. Donc, on peut imaginer  
5 une densité moins importante aussi des  
6 raccordements, ce qui veut dire qu'une même  
7 conduite au lieu de raccorder trois clients, peut-  
8 être va en raccorder deux. Et donc, là encore c'est  
9 susceptible de faire diminuer la rentabilité, donc  
10 comme on s'attend à ce qu'il y ait potentiellement  
11 une diminution de la rentabilité, bien, ça peut  
12 vouloir dire que la rentabilité trois ans va être  
13 plus faible, puis que ça soit la portion projetée,  
14 dans le fond, qui vienne faire la différence, qui  
15 vienne nous confirmer la rentabilité. Et c'est pour  
16 ça qu'on pense que de maintenir encore quelque  
17 temps le suivi après six ans ce serait une bonne  
18 idée, une alternative qui pourrait être envisagée,  
19 à notre avis, qui serait relativement simple, ce  
20 serait qu'Énergir, au moment où il dépose son suivi  
21 trois ans, il pourrait le déposer comme il le  
22 dépose présentement, mais en plus faire une autre  
23 version où il fait juste enlever toutes les  
24 projections pour les années futures de son analyse,  
25 donc qu'il ne se rajoute plus de clients,

1 finalement, dans le plan de développement. Puis, il  
2 le dépose comme ça, puis là on voit est-ce qu'à ce  
3 stade-ci on a déjà atteint la rentabilité ou pas.  
4 Puis, si on a déjà atteint la rentabilité, bien,  
5 peut-être qu'à ce moment-là ça ne vaut pas la peine  
6 de regarder dans six ans parce que présumément  
7 on... si tous les projets qu'on rajoute sont  
8 rentables, bien, nécessairement la rentabilité va  
9 augmenter, puis normalement Énergir n'est pas  
10 supposée de rajouter des projets pas rentables, pas  
11 après trois ans en tout cas. Il peut y avoir  
12 certains... il y a certaines exceptions qui peuvent  
13 être faites, mais ma compréhension c'est que c'est  
14 des choses qui se font relativement tôt dans le  
15 plan de développement. Et donc, ça nous permettrait  
16 de peut-être éviter le suivi six ans. Mais si on  
17 fait ce suivi-là trois ans sur la base du réel  
18 exclusivement, puis on se rend compte qu'on n'est  
19 pas encore rentables, bien là on pourrait dire à  
20 Énergir : « Bien, représente-moi-le dans trois ans  
21 parce que je veux savoir où on va en être. » Donc,  
22 ça serait une alternative à ce qu'on vous a proposé  
23 dans notre preuve.

24 Maintenant, les modifications au tarif de  
25 réception. Donc, la FCEI s'oppose à la

1 socialisation des coûts de raccordement. On pense  
2 que d'un simple point de vue économique, si on veut  
3 faire les choix les plus judicieux, il ne faut pas  
4 externaliser des coûts. On se bat un peu en  
5 économie, puis dans toutes les questions  
6 environnementales depuis de nombreuses années pour  
7 internaliser les coûts. On veut le plus possible  
8 internaliser le coût, le coût des changements  
9 climatiques, les coûts sociaux, pour être amené à  
10 prendre les meilleures décisions possibles. Mais  
11 là, on fait le chemin inverse, on dit : « Bien là,  
12 on va externaliser des coûts », et donc évidemment  
13 d'un strict point de vue théorique ce n'est pas  
14 souhaitable parce que ça ne nous amène pas à faire  
15 les meilleurs choix possibles d'investissement.

16 Et on peut prendre un exemple assez simple,  
17 si vous êtes un producteur puis que vous avez le  
18 choix de vous installer directement à côté d'une  
19 conduite sur un terrain qui se trouve à côté de la  
20 route principale parce que la conduite passe près  
21 de la route principale, puis ça se peut que ce  
22 terrain-là coûte plus cher qu'un autre terrain qui  
23 est à un kilomètre (1 km) de là qui va vous  
24 permettre de mettre la même installation. Mais  
25 comme le coût du tuyau pour se rendre ne vous coûte

1 rien parce qu'on demande à la clientèle de le  
2 supporter, bien, vous allez prendre le terrain plus  
3 loin plutôt que le terrain plus proche qui aurait  
4 coûté un petit peu plus cher, mais pas un million  
5 (1 M), t'sais.

6 Donc, la bonne pratique économique, je  
7 dirais, c'est de s'assurer que quand on considère  
8 la rentabilité de projets, on internalise les coûts  
9 qui doivent l'être.

10 Par ailleurs, je demeure sceptique quant à  
11 la nécessité d'avoir ce genre de mesures là pour  
12 favoriser le développement du GSR au Québec. Il y  
13 a, comme le mentionnait ce matin monsieur Vachon,  
14 déjà des mesures de soutien au GSR qui existent, il  
15 y a des subventions gouvernementales qui sont  
16 significatives, puis il y a aussi pour Énergir une  
17 grande flexibilité d'offrir le prix qu'il souhaite  
18 selon la réalité de chacun des projets, hein, c'est  
19 ça leur méthode gré à gré, là, c'est: « Présente-  
20 moi ton modèle financier - c'est vraiment à livre  
21 ouvert - présente-moi ton modèle financier,  
22 l'ensemble de tes coûts, l'ensemble de tes revenus,  
23 quelle rentabilité ça donne ou quel prix il faut  
24 que je te donne pour atteindre un certain niveau de  
25 rentabilité qu'on considère tous les deux comme



1           raisonnable, puis je vais te le donner.

2                       C'est leur modèle de développement du GNR  
3           au Québec, c'est ça. Combien que ça coûte? Je vais  
4           te le donner, puis c'est parce que je veux que les  
5           projets se fassent, parce que je veux favoriser le  
6           développement du GNR au Québec.

7                       Et donc, pour nous, ça c'est un moyen très  
8           fort de favoriser le développement du GNR puis s'il  
9           y a plus de coûts qui rentrent dans le modèle  
10          financier du producteur, bien, on va le payer un  
11          peu plus cher; au net, ça va donner le même  
12          résultat, mais on va avoir fonctionnalisé les coûts  
13          au bon endroit puis on va s'assurer aussi que...  
14          les décisions plus judicieuses vont être prises  
15          parce que dans ce cas-là, Énergir va peut-être  
16          dire : bien, installe-toi, installe-toi sur le bon  
17          terrain.

18                      La proposition d'Énergir, par ailleurs,  
19          bon, va à l'encontre du principe de causalité,  
20          c'est un petit peu la même logique que j'exposais  
21          au préalable. Évidemment, la conduite de  
22          raccordement, elle est nécessaire à cause du projet  
23          de production et donc, c'est le projet de  
24          production qui pose cette conduite-là, puis là, je  
25          veux revenir sur quelque chose qui a été dit, qui

1 est important, parce que... il y a peut-être un  
2 enjeu au niveau de la compréhension, là.

3           Présentement, ce que la Régie a approuvé  
4 comme règles, ça remonte à une décision de deux  
5 mille dix-neuf (2019), c'est que si vous avez une  
6 conduite de raccordement pour un producteur puis  
7 qu'il y a un client consommateur qui vient se  
8 brancher dessus, il va payer une partie des coûts  
9 de la conduite, à partir du moment où il est  
10 branché dessus, il y a déjà une fonctionnalisation  
11 d'une partie des coûts des branchements au client  
12 consommateur, s'il se raccorde, à partir du moment  
13 où il se raccorde. Donc, ça existe déjà, ce partage  
14 des coûts là, entre les producteurs et les  
15 consommateurs, dans la réglementation actuelle.

16           Et je vous réfère, on a posé une question  
17 en DDR d'ailleurs à Énergir là-dessus, ils nous ont  
18 répondu, vous allez trouver la réponse à la pièce  
19 B-0135, à la réponse 9.5 et il y a une référence à  
20 cette réponse-là à la décision de la Régie qui  
21 approuvait ça.

22           Pour ce qui est des coûts d'adaptation au  
23 réseau, la FCEI recommande qu'ils soient soumis à  
24 une condition d'efficacité technico-économique,  
25 donc, on reconnaît que, des fois, ça peut être plus

1 compliqué d'intégrer ce genre de coûts là dans un  
2 projet en particulier, parce que si votre  
3 renforcement dessert deux, trois, quatre projets,  
4 bien, ils ne vont pas nécessairement se faire en  
5 même temps, ils ne vont pas... donc, il y a une  
6 certaine complexité, là, qui est plus grande, c'est  
7 certain qu'au niveau de la conduite de  
8 raccordement.

9 Mais, malgré tout, ça ne veut pas dire  
10 qu'on ne peut pas passer certains tests au niveau  
11 de l'efficacité, puis dans le balisage qu'Énergir  
12 nous a fourni notamment, on voyait qu'en France ils  
13 font passer un test technico-économique. J'ai  
14 reproduit ici un bref descriptif de ce que c'est,  
15 au fond, là, et donc, en France, ce qu'ils font,  
16 c'est qu'ils évaluent, bien, combien ça me coûte,  
17 le renforcement, puis combien de volume, je pense  
18 que ce renforcement va me permettre de faire  
19 transiter et, là, il y a un certain niveau  
20 d'investissement par unité de volume qui est jugé  
21 acceptable, qui est socialisé, mais au-delà de ça,  
22 on demande aux producteurs d'absorber les coûts.  
23 Donc, je pense qu'il y a un modèle, mais ça n'a pas  
24 nécessairement besoin d'être exactement comme ça,  
25 mais un modèle de ce type-là pourrait permettre de

1 s'assurer qu'on ne socialise pas à un niveau  
2 excessif.

3 Et finalement, bien oui, donc, ces  
4 modifications-là, comme on le mentionnait dans  
5 notre preuve écrite, on recommande qu'elles ne  
6 s'appliquent qu'aux futurs points de réception, pas  
7 aux points de réception existants ou qui, pour  
8 lesquels, dans le fond, on a déjà convenu d'un prix  
9 pour le GNR.

10 Et la raison, c'est parce que quand on fixe  
11 par une entente gré à gré le prix payé pour le GNR,  
12 ce qui dicte le prix, c'est comme je vous le disais  
13 il n'y a pas très longtemps, puis Énergir nous l'a  
14 expliqué très, très bien dans le dossier 4008, puis  
15 je pense dans 4213 aussi, les références là-dessus  
16 ne manquent pas.

17 On regarde le modèle financier du  
18 Producteur, puis on rentre les coûts qu'il va  
19 devoir subir, puis les revenus, les volumes prévus,  
20 puis ils ont dit : « Bon, bien... » Comme je vous  
21 l'expliquais tantôt : « ... voici le prix que ça  
22 prend pour réaliser un rendement raisonnable en  
23 fonction du niveau de risque du projet. Donc, c'est  
24 le traditionnel risque-rendement de tout projet.

25 Et donc, étant donné que le prix du GNR est

1 basé sur les coûts, bien, ça veut dire que si on  
2 avait prévu que le client devait absorber un  
3 million (1 M\$) de coûts pour une conduite de  
4 raccordement, puis bon, qu'on avait décidé de lui  
5 payer un certain prix en tenant compte de ça, bien  
6 si on dit : « Bien, là, ça te coûte un million  
7 (1 M\$) de moins », bien... Puis on continue à le  
8 payer le même prix, bien, ça veut dire qu'on lui  
9 paie un prix excessif par rapport aux risques qu'il  
10 prenait.

11 Et donc, on demande au client de payer ce  
12 million (1 M\$) là, dans le tarif de GSR, puis on  
13 demande ensuite au client de payer ce million  
14 (1 M\$) là, dans le tarif de distribution.

15 Monsieur Regnault, je pense, vous  
16 mentionnait jeudi ou vendredi, je ne le sais  
17 plus : « Bien, les clients qui sont susceptibles de  
18 bénéficier de ça, c'était des clients qui étaient  
19 là depuis longtemps, puis ils ont eu des coûts qui  
20 étaient plus élevés que peut-être on pensait au  
21 départ. » Comme un genre de compensation pour  
22 prendre soin des clients, je ne sais pas trop.

23 Les producteurs de GSR, là, ce n'est pas  
24 des... c'est des adultes vaccinés. C'est des  
25 investisseurs qui prennent un risque en fonction

1 d'un rendement. Ils sont conscients des risques  
2 qu'ils prennent.

3 Donc, s'il y a certains coûts qui ont été  
4 plus élevés que ce qu'ils attendaient, bien, il y  
5 avait une rémunération pour le risque qui était là  
6 au départ pour couvrir ce genre d'éventualité-là.

7 Donc, je ne pense pas que ça soit une bonne  
8 raison de dire : « Oui, mais ils ne l'ont pas eu  
9 facile. On va... » Pour moi, ce n'est pas une  
10 raison valable.

11 Par ailleurs, la modification qui est  
12 proposée a des impacts financiers très importants  
13 sur les projets existants ou en construction. Et je  
14 prends pour acquis que les projets en construction  
15 ont déjà leurs contrats en poche. Donc, le prix du  
16 GNR est fixé pour ces projets-là.

17 Il y en a un de ces projets-là, entre  
18 autres, au niveau des coûts annuels, on a une  
19 baisse de six cent mille dollars (600 000 \$). À  
20 chaque année, il y a six cent mille dollars  
21 (600 000 \$) de moins. Donc, c'est le Projet A. Il  
22 se trouve au Tableau 8 de la pièce B-0112. Il est à  
23 la page 26. C'est quand même considérable.

24 C'est sûr que c'est un projet qui a un  
25 niveau d'investissement beaucoup plus important.

1           Donc, c'est six cent mille (600 000 \$) sur... Il y  
2           a des coûts plus gros, mais c'est quand même six  
3           cent mille (600 000 \$) par année.

4                       Puis il y a d'autres cas où les coûts des  
5           clients augmentent. Donc, vous en avez un, entre  
6           autres, où on va dire aux clients: « Bien, là, on a  
7           changé les méthodes. Ça va te coûter cinquante  
8           mille de plus (50 000 \$) de plus par année. C'est  
9           le Projet numéro 6 qui se trouve à la page juste  
10          avant au Tableau 7. Je vous ai laissé la référence.

11                      Donc, autant pour ceux que ça pénalise que  
12          pour ceux qui y gagneraient trop que pour la  
13          clientèle, je ne pense pas que ça soit... En terme  
14          de prévisibilité, je ne pense pas que ça améliore  
15          les choses.

16                      Et peut-être là-dessus... C'était monsieur  
17          Regnault. Oui, je veux juste m'assurer que je ne me  
18          trompais pas de personne. Je pense que monsieur  
19          Regnault disait : « Bien, on a déjà fait des choses  
20          comme ça changer le tarif de réception, puis on n'a  
21          pas fait ça de l'appliquer seulement aux futurs  
22          projets. » Je pense qu'il a raison.

23                      Pourquoi? Je pense qu'on ne l'a juste pas  
24          débattu. Peut-être que personne n'a pas... personne  
25          a pas pensé à ça. Je ne pense pas que ça soit

1 nécessaire... les impacts financiers aussi étaient  
2 peut-être moins importants, mais je ne pense pas  
3 que ce soit nécessairement une raison parce qu'on  
4 n'a pas eu ce débat-là la première fois de... de ne  
5 jamais l'avoir.

6 Et pour finir donc la facture papier. Je  
7 reprends essentiellement ce qui était dans notre  
8 preuve écrite, là, c'est-à-dire que la FCEI ne  
9 pense pas que c'est nécessaire d'imposer un frais  
10 pour la facture papier. On a, comme monsieur...  
11 monsieur Carlos vous l'a... le témoin d'OC vous le  
12 disait... Castiblanco, voilà, vous le disait ce  
13 matin, le... le taux d'adhésion à la facture  
14 électronique est en augmentation constante depuis  
15 plusieurs années. Ça augmente quand même assez  
16 rapidement. C'est sûr qu'il y a encore pas mal de  
17 chemin à faire, mais je pense qu'en laissant aller  
18 les choses tranquillement, ça continue de  
19 s'améliorer puis je pense que c'est suffisant pour  
20 l'instant de laisser aller les choses comme ça.

21 Cela dit, si la régie accepte de facturer  
22 des frais, parce que la FCEI recommandait dans sa  
23 preuve écrite était que ce soit limité à un dollar  
24 (1 \$). D'une part parce que c'est inférieur au coût  
25 réel, on pensait que de demander aux clients de



1 payer plus que le coût réel, ce n'était pas  
2 acceptable. Et aussi parce que, bien, si l'idée  
3 c'est d'envoyer un signaler aux clients que, bien,  
4 ce serait une bonne idée qu'il passe à la facture  
5 électronique, un dollar (1 \$) ça envoie déjà un  
6 signal. Il est probable que pour beaucoup de  
7 clients on leur demande un dollar (1 \$) deux  
8 dollars (2 \$), dans les deux cas ça va induire la  
9 même réponse de passer à la facture électronique.  
10 On pensait que c'était une première étape qui  
11 était... qui était préférable. Parce que de toute  
12 façon, notre compréhension c'est que l'idée c'est  
13 pas de... de couvrir les coûts, ce n'est pas de  
14 récupérer les coûts, c'est plus d'induire un  
15 mouvement vers la facture électronique pour des  
16 raisons environnementales. Et c'est ce que je crois  
17 avoir compris qu'on me confirmait ce matin, que  
18 c'était la raison principale. Alors, dans cette  
19 optique-là, un dollar nous semblait suffisant.  
20 Alors ça termine ma présentation. Je vous remercie  
21 de votre attention.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci, Monsieur Gosselin. J'avais aucun intervenant  
24 qui voulait poser des questions. Maître Lemay  
25 Lachance pour Énergir?

