

RIOPEL GAGNON LAROSE
S T É N O G R A P H E S O F F I C I E L S
O F F I C I A L C O U R T R E P O R T E R S

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 1^{er} OCTOBRE 2025

DOSSIER : R-4287-2024 Phase 2

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
 Mme SYLVIE DURAND
 Mme ESTHER FALARDEAU

AUDIENCE DU 3 SEPTEMBRE 2025
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 4

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

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

Me GENEVIÈVE PAQUET
avocate du Groupe de recommandations et d'actions
pour un meilleur environnement (GRAME);

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE D'ÉNERGIR, S.E.C.	
REPRÉSENTATIONS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	14
PANEL 1 - MARC-ANDRÉ GOYETTE	15
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ	29
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	32
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	46
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	50
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	61
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	66
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	78
 PANEL 2 - Plan d'approvisionnement 2025-2028 (incluant la prévision de la demande, dont celle du GSR)	 127
VINCENT REGNAULT	
PIERRE DUGNETON	
LOUIS-PHILIPPE LAURIN	
SYLVAIN TREMBLAY	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	129
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	149
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	169

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce troisième
2 (3e) jour du mois de septembre :

3
4 PRÉLIMINAIRES

5
6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du trois
8 (3) septembre deux mille vingt-cinq (2025) en
9 présentiel. Dossier R-4287-2024 Phase 2 : Demande
10 d'approbation du plan d'approvisionnement et de
11 modification des Conditions de service et Tarif
12 d'Énergir, s.e.c. à compter du 1er octobre 2025.

13 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
14 Lise Duquette, présidente de la formation, madame
15 Sylvie Durand et madame Esther Falardeau.

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

17 La demanderesse est :

18 Énergir, s.e.c. représentée par maître Marie Lemay
19 Lachance et Philip Thibodeau.

20 Les intervenants sont :

21 Association hôtellerie Québec et Association
22 Restauration Québec représentées par maître Steve
23 Cadrin;

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

1 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
2 représentée par maître Gaëlle Obadia et André
3 Turmel;

4 Groupe de recommandations et d'actions pour un
5 meilleur environnement représenté par maître
6 Geneviève Paquet;

7 Option consommateurs représentée par maître Éric
8 McDevitt David;

9 Regroupement des organismes environnementaux en
10 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;

11 Regroupement pour la transition, l'innovation et
12 l'efficacité énergétiques représenté par maître
13 Dominique Neuman.

14 Nous demandons aux intervenants de bien
15 vouloir s'identifier à chacune de leurs
16 interventions pour les fins de l'enregistrement.
17 Merci. Et bonne audience à tous.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci beaucoup. Merci beaucoup pour le soin
20 logistique puis donner de l'espace à tout le monde,
21 Merci, Madame Kouamé. Bonjour à tous. Salutations
22 aussi à notre sténographe. Mes collègues et moi,
23 ainsi que l'équipe de la Régie vous souhaitons la
24 bienvenue à cette audience qui porte sur le dossier
25 R-4287-2024 Phase 2.

1 L'équipe de la Régie pour ce dossier est
2 composée de madame Patricia Dépot, qui est notre
3 chargée de projet, Odette Alarie, Philippe Girard,
4 de même que Nicolas Descôtés, Charles Rémillard,
5 Mohammed Chiguer, Michelle Paquin qui sont
6 spécialistes, ainsi que maître Amélie Cardinal
7 comme avocate.

8 Dans notre lettre de planification relative
9 à l'audience, nous vous avons convoqué à une
10 audience en personne dans les bureaux de la Régie.
11 Vous êtes présents, on l'a vu ce matin. Nous vous
12 demandons de prendre note des directives à l'entrée
13 relative au décorum attendue dans la salle
14 concernant la nourriture et les breuvages.
15 L'audience est enregistrée pour nos archives et est
16 diffusée en direct sur YouTube, son seulement. Je
17 vous rappelle qu'il est interdit de filmer ou
18 d'enregistrer le contenu audio de nos travaux dans
19 la salle.

20 Comme d'habitude, les notes sténographiques
21 seront déposées sur le site Internet de la Régie
22 dès qu'elles seront produites. Même si nous sommes
23 en personne, je vous rappelle qu'il est important
24 pour les fins des notes sténographiques de parler
25 clairement dans le micro qui se trouve devant vous

1 et de vous nommer. Cela facilite la tâche de nos
2 sténographes.

3 Nous avons moins conservateur dans
4 l'établissement du calendrier que pour la Phase 1.
5 Ce qui fait que nous avons trois jours pour les
6 plaidoiries débutant la semaine du quinze (15)
7 septembre après la dernière journée du vendredi
8 douze (12) septembre. Toutefois, si le déroulement
9 de cette partie de l'audience devait être plus
10 rapide que prévue, parce que la formation aurait
11 moins de questions qu'initialement estimé, par
12 exemple, la Régie demande aux participants d'être
13 prêts à procéder à leur argumentation. Par
14 ailleurs, si nous terminions la preuve le jeudi
15 onze (11) septembre, l'entière journée du vendredi
16 douze (12) serait laissée aux intervenants et à
17 Énergir pour travailler leur plaidoirie.

18 Nous allons tous faire preuve de souplesse
19 et de flexibilité pour tenir compte des imprévus
20 qui pourraient survenir dans le cadre de cette
21 audience.

22 Avant de vous laisser la parole, j'aurais
23 deux questions à Énergir. La première est pour vous
24 demander, on a bien lu votre lettre d'hier, mais
25 c'est pour vous demander à quel panel qu'il

1 faudrait poser nos questions en matière de
2 Conditions de service. Parce que vous nous avez dit
3 que vous mettez des témoins de plus, mais ce
4 n'était pas clair le panel.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Ce sera le panel 5.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Panel 5. Merci beaucoup. La deuxième concerne la
9 structure de capital. Alors, la Régie a noté qu'il
10 n'y a pas de conclusion recherchée à cet égard. En
11 Phase 1, la décision a porté uniquement sur le taux
12 de rendement. Or, la décision rendue dans la
13 décision dans le dossier R-4156-2021 se termine
14 avec l'année deux mille vingt-quatre, deux mille
15 vingt-cinq (2024-2025). Il est un peu tard pour le
16 revoir à ce stade-ci, la structure de capital.
17 Est-ce que l'on peut croire que vous voulez
18 également la reconduire?

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Bonjour. Ça me fait plaisir d'être avec vous pour
21 cette audience. Je vais vous revenir sur cet
22 élément-là, je l'ai pris en note.

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 Bonjour. Marie Lemay Lachance pour Énergir. Ça me
25 fait plaisir d'être avec vous pour cette audience.

1 Je vais vous revenir sur cet élément-là, je l'ai
2 pris en note. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci beaucoup. Alors, ça termine pour aujourd'hui
5 les questions préliminaires. Alors, à moins que
6 quelqu'un ait des remarques ou des moyens
7 préliminaires, nous serions prêts à entendre la
8 preuve d'Énergir. Alors, Maître Thibodeau, je vois
9 que vous êtes prêt. Alors, je vous cède la parole
10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Oui, merci beaucoup. Alors, bon matin à tous. Donc,
12 bonjour à la formation et également à tout le
13 personnel de la Régie. Donc, Philippe Thibodeau
14 pour Énergir, accompagné de ma collègue maître
15 Lemay Lachance.

16 On est très contents évidemment d'être avec
17 vous ce matin. Et ce, comme prévu, je comprends,
18 pour les deux prochaines semaines. Je n'ai pas
19 vérifié, mais je suis pas mal sûr, on doit être pas
20 loin d'un record pour une cause tarifaire. J'ose
21 croire que c'est parce que nos sujets suscitent les
22 passions. C'est pour ça qu'on peut défoncer des
23 murs et avoir une grande écoute.

24 Donc, évidemment, qui dit cause tarifaire
25 dit beaucoup de plaisir, mais dit aussi point

1 d'intendance. Donc, dépôt rapide avant de
2 commencer. On a annoncé cinq panels au niveau
3 d'Énergir pour la preuve. De façon générale, je
4 pense que les sujets sont assez segmentés, donc il
5 ne devrait pas y avoir de problème à savoir quel
6 sujet devrait être adressé à quel panel. Il y a un
7 sujet qui pourrait potentiellement s'étendre sur
8 plusieurs panels, c'est la question des contrats
9 avec la Ville de Québec. Évidemment, il y a une
10 patte approvisionnement, il y a une patte qui est
11 plus de nature tarifaire. On a vu dans les DDR
12 aussi, il y a des questions plus de nature
13 comptable. Ce qu'on suggère, donc pour être sûr que
14 les témoins sont en mesure de répondre aux
15 questions qui pourrait être posées, on suggérerait
16 la répartition suivante.

17 Donc, pour ce qui est des questions de
18 l'avenant au contrat d'achat-vente avec la Ville de
19 Québec, l'achat-vente de GSR, ce serait le panel
20 numéro 2, donc le panel des appros. Pour ce qui est
21 du contrat de réception avec la Ville de Québec,
22 donc ce qui a rapport au tarif de réception ce
23 serait le panel numéro 5, qui est le panel
24 tarifaire. Et pour ce qui est des questions qui
25 seraient davantage de nature comptable, bien ce

1 serait le panel numéro 4 qui serait le mieux placé
2 pour répondre aux questions.

3 Évidemment, si jamais il y a des questions
4 de nature juridique, je suis très jaloux, donc je
5 vais les garder pour les plaidoiries, donc vous
6 pouvez me les laisser.

7 Dernier enjeu, dernier point, qui est une
8 suggestion procédurale. Donc, à ce stade, à moins
9 que je me trompe, il n'y a personne au niveau des
10 intervenants qui a annoncé de huis clos, donc pour
11 les différents sujets. Un enjeu potentiel, par
12 contre, c'est justement s'il jamais il y avait des
13 questions pour le panel numéro 2 au niveau du
14 contrat d'achat-vente de contrat de GSR avec la
15 Ville, sans rien présumer, les questions risquent
16 fort probablement de porter sur les questions qui
17 sont confidentielles au niveau du contrat. Et on
18 l'a déjà vu par le passé, là, ce n'est pas toujours
19 évident de poser des questions ou de fournir des
20 réponses sans traverser la ligne de la
21 confidentialité, là.

22 Donc, ce qu'on suggère c'est que si jamais
23 il y avait des questions pour le panel numéro 2 en
24 lien avec l'avenant sur le contrat d'achat-vente de
25 GSR, bien on pourrait simplement procéder par huis

1 clos à la fin du panel 2. Donc, autrement dit, on
2 pourra procéder comme prévu, le panel 2 avec sa
3 preuve sur le plan d'approvisionnement. Tout le
4 monde aurait l'occasion ensuite de poser des
5 questions au panel 2 là-dessus. Et avant de passer
6 au panel numéro 3, bien on pourrait tenir un huis
7 clos spécifiquement sur la question de l'avenant
8 contrat d'achat-vente avec la Ville.

9 Maintenant, comme je disais, il n'y a
10 personne qui a annoncé de huis clos, donc je
11 présume peut-être à tort que c'est parce qu'il n'y
12 a pas de questions ce bout-là, mais si jamais il y
13 en avait, c'est l'avenue procédurale qu'on
14 suggérerait.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Juste une question. Est-ce que vous avez des
17 ententes de confidentialité avec tous ceux qui sont
18 dans la salle en ce moment?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Je crois que la plupart en ont signé, mais on a
21 apporté aussi des formulaires papier si jamais il y
22 en a qui ne l'avaient pas signée, question que ce
23 soit efficace, que ça puisse se faire au même
24 moment.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parce que je vais avoir des questions, mais ça ne
3 porte pas sur le montant ou le prix lui-même. C'est
4 plus sur des questions de principe. Alors, ça va
5 être... on va peut-être essayer de naviguer comme
6 ça, mais s'il y en a qui veulent... s'il y a des
7 intervenants qui ont des questions beaucoup plus
8 précises sur le montant, bien on verra à ce
9 moment-là effectivement peut-être de voir au huis
10 clos. Alors, on demande aux intervenants, si jamais
11 vous avez des questions là-dessus, avisez la Régie,
12 madame Kouamé ou peut-être... ou maître Thibodeau,
13 maître Lemay Lachance le plus rapidement possible
14 pour qu'on puisse mettre en place les éléments
15 parce que là, ça veut dire... le huis clos, ça veut
16 dire un autre... j'allais dire « sept... » mais une
17 autre série de notes sténographiques, et caetera.
18 Alors, il y a des mesures, un protocole à suivre.
19 Alors, s'il vous plaît, nous aviser le plus
20 rapidement possible pour qu'on puisse mettre ça en
21 place.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Excellent. Donc, je vous remercie beaucoup. Je
24 laisse la parole à maître Lemay-Lachance.