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Q. [140] J'aurai une petite question sur le suivi du  
3 plan a postero six ans pour lequel on demande la  
4 fin du suivi au présent dossier. J'espère que je ne  
5 vous citerai pas mal, j'ai pris des petites notes.  
6 Je vous ai entendu dire « l'obligation de consommer  
7 du GSR aura un impact » ou « a un impact important  
8 sur le niveau des ventes et de la rentabilité ».  
9 Puis là-dessus, t'sais, est-ce que le cent pour  
10 cent (100 %) renouvelable va changer le nombre de  
11 ventes qu'on fait? Probablement, sûrement en fait,  
12 je pense qu'on ne s'en est jamais caché de toute  
13 façon. Mais là où j'ai plus de difficulté à vous  
14 suivre c'est que vous utilisez cet argument-là pour  
15 vous opposer à la fin du suivi six ans. Puis les  
16 témoins ont bien dit, je pense que c'est monsieur  
17 Bellavance qui était sur le panel 2, que le plan a  
18 priori - on a refait un peu la genèse des  
19 différents suivis qu'on avait au niveau du  
20 développement - donc, le plan a priori fait état de  
21 ventes signées. Et le plan a posteriori trois ans,  
22 six ans, suit ces mêmes ventes-là. Donc, on parle  
23 toujours de ventes qui sont... qui sont signées.  
24 Alors des engagements de clients.

25 Alors un client qui est soumis au cent pour

1 cent (100 %) renouvelable, à l'obligation de  
2 consommer du GSR, là, depuis le premier (1er) avril  
3 et qui signe et dont la vente va donc se retrouver  
4 et au plan a priori et au plan a posteriori trois  
5 ans et peut-être éventuellement six ans, ce client-  
6 là, il a pris la décision de se raccorder malgré  
7 l'obligation de consommer du GSR. Donc, c'est là où  
8 j'ai de la difficulté à vous suivre. On suit cette  
9 même vente-là qui est signée, cette décision-là du  
10 client de s'engager à consommer du GSR. Alors  
11 j'essaye juste de comprendre, est-ce que vous  
12 pensez que le client va changer d'idée après avoir  
13 signé son contrat? Étant donné qu'on suit toujours  
14 des ventes signées. Ça fait que c'est là où  
15 j'aimerais vous entendre.

16 R. L'idée c'est pas de dire les clients vont débarquer  
17 en cours de route. Je suis tout à fait conscient  
18 que le plan de développement va être fait sur la  
19 base d'une certaine réalité au départ, puis c'est  
20 cette réalité-là qui va suivre. Mais c'est une  
21 réalité qui est différente de celle qu'on connaît  
22 présentement. Et donc, ça veut dire qu'autant le  
23 plan a priori que le suivi de trois ans ou six ans  
24 va refléter un contexte différent.

25 Il est possible que notre prévision a

1 priori soit moins fiable qu'elle ne l'était parce  
2 qu'on n'a pas d'expérience dans ce contexte-là. Il  
3 est possible que notre plan a priori soit lui-même  
4 déjà moins rentable, parce que... parce que comme  
5 je le disais, bien, oui, le client, il va se  
6 raccorder au GSR puis il sait qu'il va être au GSR,  
7 mais si sur une conduite, il y en a juste deux au  
8 lieu de quatre qui acceptent de faire ça, bien, ça  
9 fait que tous les petits bouts de développement  
10 résidentiel vont peut-être être plus limite au  
11 niveau de la rentabilité, et donc, bien, ça peut  
12 affecter la rentabilité tout au long du plan de  
13 développement. C'est essentiellement...

14 Q. [141] O.K. Bien, écoutez, je voulais juste au moins  
15 être certaine qu'on... qu'on se comprenait, là,  
16 qu'on suivait bien des ventes signées. Je comprends  
17 que votre recommandation est... demeure la même,  
18 même si... même si on suit les mêmes ventes  
19 signées. Donc, évidemment, dans notre plan, notre  
20 plan a priori il y a trois ans, où... où il n'y  
21 avait pas d'obligation de consommer du GSR, bien,  
22 ces clients-là se retrouvent trois ans plus tard à  
23 être suivis au niveau a posteriori. Puis  
24 évidemment, bien, le plan a priori évolue en  
25 fonction de... de l'évolution du marché. Puis c'est

1 ce plan-là qu'on suit trois ans plus tard, là,  
2 je...

3 R. Oui, c'est vrai. Sauf que peut-être que la nuance  
4 que j'apporterais : la réponse que je vous ai  
5 donnée tout à l'heure faisait plus référence au  
6 plan de développement, par exemple, qui serait  
7 déposé cette année.

8 Q. **[142]** Ah, O.K.

9 R. Puis je pensais que c'était plus le contexte de  
10 votre question. C'est sûr que pour les deux, trois  
11 prochaines années, là on avait un plan  
12 développement sans penser qu'on aurait d'obligation  
13 de GSR, puis là en cours de route, tout à coup, on  
14 se ramasse avec une obligation GSR, est-ce que ça  
15 peut affecter les dernières années du plan? Est-ce  
16 que le développement dans les dernières années va  
17 être moindre que ce qu'on anticipait? Il peut y  
18 avoir cet effet-là aussi, là.

19 Q. **[143]** O.K.

20 R. Mais... mais ce n'était pas...

21 Q. **[144]** Fait que je comprends que votre commentaire  
22 est davantage au niveau du plan de développement  
23 qu'on dépose dans la cause, et non pas au niveau  
24 des outils qu'on a pour suivre des ventes qui sont  
25 signées, dans le fond?

1 R. Non, mais c'est des outils... c'est les outils  
2 aussi. Ce que je... ce que je dis, c'est que la  
3 rentabilité de façon générale du développement va  
4 être affectée, ou en tout cas, risque d'être  
5 affectée par les changements dans le marché, et  
6 donc, de s'assurer qu'on fait un suivi pour valider  
7 la rentabilité, là, jusqu'au bout, c'est... c'est  
8 utile selon nous. Mais comme je le mentionnais dans  
9 ma présentation, il y a une alternative peut-être  
10 qui s'offre.

11 Q. **[145]** Qui est celle d'éliminer les projections?

12 R. Oui. Après trois ans, c'est d'avoir une version de  
13 l'analyse de rentabilité sans projection. Puis que  
14 si on voit que c'est rentable déjà, bien, je pense  
15 que c'est raisonnable de présumer que si c'est  
16 rentable après... sur le réel pur après trois ans,  
17 bien, ça va être rentable sur le réel pur après six  
18 ans. Dans ce cas-là, on pourrait se dispenser de...  
19 d'aller voir la rentabilité six ans.

20 Q. **[146]** Pensez-vous peut-être... Ma dernière question  
21 là-dessus. Pensez-vous à ce moment-là que le plan a  
22 posteriori, s'il ne présentait pas la portion  
23 projection, serait-il adéquat dans la mesure où là,  
24 on pourrait se retrouver avec une portion de coûts  
25 réellement engagés par Énergir, mais dont les

1 volumes ne sont que projetés pour le moment? Donc,  
2 vous comprenez, pour la même vente, on pourrait  
3 avoir des coûts qui sont réels et qui sont  
4 constatés dans le plan sans pour autant avoir la  
5 contrepartie des volumes parce qu'ils vont se  
6 matérialiser, là. C'est une projection pour le  
7 moment, mais ils vont se matérialiser quelques mois  
8 plus tard, quelques semaines plus tard.

9 R. Je comprends. Je suis d'accord avec vous. Ce n'est  
10 pas parce qu'on observerait dans ce plan-là que ce  
11 n'est pas rentable, que nécessairement ça ne sera  
12 pas rentable à la fin, parce qu'il manque une  
13 patte. Vous avez raison.

14 Q. **[147]** Hum, hum.

15 R. Mais, par contre, si c'est déjà rentable sans cette  
16 patte-là, là, on... on est rassuré, et donc on n'a  
17 pas besoin d'aller voir trois ans plus tard.

18 Q. **[148]** Parfait. Merci. Ça complète mes questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci beaucoup. Maître Cardinal?

21 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Q. **[149]** Oui, je vais avoir une question pour vous,  
23 Monsieur Gosselin. Bonjour, Amélie Cardinal pour la  
24 Régie. En lien avec votre présentation à la page 6,  
25 en fait, pas obligé de l'afficher tout de suite, il

1 n'y a pas de problème, mais vous avez mentionné que  
2 le plan de développement pourrait ne pas atteindre  
3 la rentabilité après trois ans parce qu'il serait  
4 possible que les projets aux années 4, 5 et 6  
5 soient rentables, mais... Et là, quand on regarde  
6 la pièce B-0037 - et Madame la Greffière, je vous  
7 demanderais de l'afficher, s'il vous plaît. C'est  
8 la page 1. C'est le tableau, si on peut l'agrandir  
9 un peu. Oui, si on peut grandir pour qu'on puisse  
10 voir les immobilisations, on peut descendre une  
11 petite affaire. Oui, ligne 29 un petit peu plus  
12 grande, s'il vous plaît. Oui, bon, c'est bon. C'est  
13 correct, on voit grosso modo.

14 En fait, c'est qu'on voit que les  
15 investissements en immobilisation, ils sont  
16 principalement prévus à l'an 0 du plan, puis un  
17 peu, également, à l'année 1, puis à l'année 2. Dans  
18 ce contexte-là, pouvez-vous expliquer que le plan  
19 pourrait ne pas être rentable à l'an 3, considérant  
20 le pourcentage de données réelles?

21 R. Vous voulez dire le plan sans projection?

22 Q. **[150]** Oui, c'est bien ça.

23 R. Bien, il pourrait... bien, il pourrait ne pas être  
24 rentable... Je ne suis pas sûr... Peut-être que je  
25 comprends mal la question, mais il pourrait ne pas



1 être rentable parce que les revenus ne sont pas  
2 suffisants pour couvrir les investissements. Comme  
3 vous dites, il y a beaucoup d'investissements qui  
4 sont fait les trois premières années. Si ces  
5 investissements-là sont faits en vue de générer des  
6 revenus, mais à l'an 3, présumément, ce ne seront  
7 pas tous les revenus qui auront été générés encore  
8 et donc ça pourrait faire en sorte que la  
9 rentabilité ne soit pas atteindre.

10 Q. **[151]** Parfait, ça va aller. Merci.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Cardinal. Madame Falardeau?

13 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

14 Mme ESTHER FALARDEAU :

15 Q. **[152]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Esther Falardeau,  
16 pour la formation. Concernant vos recommandations  
17 relativement aux changements aux tarifs de  
18 réception, vous recommandez que les coûts  
19 d'adaptation du réseau soient soumis à une  
20 condition d'efficacité technico-économique comme il  
21 se fait en France. Là, vous... j'imagine, répliquez  
22 la petite équation, là, la division...

23 R. Oui, tirée du balisage.

24 Q. **[153]** ... qui est appliquée, là. C'est ça, à la  
25 page 7 de votre présentation d'aujourd'hui, et la

1 balise quatre mille sept cents euros (4 700 €) par  
2 unité de volume. Est-ce que... puis je suis allée  
3 voir dans votre mémoire, je me suis dit,  
4 probablement que c'est détaillé davantage dans son  
5 mémoire, mais je vois que pas vraiment. Donc, est-  
6 ce que votre recommandation, c'est que sans autre  
7 analyse, étude, on l'applique tel quel, cette... Je  
8 veux dire, ça ne peut pas parce que c'est exprimé  
9 en euros, ça fait qu'on...

10 R. Non, non...

11 Q. **[154]** Ça ne serait pas... Donc, qu'est-ce qu'on...  
12 Supposons, O.K., on fait quelque chose, on avance  
13 avec cette recommandation-là, comment est-ce qu'on  
14 la reformule pour qu'elle soit applicable à notre  
15 cas?

16 R. Si on avance avec cette recommandation-là, je pense  
17 qu'il faut après ça se... par l'autre étape qui  
18 est... O.K., bon, quelle forme exactement on veut  
19 lui donner puis comment on l'a à calibre.  
20 Évidemment, ce n'était pas notre propos d'arriver  
21 avec une recommandation...

22 Q. **[155]** Applicable dès maintenant.

23 R. ... applicable... Non.

24 Q. **[156]** Non.

25 R. C'est ça.

1 Q. **[157]** C'est ça.

2 R. C'est plus... on y a été au niveau du concept. Mais  
3 t'sais, on peut voir déjà, si on regarde, par  
4 exemple, le ratio en France, ici, on est à quatre  
5 mille sept cents euros par mètres cubes/heure  
6 (4 700 €/m<sup>3</sup>/h). Puis si je ramène ça en mètres  
7 cubes année en supposant qu'un producteur produit  
8 flat, bien, on est à peu près à cinquante, un peu  
9 plus que cinquante centimes par mètre cube par  
10 année. Ça veut dire que si vous avez un projet de  
11 vingt (20) ans, mettons, bien, ça veut... c'est  
12 comme si on disait : On va donner 2,5 ¢ par mètre  
13 cube de production sur 20 ans pour financer un  
14 raccordement ou quelque chose comme ça.

15 Q. **[158]** Je comprends. Donc là, ce que vous êtes... ce  
16 que vous me dites en ce moment, c'est que ça  
17 pourrait avoir du sens tel quel presque juste  
18 converti en...

19 R. Peut-être.

20 Q. **[159]** ... unités mais si la Régie agissait, donc  
21 elle demanderait à Énergir de considérer ou  
22 d'évaluer ou de revenir avec une proposition par  
23 rapport à une balise technico...

24 R. Tout à fait.

25 Q. **[160]** D'accord. Merci. Et puis, dernier

1           commentaire. Vous nous avez... vous avez peut-être  
2           - vous étiez ici à la première journée, là, à la  
3           présentation d'Énergir - puis quand j'ai interrogé  
4           le panel à savoir s'il n'y a pas une logique de  
5           coût puis des grands principes de causalité des  
6           coûts qui ne s'appliquent pas pour justifier les  
7           changements au tarif de réception, là,  
8           changement... oui, c'est ça. Parce que c'était  
9           justifié, c'est justifié jusqu'à un certain point  
10          en disant qu'on veut favoriser le développement du  
11          sous-secteur, puis oui, mais est-ce qu'il n'y a pas  
12          une logique de causalité des coûts, puis vous avez  
13          entendu leur réponse, là, c'est : « Oui, il y en a  
14          une, on considère que ces conduites-là de  
15          raccordement, bien, ça fait partie du réseau, puis  
16          ça bénéficie à l'ensemble de la clientèle. » Donc,  
17          si je comprends, c'est une interprétation que vous  
18          remettez en question?

19        R. Bien, comme je disais tout à l'heure, ça bénéficie  
20        à la... aux clients consommateurs à partir du  
21        moment où il y a une conduite de... un client  
22        consommateur qui est raccordé sur...

23        Q. **[161]** Hum hum.

24        R. ... à une conduite de raccordement. Sinon, je ne  
25        pense pas que cette conduite-là bénéficie à la

1 clientèle consommatrice. Puis, après ça, Énergir,  
2 bien là il y a les autres arguments, ça favorise la  
3 décarbonation...

4 Q. **[162]** Hum hum.

5 R. ... ça améliore la sécurité d'approvisionnement, il  
6 y en avait un autre que j'ai oublié, mais  
7 honnêtement je n'achète pas ça.

8 Q. **[163]** Non.

9 R. Ça ne favorise pas la décarbonation, on est capable  
10 d'acheter du GNR hors Québec à un coût plus faible  
11 généralement qui favoriserait plus la  
12 décarbonation. La sécurité des approvisionnements,  
13 je n'achète pas ça non plus du tout. Si vous me  
14 demandez moi, là, je suis un client, là...

15 Q. **[164]** Oui.

16 R. ... puis je consomme du gaz naturel, là, est-ce que  
17 j'ai le goût d'être desservi exclusivement par un  
18 tuyau qui vient de l'Ontario ou exclusivement par  
19 un producteur de GNR au Québec, là, je vous  
20 garantis que je vais prendre le tuyau qui vient de  
21 l'Ontario parce qu le producteur de GNR au Québec,  
22 je ne sais pas quand est-ce que sa production va  
23 varier, quand est-ce qu'il va être capable... il ne  
24 produira pas une journée ou l'autre.

25 Oui, là, dans un scénario où il y a une

1 conduite qui vient de l'Ontario qui explose ou un  
2 poste qui explose, là, tu vas avoir du GNR qui va  
3 continuer à être produit au Québec, mais un, est-ce  
4 que tu vas être capable de le sortir de ta zone de  
5 production pour l'amener à d'autres clients, est-ce  
6 que tu vas être... puis c'est quoi la probabilité  
7 que ça arrive que tu perdes un tuyau de l'Ontario,  
8 là, versus qu'il fasse moins cinquante (-50) une  
9 journée puis que tous tes producteurs de GNR aient  
10 des problèmes de... Franchement, je suis très, très  
11 sceptique par rapport à cet argument-là de la  
12 sécurité d'approvisionnement.

13 Q. **[165]** Alors, causalité des coûts, c'est, clairement  
14 dans votre esprit, c'est à cause du producteur que  
15 cette conduite-là est là, puis si jamais il y a un  
16 client, ce qui rarement se produit, mais un client  
17 qui vient se connecter directement sur la conduite,  
18 bien, il va partager parce que...

19 R. Il y a déjà des règles.

20 Q. **[166]** ... causalité des coûts encore une fois.

21 R. Puis, qu'il y a déjà des règles applicables qui...

22 Q. **[167]** Oui. Il y a déjà des règles applicables.

23 Puis, pour les plus nobles objectifs comme  
24 décarbonation, puis t'sais projet de société  
25 quasiment, là, t'sais, bien, vous jugez que non, ce

1 n'est pas requis parce qu'on peut les atteindre  
2 autrement? Donc, finalement, il n'y a aucune  
3 justification qui se tient?

4 R. Exact.

5 Q. **[168]** O.K.

6 R. Oui.

7 Q. **[169]** O.K.

8 R. Partiellement. Une autre chose qui a été  
9 mentionnée, c'est... c'est développement régional,  
10 je pense.

11 Q. **[170]** Oui.

12 R. Mais encore là, je vais vous dire, moi qu'un  
13 distributeur de gaz décide qu'il devient le moteur  
14 du développement régional au Québec, j'ai un petit  
15 peu de problème avec ça.

16 Q. **[171]** Mais il y a une externalité environnementale  
17 en tout cas.

18 R. On fait payer les consommateurs de gaz parce que  
19 le... parce que le distributeur de gaz naturel veut  
20 être un vecteur de développement régional, je  
21 trouve que ça ne relève pas d'eux, ce genre de  
22 préoccupation.

23 Q. **[172]** Je vous remercie.

24

25 LE PRÉSIDENT :

1           Merci, Monsieur Gosselin, ça met fin aux questions  
2           de la formation. Maître Obadia?

3           Me GAËLLE OBADIA :

4           Je n'aurai pas de réinterrogatoire. Merci beaucoup.

5           LE PRÉSIDENT :

6           Donc, Monsieur Gosselin, vous êtes libéré. On va  
7           passer maintenant à la preuve du GRAME.

8

9           PREUVE DU GRAME

10

11          Me GENEVIÈVE PAQUET :

12          Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Messieurs  
13          les Régisseurs, Geneviève Paquet pour le GRAME.

14          Donc, cet après-midi le témoin du GRAME c'est  
15          madame Nicole Moreau. Je demanderais... Madame la  
16          Greffière, si vous voulez bien l'assermenter s'il  
17          vous plaît.

18

19          L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
20          (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

21

22          NICOLE MOREAU, analyste externe en environnement  
23          pour le GRAME, ayant une place d'affaires au 84,  
24          rue St-Pierre, Chambly (Québec);

25          LAQUELLE, après avoir fait une affirmation



1 solennelle, dépose et dit :

2

3 INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

4 Q. **[173]** Donc, on a déposé la déclaration assermentée  
5 de madame Moreau sous C-GRAME-0025. Il y avait...  
6 il y a la présentation du GRAME qui a été déposée à  
7 l'instant sous C-GRAME-0026. Donc, madame Moreau  
8 la... vous êtes l'auteure, là, de cette  
9 présentation qui a été déposée sous C-GRAME-0026,  
10 est-ce que vous... est-ce que vous l'adoptez pour  
11 valoir comme votre témoignage pour la présente  
12 audience?

13 R. Oui.

14 Q. **[174]** Merci. Donc, je vais vous laisser débiter  
15 avec votre présentation.

16 R. Est-ce qu'on m'entend bien ou...? D'accord. Donc,  
17 bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs  
18 les Régisseurs. Alors il me fait plaisir au nom du  
19 Groupe de recommandation et d'action pour un  
20 meilleur environnement de vous présenter nos  
21 principales conclusions et recommandations. Je vais  
22 aborder trois principaux sujets. Donc, le PGEÉ, le  
23 plan d'approvisionnement de... c'est marqué GSR,  
24 mais c'est GNR et la refonte du tarif de réception.

25 Alors je commence dès maintenant avec le

1 PGEÉ. On a perdu l'habitude de venir vous voir, là,  
2 se remettre dans le bain. Donc, j'ai repris  
3 brièvement nos recommandations sur les  
4 modifications aux programmes. On a remarqué  
5 qu'Énergir cherche à améliorer la couverture des  
6 surcoûts, mais d'abord il a également fait un suivi  
7 sur les... sur la hauteur des surcoûts à la demande  
8 de la Régie. Donc, il s'en va dans cette direction-  
9 là. Donc, ce qu'on voit c'est ce qui a été fait  
10 pour ces programmes-là. Il y a une petite  
11 différence sur le budget du PGEÉ, mais c'est pas  
12 significatif.

13           Donc, on conclut que c'est nécessaire  
14 d'améliorer la couverture des surcoûts. Mais là  
15 peut-être que je reviens un peu sur ce qu'on a dit  
16 l'année passée. C'est qu'à l'époque c'était le...  
17 le programme phare diagnostic et mise en oeuvre,  
18 auquel on a... Énergir a travaillé fort pour  
19 améliorer la couverture des surcoûts puis  
20 uniformiser les aides. Et ils nous ont dit dans sa  
21 preuve qu'ils vont continuer dans cette direction-  
22 là. Parce que quand on observe le tableau qui a été  
23 présenté, il y a beaucoup de variations entre la  
24 couverture des surcoûts selon le type de programme  
25 qui est offert.

1                   Donc, Énergir s'en va dans cette direction-  
2                   là, mais on venait vous dire qu'à un certain  
3                   point... à un certain moment donné il va faire...  
4                   on ne pourra pas juste augmenter la couverture des  
5                   surcoûts pour garder notre participation au PGEÉ.  
6                   Il va falloir aller vers les programmes qui sont  
7                   adaptés aux clients de la biénergie. Parce qu'on  
8                   sait que c'est supposé bouger beaucoup, ça prend un  
9                   certain temps à se mettre en place la biénergie,  
10                  mais on vise soixante-douze pour cent (72 %) et  
11                  quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) pour la  
12                  clientèle commerciale et institutionnelle.

13                  Ça veut dire que tout ce beau monde-là va  
14                  se retrouver dans une autre case à un certain  
15                  moment donné et qu'ils vont avoir de la difficulté  
16                  à appliquer un programme puis se faire dire : bien  
17                  t'as pas vraiment beaucoup d'économies d'énergie,  
18                  on te donne pas beaucoup de financement pour tes  
19                  mesures. Donc, ça va... ces clients-là vont se  
20                  retrouver à devoir s'adresser à deux distributeurs  
21                  différents pour leur projet. On trouve qu'il va  
22                  falloir commencer à y penser sérieusement de bouger  
23                  dans cette direction-là.

24                  Pour l'instant, on vous dit : améliorons la  
25                  couverture des surcoûts, c'est ce qu'il faut faire.

1 Mais éventuellement, il va falloir que ça bouge  
2 dans une autre direction.

3 Pour le cas de la nouvelle construction,  
4 vous nous avez lus, on vous dit qu'on ne s'oppose  
5 pas parce qu'on ne pense pas que ça va réduire les  
6 aides financières. Ça ne va pas réduire le nombre  
7 de projets qui vont être déposés parce que, de  
8 toute façon, cette clientèle-là doit rencontrer les  
9 exigences de performance additionnelle, donc, ça ne  
10 change rien pour ces clients-là, mais à quelque  
11 part, on trouve que c'est peu pertinent, même si on  
12 comprend qu'ils veulent s'harmoniser, mais ça crée  
13 quand même... Vous avez des programmes qui vont  
14 être annoncés, puis là, vous dire : « Si vous êtes  
15 un client institutionnel québécois, du Québec,  
16 bien, gouvernementaux du provincial, bien, vous,  
17 vous avez un seuil d'entrée qui est différent. Ça  
18 va à l'encontre d'une simplification et d'une  
19 uniformisation de l'offre en efficacité  
20 énergétique. Donc, voilà pour le PGEÉ. C'est ça, la  
21 prochaine planche, merci beaucoup.

22 Donc, je reviens, pour le budget, on vous  
23 demande de l'approuver. C'est principalement, ça  
24 résulte des modifications aux programmes qu'on  
25 vient de voir, les trois programmes dont les

1 surcoûts ont été modifiés.

2 Maintenant, je pense que je vais essayer de  
3 parler moins rapidement pour monsieur le greffier.  
4 Ça va? Monsieur le sténographe, excusez-moi. Donc,  
5 pour les thermostats intelligents, évidemment, on  
6 accueille les efforts qui ont été faits d'Énergir,  
7 mais on est toujours d'avis... Vous savez, ça fait  
8 longtemps qu'on insiste là-dessus. On essaie de se  
9 trouver une porte d'entrée. On trouve que c'est  
10 illogique d'installer une chaudière efficace et de  
11 ne pas mettre soit un thermostat qui va aller avec  
12 en même temps.

13 Donc, on a peut-être trouvé une idée. On  
14 espère que ça va permettre de bouger. On comprend  
15 l'idée qu'Énergir ne veut pas aller vers la  
16 coercition et l'obligation dans ses principes  
17 généraux pour son PGEÉ.

18 Alors, nous, ce qu'on propose à Énergir  
19 d'aller dans une direction, c'est d'offrir un  
20 programme qui est conjoint, c'est-à-dire que tu  
21 adhères à un programme, Chaudières efficaces, mais  
22 il vient avec le thermostat aussi. Bon, il faut que  
23 le thermostat... Ce n'est pas qu'on vous dit que  
24 vous êtes obligés d'acheter le thermostat, mais on  
25 a un programme qui finance. C'est ce programme-là,

1 il finance le thermostat avec la chaudière.

2 Évidemment, on voit dans beaucoup de  
3 programmes qu'il y a des adaptations. Il y a des  
4 exceptions dans certaines circonstances. Ça  
5 pourrait très bien être indiqué aux installateurs  
6 que ce n'est pas une obligation si, par exemple,  
7 les contraintes de nature technique se retrouvaient  
8 dans vraiment une fourchette à part.

9 Donc, il pourrait y avoir des discussions  
10 de dire qu'il pourrait y avoir quand même ton  
11 financement pour ta chaudière. Donc, il y a moyen  
12 d'arranger les choses pour faire en sorte que ça  
13 fasse du sens.

14 Là, on est un peu surpris des réponses du  
15 Panel 3 par rapport aux coûts des thermostats parce  
16 que, nous, on vous a sorti la petite référence sur  
17 les surcoûts des appareils, que ça soit le volet  
18 affaires ou le volet résidentiel et on voit que la  
19 couverture des surcoûts est importante. Ça va de  
20 cinquante-quatre (54 %) à soixante et onze pour  
21 cent (71 %). Donc, on ne pense pas que c'est un  
22 problème de mettre un thermostat intelligent qu'en  
23 même temps d'offrir ça aux clients.

24 Donc, je passe très rapidement. Il y a  
25 peut-être des sujets qui nous intéressent un peu

1 plus. Donc, le test du coût social. Évidemment,  
2 cette proposition-là, ce suivi-là, ça répond  
3 évidemment à une demande que le GRAME avait  
4 exprimée au dossier 4213-2022.

5           Donc, je ne veux pas tout vous relire ce  
6 qu'on a indiqué dans mon rapport, mais ça, c'est la  
7 proposition au Tableau 12 que j'ai reproduit ici.  
8 Ce qu'on constate, quand on regarde à gauche ou à  
9 droite, le TCTR avec BNÉ et le TCS, on comprend que  
10 c'est deux tests qui sont différents. Ils sont  
11 vraiment différents parce que le TCTR... puis là,  
12 il y a beaucoup de choses qui ont été dites sur la  
13 fameuse prise en compte du SPEDE. Bien, moi, je  
14 suis embêtée de la manière à laquelle que c'est  
15 présenté. Pourquoi? C'est parce que le TCTR c'est  
16 les bénéfices moins les coûts. Les bénéfices,  
17 l'ensemble des bénéfices. Donc, les bénéfices pour  
18 le client. Il ne paie plus son coût du SPEDE. Il ne  
19 paie plus sa molécule. Dans sa facture, c'est  
20 réduit de ce montant-là. Donc, c'est pour ça que  
21 c'est mis là, parce que le client paye sur sa  
22 facture ce coût-là. Donc, c'est un bénéfice pour  
23 lui. Donc, c'est calculé dedans. C'est pour ça que  
24 c'est dans le TCTR.

25           Là... là, j'ai cherché, je vais vous avouer

1 que j'ai fait des petites recherches hier suite à  
2 les commentaires de madame Falardeau sur le TCTR,  
3 la Californie, là, je suis allée voir, chercher  
4 des... bon, dans le rapport de Dunsky. Et dans la  
5 preuve d'Énergir, je n'ai pas vu que finalement...  
6 J'ai regardé des factures, des facturations dans...  
7 Mais là, évidemment, je n'ai pas accès à tout ça  
8 rapidement comme ça, là.

9           Moi, j'ai quand même un certain doute  
10 là-dessus, il faudrait savoir est-ce que... est-ce  
11 que sur la facture des clients, est-ce que ces  
12 gens-là payent... payent, finalement, ce qu'on  
13 appelle... ce qu'on a appelé, nous autres, le Fonds  
14 vert, hein, au départ, c'était le Fonds vert. Ça  
15 s'est transformé en Fonds pour l'électrification et  
16 les changements climatiques. Et là, avant ça,  
17 c'était une cote déterminée, je pense, par la  
18 Régie, mais ça fait longtemps que... ça fait  
19 longtemps de tout ça. Maintenant, sur la facture,  
20 mais c'est marqué en fonction du coût du carbone.  
21 Mais à la base, c'est de l'argent qui est envoyé  
22 intégralement dans ce fonds-là, hein, qui est versé  
23 là. C'est de ça qu'on parle, c'est une contribution  
24 de la clientèle pour faire des projets, des projets  
25 de réduction... en transition énergétique, de



1 réduction des émissions de gaz à effet de serre.

2           Donc, c'est comme... pour moi, c'est comme  
3 une taxe, hein, c'est comme... taxe sur l'essence,  
4 est-ce qu'on va se servir de la taxe pour réparer  
5 le... les... la route? C'est une taxe que le client  
6 paye. Ce n'est pas... ce n'est pas un bénéfice  
7 énergétique sociétal.

8           C'est pour ça que... Oui, j'ai un petit  
9 bémol, la manière que c'est présenté. Mais ce que  
10 je voulais tout simplement vous dire, c'est que  
11 c'est deux tests différents qui nous sont... qui  
12 nous sont présentés. Je ne penserais pas qu'on  
13 pourrait appeler le TCS un « TCTR avec BNÉ et  
14 coûts », parce que justement, on ne prend pas tous  
15 les coûts évités. On en a enlevé une partie.

16           Malgré tout... là, on arrive à la prochaine  
17 planche. Malgré tout, on considère que ce test-là  
18 est une grande avancée dans la reconnaissance de  
19 l'importance des... des changements climatiques et  
20 de ses coûts sociétaux. Ça demeure une pré...  
21 proposition qui est raisonnable et ciblée.

22           On comprend que c'était peut-être un peu  
23 compliqué pour Énergir de venir vous dire : « Bien  
24 oui, on en tient compte deux fois. Ah oui, ça  
25 apparaît dans le TCTR dans les coûts, puis là, on

1 le rajoute dans les BNÉ. » Il y avait comme peut-  
2 être une incertitude de... de compter ça en double  
3 alors que, de notre point de vue, ce n'est pas  
4 compté en double.

5           Donc... mais on est d'accord avec la  
6 proposition de... aussi de madame Falardeau, ce que  
7 vous aviez suggéré, c'est-à-dire de... de conserver  
8 ces trois... ces trois tests-là, le TCTR comme on a  
9 l'habitude de le voir, celui avec le BNÉ, puis de  
10 rajouter à côté le test du coût social avec une  
11 prépondérance pour justement ce test-là. Alors,  
12 voilà pour le test du coût social.

13           Maintenant, j'aborde le plan  
14 d'approvisionnement. Ça fait plusieurs fois qu'on  
15 vient dire ça, donc on est cohérent avec notre  
16 position antérieure. Ce qu'on a fait présentement,  
17 c'est que dans... ce qu'on a fait dans cette  
18 section ici, c'est regarder comment on pourrait  
19 atteindre une majorité de production de GSR locale  
20 par rapport à la quantité de... le dix pour cent  
21 (10 %) qui doit être injecté à l'horizon deux mille  
22 trente (2030).

23           Donc, bon, parce qu'on connaît... on sait  
24 que le... l'analyse d'impact réglementaire faisait  
25 cette hypothèse-là, que la majorité de la

1 production de GSR nécessaire pour remplir les  
2 exigences du règlement à l'horizon deux mille  
3 trente (2030) sera produite au Québec. Mais là, on  
4 comprend qu'à l'époque – et là, je vais utiliser  
5 une expression québécoise – le... le législateur a  
6 mis le, on dirait, la charrue devant les boeufs.  
7 Donc, elle savait, en toute connaissance de cause,  
8 que la filière n'était pas là, et elle a lancé un  
9 signal. Lancé un signal : il va y avoir quelqu'un  
10 qui va... qui va acheter, finalement, qui... votre  
11 GSR quand vous allez le produire.