1 PREUVE D'ÉNERGIR - PANEL 1

2
3 REPRÉSENTATIONS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

4 Bonjour. Je vais donner un petit point
5 d'intendance, une coquille qui s'est glissée dans
6 ma lettre d'hier sous la cote B-0247. J'ai laissé
7 l'ajout de monsieur Marc-Antoine Bellavance sur le
8 panel 2 portant sur les pièces comptables. C'est
9 plutôt le panel 4 qui porte sur les pièces
10 comptables. Je tenais à le préciser pour éviter
11 toute confusion. Ça complète pour mes remarques
12 préliminaires à moi, mon petit point d'intendance.

13 On serait donc prêt pour le témoignage de
14 monsieur Marc-André Goyette, panel 1, qui est prêt
15 pour son assermentation.

16
17 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce troisième
18 (3e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

19
20 PANEL 1

21
22 MARC-ANDRÉ GOYETTE, vice-président Stratégie,
23 Finance, Réglementation pour Énergir, ayant une
24 place d'affaires au 1717, rue Du Havre,
25 Montréal (Québec);

1 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
2 solennelle, dépose et dit :

3
4 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

5 R. Excellent. Bonjour tout le monde. C'est plaisant de
6 voir tous ces gens. Bonjour, Madame la Présidente,
7 Mesdames les Régisseurs. Encore une fois cette
8 année, c'est à moi que revient le privilège de
9 briser la glace pour notre audience sur la cause
10 tarifaire. Je suis très heureux d'être là avec vous
11 pour ce qui est en train de devenir presque un
12 rendez-vous annuel.

13 Chaque année, j'aime bien débiter le mot
14 d'ouverture en revenant sur le contexte dans lequel
15 le dossier tarifaire a été élaboré. C'est en effet
16 difficile de passer sous silence l'environnement
17 économique actuel. Je vous dirais qu'il y a deux
18 mots qui me viennent en tête actuellement, c'est
19 « incertitude » et « turbulence », évidemment tout
20 ça dans un contexte de guerre tarifaire avec les
21 États-Unis.

22 Ce contexte-là, vous vous en doutez bien, a
23 amené son lot de défis, notamment au niveau de
24 l'équipe de prévision de la demande lorsqu'est venu
25 le temps d'établir les prévisions de volumes pour

1 la cause tarifaire. Vous n'êtes pas sans savoir que
2 la prévision des volumes, dans le fond, la
3 prévision de la demande, c'est la première étape
4 d'un long processus qui va nous amener à la
5 fixation des tarifs, et donc ça doit se faire
6 plusieurs mois à l'avance.

7 Chaque année, dès le lendemain du dépôt à
8 la Régie, les prévisions pourraient, en théorie,
9 être révisées puisque les éléments du contexte,
10 donc les hypothèses qu'on a utilisées continuent,
11 eux, d'évoluer. Toutefois, je pense qu'il faut
12 accepter d'arrêter le curseur à un moment donné et
13 être en mesure d'élaborer le dossier tarifaire dans
14 son ensemble.

15 Bien sûr, la situation de la guerre
16 tarifaire actuelle, elle est particulière. Elle se
17 matérialise par une incertitude supplémentaire au
18 niveau de l'économie. Ceci étant dit, je pense
19 aussi qu'il faut être capable de garder la tête
20 froide puis se demander s'il y a eu des changements
21 majeurs depuis le dépôt de la cause tarifaire,
22 depuis qu'on a effectué nos prévisions.

23 De notre côté, on pense bien humblement que
24 ce n'est pas le cas. Et donc, on a la forte
25 conviction que nos prévisions initiales demeurent

1 tout à fait valides.

2 En ce qui concerne les prix de fournitures,
3 bien, on prévoit des prix assez stables pour les
4 prochaines années pour la molécule d'origine
5 fossile, ça devrait osciller autour de quatre
6 dollars et cinquante (4,50 \$) et cinq dollars le
7 gigajoule (5\$/GJ). Donc, sous les deux sous
8 (2 ¢/kWh) le kilowattheure. Pour ce qui est du gaz
9 de source renouvelable, bien, on prévoit une
10 augmentation d'un peu plus de deux dollars le
11 gigajoule (2\$/GJ) pour atteindre environ vingt-cinq
12 dollars le gigajoule (25\$/GJ) pour la prochaine
13 année financière.

14 J'aime bien donner l'équivalent en
15 kilowattheures. On parle d'environ huit sous le
16 kilowattheure (8 ¢/kWh), ce qui est tout à fait
17 comparable à la production de d'autres sources
18 d'énergie renouvelable.

19 La hausse provient essentiellement de
20 l'augmentation du coût d'acquisition moyen des
21 nouvelles quantités de gaz renouvelable requises
22 pour respecter nos obligations réglementaires.

23 Ceci étant dit, je trouve ça intéressant de
24 vous mentionner que depuis deux ans, on sent quand
25 même une certaine stabilité au niveau du marché

1 pour les prix du gaz renouvelable.

2 Autre bonne nouvelle est qu'on prévoit une
3 situation concurrentielle qui est généralement
4 favorable pour nos produits phares, comme la
5 biénergie, mais également le biénergie couplée à du
6 gaz renouvelable lorsqu'on le compare à des
7 situations cent pour cent (100 %) électriques.

8 Maintenant, je vais aussi profiter de la
9 tribune pour vous donner notre perspective quant à
10 l'impact de la situation actuelle sur notre plan
11 stratégique. C'est une question qui m'est
12 fréquemment posée dans les dernières semaines, dans
13 les derniers mois. Je vous le dis d'emblée : Selon
14 nous, le contexte actuel ne milite pas pour des
15 changements structuraux à notre plan d'affaires.

16 Je pense qu'une des forces de notre plan
17 stratégique et notre vision de décarbonation, c'est
18 qu'elle ne fut pas développée sur des positions
19 idéologiques ou en fonction de tendances de court
20 terme. Au contraire, on a élaboré nos initiatives
21 pour amener de la valeur à l'écosystème énergétique
22 du Québec et aux entreprises. Ça fait que plusieurs
23 de nos initiatives demeurent tout à fait
24 pertinentes dans le contexte actuel. Par exemple,
25 l'efficacité énergétique qui permet aux entreprises

1 d'accroître leur compétitivité en réduisant leur
2 facture énergétique, bien je pense que c'est très
3 pertinent dans le contexte d'être plus compétitif
4 sur le marché mondial. En plus, généralement, la
5 période de retour sur investissement est assez
6 rapide pour des mesures d'efficacité énergétique.
7 Donc, c'est une mesure qui fait du sens, aussi, à
8 court terme.

9 La biénergie, quant à elle, bien c'est une
10 solution qui est compétitive pour les clients.
11 C'est une solution qui permet de décarboner de
12 façon significative, bien sûr, nos activités. Mais,
13 c'est aussi une solution qui permet de réduire les
14 besoins d'infrastructure pour Hydro-Québec,
15 notamment en termes de capacité et donc qui basse
16 un peu la pression sur les tarifs par rapport à un
17 scénario de plus forte, encore une fois,
18 électrification.

19 C'est pour ça qu'on dit souvent que c'est
20 une situat... c'est une solution qui est gagnante,
21 gagnante, gagnante. C'est d'ailleurs une solution
22 qui a un très bon momentum actuellement avec près
23 de quatre mille (4000) ventes prévues cette année.
24 Donc, notre année financière, comme vous le savez
25 fini dans vingt-sept (27) jours et on va vraiment

1 afficher une belle progression au niveau des ventes
2 de biénergie.

3 En résumé, la transformation de notre
4 modèle d'affaires en focussant sur la valeur de
5 l'énergie gazeuse en focussant sur la valeur de nos
6 infrastructures demeure tout à fait pertinente. Il
7 faut quand même demeurer humble. Est-ce qu'il
8 pourrait y avoir des ajustements ponctuels à
9 certaines initiatives à court terme? C'est
10 possible. On va vouloir être en mesure de s'adapter
11 au contexte, mais la vision à long terme, elle,
12 elle demeure tout à fait pertinente, selon nous.

13 Ces différents efforts de nos initiatives
14 combinées avec un contexte économique prévu pour
15 les prochaines années, alors qu'on anticipe une
16 croissance relativement faible du PIB. On parle
17 d'environ de point cinq pour cent (0,5 %) en
18 moyenne, par année, entre aujourd'hui et deux mille
19 vingt-neuf (2029), devrait contribuer à la
20 décroissance de nos volumes. On parle d'une baisse
21 d'environ un pour cent (1 %) par année à l'horizon
22 deux mille vingt-neuf (2029). Ce n'est pas une
23 surprise pour nous, c'est aussi en partie cohérent
24 avec notre vision stratégique de décarbonation. Je
25 vous en ai déjà parlé, mais je vous rappelle que

1 d'ici deux mille cinquante (2050), Énergir on
2 estime qu'on devrait distribuer environ quarante-
3 cinq (45) à cinquante pour cent (50 %) moins
4 d'énergie gazeuse.

5 En se concentrant vraiment sur les usages
6 où ces volumes apportent le plus de valeur à
7 l'écosystème énergétique québécois, la pointe comme
8 outil de stockage saisonnier, pardon, en
9 complémentarité à l'électricité pour accroître la
10 résilience et bien sûr, dans certains procédés qui
11 sont difficilement, voire non-électrifiables.

12 Je souhaite maintenant prendre quelques
13 instants pour vous parler des variations tarifaires
14 au service de distribution.

15 Pour la première fois depuis plusieurs
16 années, en fait, depuis deux mille dix-huit (2018),
17 deux mille dix-neuf (2019), la cause tarifaire
18 présentant un coût de service complet. Pendant les
19 six dernières années, les dépenses d'exploitation,
20 ce qu'on appelle les (OPEX?) ont été déterminés par
21 une formule paramétrique qui ont été autorisés,
22 d'ailleurs... telle qu'elle a été autorisée par la
23 Régie.

24 Au cours de cette période d'allégement, je
25 peux vous assurer qu'on n'est pas demeurés passifs.

1 On a travaillé activement à mettre en place une
2 structure de gouvernance, mais surtout une culture
3 qui est axée sur l'optimisation et l'amélioration
4 continue de nos pratiques. Ces efforts ont permis
5 d'ajuster de trois millions (3 M) à la baisse le
6 point de départ des dépenses d'exploitation lors de
7 la reconduction de la formule paramétrique au
8 dossier tarifaire deux mille vingt-deux, deux mille
9 vingt-trois (2022-2023). On se rappelle que plutôt
10 que de partir du réel de l'année précédente, on
11 avait pris le réel qu'on avait réduit de trois
12 millions (3 M). Cette année, bien, ça nous permet
13 de réduire de quatre millions (4 M) les dépenses
14 par rapport au résultat qu'aurait donné la formule.

15 Lorsque je vous parle d'optimisation puis
16 d'amélioration de nos pratiques d'entreprise, je
17 fais notamment référence, je pense, à notre
18 meilleure capacité à identifier et surtout à
19 prioriser des projets d'optimisation, des grands
20 projets comme des plus petits projets. J'ai en tête
21 Ariba, l'amélioration de nos processus de
22 localisation, la révision de nos processus de
23 planification, l'optimisation des routes notamment.
24 Mais je parle... je pense également à la remise en
25 question presque systématique des besoins après

1 chaque départ à la retraite.

2 Les gestionnaires chez Énergir depuis un
3 certain temps sont amenés à vraiment requestionner
4 lorsqu'il y a un départ à la retraite, si on peut
5 faire les choses différemment. Est-ce qu'on peut
6 optimiser... automatiser certains processus? Est-ce
7 qu'on peut faire de la synergie entre les équipes?
8 Et cætera. Toujours dans une optique de se
9 requestionner et de contrôler nos coûts.