12           Donc, on est dans cette situation-là, ça  
13 évolue tranquillement, on s'en va vers le cinq pour  
14 cent (5 %), et éventuellement le sept (7 %) et le  
15 dix pour cent (10 %). Donc, ce qu'on a fait dans ce  
16 tableau-là, c'est que simplement, ce qui est en  
17 noir, c'est qu'on a simplement mis la quantité  
18 totale à contracter, on l'a mise pour atteindre la  
19 cible, on l'a mise en production en territoire  
20 québécois. Donc, on arriverait à cinquante-sept  
21 pour cent (57 %). On voit qu'il y a de la marge de  
22 manoeuvre, on arrive à une quantité supérieure.  
23 Maintenant, l'objectif de montrer ça c'est de dire  
24 manoeuvrons avec... j'allais dire avec prudence au  
25 niveau... Là, on peut aller dans la prochaine

1 planche, s'il vous plaît, merci beaucoup - dans les  
2 mécanismes d'approvisionnements du GSR.

3 Comment on va faire pour essayer d'arriver  
4 le plus près qu'on peut, évidemment tout en  
5 conservant l'objectif de respecter la cible  
6 réglementaire, puis je vais vous dire, on est  
7 satisfaits de l'approche d'Énergir, de la manière  
8 qu'on voit qu'il y a une progression. Énergir n'est  
9 pas arrivé pour couvrir complètement le vingt pour  
10 cent (20 %) de sa marge additionnelle qui était  
11 autorisée. Il y va prudemment, un jour à la fois  
12 pour rencontrer ses cibles, il regarde ses...  
13 j'imagine... ce qu'il a en inventaire, on en a déjà  
14 parlé, puis là, il regarde combien j'ai besoin d'en  
15 avoir, puis je trouve que c'est fait de manière qui  
16 fait du sens.

17 Mais, ce qu'on aimerait, évidemment, parce  
18 que le dossier 4008... R-4008-2017, la décision  
19 qu'on vous a sortie elle date de deux mille vingt  
20 (2020). Donc, ça fait quand même un bout de temps,  
21 on pense que ce serait bon de ramener ça surtout  
22 dans ce dossier-ci, parce que, justement, on...  
23 Énergir vous demande des marges de manoeuvre  
24 jusqu'en deux mille dix (2010), donc on se retrouve  
25 post étape D à l'époque, à l'étape D.

1                   Donc, on se retrouve là, maintenant,  
2 aujourd'hui, que c'est le temps de se rappeler  
3 qu'est-ce qu'on doit faire pour, justement, aller  
4 dans la direction que nous c'est ce que je vous ai  
5 apporté, que le législateur mettait de l'avant au  
6 départ. Donc, ce qu'on vous demande, simplement, de  
7 réitérer les éléments qu'il y avait dans cette  
8 décision-là, à savoir qu'un portefeuille comportant  
9 une variété de contrats à durée fixe ou variable  
10 est préférable à un portefeuille composé  
11 principalement de contrats de long terme.

12                   Et là, on avait travaillé fort, le GRAME et  
13 l'ensemble des intervenants, bien, j'imagine pour  
14 aller dans cette direction-là, ça fait depuis deux  
15 mille dix-sept (2017) qu'on fait ces interventions-  
16 là avec cet objectif-là de faire attention,  
17 justement, à notre filière québécoise. Et là, la  
18 Régie continue en disant :

19                   Une telle diversification permettrait  
20                   à Énergir de s'ajuster plus rapidement  
21                   à l'évolution du marché du GNR qui  
22                   risque d'évoluer significativement  
23                   dans le temps, au fur et à mesure de  
24                   sa maturation.

25 Elle termine en disant :

1                    Enfin, une telle diversification  
2                    pourrait faciliter la prise en compte  
3                    de la montée en charge de la  
4                    production du GNR au Québec répondant  
5                    ainsi à l'un des principaux objectifs  
6                    de la politique énergétique en ce qui  
7                    a trait au GNR.

8                    Là, on n'a pas fait de lien avec l'article 5, mais  
9                    je vais laisser mes procureurs s'en occuper, mais  
10                    par rapport à... à votre intérêt, pas à votre  
11                    pouvoir, mais à votre mandat de regarder, aussi,  
12                    dans cette direction-là.

13                    Donc, nous, ce qu'on vient vous dire, on ne  
14                    vous demande pas de dire : « Bon, il faut que ce  
15                    soit exactement... Il ne faut pas que vos  
16                    contrats... Il ne faut pas que vous lanciez des  
17                    contrats de 20 ans. » Ce qu'on vient vous dire,  
18                    c'est d'indiquer à Énergir d'envisager d'adapter sa  
19                    stratégie d'approvisionnement et d'examiner le  
20                    recours à des mécanismes suivants pour l'atteinte  
21                    de ses cibles réglementaires.

22                    On vous a dit, aussi, dans notre rapport  
23                    qu'on... évidemment, par la caractéristique  
24                    « durée », je vais y venir à plus tard, on  
25                    maintient nos recommandations là-dessus, mais je

1 vais vous avouer qu'on serait déjà très satisfaits  
2 d'avoir simplement que la Régie puisse lancer un  
3 message pour dire à Énergir de regarder des  
4 mécanismes de façon différente, de façon adaptée.  
5 Donc, par exemple, on donnait des exemples ici.  
6 Lancer un appel d'offres ou des contrats de plus  
7 courts termes. Lorsqu'on sait qu'on a beaucoup de  
8 projets, on a... il y en a trente (30) sur la  
9 table, en ce moment, on sait que... on sait peut-  
10 être qu'il va y en avoir dix (10) qui vont arriver  
11 d'ici je ne sais pas combien d'années, là, mettons  
12 cinq ans, on se dit : « O.K. On va combler pour les  
13 cinq prochaines années, cinq à dix ans maximum,  
14 puis on va laisser de la place pour ce qui s'en  
15 vient. » C'est un peu ça qu'on vient vous dire.

16 Puis, si on a des projets qui s'en viennent  
17 très rapprochés, mais qu'on a une cible  
18 réglementaire à rencontrer, puis on ne veut pas  
19 manquer notre cible, puis ça on le comprend puis  
20 c'est important, donc pourquoi pas aller sur le  
21 marché de court terme pour un an ou deux ou trois  
22 si c'est nécessaire. Donc, c'est ça qu'on avait à  
23 vous dire sur les mécanismes d'approvisionnement de  
24 GSR.

25 Je vais aller un peu plus rapidement

1 maintenant si je veux arriver au bout de ma  
2 présentation. Donc, pour la proposition de la marge  
3 additionnelle, je ne reviendrai pas là-dessus, en  
4 fait, on pense que c'est que si ça donne une plus  
5 grande flexibilité à Énergir, donc le fait de le  
6 faire progresser linéairement entre les années deux  
7 mille vingt-cinq (2025) et deux mille trente et un  
8 (2031), donc on est d'accord avec ça. Évidemment,  
9 on a un petit bémol de faire attention de... de  
10 préoccupations par rapport à la stratégie  
11 énergétique - la stratégie d'approvisionnement -  
12 que je viens de vous mentionner.

13 Pour la... je vais aller plus vite ici, la  
14 caractéristique prix moyen et d'acquisition, je ne  
15 reviendrai pas là-dessus, on est d'accord avec les  
16 propositions d'Énergir.

17 Maintenant, j'aborde un autre grand sujet  
18 qui nous tient beaucoup à coeur, donc la refonte du  
19 tarif de réception. Et là, je vous ramène au  
20 dossier 4151-2021. À l'époque, les directeurs du  
21 GRAME avaient spécifiquement demandé de parler,  
22 justement, de transition énergétique et de faire  
23 valoir le fait qu'il va falloir être prudent s'il y  
24 a une diminution de la clientèle éventuellement.

25 On sait que les villes s'en vont dans cette



1 direction-là et vous avez sûrement dû voir la  
2 presse écrite à ce propos-là, donc on se posait la  
3 question : mais est-ce qu'on va se retrouver un  
4 certain moment donné avec ce qu'on appelle - mais  
5 là je vais dire ça dans un contexte si on  
6 caricature ça ou si on arrive à dire, bien, on  
7 parle de la spirale de la mort. La spirale de la  
8 mort, c'est quand les coûts des investissements  
9 sont amortis sur moins de clients, donc à un  
10 certain moment les coûts de distribution montent en  
11 flèche.

12           Donc, et là j'ai été vraiment très  
13 agréablement... pas surprise, mais on est très  
14 content de ce qui a été déposé par Énergir, on nous  
15 a même présenté un rapport sur la résilience dans  
16 une petite note en dessous, mais on était très,  
17 très contents de voir ça. En fait, on n'était pas  
18 surpris qu'Énergir connaisse où est-ce qu'elle s'en  
19 va, hein. Je veux dire, c'est un distributeur,  
20 t'sais, qui est sérieux dans ses démarches puis  
21 dans ce qu'il fait, c'est certain qu'il voit... il  
22 voit l'avenir, hein, il n'a pas présenté ça pour  
23 rien, c'est qu'ils ont des craintes sur le réseau,  
24 ils veulent se diversifier, puis ils ne vont pas  
25 attendre, je veux dire, ils ne vont pas attendre,

1 ils ne peuvent pas attendre dix ou quinze (15) ans  
2 pour faire ça, il faut tout de suite qu'ils se  
3 mettent dans la direction de garder le réseau  
4 pérenne, donc on comprend ça.

5 Et là, on a une demande, là je reviens à  
6 mon sujet, la responsabilité des coûts d'adaptation  
7 du réseau. On se posait la question, mais là  
8 justement on a entendu les autres... les autres  
9 intervenants ce matin, la question, on pense qu'on  
10 doit... qu'on doit... la Régie doit se pencher  
11 c'est de déterminer à quel moment on doit agir pour  
12 revoir cette responsabilité-là. Est-ce qu'on y va  
13 maintenant, est-ce qu'on attend encore un peu, est-  
14 ce qu'on examine le tout?

15 On voit qu'Énergir veut bouger, donc lui il  
16 est proactif, puis il regarde l'avenir, puis il  
17 dit : « On commence, on rentre là-dedans », donc -  
18 juste un instant - donc, c'est tout ça la question,  
19 est-ce qu'on bouge maintenant ou pas? Donc, il y a  
20 des risques d'attendre, est-ce qu'on peut attendre  
21 un peu? C'est certain qu'on n'a pas vu qu'il y a  
22 plein de projets qui se bousculent, là,  
23 présentement dans une région par rapport à... par  
24 rapport à la consommation locale, mais la question  
25 qu'on se posait nous autres, le GRAME, pourquoi

1 attendre quand on sait qu'il va falloir aller dans  
2 cette direction-là un certain moment donné.

3 Quand est-ce que ça va être utilisé, dans  
4 un an, dans deux ans ou dans cinq ans, est-ce qu'on  
5 le sait? Est-ce qu'il faut attendre d'avoir un  
6 problème avant de revenir ici pour le régler? Donc,  
7 c'est ça la question. Et là, il y a toute la  
8 question des risques d'attente. Imaginez,  
9 imaginons, on en arrive à un certain moment donné,  
10 j'entendais monsieur Gosselin ce mat... tout à  
11 l'heure, parler, justement, d'un exemple avec la  
12 France et là, je ne suis pas tout à fait convaincue  
13 que c'est un exemple qui peut s'appliquer au  
14 Québec.

15 Transposer des juridictions, est-ce qu'ils  
16 ont des zones de consommation étendues comme nous  
17 au Québec on a un vaste territoire, surtout avec le  
18 Saguenay, avec différents endroits. Est-ce que ça  
19 se passe comme ça en France ou s'il y a pleins de  
20 petits producteurs partout? Là, il y a en a un,  
21 finalement, qui pourra s'installer là, mais là, il  
22 faudrait l'adapter, donc on développe un mécanisme  
23 pour dire : « Bien là, oui tu payes ou tu ne payes  
24 pas. » Là, il va peut-être s'installer l'autre bord  
25 à la place. T'sais, nous autres on n'est pas dans

1 ce contexte-là. On est au Saguenay, on est au  
2 Saguenay, on ne peut pas traverser la rue. C'est là  
3 que ça se passe ou ça ne se passe pas.

4 Et là, on se retrouvait dans une situation  
5 où est-ce que tout d'un coup, le client qui dépasse  
6 les volumes, c'est lui qui paierait. Là, on ne le  
7 fera pas se retourner de bord, puis aller voir les  
8 autres producteurs et dire : « Mais, là, il va  
9 falloir partager ça entre tout le monde. » Puis là,  
10 avec la proposition de la FCEI, c'est que c'est un  
11 petit projet, mais il ne passe pas la donne. Donc,  
12 il attend qu'un gros projet arrive pour pouvoir  
13 suivre. Je ne sais pas. Moi, je pense qu'à un  
14 certain moment donné, il va falloir prendre la  
15 décision de dire si on veut du GSR sur notre  
16 territoire, on n'en veut pas, puis on sait que...

17 Là, c'est juste la première génération,  
18 mais un moment donné, on va arriver dans la  
19 deuxième et troisième génération de production de  
20 GSR et probablement que les données vont changer  
21 rapidement.

22 Donc, en tout cas, si vous aviez, de notre  
23 point de vue, le GRAME, si vous aviez une chose à  
24 accepter, ce serait la socialisation des coûts  
25 d'adaptation du réseau. S'il y avait une chose à

1       accepter, ce serait celle-là. Pourquoi? Parce que  
2       ça a un impact important et là, maître Regnault  
3       nous le disait au panel 4, sinon fatal sur la  
4       réalisation des projets. S'il y avait une chose à  
5       faire et... ce serait ça.

6               Maintenant, je continue avec... j'avais  
7       d'autres propositions. On peut en discuter très  
8       longtemps de cette chose-là, ce sujet d'intérêt,  
9       mais on se demandait... Est-ce que vraiment...  
10       Finalement, ces coûts-là, c'est des actifs de  
11       renforcement, ils profitent à l'ensemble, de  
12       l'ensemble de la clientèle d'Énergir. Bon. Donc, on  
13       vous propose quelques éléments de réponse.  
14       L'injection est obligatoire actuellement. Et là, je  
15       ne veux pas faire de la projection, mais ça me  
16       surprendrait que les cibles restent à dix pour cent  
17       (10 %). Évidemment, vous avez à décider avec l'état  
18       de la situation aujourd'hui, mais si le  
19       gouvernement a des objectifs de carboneutralité, ça  
20       va nécessairement suivre aussi.

21               Donc, on pense que ça s'inscrit dans le  
22       contexte d'un engagement : atteindre la  
23       carboneutralité et ça, ce n'est pas quelque  
24       chose... C'est quelque chose qui doit être abordé  
25       par l'ensemble de la société. Tout le monde

1 participe. Donc, tous les clients participent à ça.

2           Donc, ce GSR-là est appelé à jouer un rôle  
3 incontournable pour ça et peut-être, j'aimerais ça  
4 rajouter un petit mot. J'écoutais maître Regnault  
5 au Panel 4 qui parle de dépendance énergétique ou  
6 d'indépendance énergétique. Moi, j'ai étudié dans  
7 ce domaine-là, j'ai... j'en ai préparé des cours à  
8 l'université là-dessus, puis c'est très, très  
9 important pour les sociétés, les États,  
10 l'indépendance énergétique, dans un sens économique  
11 plus large, au niveau économique, ça impacte  
12 directement la balance commerciale. Pourquoi? Parce  
13 qu'on achète toujours de l'énergie qui est  
14 ailleurs.

15           Et là, j'allais... Ce n'est pas la beauté  
16 de la chose, mais le GSR coûte très cher et là, ce  
17 qu'on fait, c'est qu'on finance le... on finance  
18 d'autres États pour qu'ils nettoient leur cour.  
19 C'est ça. Donc, il faut que tout le monde, qu'on  
20 fasse nos devoirs chez soi, mais là, en ce moment,  
21 bien on a un déficit de la balance commerciale avec  
22 ça, parce que ça coûte très cher. On ne peut pas  
23 continuer ça ad vitam aeternam dans cette  
24 direction-là. C'est notre...

25           Donc, on vous demande de l'autoriser et je

1 termine en disant qu'évidemment, dans des cas qui  
2 ne seraient pas justifiés, comme la production de  
3 GSR pour l'exportation, on vous demande tout de  
4 même d'assurer un suivi. On vous détaille ici le  
5 type de suivi, c'est dans notre rapport et je pense  
6 qu'Énergir nous disait qu'ils allaient faire ce  
7 suivi-là, donc on est aligné sur les mêmes  
8 objectifs.

9 Maintenant, j'avance rapidement. Les coûts  
10 d'opération pour le timbre-poste, on était d'accord  
11 avec ça parce que ça reflète les coûts générés par  
12 les producteurs. Donc, les coûts d'entretien de la  
13 conduite et des autres actifs, on vous demande  
14 d'accepter la demande de socialisation à l'ensemble  
15 de la clientèle.

16 Je ne voulais pas m'attarder là-dessus,  
17 mais je voulais dire un petit mot sur le  
18 prochain... Le plus important, les coûts  
19 d'investissement, c'est-à-dire la fameuse demande  
20 de socialisation. Excusez-moi, la prochaine  
21 planche, s'il vous plaît.

22 Merci beaucoup. Donc, la demande de  
23 socialiser jusqu'à un million (1 M\$) par projet  
24 pour les conduites de raccordement... J'ai écouté  
25 les présentations avant, je vous dirais, c'est un

1 peu embêtant de donner des exemples, est-ce que  
2 si... Nous, ce qu'on en comprend, le fait  
3 d'accorder cinquante pour cent (50 %) des coûts  
4 jusqu'à un million (1 M\$), ça permet justement de  
5 favoriser des clients qui sont près des conduites  
6 d'Énergir et non pas éloignés.

7 Et là, c'est parce qu'un client qui est  
8 éloigné, nécessairement il va avoir plus de frais.  
9 C'est plus de frais, mais il va négocier un coût  
10 d'achat du GSR plus élevé. Donc, vous voyez qu'il  
11 peut y avoir des pour et des contres à un truc  
12 comme ça.

13 Si on encourage en disant aux  
14 producteurs : « Mettez-vous prêts, on vous  
15 finance. » Nécessairement, ça va faciliter la  
16 négociation des prix d'achat du GSR parce que dans  
17 le calcul, la feuille de route, bien, les coûts  
18 vont être moins élevés pour le Producteur.

19 C'est pour ça que je vous dis qu'il faut  
20 faire attention avec des exemples. On peut en  
21 donner une panoplie d'exemples pour se baser pour  
22 dire : Est-ce que c'est juste et raisonnable  
23 d'octroyer ça? Il faudrait faire l'exercice, mais  
24 ça ne va pas nécessairement dans un sens négatif.

25 Donc, Énergir a produit une analyse



1 comparative des bonnes pratiques, mais il a fait le  
2 choix, justement, d'une socialisation d'un million  
3 (1 M\$) par projet au maximum. On pense que c'est  
4 prudent, que c'est raisonnable, que c'est cohérent  
5 aussi avec la nécessité de s'assurer de la  
6 pérennité du réseau du Distributeur et d'apporter  
7 un support adéquat pour le développement de la  
8 filière québécoise dans un contexte de transition  
9 énergétique. Donc, on vous demande de l'autoriser.

10 Et là, peut-être un petit mot que je n'ai  
11 pas dit, mais par rapport aux actifs de  
12 renforcement. Tous ces actifs-là, ça peut servir  
13 aussi à sécuriser les besoins en périodes de  
14 pointe. Donc, ce n'est pas quelque chose qui,  
15 éventuellement qui... C'est parce qu'il y avait eu  
16 des discussions, là. Je m'écarte un peu, là, mais  
17 il y avait eu des discussions de savoir est-ce  
18 qu'il y a des clients qui vont vraiment se brancher  
19 sur cette conduite-là? Puis est-ce que ça va être  
20 vraiment partagé? C'est pour ça que je m'étais mise  
21 cette note-là. Je voulais quand même souligner que  
22 ça contribue à sécuriser les besoins en période de  
23 pointe. Qu'est-ce qui contribue? L'apport du GSR,  
24 évidemment. Ce n'est pas la conduite, c'est  
25 l'apport de GSR.

1                   Maintenant, ma dernière planche et c'est un  
2                   peu en lien avec la précédente. C'est qu'on voit  
3                   que, nous, on est d'avis que les coûts  
4                   d'investissement pour les postes d'injection  
5                   servent aussi à sécuriser la pointe et servent  
6                   aussi finalement à la transition énergétique. C'est  
7                   important. On voit qu'il y a certaines juridictions  
8                   qui prévoient le partage des coûts.

9                   Donc, ce qu'on vient vous dire, on pense  
10                  qu'Énergir a été très juste et raisonnable et il  
11                  aurait pu aller plus loin. On le voit, il y a  
12                  d'autres juridictions qui en ont pris en compte. Il  
13                  a limité ça. Il a limité la socialisation, favorisé  
14                  des projets qui sont proches de son réseau.

15                 Donc, on pense qu'il a agi de façon  
16                 raisonnable. Donc, on vous demande de réaffirmer,  
17                 de vous demander d'accepter la socialisation pour  
18                 les coûts d'investissement relatifs aux conduites  
19                 de raccordement. Alors, je pense que ça fait le  
20                 tour. Merci de votre écoute.

21                 LE PRÉSIDENT :

22                 Merci Madame Moreau, donc est-ce qu'il y a un  
23                 intervenant qui a changé d'idée et qui a des  
24                 questions pour le GRAME? Sinon, Énergir?

25                 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

1 Nous n'aurons pas de questions.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Maître Cardinal?

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Non, moi non plus, merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Madame Falardeau?

8 Mme ESTHER FALARDEAU :

9 J'ai pas de questions.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Moi non plus j'ai pas de question, donc ça... ça a  
12 le mérite d'être clair. Merci à vous. Vous êtes  
13 maintenant libérée.

14 R. Oui.

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Ça conclut notre preuve, je vous remercie.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Voilà, merci. Et on peut passer maintenant au ROÉÉ,  
19 Monsieur Finet.

20

21 PREUVE DU ROÉÉ

22

23 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

24 Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour Madame et

25 Messieurs les Régisseurs, Gabrielle Champigny pour

1 le ROÉÉ. On est bienheureux d'être devant vous  
2 aujourd'hui pour nous présenter... pour vous  
3 présenter notre preuve. Ce sera monsieur Jean-  
4 Pierre Finet qui va faire la présentation. Donc,  
5 Madame la Greffière, on serait prêt à procéder à  
6 l'assermentation.

7  
8 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
9 (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

10  
11 JEAN-PIERRE FINET, analyste externe pour le ROÉÉ,  
12 ayant une place d'affaires au 1250, boulevard  
13 Saint-Joseph, appartement 2, Montréal (Québec);

14  
15 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
16 solennelle, dépose et dit :

17  
18 INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

19 Q. **[175]** Nous avons déposé la présentation du ROÉÉ il  
20 y a quelques instants, c'est la... sous la cote C-  
21 ROÉÉ-0022, voilà, très rapide. On avait déposé  
22 aussi une déclaration sous serment de monsieur  
23 Finet, là, mais pour peut-être plus de certitude je  
24 vais procéder tout de même à l'adoption du nouveau  
25 document. Monsieur Finet, est-ce que vous confirmez

1 avoir préparé le... la présentation en pièce C-  
2 ROÉÉ-0022?

3 R. Oui.

4 Q. **[176]** Puis adoptez-vous cette présentation comme...  
5 à titre de témoignage écrit en l'instance?

6 R. Oui.

7 Q. **[177]** Merci beaucoup. Je vous laisse procéder à la  
8 présentation.

9 R. Merci beaucoup. Bonjour, Messieurs et Madame les  
10 Régisseurs, toute l'équipe et les intervenants. Je  
11 crois que j'ai sous-estimé légèrement le temps de  
12 présentation. J'avais prévu vingt (20) minutes,  
13 mais on va... on va essayer de le respecter quand  
14 même. J'ai trente (30) diapo, mais il y en a qui  
15 n'ont pas grand-chose dessus, mais on va aller  
16 rondement.

17 Donc, quatre sujets seulement, donc le plan  
18 d'approvisionnement gazier, mais aussi en lien avec  
19 la prévision des livraisons, là, mais c'est-à-dire  
20 la stratégie d'approvisionnement en GSR. Le PGEÉ,  
21 trois points seulement. Le CASEP, qui va être plus  
22 court que prévu. Et la refonte du tarif de  
23 réception. Prochaine diapo s'il vous plaît.

24 Donc, sur la prévision des volumes grandes  
25 entreprises. Énergir dit qu'ils ont sondé

1           individuellement plusieurs clients représentant une  
2           majorité des volumes globaux. Dans le plan d'action  
3           vingt trente-cinq (2035) d'Hydro-Québec, c'est  
4           indiqué qu'il y a une conversion planifiée de la  
5           central de TransCanada Énergie au gaz naturel  
6           renouvelable. C'est un grand mot conversion, là,  
7           afin de pouvoir l'utiliser en pointe. Prochaine  
8           diapo s'il vous plaît.

9           Donc, la centrale, elle est sous contrat  
10          présentement avec Hydro-Québec Distribution  
11          jusqu'en deux mille vingt-six (2026), c'est un  
12          contrat de vingt (20) ans. En base, cette centrale-  
13          là aurait consommé... ça aurait été le plus gros  
14          client d'Énergir, là, neuf cent vingt millions de  
15          mètres cubes (920 Mm3) de gaz par année,  
16          pratiquement un septième de la consommation des  
17          clients d'Énergir.

18          Et parallèlement, Hydro-Québec a des  
19          besoins en puissance additionnelle, qui sont  
20          identifiés dans le plan d'approvisionnement le plus  
21          récent, la cause 4210, dont on voit seize cents  
22          mégawatts (1600 MW) en vingt vingt-six (2026),  
23          vingt vingt-sept (2027), vingt vingt-huit (2028),  
24          vingt... et deux mille cinq cents mégawatts (2500  
25          MW) en vingt vingt-huit (2028) vingt vingt...

1                   Énergir nous dit que, elle nous répond que  
2                   la prévision des livraisons grandes entreprises  
3                   n'inclut pas de volume de nouvelles ventes pour  
4                   TransCanada Énergie à Bécancour au scénario de base  
5                   jusqu'à l'horizon du plan, soit jusqu'en deux mille  
6                   vingt-sept (2027)... vingt vingt-sept/vingt vingt-  
7                   huit (2027-2028). Donc, aucun... aucun volume de  
8                   GNR par... de GSR, pardonnez-moi, par conséquent,  
9                   n'a été considéré. Et Énergir n'a pas considéré ça  
10                  parce qu'il disait ne pas disposer d'information  
11                  suffisante.

12                  Donc, pour renouv... pour Hydro-Québec,  
13                  selon la définition de ce qu'est une énergie  
14                  renouvelable dans le cadre de son appel d'offres  
15                  dans le dossier 4207, on disait à la dernière page  
16                  du document que la centrale thermique devrait  
17                  consommer au moins soixante-quinze pour cent (75 %)  
18                  de combustible renouvelable.

19                  Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc, à  
20                  notre avis, le recours à la centrale thermique  
21                  d'ici l'horizon du plan d'approvisionnement  
22                  d'Énergir est vraisemblable. Le... tous les feux  
23                  sont au rouge. C'est peut-être, il n'y a peut-être  
24                  pas encore de contrat de signé et tout ça, mais il  
25                  reste que le... beaucoup de flèches pointent vers

1 ça.

2 Et moi, j'ai pris comme hypothèse une  
3 utilisation de la centrale dix pour cent (10 %) du  
4 temps, donc environ huit cent soixante-quinze  
5 heures (875 h) par année, là, ce qui représente...  
6 bien, une pointe large, si vous voulez. Puis, bon,  
7 avec soixante-quinze pour cent (75 %) de ça, ça  
8 donnerait soixante-neuf millions de mètres cubes  
9 (69 Mm3) par année, ce qui représenterait vingt-  
10 trois pour cent (23 %) des volumes, selon le seuil  
11 réglementaire de GSR en vingt vingt-sept, vingt  
12 vingt-huit (2027-2028).

13 Soixante-neuf millions de mètres cubes  
14 (69 Mm3), ça représenterait aussi quinze... quinze  
15 pour cent (15 %) des volumes selon le plafond  
16 volumétrique autorisé de GSR en vingt vingt-sept,  
17 vingt vingt-huit (2027-2028), et un pour cent (1 %)   
18 des volumes de base totaux de l'entreprise.

19 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc, ça  
20 représenterait aussi seize point six pour cent  
21 (16.6 %) des volumes du seuil réglementaire de GSR  
22 en vingt vingt-huit, vingt vingt-neuf (2028-2029)  
23 ou en... lorsque la cible sera à sept pour cent  
24 (7 %).

25 Bon, treize pour... point... ça représente



1 aussi treize point huit pour cent (13.8 %) des  
2 volumes de... absolu selon... des volumes selon le  
3 plafond volumétrique absolu autorisé par la Régie.  
4 Ou encore là un point un pour cent (1.1 %) des  
5 volumes totaux en gaz naturel de vingt vingt-huit,  
6 vingt vingt-neuf (2028-2029), représentant donc un  
7 septième de la cible du sept pour cent (7 %) à  
8 atteindre.

9 Monsieur Gosselin tout à l'heure parlait,  
10 là, de la possibilité qu'un client industriel  
11 arrive avec son achat direct. S'il y en a un qui  
12 est susceptible d'avoir un achat direct, tant qu'à  
13 moi, c'est bien Trans-Canada Énergie, là, qui va  
14 vouloir probablement payer moins cher que le  
15 quatre-vingts (80) quelques sous du mètre cube.

16 Donc, ce qu'on recommande à la Régie, c'est  
17 d'exiger un suivi de la part d'Énergir, parce que  
18 ça ne se retrouve même pas dans le scénario fort,  
19 là, cette possibilité-là. Et pourtant, là, ce n'est  
20 pas par le manque d'indicateurs, là, de cette  
21 probabilité-là, qui est quand même assez grande.

22 Alors, on demande... on recommande à la  
23 Régie d'exiger un suivi de la part d'Énergir  
24 concernant les impacts que pourrait avoir la remise  
25 en service de la centrale de Bécancour sur les

1 besoins en GSR.

2 Prochaine diapo, s'il vous plaît.

3 Maintenant, en ce qui a trait au PGÉE, pour la  
4 nouvelle construction efficace. Bon, Énergir  
5 propose de rehausser le seuil de performance de  
6 cinq à dix pour cent (5-10 %) inférieur au CMNÉB  
7 deux mille quinze (2015), le Code modèle national  
8 de l'énergie pour les bâtiments. Et selon Énergir,  
9 même la... la quasi-totalité des projets qui ont  
10 été soumis à ce jour et qui le seront dans le futur  
11 par le gouvernement du Québec dans le cadre du  
12 volet vont au-delà du seuil de performance  
13 énergétique de dix pour cent (10 %) par rapport au  
14 CMNÉB.

15 Donc, à notre avis, le nouveau seuil  
16 proposé par Énergir aurait pour seul effet de  
17 récompenser les clients institutionnels pour un  
18 comportement qu'ils auraient de toute façon  
19 apporté... euh, adopté. Donc, ce qui constitue,  
20 tant qu'à nous, la définition de... de  
21 l'opportunisme.

22 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc,  
23 Énergir désire être cohérent avec les orientations  
24 du gouvernement du Québec; renforcer une  
25 orientation qui n'est pas appuyée par une loi ou un

1 règlement. C'est vrai qu'il n'y a pas de loi-cadre  
2 qui l'exige absolument.

3 Énergir convient que la hausse du seuil  
4 d'admissibilité au volet Nouvelle construction  
5 efficace n'entraînera aucune hausse sur la  
6 participation ou sur les économies d'énergie. Je  
7 pense que c'est assez indicateur aussi.

8 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc, à  
9 notre avis, les économies d'énergie du programme  
10 devraient être établies en fonction de la pratique  
11 courante de dix pour cent (10 %) par rapport au  
12 CMNÉB deux mille quinze (2015). La... ce qui  
13 justifie le taux d'opportunisme, ce n'est pas la  
14 loi ou le règlement nécessairement, c'est vraiment  
15 la pratique courante. Si la pratique courante est  
16 au-dessus de ce qu'exige la loi, c'est ce qui  
17 devrait être utilisé comme base de référence.

18 Et on vous a mis une petite citation de...  
19 du document du, justement, là, du Guide  
20 d'exemplarité de l'État. On dit :

21 Pour atteindre une performance  
22 énergétique supérieure, dite  
23 exemplaire, les deux critères  
24 obligatoires pour les concepteurs d'un  
25 nouveau bâtiment sont les suivants;

1                   dout le nouveau bâtiment (proposé) a  
2                   une consommation énergétique au moins  
3                   dix pour cent (10 %) inférieure à  
4                   celle du bâtiment respectant les  
5                   exigences minimales applicables au  
6                   Code de construction du Québec.

7           Donc, c'est... c'est deux critères obligatoires,  
8           là, quand même, là. Écoutez, même si ce n'est pas  
9           une loi, il n'y a pas de loi-cadre, et cetera,  
10           c'est quand même assez, là, la règle, finalement,  
11           la pratique. C'est pour ça qu'il y a une... c'est  
12           une pratique courante.

13                   Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc,  
14           notre recommandation c'est de fixer la base de  
15           référence applicable à la fixation, là, de l'aide  
16           financière versée au... bien, « au gouvernement »,  
17           versée aux institutions à un seuil supérieur de dix  
18           pour cent (10 %) aux... dix pour cent (10 %), oui,  
19           aux exigences du CMNÉB 2015, et ce afin qu'aucune  
20           rémunération ne soit versée pour les niveaux  
21           d'économie d'énergie qui seraient de toute façon  
22           atteints.

23                   Donc, on donne un exemple, là, ici, pour un  
24           bâtiment, là, qui consommerait dix mille mètres  
25           cubes (10 000 m<sup>3</sup>), là, finalement, selon la

1 subvention actuelle proposée par Énergir, ça serait  
2 une subvention de douze mille cinq cents dollars  
3 (12 500 \$), et là avec ce qu'on propose, bien, ça  
4 serait sept mille cinq cents dollars (7 500 \$).

5           Donc, nous, on vous recommande de rehausser  
6 le seuil d'admissibilité pour ce volet au-delà de  
7 dix pour cent (10 %). On a recommandé quinze pour  
8 cent (15 %) parce que, bon, mettons dix point un  
9 pour cent (10,1 %), onze pour cent (11 %), ça vaut-  
10 tu la peine vraiment d'avoir un programme pour ça?  
11 Donc, ça prend quelque chose d'assez ambitieux  
12 quand même. Je pense que quinze pour cent (15 %) ça  
13 pourrait être raisonnable, mais il reste que de  
14 toute façon de rémunérer les économies de zéro à  
15 dix pour cent (0-10 %) c'est de récompenser un  
16 comportement déjà actuel. Prochaine diapo, s'il  
17 vous plaît.