10 Je parle aussi de l'utilisation de plus en
11 plus fréquente de l'intelligence artificielle.
12 Donc, on a débuté ça dans les dernières années, ça
13 va s'accélérer dans les prochaines années. On voit
14 un potentiel intéressant au niveau des ventes pour
15 avoir des parcours de vente plus autonomes auprès
16 de notre clientèle, au niveau de la gestion de nos
17 partenaires certifiés, donc accroître l'efficacité
18 et l'efficience de nos relations avec nos
19 partenaires. Bien sûr, les ressources humaines, la
20 dotation, la gestion des compétences, les
21 formations qui peuvent être maintenant faites de
22 manière beaucoup plus efficace grâce à
23 l'intelligence artificielle et au niveau de
24 l'exploitation, l'optimisation de l'entretien
25 préventif, l'optimisation des heures

1 supplémentaires, et cætera. Donc, c'est des choses
2 qu'on est en train de creuser pour essayer de voir
3 vraiment où sont les puits de valeur pour une
4 entreprise comme nous au niveau de l'intelligence
5 artificielle. Tous ces éléments contribuent à
6 contrôler nos dépenses.

7 D'ailleurs, je suis heureux de vous
8 mentionner que la variation observée entre les
9 dépenses d'exploitation réelles de l'exercice deux
10 mille dix-huit, deux mille dix-neuf (2018-2019),
11 donc le dernier en coût de service, et celle
12 soumise dans le cadre de la présente cause sont
13 équivalentes à une hausse moyenne de trois pour
14 cent (3 %) par année, ce qui est légèrement
15 inférieur à l'inflation de trois point un pour cent
16 (3,1 %) observée pour la même période. Mais j'en
17 suis vraiment fier parce que oui, on a réussi à
18 battre légèrement l'inflation, mais pendant cette
19 même période, la croissance des salaires, elle,
20 avoisinait les quatre pour cent (4 %). Et je vous
21 rappelle que nos OPEX sont composés à soixante-
22 quinze pour cent (75 %) par des salaires et des
23 avantages sociaux.

24 Bref, pour nous, le contrôle des coûts,
25 c'est important. On compte poursuivre dans cette

1 voie-là, ce qui va permettre de contribuer
2 concrètement à la pérennité de l'entreprise, à
3 conserver des tarifs qui sont raisonnables et des
4 tarifs qui sont compétitifs par rapport aux autres
5 sources d'énergie pour nos clients.

6 Lorsqu'on ajoute les autres éléments du
7 coût de service en distribution, l'amortissement
8 des frais reportés, les impôts, et cætera, on
9 obtient cette année une baisse de deux point quinze
10 pour cent (2,15 %) en distribution. Puis en
11 considérant l'ensemble des services confondus
12 - transport, équilibrage, frais de socialisation -,
13 on parle d'une hausse raisonnable d'un point quinze
14 pour cent (1,15 %) pour la prochaine année
15 tarifaire, pour la prochaine année financière.

16 Ceci étant dit, cette année, il y a un
17 élément qui amène une pression un peu plus à la
18 hausse sur les tarifs, c'est le frais de
19 socialisation.

20 Vous savez tous qu'Énergir, on est
21 assujettis au règlement concernant la quantité de
22 gaz de source renouvelable devant être livré par un
23 distributeur. Ce règlement fait en sorte qu'on est
24 obligés de livrer à chaque année une quantité
25 minimale de gaz renouvelable à nos clients. Lorsque

1 cette quantité n'est pas atteinte à travers des
2 ventes volontaires, bien, les unités manquantes et,
3 bien sûr, les coûts associés doivent être
4 socialisés au reste de la clientèle. Pour la
5 prochaine année, c'est donc cinquante-sept millions
6 (57 M) qu'on doit récupérer à nos clients à travers
7 nos tarifs.

8 Puis on ne se le cache pas, l'augmentation
9 des seuils réglementaires, qui va passer à cinq
10 pour cent (5 %) à partir du premier (1er) octobre
11 prochain, qui va augmenter jusqu'à dix pour cent
12 (10 %) au premier (1er) octobre deux mille trente
13 (2030), là, ça va créer une pression supplémentaire
14 sur les frais de socialisation.

15 Bref, ce règlement-là, qui est imposé par
16 le gouvernement, bien qu'on le trouve très positif
17 pour la transition énergétique, il ajoute un
18 fardeau supplémentaire pour les clients puis il
19 ajoute un défi de gestion aussi supplémentaire pour
20 Énergir. Je peux vous dire qu'on est très, très
21 conscients de ça et qu'on met beaucoup d'efforts à
22 réfléchir puis à mettre en place des mesures qui
23 permettent, justement d'atténuer l'impact de ces
24 hausses de frais de socialisation-là pour les
25 prochaines années.

1 Ça fait qu'il y a plusieurs mesures qui ont
2 été prises par Énergir, qui ont d'ailleurs été
3 approuvées, bien sûr, par la Régie dans les
4 dernières années, qui visaient à réduire les
5 risques à long terme assumés par l'ensemble de la
6 clientèle. Ces mesures ont permis de donner accès à
7 du GSR, donc du gaz de source renouvelable produit
8 en franchise et hors franchise à un coût moyen
9 inférieur à celui auquel les clients auraient été
10 soumis sans les efforts qu'on faits. Elles ont
11 aussi surtout permis d'encourager la demande
12 volontaire auprès des clients et donc de baisser
13 les frais de socialisation. Est-ce que ces mesures-
14 là avaient un coût? Oui. Il y avait un coût. Mais,
15 il ne faut pas, je pense, tomber dans le piège de
16 juger uniquement à la lumière de leur coût brut,
17 sans tenir compte quand même des retombées
18 positives à moyen et à long terme. Le statu quo,
19 pour nous, il n'est pas une option. Le règlement,
20 il est en vigueur. Ça fait qu'il faut plutôt
21 évaluer si les mesures permettent d'acquérir le gaz
22 renouvelable à un prix qui est raisonnable, puis
23 les mesures est-ce qu'elles permettent de réduire
24 les frais de socialisation et les impacts sur les
25 clients. Je vous sou mets bien humblement que les

1 coûts et les risques auraient été plus élevés si
2 aucune mesure n'avait été prise dans les dernières
3 années.

4 En plus, je vous confirme que c'est pas
5 fini. On ne va pas arrêter là. Il y a différents
6 éléments actuellement qui sont sur la table à
7 dessin. On compte déposer dès cet automne des
8 nouvelles propositions qui vont toucher justement
9 le gaz renouvelable et qui ont encore une fois pour
10 but non pas d'ajouter un fardeau supplémentaire à
11 notre clientèle, mais bien de réduire les impacts
12 de la décarbonation. Certaines d'ailleurs de ces
13 propositions-là sont rendues possibles grâce aux
14 changements apportés à la Loi sur la Régie.

15 À ce propos, vous le savez, puis j'ai déjà
16 eu la chance d'en parler, on est très enthousiastes
17 par la modernisation de la Loi. Il y a plusieurs
18 modifications législatives qui sont amenées avec
19 notre vision de décarbonation, puis qui va nous
20 permettre de progresser dans les actions qui
21 découlent de cette vision-là. Je ne veux pas
22 revenir, là, sur l'ensemble des modifications de la
23 Loi qui nous touchent, mais il y a certaines
24 modifications qui vont nous permettre, notamment,
25 de retourner aux clients les revenus réalisés dans

1 le cadre de la réglementation fédérale sur les
2 carburants propres. Il y a certaines modifications
3 qui vont nous permettre de revoir justement nos
4 stratégies de commercialisation et de gaz
5 renouvelable afin d'encourager plus de ventes
6 volontaires et de réduire ainsi les frais de
7 socialisation.

8 Je ne peux pas vous donner beaucoup de
9 détails encore aujourd'hui, on est à fignoler les
10 propositions. Mais, je vous promets qu'on va
11 revenir, là, rapidement avec des propositions sous
12 peu.

13 Sur ce, je vous remercie beaucoup de votre
14 temps. C'est toujours un plaisir et même un
15 privilège. Et, bien sûr, je suis bien ouvert à
16 répondre à toutes vos questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie beaucoup. Alors, l'ACIG, est-ce
19 que vous avez des questions?

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ :

21 Q. **[1]** Oui, bonjour, Madame la Présidente, bonjour
22 Mesdames les Régisseuses. Nicolas Dubé pour l'ACIG.
23 J'aurais simplement une seule question pour vous.
24 Bon, je représente l'ACIG, c'est onze (11) membres
25 des grands consommateurs industriels de... de gaz

1 au Québec, qui consomment, bon an mal an, là,
2 environ vingt-cinq pour cent (25 %) des... des
3 volumes d'Énergir. Vous n'êtes pas sans savoir que
4 les frais de socialisation représentent un fardeau
5 très important pour ces grands consommateurs-là,
6 qui font face à une compétition, là, acerbe sur les
7 marchés internationaux.

8 Je voulais savoir... je voulais vous
9 entendre un peu sur : est-ce que vous avez entamé
10 une réflexion au sein d'Énergir pour plancher sur
11 des mesures afin de mitiger l'impact des frais de
12 socialisation spécifiquement pour les grands
13 consommateurs industriels? Dans le contexte où on
14 sait, ils investissent des sommes importantes pour
15 moderniser leur équipement, pour diminuer à la
16 source leurs gaz à effet de serre. Ils contribuent
17 également au SPEDE et ils contribuent également à
18 la décarbonation du réseau d'Énergir en payant
19 notamment les frais de socialisation. Donc, est-ce
20 que vous avez, à l'interne, amorcé des réflexions
21 par rapport à certaines mesures pour réduire
22 l'impact de ces frais de socialisation? J'aimerais
23 vous entendre par rapport à ça. Merci.

24 R. La réponse est : oui, on a entamé des réflexions.
25 J'en ai glissé un mot lors de... dans mon mot

1 d'ouverture. On va revenir rapidement d'ailleurs,
2 dès cet automne, avec certaines solutions qui
3 visent justement à diminuer les frais de
4 socialisation, à accroître les bornes volontaires.
5 Donc, plus on... plus on est capable de vendre du
6 gaz renouvelable à une clientèle volontaire, plus
7 on est capable de le vendre à un coût qui est
8 supérieur au gaz de réseau, bien plus on réduit
9 finalement le coût de socialisation. Et on a des
10 mesures mêmes qui... Puis là, je ne veux pas trop
11 rentrer dans les détails parce qu'encore une fois,
12 ce n'est peut-être pas le bon moment de discuter de
13 ça, mais qui va toucher spécifiquement
14 effectivement la clientèle plus industrielle.

15 Q. **[2]** Peut-être une question complémentaire, faire un
16 petit peu de puce sur ce que vous avez dit. Bien
17 sûr, j'ai pris connaissance de votre preuve. Je
18 comprends que cet automne, parmi les mesures
19 annoncées, il y a une certaine mesure pour pouvoir
20 vendre le GSR à un prix différent de son prix
21 d'achat, également inclure dans le tarif GSR les
22 unités de conformités pour venir réduire le coût.
23 Ça, vous êtes d'accord avec moi que c'est des
24 mesures qui s'appliquent à l'ensemble de la
25 clientèle, donc qui vont venir potentiellement, si

1 ça fonctionne, potentiellement venir réduire les
2 frais de socialisation pour l'ensemble de la
3 clientèle?

4 R. Absolument. Ça va être bénéfique pour l'ensemble de
5 la clientèle, notamment les clients industriels.

6 Q. **[3]** De ce que je comprends de votre témoignage, de
7 ce que vous nous dites, c'est que vous planchez
8 également sur des mesures qui seraient plus
9 spécifiques aux grands consommateurs industriels?

10 R. Oui. Vous comprenez ça de mon témoignage. On
11 regarde effectivement des mesures qui pourraient
12 encourager et inciter davantage de ventes
13 volontaires auprès spécifiquement de la clientèle
14 industrielle. Mais comme je vous le dis, je vais me
15 garder un peu de gêne parce qu'on est en train de
16 figner la proposition, mais ça touche plus
17 spécifiquement, effectivement, cette clientèle-là.

18 Q. **[4]** Parfait. Je vous remercie. Ça conclut mes
19 questions, Maître Duquette.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Je vous remercie, Maître Dubé. Maître Cadrin?

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

23 Bonjour. Bonjour à la Régie, donc aux gens du panel
24 de la Régie.

25 Q. **[5]** Bonjour à vous.

1 R. Bonjour.

2 Q. [6] Donc, une petite question. Évidemment, dans la
3 philosophie, un petit peu avec vous, on en profite.
4 Merci de vous prêter à l'exercice avec nous, c'est
5 très apprécié. Je vais vous amener... En fait, je
6 vais vous exhiber une pièce qui vient du dossier,
7 mais à partir de ce que nous avons dans notre
8 mémoire, alors c'est la pièce C-AHQ-ARQ-0029 qui
9 est notre pièce dans le mémoire, mais pour ce qui
10 est de la pièce de laquelle est issue du tableau
11 que je vais vous montrer, on discute plutôt de la
12 pièce B-0166.