18           Donc, pour l'infrarouge, Énergir propose de  
19 rehausser et uniformiser l'aide financière à huit  
20 cents dollars (800 \$) par appareil sans égard à  
21 l'intensité ni au contrôle plutôt que ce qui est  
22 offert présentement de deux cents (200) ou cinq  
23 cents dollars (500 \$) par appareil selon  
24 l'intensité. Dans le rapport d'évaluation, on  
25 disait quatre-vingts pour cent (80 %) des appareils

1 installés seraient de type 1 et environ vingt pour  
2 cent (20 %) seraient de type 2, deux stages - de  
3 type 1, oui, c'est ça, un stage versus deux stages.  
4 Donc, on dit : « Les contrôles de type deux stages  
5 permettraient de réaliser davantage d'économie  
6 d'énergie » dans le rapport. On dit :

7 L'aide financière offerte pourrait  
8 être alignée sur les critères  
9 permettant une meilleure performance  
10 énergétique telle que le nombre de  
11 stage, la modulation et l'efficacité  
12 irradiante brute, ce qui encouragerait  
13 l'installation d'appareil à infrarouge  
14 à haute efficacité et permettrait  
15 d'augmenter les économies réalisées  
16 par le volet.

17 Et dans le rapport d'évaluation, on voit aussi, on  
18 dit aussi, il y a des intervenants qui disent :  
19 « Recommande de faire plus de différence entre un  
20 stage, deux stages et modulables. »

21 Dans le rapport aussi, on voit que  
22 SaskEnergy a un programme plus ambitieux où eux  
23 donnent encore plus d'argent, là, dans le fond,  
24 pour les appareils à deux stages. Eux donnent six  
25 cents dollars (600 \$) pour les appareils à un

1 stage, mille dollars (1 000 \$) pour les appareils à  
2 deux stages de quarante mille BTU (40 000 BTU) et  
3 plus.

4 Ce que j'ai remarqué aussi en allant voir  
5 sur le site de SaskEnergy, c'est qu'ils offrent  
6 aussi mille deux cents dollars (1 200 \$) pour des  
7 appareils à condensation d'une efficacité de  
8 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) et plus. Moi, je  
9 ne savais pas que ça existait, là, mais je suis  
10 pas... je ne suis pas un ingénieur. Mais bon, ce  
11 n'était pas dans le rapport d'évaluation, je  
12 pensais le souligner de toute... en plus. Prochaine  
13 diapo, s'il vous plaît.

14 Je vous ai mis aussi, parce qu'une des  
15 raisons d'Énergir pour dire que... pour garder  
16 ça... pour favoriser la simplicité aux économies  
17 d'énergie, c'est dire : « Bon, on n'a pas la liste  
18 des appareils, et cetera. » Bon, j'ai mis, là, un  
19 exemple d'équipements qui sont admis dans le cadre  
20 du programme de SaskEnergy, puis il y en a  
21 plusieurs pages là-dessus. Donc, il y a une partie  
22 de l'ouvrage qui est déjà faite à tout le moins,  
23 là, ce n'est pas tant qu'à moi un prétexte valable.  
24 Prochaine diapo, s'il vous plaît.

25 Donc, Énergir vise à ce que l'aide

1 financière soit bien calibrée par rapport au  
2 surcoût des équipements tout en demeurant simple à  
3 commercialiser et à utiliser. Bon, à notre avis, la  
4 proposition d'Énergir néglige une opportunité de  
5 maximiser les économies d'énergie à la faveur de la  
6 simplicité. Alors, Énergir a invoqué aussi le  
7 contexte climatique et tout ça dans d'autres...  
8 d'autres aspects, mais je pense que... et dans la  
9 mesure où on ne réévaluera pas ce programme-là  
10 avant un petit bout de temps aussi, bon, bien,  
11 l'urgence climatique exige de profiter de  
12 l'opportunité de maximiser les économies d'énergie  
13 si on est pour modifier le programme. Et c'est ça,  
14 selon nous, là, les difficultés mentionnées par  
15 Énergir ne justifient pas de sacrifier les  
16 économies d'énergie marginales qui pourraient être  
17 intéressantes.

18 Donc, ce qu'on demande, nous, à la Régie,  
19 ce qu'on recommande, c'est de demander à Énergir de  
20 faire preuve de plus d'ambition et donc de  
21 d'offrir... d'offrir une aide financière similaire  
22 à celle de SaskEnergy pour, justement, maximiser  
23 les économies d'énergie, et donc limiter aussi  
24 l'accès à l'aide financière aux appareils de  
25 quarante mille BTU (40 000 BTU) et plus. Prochaine



1 diapo, s'il vous plaît. C'est ça, merci.

2 Pour le test du coût social, écoutez, on va  
3 passer vite là-dessus, moi... on n'est pas en  
4 défaveur du tout, cependant je pense que vous le  
5 savez un peu, le ROEÉ, nous, on favorise davantage  
6 l'électrification que les mesures d'une économie  
7 d'énergie qui visent à renouveler les équipement au  
8 gaz. Donc, le TCS, on n'est pas en défaveur, dans  
9 la mesure où ça va générer davantage de mesures  
10 d'économies énergie et l'économie énergie, mais on  
11 serait plus favorables si c'était appliqué en  
12 majorité, par exemple, aux mesures qui visent  
13 l'enveloppe des bâtiments, plutôt que des mesures  
14 qui favorisent le renouvellement d'équipement.

15 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc, on  
16 recommande à la Régie de se déclarer satisfaite du  
17 suivi présenté par Énergir, mais de prendre note du  
18 fait que le test du coût social ne devrait pas être  
19 employé seul, là, il y a d'autres considérations.

20 Prochaine diapo. Sur le CASEP, ça a été un  
21 long chemin pour arriver, finalement, au fait que  
22 bien, les soixante dix-sept mille huit cents  
23 dollars (77 800 \$) qui devaient être versés aux  
24 clients résidentiels pour des ventes signées en  
25 vingt vingt-quatre (2024) et vingt vingt-cinq

1 (2025), bien finalement, Énergir a répondu qu'il y  
2 aura zéro dollar d'octroyé là-dedans, ce qui nous  
3 satisfait, là, ça nous surprenait, là, vu qu'on n'a  
4 plus le droit d'en installer à partir du trente et  
5 un (31) décembre vingt vingt-trois (2023) en  
6 placement, puis qu'Énergir avait arrêté d'accepter  
7 des projets à partir de mai vingt vingt-deux  
8 (2022), que, bien, il y a encore des argents de  
9 programmés pour vingt vingt-quatre-vingt vingt-cinq  
10 (2024-2025).

11 Pour la prochaine diapo s'il vous plaît,  
12 là, on voit le règlement, là, qui interdit,  
13 justement. Donc, la réponse d'Énergir à nos  
14 préoccupations, relativement au non-paiement des  
15 subventions après le trente et un (31) décembre  
16 vingt vingt-trois (2023) est satisfaisante.

17 Toutefois, un flou persiste quant à la  
18 possibilité qu'Énergir ait procédé à des  
19 raccordements d'installations non conformes au  
20 Règlement. C'est-à-dire qu'il y a peut-être, selon  
21 qu'on soupçonne ou avec tous les indicateurs qu'on  
22 a à date, c'est qu'il y a eu des installations qui  
23 ont été faites quand même après le trente et un  
24 (31) décembre vingt vingt-trois (2023), pour  
25 lesquelles Énergir n'a pas nécessairement accordé

1 de subvention, dans le cadre du CASEP, mais qui  
2 sont quand même des... qui seraient quand même des  
3 installations qui ne correspondraient pas à la  
4 réglementation.

5 Maintenant, en ce qui a trait à la refonte  
6 du tarif de réception, donc, Énergir propose des  
7 modifications au tarif de réception pour socialiser  
8 des coûts reliés à l'injection de GSR dans son  
9 réseau.

10 Énergir, en fait, a effectué un balisage  
11 incluant la France, la Californie, l'Italie, le  
12 Minnesota et l'Allemagne, mais excluant la  
13 Colombie-Britannique. Mais pourtant, Énergir,  
14 depuis le tout début du dossier du GNR en deux  
15 mille dix-sept (2017), dans le cadre du  
16 R-4008-2017, Énergir utilise fréquemment Fortis BC  
17 en Colombie-Britannique comme comparatif, là, et  
18 c'est même, hein, la cause actuelle, dans les  
19 pièces, dans la pièce B-0033, là, aux pages 20, 22,  
20 23, 25, 31 et 46, là, au présent dossier.

21 Donc, Énergir utilise Fortis BC de façon  
22 répétée depuis tout le début, le tout début du  
23 dossier, dans le cadre de ses balisages. Donc,  
24 Énergir vous dit tout le temps : bien Fortis BC,  
25 eux, ils peuvent payer jusqu'à tant par mètre cube,

1 ils peuvent signer tant d'années de contrats, puis  
2 et cetera, et cetera.

3 Et, là, quand vient le temps de faire un  
4 balisage sur le tarif, la refonte du tarif de  
5 réception, bien on l'oublie, celui qui a été le  
6 comparatif majeur depuis le début.

7 Le jupon dépasse un peu et je me suis dit,  
8 bien, je me suis posé la question pourquoi, puis je  
9 suis allé voir, mais j'ai creusé un petit peu.  
10 Prochaine diapo, s'il vous plaît.

11 Et donc, j'ai vu, entre autres, qu'en  
12 Colombie-Britannique, bien, ça semble être le même  
13 cas que le statu quo, en ce moment, ici et les  
14 prix, en passant, pour le GNR sont fixés en  
15 conséquence de ces dépenses-là, justement comme en  
16 parlait monsieur Gosselin, tout à l'heure et donc,  
17 bien, selon ce que j'ai pu voir, moi, toutes ces  
18 charges-là sont aux frais du producteur de GSR.

19 Donc, moi, tout ce que je voulais là-  
20 dedans, ce n'est pas de prendre position sur ce  
21 que... si vous devriez accepter ou non, je veux  
22 simplement que vous ayez un profil plus global  
23 qu'une étude qui semble un peu dirigée, là,  
24 arrangée avec le gars des vues.

25 C'est tout, je pense. Alors, donc, c'est

1           ça, on vous recommande de compléter le balisage  
2           effectué avec les informations concernant les  
3           pratiques de Fortis BC et du gouvernement de la  
4           Colombie-Britannique, en matière de tarification de  
5           la réception du GSR, dans le réseau gazier.

6                       C'est tout, là, je crois que c'est tout,  
7           pour vrai, puis je pense qu'on a fait pas mal vingt  
8           minutes (20 min).

9           LE PRÉSIDENT :

10          Vous avez fait ça en vingt minutes (20 min) pile,  
11          Monsieur Finet.

12          R. Ça a été rondement, hein.

13          Q. **[178]** Merci beaucoup. Donc, il n'y avait aucun  
14          Intervenant qui avait manifesté des questions.  
15          Énergir, en avez-vous?

16          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17          Pas de questions.

18          LE PRÉSIDENT :

19          Maître Cardinal?

20          Me AMÉLIE CARDINAL :

21          Pas de questions non plus. Merci.

22          Mme ESTHER FALARDEAU :

23          Non, pas de questions.

24

25          LE PRÉSIDENT :

1 Il n'y a pas de questions pour moi, donc c'est  
2 encore très clair. Merci, Monsieur Finet, donc vous  
3 êtes libéré.

4 R. Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Donc, on passerait maintenant à la preuve du  
7 RTIEÉ. Je comprends, Maître Neuman, que vous  
8 êtes probablement en train de finaliser le dépôt  
9 dans le SDÉ, de la présentation?

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Avec votre permission, est-ce que nous pourrions  
12 avoir une pause de quinze (15) minutes, ce qui  
13 permettrait de tout déposer et comme ça nous...

14 LE PRÉSIDENT :

15 On fait quinze (15) minutes de pause pour terminer  
16 à seize heures (16 h), donc ça fait le maximum avec  
17 la présentation de votre preuve.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Parfait. Donc, quinze (15) minutes, on revient à  
22 quinze heures vingt (15 h 20). Merci beaucoup.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25 LE PRÉSIDENT :

1 Rebonjour, Maître Thibodeau.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Petit... petit... juste commentaire, je vois... je  
4 pense qu'on s'enligne pour terminer évidemment  
5 aujourd'hui la preuve des intervenants. Juste  
6 pour... je vais dire un pavé dans la mare, mettons  
7 une petite roche dans la mare, on a une courte  
8 contre-preuve à faire. Puis quand je dis « court »,  
9 on en a probablement pour deux minutes, simplement  
10 pour un aspect précis. Donc, si le temps le permet  
11 probablement que même aujourd'hui à la fin, après  
12 maître... après le RTIÉÉ, on serait prêt à procéder  
13 sur cette contre-preuve-là. Mais évidemment  
14 dépendamment du temps puis de... de ce qui est  
15 requis, mais c'est sur un aspect, ça devrait être  
16 très, très court. Donc, je voulais simplement vous  
17 en aviser pour pas que vous soyez déçu à la fin de  
18 la journée, si vous pensez que la preuve est close.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Bien on le fera, comme de toute façon le RTIÉÉ a  
21 quarante (40) minutes de présentation, donc ça veut  
22 dire qu'à seize heures (16 h) pile on serait rendu  
23 à votre contre-preuve normalement. Puis ça nous  
24 permettra de terminer après ça, de vous laisser la  
25 matinée demain pour préparer l'argumentaire puis

1 reprendre à treize heures (13 h) demain.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Donc, excellent, je vous remercie.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Donc, Maître Neuman.

6

7 PREUVE DU RTIÉÉ

8

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Bonjour... bonjour, Monsieur le Président, Madame,  
11 Messieurs les Régisseurs. Dominique Neuman pour le  
12 RTIÉÉ. Nous avons envoyé il y a quelques minutes  
13 notre présentation sur le SDÉ, mais je ne sais pas  
14 si elle est... Elle n'est pas encore accessible?  
15 Est-ce qu'il y a une adresse où je peux l'envoyer  
16 directement à madame la greffière? Oui?

17 LE PRÉSIDENT :

18 Madame St-Cyr, est-ce que vous voulez assermenter  
19 monsieur Schiettekatte en attendant que ça rentre  
20 dans votre adresse courriel? Ce sera déjà fait.

21

22 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
23 (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

24

25 JEAN SCHIETTEKATTE, analyste en énergie, ayant une



1 place d'affaires au 1463, Riverdale, Sainte-Adèle,  
2 (Québec);

3

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

6

7 LE PRÉSIDENT :

8 Est-ce que vous pensez, Maître Neuman, que monsieur  
9 Schiettekatte peut commencer à présenter, puisqu'il  
10 a la présentation, lui, devant lui, au moins  
11 commencer le temps que... qu'elle apparaisse sur  
12 l'écran par magie pendant qu'il sera en train de  
13 parler?

14 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Q. [179] Monsieur Schiettekatte, si vous pouvez  
16 commencer votre présentation, s'il vous plaît.

17 R. Je vous remercie, Messieurs les Régisseurs et  
18 Régisseuses et tous les participants aujourd'hui.  
19 Ça va être une présentation qui va être courte, je  
20 vais essayer de m'en tenir pour qu'on respecte  
21 l'horaire.

22 Le premier point qu'on avait, en fait,  
23 c'est assez simple, c'était le réalisme de la  
24 prévision de la baisse de la demande attribuable à  
25 la biénergie. Alors, le nouveau scénario d'Énergir

1 est plus réaliste, mais toujours peut-être encore  
2 trop optimiste. Entre vingt vingt-quatre (2024) et  
3 vingt vingt-huit (2028), Énergir prévoit donc  
4 maintenant une réduction de seulement de quatre-  
5 vingt-huit point six millions de mètres cubes  
6 (88,6 Mm<sup>3</sup>) ou environ cent soixante-huit mille  
7 tonnes (168 000 t) de GES, et ça c'est avec un  
8 facteur d'un point neuf kilogramme par mètre cube  
9 (1,9 kg/m<sup>3</sup>), mais en reportant à la fin de la  
10 décennie, soit entre vingt vingt-neuf (2029) et  
11 vingt trente (2030), la réduction de trois cent  
12 soixante-douze mille tonnes (372 000 t) de GES qui  
13 lui manquerait pour atteindre sa cible de cinq cent  
14 quarante mille tonnes (540 000 t) de GES qu'elle  
15 annonce sur son site Web.

16 Alors, ça va être très dur, les deux  
17 dernières années, selon nous, d'obtenir ce chiffre-  
18 là. Alors, nous recommandons évidemment à la Régie  
19 d'approuver à ce stade ce scénario en réduisant et  
20 retardant la réduction annuelle du volume de gaz  
21 naturel attribuable à la biénergie, en demeurant  
22 toutefois attentive au suivi de cette projection  
23 pour la période des années vingt vingt-sept (2027)  
24 et suivantes, laquelle dépend d'hypothèses  
25 optimistes.

1 Elle dépend de plusieurs facteurs dont les  
2 subventions disponibles, les enjeux de  
3 disponibilité des équipes d'Hydro-Québec pour les  
4 augmentations de puissance si nécessaire, et  
5 caetera.

6 Alors, le deuxième point, c'était les  
7 approvisionnements en gaz de source renouvelable de  
8 GSR pour vingt vingt-quatre, vingt vingt-huit  
9 (2024-2028). Évidemment, on avait un point sur la  
10 non atteinte des cibles réglementaires en vingt  
11 vingt-cinq (2025) et vingt vingt-six (2026) et  
12 suite au témoignage du panel numéro 4, nous  
13 comprenons qu'Énergir a contracté des  
14 approvisionnements supplémentaires qui lui  
15 permettent d'atteindre ses seuils réglementaires en  
16 vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026), vingt  
17 vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027) et nous la  
18 félicitons. Nous avons ajouté la petite ligne bleue  
19 sur le graphique qu'on voit. C'est un graphique que  
20 je trouvais très intéressant parce qu'on voit  
21 vraiment qu'avec cet ajout-là, bien, on passe le  
22 seuil qui était nécessaire qui était la ligne  
23 pointillée bleue.

24 On avait, dans le témoignage d'Énergir,  
25 dans les notes sténographiques, il nous confirmait

1 qu'en fait, il était rendu maintenant à environ  
2 trois cent six millions de mètres cubes (306 Mm3),  
3 qui était le niveau qu'il nous fallait pour obtenir  
4 cette cible-là. On est très, très content de cette  
5 nouvelle.

6 La page suivante. Pour ce qu'il est de la  
7 marge de sécurité des approvisionnements de vingt  
8 pour cent (20 %), ici, je vais vous dire qu'on  
9 n'est toujours pas aussi optimiste. On n'est pas  
10 confortable avec cette réduction-là.

11 Le point principal, puis c'est pour ça que  
12 j'ai ajouté ici quelques références, il y a eu la  
13 publication dernièrement du rapport de l'IEA sur le  
14 marché du gaz. On voit clairement dans ce  
15 rapport-là que la demande pour le GSR, la  
16 production va augmenter de façon spectaculaire dans  
17 les prochaines années. Alors, ce n'est pas juste au  
18 Québec que ce genre de situation-là se trouve. Et  
19 ça va mettre beaucoup de pression, selon nous, sur  
20 les producteurs qui fournissent actuellement  
21 Énergir. Ils vont se retrouver à probablement se  
22 faire offrir des prix plus intéressants par  
23 d'autres gens. Alors, on va peut-être se retrouver  
24 dans une situation où notre dépendance sur ces  
25 contrats-là hors territoire, bien, ça va peut-être

1 amener des enjeux. Je vais peut-être citer un petit  
2 peu ce que dit l'IEA, mais il dit :

3                               Nevertheless, further efforts are  
4                               required to unleash the full potential  
5                               of lowemissions gases and reach the  
6                               ambitious targets set by governments

7 Alors, on n'est pas dans une situation où on a  
8 juste notre marché au Québec. On dépend, on achète  
9 de l'extérieur et il y a une tendance qui est...  
10 puis l'IEA va regarder l'Amérique du Nord, mais  
11 elle regarde aussi ce qui se passe dans d'autres  
12 pays.

13                           Alors, la page suivante. Dans ce contexte,  
14 Énergir pourrait éprouver plus de difficulté à  
15 obtenir en temps utile à prix raisonnable des  
16 approvisionnements en GSR hors territoire auprès de  
17 fournisseurs se trouvant déjà sous pression pour  
18 approvisionner d'autres clients afin de respecter  
19 les cibles dans différentes juridictions  
20 nord-américaines. Et l'approvisionnement provenant  
21 des projets se présentant comme les moins chers  
22 sont parfois plus risqués. On se souvient du projet  
23 de Nouvelle-Écosse qu'on avait débattu. Nous, on  
24 avait dit de faire attention, puis finalement, ce  
25 contrat-là a été retiré. Il y avait un prix

1 extrême*ment* intéressant.

2 Par ailleurs, les approvisionnements  
3 québécois en GSR comportent aussi leurs propres  
4 risques historiques. On a parlé beaucoup, là, des  
5 enjeux de QCA, qu'on avait vus dans les contrats de  
6 SEMER et de la Ville de Saint-Hyacinthe. De  
7 nouveaux fournisseurs potentiels québécois n'auront  
8 aussi pas encore tous d'expérience de production de  
9 GSR en climat nordique. On parle ici de Nature  
10 Energy. Mais Nature Energy n'a pas d'usine qui  
11 fonctionne en Amérique du Nord, dans nos climats,  
12 en tout cas. Alors, ça aussi c'était l'enjeu, là,  
13 principal qui, selon nous, va continuer à amener le  
14 problème de la QCA dans les prochaines années.

15 Alors, il nous apparaît donc plus sage  
16 qu'Énergir continue de prévoir s'approvisionner en  
17 GSR avec une marge supplémentaire de vingt pour  
18 cent (20 %) comme actuellement, car son risque  
19 demeure et pourrait même s'accroître.

20 Alors là, la recommandation à la page  
21 suivante, on a fait juste un petit changement, pour  
22 dire qu'on était très satisfait, là, de l'atteinte  
23 des objectifs avec les nouvelles informations. Et  
24 le reste, c'est la même recommandation qu'on a dans  
25 le rapport. Je ne la relirai pas.

1                   La page suivante. On a aussi modifié un  
2 petit peu cette recommandation aussi pour la partie  
3 de... d'ajuster à l'inflation. Aussi, que le gel  
4 inflationné du niveau des prix maximaux des  
5 contrats dispensant Énergir d'obtenir leur  
6 approbation spécifique. Alors, c'est des petites  
7 corrections. Je n'ai pas assez de temps, je veux  
8 passer un petit peu plus de temps sur les autres  
9 points.

10                   La page 10, la page suivante. Oui, 11.  
11 Alors, le fameux volet des thermostats intelligents  
12 résidentiels et petits clients affaires, le projet  
13 pilote. Alors, dans notre mémoire, nous avons  
14 recommandé, à l'instar du consultant NMR d'Hydro  
15 Ottawa, qu'Énergir puisse... procure une  
16 « formation » aux usagers de thermostats  
17 intelligents. Le panel numéro 3 d'Énergir a indiqué  
18 qu'ils fournissent actuellement de  
19 l'« information », mais pas de la « Formation ».

20                   Alors, c'est important ici, j'ai repris le  
21 texte du rapport de NMR qui recommande les deux. Et  
22 notre recommandation a le même effet, c'est-à-dire  
23 que je vais lire la partie qui est en anglais, là,  
24 un petit peu :

25                   Additionally, participants could

1 receive further education about their  
2 thermostats including ways to optimize  
3 their settings and installation. Also,  
4 the information should be tailored to  
5 the participant's specific smart  
6 thermostat since the interface and  
7 various features across manufacturers.

8 Ils sont différents. Alors, quand vous installez un  
9 thermostat intelligent, ça dépend vraiment de la  
10 marque du thermostat.

11 Alors, je vais vous citer mon cas, parce  
12 que c'est un bon exemple. On a une maison à Ottawa,  
13 fait que j'ai le thermostat avec Enbridge, qui est  
14 une marque. J'ai un autre thermostat au Québec avec  
15 un autre thermostat d'une autre marque. Et c'est  
16 très important, quand vous installez ces  
17 appareils-là, de faire le... de mettre le suivi du  
18 « settings » pour chacun des téléphones, parce que  
19 votre enfant ou votre épouse ou toutes les  
20 personnes qui circulent dans la maison, le  
21 thermostat intelligent va les lire. Alors, si la  
22 personne fait juste installer le logiciel sans  
23 ajuster les « settings » par défaut, on n'aura pas  
24 l'effet qu'on veut parce que vous allez retourner  
25 aux « settings » où l'économie d'énergie ne sera



1 pas là.

2 Alors, ce que qui est ressorti dans l'étude  
3 de NMR, et qui est aussi dans d'autres  
4 juridictions, c'est qu'ils font un suivi. Puis on a  
5 un bel exemple avec l'installation de la biénergie.  
6 Vous allez avoir du personnel qui va aller sur  
7 place et pourrait aider les gens à, en fait,  
8 s'assurer qu'ils programment leurs appareils avec  
9 les bons « settings », parce qu'on n'obtiendra pas  
10 les économies d'énergie si on ne le fait pas.

11 Alors...

12 Q. [180] Oui. Si j'ai bien...

13 R. Oui?

14 Q. [181] Si j'ai bien compris, dans votre exemple,  
15 vous parlez des « settings » sur les téléphones...

16 R. Intelligents...

17 Q. [182] ... des membres de la famille?

18 R. Oui, c'est ça...

19 Q. [183] Puis est-ce que je comprends...

20 R. ... parce que sur les téléphones...

21 Q. [184] ... comment que... le thermostat va détecter  
22 la présence ou l'absence des personnes dans la  
23 pièce, c'est bien ça?

24 R. Exactement. Alors, je vous invite à vraiment...

25 c'est... bien, c'est déjà bien ce que fait Énergir,

1 d'envoyer de l'information. Mais ici, il faut  
2 vraiment faire l'éducation des gens pour s'assurer  
3 que ça fait son... que ça fait le travail, puis  
4 qu'on va obtenir les résultats. Puis, selon nous,  
5 ce n'est pas nécessaire de donner plus d'argent. Le  
6 programme est très bien conçu et c'est vraiment un  
7 aspect de faire le suivi puis de donner  
8 l'information qui est important.

9 Alors, la page suivante, bien c'est la  
10 recommandation. Je ne la lirai pas à nouveau, elle  
11 reste la même. Et je dresse encore l'importance de  
12 faire la partie de formation, pas juste  
13 information. Les gens de l'Ontario, ils appellent  
14 ça de faire l'éducation.

15 La page suivante, page 13. Les tests de  
16 rentabilité TCTR plus BNÉ et TCS. Alors, afin  
17 d'assurer la comparabilité des deux tests TCTR plus  
18 BNÉ, le test du coût total en ressources plus les  
19 bénéfices non énergétiques et du TCS, le test du  
20 coût social, il nous semble que le TCTR plus BNÉ  
21 devraient incorporer les coûts sociétaux, dont le  
22 coût social du carbone, inspiré des études, là de  
23 DPA, que plusieurs personnes ont citées et que le  
24 TSC incorpore déjà. Le TCTR sans BNÉ internalise,  
25 par ailleurs, le coût du carbone déjà reconnu par

1 le SPEDE en l'incluant au prix du gaz.

2 Mais dans l'ensemble, ces deux tests  
3 devraient demeurer indicatifs seulement et ne pas  
4 restreindre la discrétion qualitative de la Régie  
5 d'accepter les programmes souhaitables, bien que ne  
6 passant pas le test du seul TCTR sans BNÉ.

7 Par souci de transparence, les résultats du  
8 TCTR sans BNÉ devront toujours continuer d'être  
9 fournis. Alors, c'est une demande qu'on faisait  
10 depuis un certain temps. C'est la Régie qui, après  
11 avoir entendu le distributeur et les intervenants,  
12 jugera qualitativement si des programmes non  
13 rentables selon ce test méritent d'être approuvés.  
14 Aucun automatisme quantitatif des calculs des  
15 bénéfices non énergétiques ne peut devenir  
16 « décisionnel » en se substituant à la discrétion  
17 quantitative de la Régie d'accepter ou non les  
18 programmes non rentables.

19 Q. [185] Vous voulez dire qualitative, oui.

20 R. Qualitative, oui. Alors, bien, je ne lirai pas  
21 toute notre recommandation, mais elle reste sur la  
22 même qu'on avait dans notre rapport.

23 À la page 16 des tarifs. Alors, le fameux  
24 tarif de réception. Le RTIÉÉ est tout à fait  
25 d'accord avec la proposition d'Énergir de

1 socialiser hors du tarif de réception les coûts  
2 d'investissement dans le réseau pour recevoir du  
3 GSR et les coûts d'entretien de la conduite et  
4 d'autres actifs et de fixer un tarif timbre-poste  
5 moyen pour les coûts d'opération au poste  
6 d'injection.

7 Le RTIÉÉ tient à rappeler que cette mesure  
8 encouragera les producteurs québécois, alors que le  
9 seul recours des producteurs hors territoire avait  
10 jusqu'à présent permis d'atteindre les cibles  
11 réglementaires. Nous favorisons donc cette mesure.

12 Plusieurs intervenants ont critiqué le  
13 balisage réalisé sur le niveau de socialisation de  
14 certains coûts liés à la réception du GSR dans  
15 d'autres juridictions.

16 La page suivante. Énergir mentionne avoir  
17 utilisé plusieurs paramètres, notamment le niveau  
18 de déploiement, la maturité, le potentiel de leur  
19 filière de production de GSR, ou encore la volonté  
20 des autorités à développer la filière pour la  
21 sélection des juridictions.

22 Le RTIÉÉ est plutôt préoccupé du fait que  
23 les juridictions comparées n'ont pas la même  
24 utilisation finale du GSR, par exemple  
25 l'utilisation pour la production de l'électricité

1 ou le transport, car cela influence énormément les  
2 autres types de subvention qui peuvent y être  
3 associés. On trouve ainsi dans l'étude de Regatrace  
4 qui faisait une revue en Europe, là, des différents  
5 programmes, un graphique intéressant que je  
6 présente à la page suivante.

7 On voit, dans ce graphique-là, selon les  
8 pays, qu'il y a vraiment des différences. Alors, on  
9 note qu'Énergir a retenu, dans son étude près de  
10 l'Italie, qu'il y a une utilisation finale  
11 exclusive pour le transport et ceci influence  
12 énormément le type de subvention analysé ou encore  
13 l'Allemagne qui utilise le GSR pour la production  
14 électrique. Il nous semble cependant que  
15 l'Angleterre qui a un profil d'utilisation  
16 nettement marqué pour la chauffe, ressemble plus au  
17 profil d'Énergie. D'autres juridictions, comme la  
18 Finlande, semble plus dirigées, comme le  
19 recommandent certains intervenants, vers une  
20 utilisation du GSR, pour les secteurs industriels.

21 Alors, il faut faire attention, parce qu'il  
22 y a aussi des juridictions qu'il y a des offres qui  
23 sont plus intéressantes que ce que propose Énergir.  
24 Alors, peut-être qu'il faut être prudent dans le  
25 choix de ces références-là. Mais ça ne change pas

1 qu'on favorise ça.

2 Alors, à la page suivante, puis ça je pense  
3 que c'est un fait qui avait été soulevé par  
4 Énergir, mais on pense que vraiment c'est... puis  
5 on le voit aussi, là, il y a une modélisation ici,  
6 en Californie, bien, s'il y a plusieurs... on  
7 parlait de ça ce matin, s'il y a plusieurs  
8 producteurs, alors le programme de Californie, lui,  
9 permet de dire, bien, si... ils vont financer  
10 cinquante pour cent (50 %) des coûts de  
11 raccordement jusqu'à cinq millions (5 M), s'il y a  
12 plusieurs projets dans la même zone. Alors, on ne  
13 se limitera pas à un million (1 M) comme on veut  
14 faire, on va augmenter si on est capable de capter  
15 plusieurs projets. Alors, on trouvait ça comme une  
16 production... une approche intéressante, surtout  
17 dans les cas où il va y avoir des projets de  
18 production agricole, là, qui semblent être de plus  
19 en plus populaires. Alors, c'est des zones où on va  
20 probablement se retrouver avec plusieurs  
21 producteurs sur la même zone. Bon, je ne lirai pas  
22 tout le texte, là, je vous l'ai recité, mais on  
23 pense que c'est vraiment une bonne référence, puis  
24 vous montrer aussi que le million de dollars qui  
25 est demandé par Énergir semble raisonnable face à

1 d'autres programmes ailleurs dans d'autres  
2 juridictions.

3 À la page suivante, c'est un petit peu  
4 aussi l'impact, là, important de si on essaie  
5 d'allonger le tuyau, là, pour aller connecter  
6 éventuellement d'autres gens, bien les coûts sont  
7 importants, ça augmente d'une façon importante.  
8 Alors, on trouve que c'est vraiment une bonne idée,  
9 là, d'aider ce programme d'interconnexion, là,  
10 d'aider les producteurs, on pense que c'est  
11 intéressant puis ça va aider beaucoup à stimuler  
12 les producteurs québécois à présenter des projets  
13 puis arriver à les concevoir.

14 Alors, notre... on maintient, à la page  
15 suivante, la recommandation qu'on faisait. J'ai  
16 peut-être un point aussi qui est important. On  
17 parle beaucoup... bon, certains de mes collègues  
18 parlaient, bon, il y a d'autres programmes de  
19 subvention qui sont là, puis ils ont été accordés,  
20 puis on ne peut pas... le programme PRCNG, par  
21 exemple, qui est en refonte actuellement. Alors,  
22 les développeurs sont tous à regarder qu'est-ce que  
23 le gouvernement du Québec va faire avec le nouveau  
24 programme. Ça, ça serait la façon concrète de dire,  
25 d'aider les projets pour les développeurs. Alors,

1 moi, c'est vraiment... je pense que t'sais, je  
2 tiens vraiment qu'on appuie Énergir dans cette  
3 démarche-là.