13 Alors, donc, on l'a reproduite dans notre
14 mémoire. Alors, vous avez la chance de pouvoir la
15 voir. Je vais même l'agrandir parce que ce n'était
16 pas évident pour les yeux et je l'ai mis en Teams.
17 Donc, vous pourrez y accéder sur votre écran devant
18 vous, si jamais vous voulez regarder les chiffres
19 d'une façon plus spécifique.

20 Alors, pour être le plus précis au niveau
21 des questions. Donc, sur la période du plan, on
22 voit maintenant... Je dis « maintenant », on y
23 reviendra tout à l'heure, mais on voit maintenant
24 une tendance à la baisse particulièrement au niveau
25 des petit et moyen débits et même du total.

1 Question très ouverte, là : Est-ce que c'est une
2 tendance qui vous préoccupe, dans un premier temps?

3 R. Ce n'est pas une tendance qui nous préoccupe parce
4 que, comme je l'ai déjà expliqué ici, ce qu'on
5 essaie de faire actuellement, c'est un changement
6 de notre modèle d'affaires en focussant nos volumes
7 gazeux vraiment sur ce qui amène le plus de valeur.
8 Ça fait que la biénergie est un excellent exemple.
9 C'est vraiment une initiative qui fait baisser les
10 volumes, qui permet donc de décarboner l'énergie
11 qu'on distribue, mais qui nous permet de maintenir
12 des parts considérables de revenus et donc de
13 contrôler à long terme l'impact sur les tarifs.
14 Donc, ce n'est pas... non, ce n'est pas une
15 surprise pour moi de voir ça, puis ce n'est pas
16 préoccupant non plus. Ça amène un défi de gestion,
17 c'est certain. C'est pour ça qu'il faut vraiment
18 focuser pour faire baisser les volumes là où on
19 maintient une valeur, là où est-ce que ça a une
20 valeur parce qu'on est capable de tarifier un petit
21 peu plus cher, mais ça fait partie, c'est cohérent
22 avec notre plan à long terme.

23 Q. [7] D'accord. Donc, il n'y a pas de... Je comprends
24 que vous avez parlé d'une façon alternative de
25 générer des revenus avec des volumes qui baissent

1 quand même. Évidemment, la solution n'est pas
2 toujours évidente à gérer, j'en conviens, mais
3 est-ce qu'il y aurait des solutions, dans le fond,
4 pour atténuer, disons, la baisse des volumes en
5 tant que telle? Donc, dans le futur ou de ce que je
6 dois comprendre, c'est un fait accompli, c'est ce
7 qu'on va voir de toute façon, puis on ne fait que
8 gérer une décroissance?

9 R. On gère une décroissance, en fait... Encore une
10 fois, on ramène les volumes qu'on va desservir où
11 est-ce que ça a de la valeur. Il faut être
12 réaliste. On est en transition énergétique. Il y a
13 une part d'électrification qui va prendre un peu
14 plus de place dans l'écosystème ici au Québec.
15 Maintenant, nous, ce qu'on dit, c'est qu'il y a
16 encore beaucoup de volumes de gaz, autant dans les
17 bâtiments que dans les industries qui fait du sens
18 en complémentarité avec l'électricité. La biénergie
19 est un excellent exemple au niveau de la pointe.
20 C'est aussi un outil de stockage saisonnier. On est
21 capable de stocker du gaz l'été, de l'utiliser
22 pendant des centaines d'heures l'hiver en
23 complémentarité au réseau électrique.

24 Ça va continuer à avoir beaucoup de valeur,
25 selon nous, puisqu'on va avoir des persistances,

1 des périodes de persistances de froid où, par
2 exemple, il y aura moins de vent. Le gaz risque
3 d'être utilisé. Ce que ça va nécessiter, à long
4 terme, c'est des ajustements tarifaires pour
5 refléter cette valeur-là.

6 Donc là, actuellement, dans le cadre de la
7 biénergie, vous le savez, l'entente qu'on a avec
8 Hydro-Québec, donc c'est qu'on se fait compenser
9 une bonne proportion des revenus qui diminuent en
10 lien avec les volumes. On pourrait imaginer à long
11 terme des ententes peut-être même tarifaires, qui
12 permettent d'avoir des solutions qui sont encore
13 compétitives pour les clients, par rapport à du
14 cent pour cent (100 %) électrique, mais qui encore
15 une fois font du sens avec moins de volumes. Ça
16 fait que c'est toutes des choses qu'on regarde
17 actuellement.

18 Q. **[8]** Qu'est-ce que vous voulez dire par « solutions
19 tarifaires »? Je m'excuse, c'est peut-être moi qui
20 ne comprends pas trop?

21 R. Bien, il pourrait y avoir des solutions tarifaires
22 où, par exemple, Hydro-Québec donne des crédits ou
23 des incitatifs à certaines périodes pour mettre
24 moins de pression sur le réseau. Nous, bien, on
25 peut augmenter légèrement nos tarifs de notre côté,

1 ce qui nous permet de maintenir des revenus. Mais
2 globalement, pour le client, sur sa facture
3 énergétique, c'est quand même très intéressant par
4 rapport à d'autres solutions comme cent pour cent
5 (100 %) de l'électrification, par exemple. Donc, il
6 y a différentes solutions qui sont possibles pour
7 refléter la valeur du service de notre
8 infrastructure et des volumes qui vont demeurer
9 dans le futur.

10 Q. [9] Merci d'avoir précisé, c'est gentil. Je
11 descends d'un tableau. Là, on était dans le
12 premier, qui était le scénario de base de notre
13 présent dossier. Maintenant, on descend dans la
14 cause précédente. Vous le voyez à l'écran, « les
15 prévisions apparaissaient plutôt comme suit »,
16 comme on nous le mentionne.

17 Alors, je prends l'exemple plus
18 particulièrement pour deux mille vingt-six, deux
19 mille vingt-sept (2026-2027). La prévision de l'an
20 dernier était de six mille cent trente millions de
21 mètres cubes (6 130 M/m³), alors que cette année,
22 elle n'est plus que de cinq mille neuf cent quatre-
23 vingt-seize virgule huit (5 996,8 M/m³), pour une
24 baisse dans les prévisions d'environ deux virgule
25 deux pour cent (2,2 %).

1 Alors, je répète une question similaire.

2 Est-ce que c'est préoccupant ce type de baisse de
3 deux virgule deux pour cent (2,2 %) en très peu de
4 temps?

5 R. Juste pour être certain, vous me parlez à l'horizon
6 du plan ou pour l'année tarifaire?

7 Q. **[10]** On choisit l'année tarifaire vingt vingt-six,
8 vingt vingt-sept (2026-2027) pour vous présenter un
9 pourcentage que vous pouvez peut-être prendre pour
10 acquis qu'il est bon, là,

11 R. Oui.

12 Q. **[11]** Mais ça serait une baisse de deux virgule deux
13 pour cent (2,2 %) dont je vous parle pour démontrer
14 la différence, dans le fond, entre les chiffres que
15 l'on voit entre les...

16 R. La question est intéressante, puis me permet un peu
17 de nuancer aussi pourquoi tout à l'heure je disais,
18 une baisse des volumes qui est cohérente avec notre
19 plan d'affaires qui vient de l'efficacité
20 énergétique qui vient, par exemple, de la
21 biénergie, ce n'est pas préoccupant pour nous,
22 parce que c'est cohérent.

23 Maintenant, ce qu'on en comprend, c'est :
24 on est dans une période d'incertitude économique.
25 On prévoit une croissance qui est assez modérée, on

1 va se le dire, sur la durée du plan pour les
2 prochaines années, et ce que j'en comprends, c'est
3 qu'une partie de cette baisse-là qui vient de cette
4 incertitude économique, des hypothèses économiques
5 a été prise pour faire la cause tarifaire. Ça,
6 c'est plus préoccupant.

7 Comme tout le monde, je me préoccupe de la
8 situation actuelle, la guerre tarifaire. Je me
9 rends compte que les entreprises sont assez
10 résilientes, notamment les grandes entreprises du
11 Québec. Mais c'est quand même quelque chose que si
12 ça perdure dans le temps, bien là, ça pourrait être
13 un peu plus inquiétant, puis il pourrait y avoir
14 des risques de baisse un peu plus prononcés des
15 volumes, mais on se croise les doigts en espérant,
16 effectivement, que les gouvernements trouveront une
17 solution puis une façon de s'entendre.

18 Mais il y a une partie de ces baisses-là,
19 effectivement, qui s'expliquent par l'incertitude
20 économique et ça, ça me préoccupe plus.

21 Q. [12] Mais je comprends qu'à part croiser les
22 doigts, les solutions de votre côté ne sont pas
23 nécessairement... vous n'avez pas beaucoup de
24 choix, vous n'avez pas beaucoup d'options si je
25 comprends bien?

1 R. Bien, nous, les solutions, c'est d'accompagner nos
2 clients le plus qu'on peut, puis je pense
3 honnêtement qu'on a une super bonne équipe pour
4 faire ça, que ce soit à tous les niveaux de
5 l'entreprise, que ce soit pour tous les clients. On
6 met énormément d'efforts à accompagner nos clients
7 des grandes entreprises à discuter avec eux de
8 projets d'efficacité énergétique, toutes sortes de
9 projets qui permettraient de baisser leurs coûts,
10 leur facture énergétique. Je pense que c'est
11 important dans le contexte actuel. Et l'autre
12 chose, bien, c'est de gérer aussi nos coûts avec
13 rigueur. Et ça, c'est quelque chose qu'on fait déjà
14 à l'interne et qu'on va continuer de faire.

15 Q. [13] Je vous remercie pour la générosité de vos
16 réponses. Merci beaucoup, ça complète.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Cadrin. Alors, Maître Turmel, pour la
19 FCEI.

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

21 Bonjour aux régisseurs. Bonjour, Madame la
22 Présidente.

23 Q. [14] Bonjour.

24 R. Bonjour.

25 Q. [15] C'est intéressant ce que vous abordiez ce

1 matin sur ce que la nouvelle loi va vous permettre,
2 puis on n'ira pas dans le détail, soyez sans
3 crainte. Vous avez quand même dans un premier temps
4 mentionné que vous reviendriez cet automne avec des
5 propositions - peut-être que j'ai raté - des
6 nouvelles propositions dans un de vos dossiers, ce
7 que je dois comprendre, c'est bien ça?

8 R. En phase 1, effectivement...

9 Q. [16] Phase 1.

10 R. ... dans le prochain dossier tarifaire.

11 Q. [17] Un dossier avec un numéro différent à nommer?

12 R. Absolument, qui va être le dossier tarifaire deux
13 mille vingt-six, deux mille vingt-sept (2026-2027),
14 si je ne me trompe pas.

15 Q. [18] Je regarde...

16 R. Voilà.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 J'ai noté la phase 3 dans 4287. Alors, ça sera dans
19 le 4287.

20 R. O.K., pardonnez-moi.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 O.K. On n'était pas certains. O.K. Donc, dans la
23 phase 3 du présent dossier, d'accord.

24 R. Écoutez, juste pour être certain, je pense que je
25 vais devoir peut-être... Oui, ça va être...

1 Q. **[19]** Oui.

2 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

3 On ne confirme rien ici, là, ça pourrait être un
4 dossier séparé. Sans l'appeler « Dossier tarifaire
5 2026-27 », ça pourrait être tout simplement un
6 dossier qui s'inscrit en marge sans qu'on ne
7 l'appelle « Dossier tarifaire », mais on ne
8 s'engage pas à déposer ça en phase 3 du présent
9 dossier. Ce sera cet automne. Maintenant, quant à
10 savoir quel sera le nom que portera le dossier, ça
11 reste à voir. C'est ce que je peux vous dire.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Dans tous les cas, je ne demanderai pas un
14 engagement, Madame la Présidente.

15 Q. **[20]** C'était seulement pour comprendre un peu votre
16 perspective. Mais appelons-le potentiellement le
17 « dossier de la socialisation » ou « de la
18 désocialisation ». Mais ma question, c'est : tout à
19 l'heure, le collègue de l'ACIG vous posait une
20 question légitime pour les grandes entreprises,
21 évidemment les représentants ou les PME, qui elles
22 aussi sont grandement affectées par tout le
23 brouhaha tarifaire. Et tout à l'heure, vous avez
24 mentionné pour la question : « Est-ce que vous avez
25 travaillé pour la grande entreprise pour des

1 solutions concrètes? »... Je vous poserais la même
2 question de manière un peu naïve à l'égard des
3 PME : est-ce que vous allez avoir des solutions
4 positives, concrètes, qui vont amener des
5 réductions des coûts?

6 R. Comme je l'ai dit tout à l'heure, il y a différents
7 types de solutions qui sont actuellement regardées.
8 J'en ai nommé deux dans le cadre de mon
9 intervention au tout début. Une qui permettrait
10 d'utiliser les revenus qui viennent de la vente des
11 unités de conformité pour réduire les frais de
12 socialisation, ce qui va avoir un impact important
13 pour l'ensemble...

14 Q. **[21]** ... pour...

15 R. ... l'ensemble de la clientèle, effectivement. Et
16 l'autre qui vise, effectivement, à accroître les
17 ventes volontaires, et ça aussi va toucher
18 l'ensemble de la clientèle.

19 Q. **[22]** O.K. Mais focusons maintenant sur les PME.
20 C'est bien d'avoir du général, mais est-ce qu'il y
21 a dans votre réflexions aussi des mesures plus
22 ciblées que vous avez en tête? Je ne vous demande
23 pas de me la donner maintenant, mais est-ce que
24 vous êtes... dans cette réflexion-là, vous tentez
25 quand même de produire quelque chose...

1 R. On tente toujours de trouver les meilleures
2 solutions pour nos clients, Madame la Présidente.
3 Je ne veux juste pas m'engager tout de suite, il y
4 a des choses qu'il reste à fignoler auprès des
5 équipes sur des solutions, mais on vise toujours à
6 réduire le plus possible l'impact pour nos clients
7 des frais de socialisation. Ça, c'est un engagement
8 que je peux prendre.

9 Q. [23] O.K. On ne le numérottera pas, mais on vous
10 reliera. Deuxième question. Vous avez parlé à deux
11 reprises ce matin de changer les volumes gazeux.
12 Moi, honnêtement, je n'ai pas entendu ça souvent.
13 Puis je comprends que, comme vous expliquez
14 davantage, c'est des solutions qui sont dans le
15 cadre de la distribution, mais qui vont faire en
16 sorte de ne pas distribuer du gaz, mais d'offrir
17 des services qui vont accroître vos revenus. Est-ce
18 qu'on est là-dedans ou pas du tout?

19 R. En fait, je réfère à énergie gazeuse parce que ça
20 encadre, le gaz de source fossile traditionnel, ça
21 encadre le gaz de source renouvelable. Peut-être un
22 jour ça pourra encadrer une part d'hydrogène, par
23 exemple, pour certaines clientèles. Ce que j'essaie
24 de soulever ici, c'est que l'énergie gazeuse va
25 maintenir sa valeur à long terme. Puis nos

1 infrastructures qui permettent de transporter cette
2 énergie gazeuse là vont pouvoir jouer un rôle même
3 dans un contexte de transition économique et dans
4 un contexte de décarbonation à long terme. Donc,
5 c'est tout simplement ça que... c'est à ça que je
6 fais référence.

7 Q. **[24]** O.K. Ça, c'est un peu la définition de
8 l'énergie gazeuse, très bien. Puis quand vous dites
9 « changer les volumes gazeux », ça, dans la
10 tendance à long terme, c'est... est-ce qu'il y a
11 une réduction des volumes gazeux?

12 R. Il y a une réduction des volumes gazeux qui est
13 effectivement anticipée. Je vous encourage, on est
14 fier quand même de cette publication-là, peut-être
15 à consulter notre plan sur la résilience climatique
16 où on montre un petit peu comment nos stratégies
17 vont nous amener à tirer notre épingle du jeu
18 justement à long terme, malgré une baisse de ces
19 volumes-là. Ça permet aussi de constater qu'on
20 pense, puis qu'on est convaincu qu'on va demeurer
21 compétitif par rapport à d'autres sources
22 énergétiques, notamment au niveau électrique pour
23 une très grande majorité de nos segments de
24 clientèle. Voilà! C'est à ça que je fais référence.

25 Q. **[25]** O.K. Je vous remercie. Ça termine mes

1 questions.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Turmel. Maître Paquet pour le GRAME.

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour Mesdames les
6 Régisseurs.

7 Q. **[26]** Bonjour, Monsieur Goyette.

8 R. Bonjour.

9 Q. **[27]** J'aurai une question pour vous. En fait, un
10 petit retour en arrière. Le dossier tarifaire
11 précédent, là, R-4357-2024, monsieur le président
12 qui était monsieur Émond vous avait posé une
13 question concernant les investissements, les cinq
14 cent soixante-quinze millions (575 M\$) de la FTQ et
15 de la Caisse de dépôt, qui étaient pour aider
16 Énergir dans la décarbonation. Et vous indiquez
17 qu'il y avait des fonds qui étaient prévus pour
18 accélérer la production de GSR au Québec. Et vous
19 faisiez référence notamment au partenariat avec
20 Nature Energy.

21 Là, je vais partager mon écran. Quelques
22 deux mois plus tard, en fait, on apprenait dans La
23 Presse le vingt-quatre (24)... vingt et un (21)
24 novembre deux mille vingt-quatre (2024) que le
25 géant danois Nature Energy laisse en plan Énergir.

1 Donc, est-ce que vous pourriez un peu élaborer sur
2 la situation avec Nature Energy concernant le
3 partenariat qui prévoyait la construction de dix
4 (10) usines de biométhanisation.

5 R. Absolument. Je peux vous faire un petit topo par
6 rapport à ça. Effectivement, Nature Energy, qui est
7 une entreprise danoise, avait été rachetée par
8 Shell, qui est un gros conglomerat international,
9 et ont revu un peu leur plan stratégique, ont
10 décidé de délaissier pas Énergir - c'est toujours
11 drôle quand je vois ces titres-là - mais l'ensemble
12 de leur investissement en lien avec la production
13 plus en Amérique pour se concentrer vraiment sur
14 leurs activités au niveau de l'Europe.

15 Nous, ce qu'on a fait, ce qu'on croit
16 encore... Énergir croit beaucoup encore à ce
17 projet-là et croit dans le développement plus
18 général, je vous dirais, de la filière de
19 production d'énergie renouvelable au Québec pour
20 plusieurs très bonnes raisons, mais notamment pour
21 des raisons à plus long terme de sécurité
22 énergétique. Donc, on a Énergir Développement, donc
23 la branche responsable des activités de
24 développement non réglementées a repris la
25 développement de ce projet-là, a racheté un peu

1 la... le savoir, ce qu'on appelle le « I.P. », le
2 savoir - comment on dit ça - la propriété
3 intellectuelle, et va continuer de le développer
4 par elle-même.

5 Q. [28] Donc, quand vous parliez de ce projet-là, au
6 départ, on parlait dix (10) méga usines, si on fait
7 référence à l'article qui est affiché, il y a une
8 section de l'article qui dit : « Énergir reprend
9 les rênes. » On fait plutôt référence au projet de
10 production à Farnham et à Saint-Joseph-de-Beauce.
11 Est-ce que c'est principalement ces deux projets-là
12 dont...

13 R. Les projets qui sont les plus avancés actuellement
14 dans le pipeline de projets, pour pas faire de jeu
15 de mot. Mais il y a d'autres projets qui vont être
16 regardés. L'objectif, en fait, l'objectif à la base
17 de ce partenariat-là, mais l'objectif plus global
18 qu'on a chez Énergir, que ça passe par nous, donc
19 par un accroissement de nos investissements dans le
20 développement ou que ça passe par des incitatifs ou
21 l'aide qu'on donne au développement de la filière,
22 c'est vraiment de créer une filière qui va monter
23 en compétence, en expertise, en expérience, qui va
24 être en mesure de répéter des projets, qui va être
25 en mesure de faire des projets qui sont les plus

1 optimaux possibles en termes de distance de notre
2 réseau, des intrants disponibles, pour voir à terme
3 des coûts qui vont se stabiliser, voire qui vont
4 potentiellement diminuer avec notamment... comme ça
5 se fait dans plusieurs filières ou dans lancement
6 de produits, à un moment donné il y a une courbe
7 d'apprentissage qui fait en sorte que, par
8 expérience, on peut voir.

9 Donc, c'est ça qu'on souhaite créer chez
10 Énergir, soit par une implication directement,
11 comme dans certains projets spécifiques que vous
12 nommes, ou soit aussi par du support, je dirais,
13 général qu'on donne au développement de la filière.

14 Q. [29] Je vous remercie beaucoup pour vos réponses.
15 Peut-être juste pour compléter. Pour quelle raison
16 on ne retrouve pas un résumé ou ces informations-là
17 concernant, par exemple, les projets de production
18 de GSR dans le cadre des suivis qui sont demandés à
19 la Régie, par exemple la vision à long terme du
20 contexte gazier? Est-ce que ce sont des
21 informations qui pourraient être retrouvées dans
22 ces pièces-là?

23 R. C'est une bonne question. Ça reste des activités
24 non réglementées, donc la production de gaz
25 renouvelable au Québec. C'est peut-être une partie

1 de la réponse, là, je vous dirais. S'il y a un
2 intérêt, c'est quelque chose qu'on pourrait faire.
3 Mais encore une fois, je pense que c'est important
4 pour nous. On a un code de conduite qui est très
5 clair par rapport à ça. EDI, Énergir Développement,
6 gère les activités non réglementées. Une autre
7 partie de l'entreprise s'occupe des activités
8 réglementées. C'est sûr, quand on est devant vous à
9 la Régie, on focusse vraiment sur les informations
10 pertinentes en lien avec nos activités
11 réglementées.

12 Q. [30] Très bien. Je vous remercie pour vos réponses.
13 Ça complète, Madame la Présidente.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remerci. Maître David pour Option
16 consommateurs.

17 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

18 Q. [31] J'ai quelques questions en lien avec les
19 sujets que vous avez abordés d'ailleurs dans votre
20 présentation. Vous avez expliqué comment les
21 prévisions sont la première étape dans le processus
22 réglementaire, que c'est difficile de faire les
23 prévisions. Puis on le concède. C'est évident que
24 c'est difficile. Vous avez aussi référé aux
25 incertitudes économiques qu'on est en train de

1 vivre. Et essentiellement ce qu'on aimerait faire,
2 c'est poser quelques questions au niveau du choix
3 du scénario, simplement parce qu'on pense, bien,
4 c'est important que la Régie ait la meilleure
5 information disponible sur cette question-là. Donc,
6 il y avait peut-être quelques questions qu'on
7 voulait vous poser à ce sujet.

8 Je vais d'abord montrer la pièce donc que
9 vous avez exhibée, c'est-à-dire la pièce B-0232,
10 qui est votre plan d'approvisionnement, puis plus
11 particulièrement la... le tableau 2 qui présente
12 les hypothèses économiques. On comprend que ce
13 tableau-là a été préparé sur le foi de sources qui
14 dataient entre octobre vingt vingt-quatre (2024) et
15 janvier vingt vingt-cinq (2025), là, c'est indiqué
16 en dessous du tableau. Et on constate donc que vous
17 avez prévu, sur la foi des sources disponibles
18 jusqu'en janvier vingt vingt-cinq (2025), là, le...
19 que vous prévoyez une croissance du PIB qui
20 varierait entre un point quatre pour cent (1,4 %)
21 et un point sept pour cent (1,7 %). On a regardé,
22 nous, certaines disons sources d'information plus
23 récentes, dont les prévisions préparées par la TD.
24 Je vais essayer de les trouver. Et là,
25 malheureusement, c'est caché par... O.K. Je ne sais

1 pas comment, je semble avoir des difficultés.
2 Voilà.
3 R. Vous avez beaucoup de fichiers ouverts.
4 Q. [32] Oui, c'est ça. C'est ce qui arrive quand on
5 ambitionne. Donc, ici, les prévisions de la TD,
6 c'est une pièce distribuée hier. La pièce C-OC-
7 0013. On voit ici... et ça, ça date de juin. Donc,
8 déjà on est six mois plus tard que vos dernières
9 sources. On voit ici une variation pour le PIB
10 entre, pour vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-
11 2026) entre zéro point quatre (0,4) et zéro point
12 huit (0,8). Donc, sensiblement plus bas que les
13 prévisions qu'on vient de voir dans la pièce
14 B-0232. Une autre source, c'est celle de la Banque
15 du Canada, qui, elle, date de juillet vingt vingt-
16 cinq (2025). C'est la pièce C-OC-0014. On voit ici
17 que la Banque du Canada a baissé ses prévisions. La
18 prévision initiale, c'est celle indiquée entre
19 parenthèses. Je suis dans la ligne PIB, là. Et pour
20 vingt vingt-cinq (2025) et vingt vingt-six (2026),
21 donc vingt vingt-cinq (2025) ils ont baissé de un
22 point huit (1,8) à un point trois (1,3). Pour vingt
23 vingt-six (2026), de un point huit (1,8) à un point
24 (1,1). Encore une baisse quand même significative.
25 Et finalement, il y a le rapport de Desjardins, qui

1 a été déposé sous C-OC-0015, où on voit pour les
2 années vingt vingt-cinq (2025) et vingt vingt-six
3 (2026) une... un PIB estimé entre un pour cent
4 (1 %) et un point un pour cent (1,1 %).