4 À la page suivante, ça, c'est plus une  
5 information pour vous, donc il reprend un petit peu  
6 ce que BC Fortis faisait, bien c'est sur la  
7 présentation de la socialisation du GSR sur la  
8 facture. Alors, BC Fortis indique maintenant sur sa  
9 facture à l'ensemble de ses clients l'existence  
10 d'une socialisation du GSR qui fait partie  
11 maintenant de sa ligne entreposage et transport. Le  
12 coût spécifique de ce GSR socialisé n'est pas lui-  
13 même indiqué. Alors, on pense qu'Énergir pourrait  
14 s'inspirer de l'approche de BC Fortis et - Fortis  
15 BC - et on vous présente à la page suivante, vous  
16 avez un exemple de la facture. Vous le voyez, c'est  
17 écrit en tout petit, mais c'est écrit que bon,  
18 production de GSR, ce n'est pas le montant, mais  
19 c'est bien écrit pour le consommateur quand il va  
20 regarder le poste, il va voir que la socialisation  
21 du GSR est maintenant dans la facture. Alors, je  
22 pense que ça c'est une information importante à  
23 vous présenter. Alors, ça termine ma présentation.  
24 J'ai essayé de respecter le quatre heures (4 h).

25 Q. [186] Je vous remercie beaucoup.



1 LE PRÉSIDENT :

2 Q. [187] Pas mal, oui.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Q. [188] Je vous remercie beaucoup, Monsieur  
5 Schiettekatte.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Alors, monsieur Schiettekatte qui est prêt à  
8 répondre à d'autres questions.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Il n'y a pas d'intervenant qui avait manifesté leur  
11 intérêt pour des questions. Du côté d'Énergir?

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Nous n'aurons pas de question, merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Cardinal?

16 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Oui, je vais avoir une question.

18 Q. [189] En fait, une précision, Monsieur

19 Schiettekatte par rapport... en fait, je vais vous  
20 référer à la page 8 de votre présentation. Et là,  
21 on parle de votre recommandation en lien avec la  
22 marge... la marge de sécurité. Et en fait, le RTIÉÉ  
23 recommande à la Régie de maintenir la marge de  
24 sécurité en GSR de vingt pour cent (20 %) au-delà  
25 des cibles réglementaires sans prévoir à ce stade

1 l'abaisser après deux mille vingt-sept/deux mille  
2 vingt-huit (2027-2028), ce qui apparaît prématuré.  
3 En fait, pourriez-vous préciser un peu votre  
4 recommandation? Autrement dit, est-ce que le RTIÉÉ  
5 recommande l'application de la méthode proposée par  
6 Énergir, mais en conservant la marge à vingt pour  
7 cent (20 %)?

8 R. Oui, c'est ça qu'on voulait dire dans notre  
9 recommandations.

10 Q. **[190]** C'est ça? O.K. Parfait. D'accord. Ça  
11 complète.

12 R. On pouvait descendre... Suite à dix (10), là,  
13 c'était risqué avec notre climat, puis visé sur des  
14 producteurs québécois. C'est... on ajoute des  
15 risques.

16 Q. **[191]** Parfait. Je vous remercie.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Maître Simard?

19 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

20 Me MICHEL SIMARD :

21 Q. **[192]** Oui, petite question. Vous avez dit pour...  
22 que vous souteniez, en quelque sorte, la  
23 proposition d'Énergir pour le tarif de réception,  
24 que ça va aider la production québécoise. Est-ce  
25 que dans votre analyse vous avez trouvé des

1 informations à cet effet-là, qui allaient dans ce  
2 sens-là, pour corroborer l'affirmation selon  
3 laquelle ça va effectivement aider?

4 R. Je vous le dis, parce que j'ai d'autres clients,  
5 pas juste le RTIÉÉ, qui regardent pour faire des  
6 projets dans le Nord, pour connecter du GSR, puis  
7 le coût des conduites est extrêmement important.  
8 Évidemment, Énergir les aide comme ils peuvent,  
9 mais c'est vraiment des mesures qui permettraient  
10 de réduire. C'est ce que je peux vous dire du côté  
11 de clients qui regardent pour faire des projets de  
12 GSR. Alors, nous, on pense que vraiment, ce serait  
13 une façon d'aider ces projets-là à se réaliser.  
14 Bon, puis je trouve important le balisage qui a été  
15 fait, parce que c'est toujours... on n'est pas pour  
16 aller offrir beaucoup plus, hein. Il faut regarder  
17 ce qui se fait ailleurs. Ça fait que je trouve  
18 intéressant de pouvoir le comparer à ce qui se  
19 faisait ailleurs. Alors, ça aussi... Puis je ne  
20 voulais pas juste démontrer qu'ailleurs c'est moins  
21 cher ou on ne fait rien. Peut-être que je ne  
22 connaissais pas le cas en Colombie-Britannique.  
23 Mais je vois qu'en Californie, ils paient plus  
24 qu'Énergir. Alors, je pense que c'est... c'est à  
25 regarder, là. Mais je pense que ce qui est proposé

1 par Énergir, je pense que ça devrait être vraiment  
2 encouragé.

3 Q. [193] Parfait. Merci.

4 Mme ESTHER FALARDEAU :

5 Q. [194] Bonjour, Monsieur Schiettekatte, Esther  
6 Falardeau pour la formation. J'aimerais que vous  
7 m'expliquiez ou m'aidiez à comprendre une phrase  
8 que j'ai lue à la page 13 sur les tests de  
9 rentabilité TCTR. Vous dites à la fin du premier  
10 paragraphe, à la page 13 :

11 Le TCTR sans BNÉ internalise par  
12 ailleurs le coût du carbone déjà  
13 reconnu par le SPEDE en  
14 l'incluant au prix du gaz.

15 Donc, là...

16 R. Ce qu'on sait, c'est que quand on fait le test, le  
17 prix du... le SPEDE est déjà intégré dans le tarif.  
18 Hein, quand on compare, on a une certaine valeur.  
19 L'enjeu que nous on voit, c'est que le... pour le  
20 RTIÉÉ, nous on pense que le prix du SPEDE est trop  
21 bas.

22 Q. [195] Hum, hum.

23 R. Ça fait qu'on est d'accord qu'il y a une autre  
24 mesure qui soit à côté, mais celle qui est réelle,  
25 c'est le prix du SPEDE. Puis on le regarde dans

1 l'analyse des projets où pour d'autres gens, on  
2 négocie avec Hydro-Québec, puis Hydro-Québec dans  
3 la négociation, elle utilise toujours le prix  
4 minimum du SPEDE, alors qu'on sait que ça pourrait  
5 être plus intéressant pour d'autres projets de  
6 pouvoir avoir un prix plus haut. Alors, il y a une  
7 flexibilité qui a été faite dans certains contrats,  
8 dont un contrat que vous avez approuvé, je pense,  
9 en juillet l'année dernière où il y a entre les  
10 communautés, bien, il y a un partage des bénéfices  
11 du SPEDE. Alors, je trouvais intéressant l'autre  
12 test, mais le test de base, puis votre décision,  
13 là, sur approuver ce contrat d'achat d'Énergir là  
14 d'Hydro-Québec, ça a été sur vraiment le coût. On a  
15 mis le coût minimum du SPEDE.

16 Mais à côté, dans le contrat d'achat  
17 d'Énergir, il y avait des clauses qui permettaient  
18 de dire : « Bien, là, on va partager éventuellement  
19 les différences entre les deux. » Alors, je fais un  
20 parallèle à cette référence-là, qui est un contrat  
21 d'achat d'énergie dans une communauté autochtone où  
22 il y a eu vraiment une ouverture de la Régie de  
23 regarder les deux côtés.

24 Oui, on prend le coût minimum qui est dans  
25 le SPEDE et celui qui doit être considéré parce que

1 c'est la vraie valeur, et à côté, bien, on fait  
2 d'autres tests pour voir... bien, si le SPEDE était  
3 plus élevé ou si on prenait un coût de carbone  
4 sociétal, là, ou... qui était présenté par l'Agence  
5 américaine d'environnement, bien là, on peut voir  
6 que peut-être qu'il y a des choses qui seraient  
7 plus payantes. Ça fait qu'on va... on va laisser  
8 ces choses-là.

9 Q. [196] Je vous remercie.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci, Monsieur Schiettekatte. Moi, je n'aurai pas  
12 d'autres questions. Donc, Maître Neuman,  
13 réinterrogatoire, ça va?

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Je n'ai pas de réinterrogatoire.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Donc, Monsieur Schiettekatte, vous êtes libéré.  
18 Donc, pendant que, Maître Thibodeau, vous avez une  
19 contre-preuve, comme annoncée il y a quelques  
20 minutes.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Je vous remercie beaucoup, Monsieur le Président.

23

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci à vous, Maître Neuman.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Madame, Messieurs les Régisseurs.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui, effectivement, on aurait une courte... on  
5 aurait une courte contre-preuve, donc avec madame  
6 Dallaire, qui tenait fortement à avoir le dernier  
7 mot aujourd'hui.

8

9 CONTRE-PREUVE D'ÉNERGIR

10

11 LE PRÉSIDENT :

12 Bien oui. Je pense qu'on aurait besoin de votre  
13 aide à droite.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 C'est comme les pots serrés, là, on se sent bien  
16 d'être capable de... d'être utile. Donc, Madame la  
17 Greffière, je ne sais pas si on doit réassermenter  
18 le témoin ou on... Oui? O.K. On ne prend plus pour  
19 acquis qu'elle dit la vérité. Parfait, donc...

20

---

21 L'AN DEUX MILLE VINGT-QUATRE (2024), ce neuvième  
22 (9e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

23

24 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive

25 réglementation et tarification chez Énergir, ayant

1 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
2 Montréal (Québec);

3

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

6

7 INTERROGÉE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

8 Q. [197] Bonjour, Madame Dallaire. En fait, la  
9 question porte au niveau de Fortis BC simplement.  
10 Évidemment, Fortis ne fait pas partie du balisage,  
11 là, l'Artelys qui a été déposé en preuve par  
12 Énergir. On vient, on a entendu la présentation du  
13 ROÉÉ, qui semble être sous l'impression que du côté  
14 de Fortis, l'ensemble des coûts sont à la charge du  
15 producteur. Donc, est-ce que vous pouvez rapidement  
16 expliquer peut-être les raisons pour lesquelles  
17 Fortis ne faisait pas partie du balisage et peut-  
18 être aussi quelle est votre compréhension par  
19 rapport à ce qui se passe du côté de BC?

20 R. Oui, alors merci. Jamais deux sans trois.

21 Rebonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs  
22 les Régisseurs. Alors, Fortis ne faisait  
23 effectivement pas partie du balisage au départ. Je  
24 pense que monsieur Finet l'a bien mentionné, on a  
25 toujours été en contact avec Fortis pendant tout le



1 dossier 4008. En fait, c'est souvent une compagnie  
2 qu'on a donné en référence et justement parce qu'on  
3 avait une meilleure connaissance ou plus de contact  
4 avec eux au départ. Avec l'expert, il avait été  
5 déterminé que Fortis ne ferait pas partie du  
6 balisage, que nous allions directement avoir des  
7 communications avec eux.

8 Ce qui a lieu avant l'audience, donc  
9 effectivement, nous avons discuté avec eux, pas moi  
10 personnellement, mais des membres de mon équipe et  
11 ce qu'il ressort comme information, donc, c'est que  
12 deux modèles existent au niveau de... du tarif de  
13 réception du côté de Fortis, où là j'avoue que  
14 j'ignore comment eux l'appellent du côté de la  
15 Colombie-Britannique, mais l'équivalent de ce que  
16 nous on appelle le tarif de réception.

17 Donc, si je les prends par étape, là, ce  
18 qu'on m'a fourni comme information c'est : au  
19 niveau du CAPEX, donc les conduites de raccordement  
20 et les postes d'injection, tout ce qui est dollars  
21 d'investissement, deux modèles existent. D'abord,  
22 un premier où cent pour cent (100 %) est à la  
23 charge du producteur. Même pour vous donner un  
24 petit peu de détail là-dessus, là, sur huit projets  
25 en opération chez Fortis deux étaient sous ce

1           modèle-là. Donc, il payait l'entièreté des coûts,  
2           poste d'injection et conduite de raccordement.

3           Il existe un deuxième modèle au niveau du  
4           CAPEX, où là c'est cent pour cent (100 %) à la  
5           charge des clients. Donc, Fortis verse ces  
6           montants-là dans la base de tarification à la  
7           charge complètement des clients. Six projets sur  
8           huit sont sous ce modèle-là, donc c'est les  
9           clients... ce sont les clients qui paient pour les  
10          dollars d'investissement. Donc, soixante-quinze  
11          pour cent (75 %) des projets sont sur ce modèle-là.

12          Du côté des OPEX, donc l'entretien des  
13          postes et de la conduite, il y a encore les deux  
14          mêmes modèles, soit cent pour cent (100 %) à la  
15          charge du producteur ou cent pour cent (100 %) à la  
16          charge des clients. Les deux existent.

17          Et le troisième cas, donc les projets de  
18          renforcement. Dans ce cas-là précis, ce qu'on nous  
19          dit chez Fortis c'est qu'habituellement ces coûts-  
20          là sont socialisés pour le moment à l'entièreté des  
21          clients, mais que ça pourrait dans le futur être à  
22          la charge des producteurs dans certains cas. Donc,  
23          c'est l'information qu'on voulait partager avec  
24          vous.

25          Q. [198] Merci beaucoup. Écoutez, sous réserve des

1 questions qu'il pourrait y avoir ça compléterait de  
2 notre côté la contre-preuve.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Est-ce qu'il y a des intervenants qui ont des  
5 questions? Juste le temps de réfléchir. Maître  
6 Cardinal?

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Non, pas de question.

9 INTERROGÉE PAR LA FORMATION

10 Me MICHEL SIMARD :

11 Q. **[199]** Oui, bonjour, Michel Simard. J'aimerais juste  
12 savoir, est-ce que c'est récent? D'abord, j'ai bien  
13 compris qu'il y a deux modèles, mais est-ce qu'il y  
14 en a un qui est nouveau dans cette vision-là de  
15 Fortis BC ou c'est des modèles qui ont toujours  
16 cohabité?

17 R. Je n'ai malheureusement pas la réponse à votre  
18 question. Désolée, Maître Simard.

19 Mme ESTHER FALARDEAU :

20 Q. **[200]** Donc, dans ce cas-là, on ne peut pas savoir  
21 s'il y a eu une transition vers un nouveau modèle,  
22 vers le modèle de socialisation? Donc, on ne sait  
23 pas quel critère fait en sorte que certains projets  
24 sont assumés par les producteurs?

25 R. C'est une excellente question. Malheureusement, je

1 n'ai pas davantage d'information que celle que je  
2 vous ai transmise.

3 Q. [201] Je vous remercie.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Q. [202] Vu qu'on va avoir du temps d'ici à demain,  
6 vous pourriez faire un appel ou tenter de compléter  
7 votre information, si c'est possible?

8 R. Absolument.

9 Q. [203] O.K., merci. Donc, engagement numéro 7,  
10 compléter l'information concernant Fortis BC et ses  
11 deux modèles pour le tarif de réception ou  
12 l'équivalent.

13

14 E-7 Énergir Compléter l'information concernant  
15 Fortis BC et ses deux modèles pour le  
16 tarif de réception ou l'équivalent  
17 (demandé par la formation).

18

19 Donc, je crois que ça met fin à la contre-preuve. À  
20 moins que vous ayez autre chose à ajouter, Maître  
21 Thibodeau.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Oui, ça met fin.

24

25 LE PRÉSIDENT :

1 D'accord. Donc, Madame Dallaire, vous êtes libérée  
2 pour une troisième fois. Donc, question  
3 d'intendance puisqu'il est quinze heures cinquante-  
4 six. Donc, nous allons reprendre à 13 h demain pour  
5 l'argumentaire d'Énergir. Est-ce qu'on peut  
6 s'attendre, Maître Lemay Lachance, que les  
7 engagements 3, 4, 5, 6 et 7 soient déposés avant  
8 l'heure du lunch pour permettre aux intervenants de  
9 peaufiner leurs argumentaires en fonction de ça?

10 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

11 Pour ce qui est des engagements 3 à 6, je peux vous  
12 dire que oui. En fait, probablement même demain  
13 matin. Sans vouloir trop m'engager, je les ai vus,  
14 on est en train de les finaliser. Pour ce qui est  
15 de celui qui vient tout juste d'être souscrit, je  
16 ne veux pas trop m'engager, mais on va faire notre  
17 possible évidemment pour le déposer le plus tôt  
18 possible, idéalement avant de débiter notre  
19 argumentation. Je pourrai vous donner peut-être un  
20 petit statut lorsqu'on reviendra si vous ne le  
21 voyez pas déjà déposé sur le SDÉ.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait. On pourra faire ça à ce moment-là.

24

25 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

1           Merci.

2           LE PRÉSIDENT :

3           Donc, je remercie tout le monde et on se revoit  
4           demain à 13 h.

5           AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

6           \_\_\_\_\_

7

8

9           SERMENT D'OFFICE:

10          Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
11          certifie sous mon serment d'office, que les pages  
12          qui précèdent sont et contiennent la transcription  
13          exacte et fidèle des notes recueillies par moi au  
14          moyen du sténomasque, le tout conformément à la  
15          Loi.

16

17          ET J'AI SIGNE:

18

19

20          \_\_\_\_\_

21          Claude Morin, sténographe officiel

22          Tableau #200569-7.