5 Donc, la question c'est : pour revenir à la
6 pièce B-0232, si vous faisiez une mise à jour de
7 cette pièce-là, est-ce qu'il se peut que les taux
8 de croissance qu'on voit ici au tableau 2 soient
9 revus à la baisse?

10 R. Les taux de croissance prévus...

11 Q. **[33]** PIB.

12 R. Oui, du PIB. Prévus lors de la cause et mis à jour,
13 là, puis les équipes ont fourni effectivement les
14 dernières prévisions, là, je les ai devant moi, au
15 dix-huit (18) août. Pour l'année prochaine, elles
16 sont effectivement revues légèrement à la baisse.
17 Sur la durée du plan d'approvisionnement, lors de
18 la cause ça nous donnait une moyenne annuelle de
19 croissance du PIB de un point cinquante-huit pour
20 cent (1,58 %). Lorsqu'on met ça à jour, là, au dix-
21 huit (18) août dernier, on est plutôt à un point
22 cinquante-trois pour cent (1,53 %), là, sur les
23 quatre années du plan. Donc, il y a une légère
24 baisse, effectivement, de la croissance du PIB.
25 C'est, selon nous, pas une baisse qui est assez

1 importante pour faire décrocher nos résultats, puis
2 ce qu'on prévoit au niveau du dossier tarifaire.

3 Un point qui est quand même intéressant à
4 noter, vous savez, quand on fait une prévision -
5 puis je suis convaincu que vous êtes bien au
6 courant de ça - on fait aussi la prévision de
7 l'année en cours, qui devient... donc, l'année, là,
8 qui va se terminer dans vingt-sept (27) jours,
9 devient la base, donc le point de départ pour la
10 projection de l'année tarifaire. Et pour l'année en
11 cours, on s'attend à finir à deux BCF, quand même
12 de plus que la projection qu'on avait faite dans ce
13 qu'on appelle le 4-8. Donc, ça prendrait vraiment
14 une situation assez... assez importante, là, pour
15 voir des volumes baisser à ce point pour décrocher
16 au niveau de la cause tarifaire.

17 Donc, c'est pour ça que je vous dis : oui,
18 il y a une légère baisse, on en convient, mais on
19 ne pense pas que ça va avoir un impact significatif
20 puis ça fait en sorte que nos prévisions de volumes
21 sont non valides. On considère qu'ils sont encore
22 valides à l'heure actuelle.

23 Q. [34] Vous aviez dit, donc, que votre mise à jour
24 qui date du mois d'août, vous arrivez à un taux de
25 croissance moyen d'un virgule cinquante-trois

1 (1,53)? C'est bien ça que j'ai compris?

2 R. Sur les quatre années du plan, oui. Un virgule
3 cinquante-trois (1,53) de moyenne de croissance
4 annuelle.

5 Q. **[35]** O.K. Vous conviendrez que c'est quand même
6 plus élevé que les trois sources qu'on vient de
7 citer; celles de TD, de la Banque du Canada et
8 Desjardins?

9 R. Je vais vous avouer que je ne pense pas avoir vu
10 des croissances sur quatre années pour les trois
11 sources que vous m'avez montrées.

12 Q. **[36]** Oui.

13 R. Moi, ce que je vous dis, c'est que pour la durée du
14 plan, donc... excusez-moi, pour la durée du plan,
15 donc les quatre années de deux mille vingt-cinq,
16 vingt-six (2025-26) à vingt-huit, vingt-neuf
17 (2028-29), on parle d'une croissance moyenne de un
18 point cinquante-trois pour cent (1,53 %) par année
19 qui vient de différents... des mêmes sources qu'on
20 utilise habituellement, là, Conference Board du
21 Canada, différentes institutions financières, et
22 caetera.

23 Q. **[37]** Si les perspectives de croissance plus
24 modestes de la TD et de la Banque du Canada et
25 Desjardins s'avèrent plus justes, est-ce que je

1 peux présumer qu'Énergir devra réviser sa
2 perspective du marché du gaz dans la prochaine
3 cause tarifaire l'an prochain?

4 R. Oui. Ce sera de voir où on en est rendu. Il reste
5 encore quelques mois d'ici-là, mais on va suivre ça
6 de près puis on va ajuster s'il y a lieu d'ajuster.

7 Q. **[38]** O.K. Je vais vous donner ma perspective plus
8 d'économiste qui suit ça quand même de façon assez
9 rapprochée. Je ne trouve pas que les signaux sont
10 si clairs que ça actuellement. Vous me montrez
11 effectivement des projections qui viennent de juin,
12 de juillet. Je lisais justement en fin de semaine
13 un article intéressant de La Presse d'Hélène Baril
14 où Jimmy Jean, qui est l'économiste en chef, notait
15 quand même qu'il y a plusieurs signes qui sont
16 positifs dernièrement, malgré un trimestre qui a
17 été mauvais, mais qui était attendu. On savait
18 qu'il y aurait une baisse au niveau du deuxième
19 trimestre. Il note notamment que les dépenses sont
20 plus élevées que prévues pour les ménages, que la
21 construction résidentielle a été relancée. Il note
22 que le gouvernement canadien vient d'enlever les
23 mesures de rétorsion, donc les contre-mesures qui
24 faisaient mal aux entreprises canadiennes. Donc, il
25 note quand même que ce n'est pas si clair que ça,

1 où que s'en va l'économie. Donc, j'imagine qu'on va
2 avoir des réponses dans les prochains mois, mais à
3 l'heure actuelle, même Statistique Canada, les
4 premiers chiffres montrent qu'on devrait revenir en
5 territoire positif au niveau de la croissance pour
6 juillet, après un trimestre, un deuxième trimestre
7 qui a été moins bon.

8 Donc, encore une fois, je comprends. C'est
9 vrai qu'il y a une légère baisse par rapport à...
10 Mais nous, ce qu'on dit, c'est que ce n'est pas une
11 baisse qui est assez importante pour penser que nos
12 prévisions ne sont pas valides à l'heure actuelle.

13 Q. [39] D'accord. Mais on convient qu'on est quand
14 même dans une période d'incertitude...

15 R. Oui.

16 Q. [40] ... significative, avec ce qui se passe dans
17 le moment avec la guerre tarifaire?

18 R. Absolument.

19 Q. [41] D'accord. Deuxième sujet que je voulais
20 aborder avec vous, c'est la question du prix. Vous
21 avez dit dans votre présentation tantôt
22 qu'essentiellement, vous prévoyez des prix assez
23 stables. Et puis d'ailleurs, votre tableau 3 semble
24 démontrer... on voit, si on regarde, entre autres,
25 les prix à Dawn, une très bonne stabilité. Même

1 chose du côté de Henry Hub. Les deux autres, bien,
2 on voit une légère augmentation.

3 Il y a un autre document que je voulais
4 vous exhiber. Celui-ci. Donc, c'est la pièce
5 C-OC-0016, qui est le rapport du International
6 Energy Agency, donc qui couvre le troisième
7 trimestre vingt vingt-cinq (2025), et ici, à la
8 page... bien, selon nous plusieurs éléments qu'on a
9 vus dans ce rapport indiquent une perspective plus
10 défavorable pour le secteur gazier qui pourrait
11 mettre une pression à la baisse sur les prix. À la
12 page 32, entre autres, on réfère à l'impact du
13 climat pour le début, pour l'hiver vingt-vingt-cinq
14 (2025), puis on lit, ici, au deuxième paragraphe, à
15 droite :

16 In Canada natural gas demand rose by
17 an estimated 5% (or over 3 bcm) year
18 over year for the first half 2025.

19 Similarly to the United States, colder
20 weather conditions prompted higher gas
21 use in the residential and commercial
22 sectors [...]

23 Le prochain paragraphe :

24 Natural gas demand in North America is
25 forecast to increase by just over 1%

1 in 2025 as a whole. After reaching an
2 all-time high in 2024, gas-to-power
3 demand is expected to marginally
4 decline in 2025 amid the continued
5 expansion of renewables.

6 Êtes vous d'accord que l'augmentation de la
7 consommation qui a été vécue à l'hiver vingt vingt-
8 cinq (2025) était principalement due aux conditions
9 météorologiques et n'était pas, si on le veut, des
10 augmentations de nature structurelle, autrement dit
11 plus permanente?

12 R. Écoutez, je vais faire preuve d'honnêteté
13 intellectuelle, là, je ne suis pas assez au courant
14 de ce que vous me présentez là, puis pour dire que
15 je pourrais répondre avec beaucoup de confiance.
16 C'est vrai que la température a été plus froide, je
17 pense, que ce qui avait été prévu à la base, qui eu
18 un impact, bien sûr, sur la consommation de gaz
19 naturel notamment pour le chauffage, mais
20 maintenant, au niveau structurel, qu'est-ce qui va
21 se passer dans les prochaines années, c'est un
22 petit peu dur pour moi de me prononcer par rapport
23 à ça.

24 Il y a différents facteurs qui rentrent en
25 compte. Ce que je pense, par contre, c'est que les

1 projections qui sont présentées dans le cadre de la
2 cause tarifaire en lien avec le prix, prennent à la
3 fois des « futures », mais également sûrement
4 d'autres études, d'autres « outlook », d'autres
5 projections qui sont faites et qui doivent
6 intégrer, bien sûr, des facteurs qui sont à la fois
7 structuraux ou conjoncturaux.

8 Q. [42] D'accord. On a aussi une question... Et c'est
9 ma dernière question, Madame la Présidente,
10 concernant la pression que pourrait exercer une
11 augmentation de la production. Donc, une pression à
12 la baisse sur le prix. Et on lit aussi, à la
13 page 44 de ce même rapport-là... C'est à la colonne
14 de gauche, le dernier paragraphe :

15 The United States, Canada and
16 Mexico together are expected to
17 account for over 70% of total
18 global incremental capacity in
19 2026.

20 Donc, ce rapport anticipe une hausse de production
21 significative en Amérique du Nord. Selon vous,
22 est-ce que cette hausse devrait exercer une
23 pression à la baisse sur le prix du gaz naturel?

24 R. De ce qu'on voit justement des projections de coûts
25 tant à travers les « futures » que d'autres, par

1 exemple l'énergie « outlook », on pense qu'il va y
2 avoir une stabilisation à moyens termes et à longs
3 termes des prix du gaz naturel. Pourquoi? Parce que
4 s'il y a une augmentation de la production, il faut
5 que ça soit rentable pour les producteurs. Puis si
6 à un moment donné, il y a des prix qui sont trop
7 faibles, ça ne devient pas marginalement rentable
8 pour eux de creuser des nouveaux puits, et caetera.
9 Donc, ça doit s'accompagner aussi d'une
10 augmentation de la demande. Et c'est pour ça qu'on
11 pense que, oui, c'est tout à fait possible qu'il y
12 ait une augmentation effectivement de l'offre qui
13 risque de s'accompagner peut-être d'une légère
14 augmentation de la demande et qui va maintenir des
15 prix à des niveaux relativement faibles autour de
16 quatre à cinq dollars le gigajoule (4-5 \$/GJ).

17 Q. [43] D'accord. Merci, je n'ai plus de question.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie beaucoup, Maître David. Je ne vois
20 pas maître Gertler, mais je vois monsieur Finet.

21 Ah... Maître Champigny, c'est ça? Bonjour.

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

23 Oui, bonjour, exact. Maître Gertler avait commencé
24 le dossier, mais je vais le poursuivre avec vous.

25 Gabrielle Champigny pour le Regroupement des

1 organismes gouvernementaux en Énergie. Bonjour à
2 tous.

3 Q. [44] Bonjour, Monsieur Goyette.

4 R. Bonjour.

5 Q. [45] J'aurai juste une petite question pour vous.
6 Vous mentionniez divers éléments de contexte
7 tantôt, votre vision de la décarbonation. Vous
8 comprendrez que nous, en tant qu'organismes
9 environnementaux, la préoccupation est beaucoup au
10 niveau de la transparence autour de cette vision-là
11 et aussi autour des diverses représentations
12 d'Énergir par rapport au GSR en particulier. Au
13 soutien de ses DDR, le ROÉÉ a déposé l'avis
14 d'infraction, que je projette ici, de l'Office de
15 la protection du consommateur. Est-ce que vous avez
16 connaissance de ce dossier-là, premièrement?

17 R. Oui, j'ai eu connaissance, effectivement, de ce
18 dossier-là.

19 Q. [46] Et puis quand est-ce qu'Énergir a été informée
20 de l'avis d'infraction en question?

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 J'aimerais savoir où on s'en va avec la ligne de
23 questions. La Régie a bien encadré l'intervention
24 du ROÉÉ sur l'avis d'infraction rendu par l'OPC
25 dans sa décision procédurale, la D-2025-065. La

1 Régie mentionnait qu'elle permettait au ROÉÉ
2 d'intervenir au niveau de l'impact de cet avis-là
3 sur un suivi bien précis qui concerne la
4 commercialisation du GSR. Donc, je demanderais
5 peut-être à ma collègue de préciser où elle s'en va
6 avec sa ligne de questions juste pour m'assurer que
7 ça cadre bien avec, justement, la décision
8 procédurale que la Régie a rendue.

9 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

10 Je pense que la Régie nous a permis de poser des
11 questions sur cet avis-là. J'aurais juste une
12 prochaine question à poser, qui est assez générale,
13 je pense, pour que ce témoin-là, à ce moment-ci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Tant qu'on est en lien avec la commercialisation du
16 GSR...

17 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 ... ça va, mais on ne déborde pas de ce cadre-là.

21 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

22 Parfait.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci.

25

1 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

2 Donc, est-ce que je peux avoir la réponse à ma
3 question qui était : quand est-ce qu'Énergir a été
4 informée de l'avis?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Ce n'est pas en lien avec la commercialisation.
7 Alors, posez votre question sur la
8 commercialisation qui est en lien avec cet avis
9 d'infraction.

10 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

11 O.K. Bien en fait, ma seule question, c'était :
12 pourquoi Énergir, ultimement, n'a pas inclus
13 d'éléments d'information dans le présent dossier en
14 lien avec cet avis de l'OPC?

15 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

16 Je vous dirais, sur le suivi portant sur la
17 commercialisation du GSR puis l'impact de l'avis
18 sur ce suivi-là, monsieur Marc-Antoine Bellavance
19 sur le panel 3 sera en mesure de répondre à des
20 questions plus ciblées. Je ne veux pas empêcher
21 monsieur Goyette de parler de l'avis en question,
22 mais dans la mesure où, évidemment, on s'inscrit
23 dans le cadre précis de la Régie...

24 Q. [47] Je ne sais pas, Monsieur Goyette, si vous avez
25 quelque chose à répondre par rapport à ça ou si

1 vous souhaitez plutôt référer au panel 3, étant
2 donné qu'on est plus sur du... le suivi lui-même?
3 R. Bien, écoutez, on peut laisser le Panel 3 peut-être
4 revenir sur le suivi. On a pris bonne note, bien
5 sûr, de cet avis-là. On a eu la chance par la suite
6 de discuter avec l'Office de protection du
7 consommateur, qui, je pense, a beaucoup apprécié
8 notre collaboration dans le cadre de ce dossier-là.
9 On n'a pas eu d'amende d'ailleurs en lien avec ça.
10 On n'a pas été non plus déclarés coupable au niveau
11 des tribunaux. Moi, ce qu'il est important de dire
12 par rapport à ça, c'est l'importance qu'on accorde
13 à la transparence. Chez Énergir, ça fait partie de
14 nos valeurs. On n'a pas attendu d'avoir cet avis-là
15 pour porter... pour essayer... On est toujours dans
16 un processus d'amélioration continue d'améliorer
17 nos communications avec la clientèle, notamment en
18 lien avec le GNR. C'est des sujets qui sont
19 complexes, l'interchangeabilité, la traçabilité, le
20 processus de vérification avec le Bureau de
21 normalisation. Mais depuis deux ans, je vous
22 dirais, on en fait plus que pas assez, je pense.
23 Beaucoup d'interventions publiques, des entrevues,
24 des capsules, des balados. Si vous allez sur notre
25 site Internet, vous allez voir beaucoup, beaucoup

1 d'informations en lien avec le gaz renouvelable.

2 Chaque fois qu'un client veut acheter du
3 GNR, il y a, excusez-moi l'anglicisme, un
4 « pop-up » qui vient où il faut qu'il indique qu'il
5 a compris que le GNR qu'il va acheter, bien c'est
6 une transaction qui est contractuelle, qu'il donne
7 les attributs, qu'il ne paiera pas le SPEDE, mais
8 que physiquement il n'y aura pas de molécule
9 nécessairement de GNR qui va aller chez eux. On a
10 fait la même chose au niveau... quand on avait nos
11 branchements cent pour cent (100 %) renouvelables.
12 Dans les contrats c'était clairement indiqué tous
13 ces éléments-là. Donc, on n'est pas parfait et je
14 pense que c'est... il n'y a personne de parfait
15 dans ce bas-monde, mais on fait beaucoup d'efforts
16 puis on va continuer d'en faire parce que, pour
17 nous, la transparence c'est fondamental.

18 Q. [48] D'accord, merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Maître Neuman?

21 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Q. [49] Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,
23 Mesdames les Régisseuses. Bonjour, Monsieur.
24 Dominique Neuman pour le RTIEÉ. Alors, j'ai
25 simplement quelques petites questions. D'abord, je

1 prends note de vos propos selon lesquels le modèle
2 d'affaires d'Énergir prévoit une baisse progressive
3 à long terme. Vous avez utilisé le terme des
4 « volumes gazeux », mais je veux être sûr de bien
5 comprendre. Un autre intervenant vous a posé la
6 question. Quand on parle de « volumes gazeux », on
7 parle des ventes. Des ventes de gaz. Ce qui... le
8 terme que nous utilisons, là, dans...

9 R. Oui, oui.

10 Q. [50] Dans les prévisions. Également, j'ai noté...
11 enfin deux choses qui me sont peut-être un petit
12 apparues non harmonisées dans vos propos. À un
13 moment donné, vous... lorsque vous avez parlé de
14 l'évolution du contexte nord-américain, bien ce
15 qu'on appelle la guerre commerciale, d'un côté vous
16 avez dit que, selon vos données les plus récentes,
17 vous avez mentionné une révision de certaines
18 prévisions en août, que vous ne voyiez pas de
19 modification significative, de baisse significative
20 de ces prévisions de ventes, qui sont elles-mêmes
21 en train de baisser pour d'autres motifs. Mais en
22 même temps, vous avez mentionné que ça vous... ce
23 facteur vous inquiétait, mais vous inquiétait
24 beaucoup plus que d'autres facteurs. Donc, j'essaye
25 de concilier le fait que vous avez une inquiétude

1 et que, en même temps, vous indiquez que vous ne
2 voyez pas de motif de... vous ne voyez pas
3 d'indication qu'il y ait des modifications
4 significatives à la baisse de vos prévisions. Donc,
5 est-ce que votre inquiétude est dissipée? Est-ce
6 qu'elle se maintient? Et quelle est la chose qui
7 vous inquiète encore?

8 R. Quand je vois des volumes qui baissent en cohérence
9 avec nos initiatives stratégiques d'efficacité
10 énergétique de biénergie, c'est sûr que ça
11 m'inquiète moins parce qu'on pense que c'est la
12 bonne chose à faire pour l'entreprise à long terme.
13 Quand je vois des volumes qui baissent à court
14 terme, pour des questions de conjoncture
15 économique, qui fait en sorte que c'est plus
16 difficile pour des entreprises, bien ça, ça
17 m'inquiète un peu plus pour... pour nous, mais
18 surtout pour l'économie du Québec. Donc, c'est...
19 c'est juste en ce sens-là que j'ai voulu un peu
20 départager des volumes qui baissent, cohérents avec
21 notre approche de valeur plutôt que de volume,
22 versus des volumes qui baissent parce qu'on est
23 dans un contexte économique qui est plus difficile.

24 Q. [51] J'ai noté lorsque vous parlez... vous avez
25 parlé d'une certaine révision de vos données du

1 mois d'août. Vous avez indiqué qu'il y avait peu
2 d'effet significatif à la baisse. Sur un horizon de
3 quatre ans, j'ai été surpris que vous ne mentio...
4 que vous mentionniez l'horizon de quatre ans et
5 vous avez comparé ça avec les données que...
6 certaines données de différentes sources qu'Option
7 consommateurs avait soumises, qui n'étaient que
8 sur... que des prévisions d'un an. Est-ce que vous
9 avez fait... est-ce que vous avez à votre
10 disposition cette révision des données, mais pour
11 une année et non pas sur l'horizon de quatre ans?
12 Et est-ce qu'il y a une modification à la baisse
13 significative sur une année?

14 R. Premièrement, juste pour, peut-être, vous répondre,
15 à moins que je ne me trompe, là, mais Option
16 Consommateurs m'a montré des prévisions sur
17 plusieurs années, notamment des prévisions pour
18 deux mille vingt-six, deux mille vingt-sept (2026-
19 2027) selon certaines publications.

20 Ensuite, oui, sur un an, il y a une légère
21 baisse, effectivement, du PIB lorsqu'on prend des
22 projections qui sont un peu plus à jour. On parle
23 d'à peu près point quatre pour cent (0,4 %) de
24 diminution du PIB. Mais comme je le disais, selon
25 nous, ce n'est pas quelque chose qui est assez

1 important pour rendre nos projections de volumes
2 pour l'année qui va débiter dans vingt-sept (27)
3 jours non valides.

4 Et en support à ça, ce que je disais
5 également, c'est : On va finir l'année courante à
6 deux BCF. Donc, presque un pour cent (1 %) de plus
7 que les volumes qu'on avait anticipés comme point
8 de départ pour faire les projections de l'année
9 prochaine.

10 Donc, ça prendrait vraiment une diminution,
11 je dirais, importante pour décrocher de la
12 projection faite au niveau de la cause tarifaire.
13 C'est ce que je mentionnais.

14 Q. [52] Donc, le point quatre pour cent (0,4 %),
15 c'était sur une année, pas sur quatre ans?

16 R. Pour une année.

17 Q. [53] Comment est-ce qu'Énergir gère, en temps réel,
18 l'évolution en cours d'année du réel par rapport
19 aux prévisions? C'est-à-dire vous avez indiqué que
20 vous avez différentes mesures que vous êtes en
21 train de mettre en place pour gérer la décroissance
22 de manière à ce que ça affecte peu, que ça n'ait
23 que peu d'effets tarifaires.

24 Comment est-ce que vous gérez... Parce que
25 j'imagine que vous continuez de suivre l'évolution

1 des ventes et l'évolution du contexte nord-
2 américain. Si la baisse se poursuit et si la baisse
3 est plus grande que vous anticipiez, comment est-ce
4 que vous gérez à l'interne? Est-ce qu'il y a des
5 mesures que vous êtes prêts à prendre pour
6 compenser cette baisse? Comment est-ce que vous
7 gérez ça à l'interne?

8 R. Je ne suis pas certain de vous suivre complètement,
9 mais je vais m'essayer. D'une part, ce qu'on peut
10 faire, ça, c'est important... Ce qu'on peut faire
11 c'est d'accompagner nos clients dans des contextes
12 économiques qui sont plus difficiles à travers des
13 solutions énergétiques qu'on offre. Et une des
14 solutions énergétiques qu'on offre, bien sûr, c'est
15 l'efficacité énergétique. L'efficacité énergétique
16 permet de réduire la facture énergétique,
17 d'accroître la compétitivité en accroissant la
18 compétitivité d'une entreprise. Elle est en
19 meilleure posture pour faire face, notamment à une
20 guerre tarifaire et entre guillemets, « se battre
21 sur les marchés plus internationaux ».

22 Donc, c'est ce qu'on fait actuellement. On
23 passe beaucoup de temps à rencontrer les
24 différentes entreprises pour essayer de voir s'il
25 n'y aurait pas des programmes qui pourraient les

1 aider effectivement à les rendre plus compétitifs.

2 Maintenant, après ça, vous conviendrez,
3 Madame la Présidente, que vous le savez ce qui se
4 passe. Les volumes sont moins importants que
5 prévus, puis les revenus sont moins importants que
6 prévus, nien ça crée un manque à gagner dans le
7 système réglementaire dans lequel on est, qui devra
8 être récupéré par les clients dans les années
9 tarifaires subséquentes dans un contexte où on a un
10 mécanisme de découplage des revenus actuellement en
11 place au niveau réglementaire.

12 Q. [54] Pour éviter le risque d'un tel manque à gagner
13 et donc l'impact tarifaire qui en résulterait par
14 la suite, est-ce que peut-être Énergir aurait
15 tendance à être moins proactive dans son
16 accompagnement de clients pour baisser davantage
17 encore les ventes par l'efficacité énergétique ou
18 par la conversion à la biénergie pour maintenir
19 votre... On va appeler ça, votre solidité
20 financière. Pour éviter d'accumuler un manque à
21 gagner qui, ultimement, va accroître le tarif
22 unitaire des clients?

23 R. Non. On ne sent pas que dans le contexte
24 réglementaire actuel on a ce dé-incitatif. Au
25 contraire, on met beaucoup d'effort parce qu'on

1 sait que la valeur à long terme puis la
2 pérennisation de l'entreprise passent à travers des
3 solutions comme l'efficacité énergétique, comme la
4 biénergie. Donc, non, pour nous, ce n'est pas un
5 frein du tout.

6 Q. [55] Aussi, j'ai remarqué... Vous avez mentionné
7 que plusieurs des mesures qu'Énergir peut prendre
8 pour gérer son modèle d'affaires de décroissance,
9 est-ce que certaines de ces mesures sont de nature
10 dérèglementée?

11 Je crois... Bien, il a été fait mention de
12 vendre des services et si ma compréhension est
13 correcte, peut-être qu'elle est incorrecte,
14 corrigez-moi si je me trompe, ce serait des
15 services qui ne seraient pas réglementés par la
16 Régie et est-ce qu'il y a...

17 Est-ce que, selon vous, on s'avance dans
18 une situation où, peut-être, la Régie perdrait un
19 peu le contrôle de la situation qu'Énergir irait de
20 plus en plus vers une diversification qui
21 échapperait à la... au périmètre de la vision de la
22 Régie de l'énergie et donc qu'on perdrait un peu le
23 fil de ce que... de ce vers quoi Énergir évolue?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 On peut peut-être demander à maître Neuman de

1 préciser? J'avoue avoir perdu le fil sur exactement
2 de quelles mesures il fait référence en termes de
3 mesures non réglementées d'Énergir qui
4 s'étendraient. O.K.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Bien, écoutez, j'ai simplement demandé... j'ai
7 demandé au témoin de préciser les mesures non
8 réglementées auxquelles il faisait référence tout à
9 l'heure dans son témoignage. Donc...

10 R. La seule discussion qu'on a eue sur une mesure non
11 réglementée, c'est la discussion en lien avec la
12 production de gaz de source renouvelable au Québec,
13 suite à une question qui m'a été posée. Je le sais
14 que ce n'est pas dans le contexte, actuellement,
15 réglementé, mais j'ai voulu être généreux et
16 répondre à la question, malgré tout.

17 Mais, les autres mesures que je parle, que
18 ce soit la biénergie, l'efficacité énergétique, que
19 ce soit la consommation de gaz renouvelable, c'est
20 toutes des mesures qui font partie du périmètre
21 réglementé et tout à l'heure, quand je réfèrais à
22 un de vos collègues sur notre plan de résilience
23 climatique, qui explique bien comment on pense que
24 nos infrastructures et l'énergie qu'on distribue
25 vont demeurer pérennes à long terme, quelles sont

1 nos stratégies et c'est quoi les impacts tarifaires
2 prévisibles et notre compétitivité à long terme.
3 Mais c'était à ça que je faisais référence,
4 vraiment aux activités réglementées de notre réseau
5 de distribution de gaz naturel.

6 Q. [56] Mais, vous avez mentionné aussi... il a été
7 fait mention tout à l'heure aussi des banques de
8 service qui seraient dérèglementées si j'ai bien
9 compris?

10 R. Mais, écoutez, je ne me rappelle pas d'avoir
11 utilisé des ventes de service.

12 Q. [57] O.K. Je pense que c'était un de mes collègues
13 qui a mentionné... qui vous a mentionné cela dans
14 une question.

15 R. Oui. Je n'ai pas quelque chose en tête qui me vient
16 en lien avec ce que vous me dites.

17 Q. [58] Vous avez mentionné aussi, vous-même,
18 l'hydrogène. Est-ce que ma compréhension c'est que
19 les ventes d'hydrogène seraient non réglementées ou
20 est-ce que vous voyez ça différemment?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Je vais, encore une fois, m'objecter ici. Je ne
23 suis pas certain de bien saisir la pertinence en
24 lien avec la décision que vous avez à rendre sur la
25 cause tarifaire, phase 2.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 J'avoue, Maître Neuman, que je...

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Allez-y.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 On va rester sur le caractère réglementé. Si vous
7 voulez poser des questions sur la stratégie et la
8 vision à long terme d'Énergir, je pense que
9 monsieur Goyette peut répondre, mais on va rester
10 sur le caractère réglementé des activités en cours.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 C'était simplement une question de compréhension de
13 la vision à long terme et ça se trouve, c'était ma
14 dernière question.

15 Q. [59] Donc, j'ai terminé là-dessus. Je vous remercie
16 beaucoup.

17 R. Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie. Il est dix heures trente
20 (10 h 30). On va être aux questions de la Régie,
21 mais avant, on va prendre une pause et on va
22 prendre une pause de trente minutes (30 min), vu
23 qu'on est un petit peu en avance et qu'on a des
24 petits problèmes techniques qu'il faut que le
25 service informatique... Les caméras ne fonctionnent

1 pas bien, semble-t-il. On a des informations que la
2 caméra ne suit pas toujours la bonne personne.

3 Alors, on va demander à l'équipe
4 informatique, ça fait qu'on va prendre une pause de
5 trente minutes (30 min) pour régler nos petits
6 problèmes de logistique.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 C'est parfait. En termes de planifications, je
9 pense qu'on a pris un peu d'avance, je voyais que
10 le panel numéro 2 était prévu à la fin de la
11 journée. Histoire de se coordonner, je ne veux pas
12 présumer du nombre de questions que vous avez, mais
13 si on prend une pause de trente minutes (30 min),
14 est-ce que c'est raisonnable d'envisager que c'est
15 après l'heure du lunch que le panel numéro 2
16 devrait commencer ou on devrait prévoir avant, au
17 cas où.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Mais, je pense que la Régie va pouvoir poser ses
20 questions entre la fin de la pause et le lunch et
21 puis, donc au retour du lunch, on pourra commencer
22 avec le panel 2.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour. Juste avant qu'on recommence. On me
8 demande de vous aviser que l'accueil va être fermé
9 pendant une demi-heure (1/2 h) pendant l'heure du
10 dîner. Alors, il ne vous sera pas possible de
11 rentrer. Et ça devrait être de midi (12 h) à midi
12 trente (12 h 30). Alors, si vous revenez plus tôt,
13 vous allez vous frapper à une porte fermée. Alors,
14 je voulais juste vous le signaler. On était rendu
15 aux questions de la Régie. Maître Cardinal.

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Oui, merci. Mais, en fait, pour ma part, je n'aurai
18 pas de questions. Merci beaucoup.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Ça va être aux questions de la formation.

21 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Q. [60] Bonjour, Monsieur Goyette. J'aurais une ligne
24 de questions pour vous portant sur, je dirais, la
25 vision moyen, long terme que vous avez invoquée,

1 dont notamment la décroissance des volumes de
2 quarante-cinq (45) à cinquante pour cent (50 %)
3 d'ici l'année deux mille cinquante (2050). Et puis
4 j'avais aussi entendu, bon, en commission
5 parlementaire, ils donnaient un exemple, genre, on
6 vend deux cents (200) Bcf, donc on anticipe que,
7 d'ici deux mille cinquante (2050), on pourrait
8 vendre cent (100) Bcf . Puis ajouté à ça, bien, on
9 aimerait que soixante-dix (70) Bcf soient
10 approvisionnés en GSR. Donc, en gros, est-ce que
11 vous êtes toujours sur ce plan de match là?

12 R. Oui, c'est des ordres de figures, effectivement,
13 des ordres de grandeur plutôt qu'on évalue et qui
14 font partie... Tout à l'heure, je réfèrais au Plan
15 sur la résilience climatique, là. Et on partage ce
16 type de chiffre-là à l'intérieur de cette
17 publication-là, effectivement.

18 Q. **[61]** Et donc, clairement, dans l'environnement de
19 transition énergétique, vous devez gérer une
20 décroissance des consommations, qui est quand même
21 assez importante. J'ai bien entendu ce que vous
22 avez mentionné au niveau de la gestion des coûts,
23 de l'optimisation des processus, de la biénergie,
24 de l'efficacité énergétique. Moi, c'est un peu dans
25 cette optique-là que je voulais vous amener. C'est

1 sûr qu'ici, on est dans un dossier tarifaire. Bon.
2 Vous avez parlé de la prévision des ventes. Là,
3 ici, on a vraiment plus une vision court terme
4 cette année, l'année prochaine, trois ans. Mais
5 quand on parle de, bon, deux mille cinquante
6 (2050), en fait, nous, à la Régie, on regarde le
7 dossier tarifaire, mais il faut toujours avoir en
8 toile de fond, puis je trouve ça... c'est pour ça
9 que je trouve intéressant d'entendre votre point de
10 vue, la vision de décarbonation que vous avez
11 appelé, la vision de l'entreprise, et
12 particulièrement quand nous, à la Régie, on examine
13 les plans de développement, les projets
14 d'investissement. Puis j'aimerais vous entendre
15 dans ce contexte-là.

16 Pour une entreprise qui a à gérer la
17 décroissance, est-ce que vous ne croyez pas...
18 Bien, j'aimerais avoir votre vision sur la gestion
19 des coûts, parce que la décroissance, vous avez un
20 réseau de distribution, parlons du réseau de
21 distribution, ce sont des coûts fixes qui sont là,
22 qui sont dans la base de tarification. Si les
23 volumes diminuent de cinquante pour cent (50 %),
24 bien, évidemment, les coûts, eux, sont là. Et ce
25 que ça fait, c'est que pour des coûts équivalents,

1 volume moindre, ça fait des augmentations
2 tarifaires à payer pour les clients. Puis, bon,
3 évidemment, il y a tout un équilibre pour maintenir
4 une situation concurrentielle.

5 Donc, j'aimerais vous entendre sur la
6 gestion des coûts à moyen, long terme. Est-ce que
7 vous ne croyez pas - je vous ai entendu ce matin -
8 mais qu'il ne faut pas être très rigoureux quand on
9 veut, par exemple, là, faire des projets de
10 développement? Je vous donne un exemple, là, qui
11 est dans notre dossier. Amortir les coûts sur
12 quarante (40) ans quand on a des attentes de
13 revenus sur vingt (20) ans, est-ce qu'on ne vient
14 pas justement pelleter dans l'avenir, là, sur les
15 années vingt et un (21) à quarante (40), des coûts
16 qui... des coûts additionnels à ceux qui vont déjà
17 être présents à cause de la décroissance des
18 coûts... des volumes? Est-ce que vous ne croyez pas
19 qu'il y a une gestion rigoureuse à faire dans la
20 gestion de l'amortissement ou...?

21 R. Vos questions sont très pertinentes et très
22 intéressantes, là, de notre point de vue.
23 Premièrement, est-ce qu'il y a lieu d'être
24 rigoureux dans la gestion des coûts? Il n'y a aucun
25 doute. Il y n'y a aucun doute que la décarbonation,

1 puis je ne pense pas... c'est ça qui est... qui
2 peut être paradoxal parfois, la décarbonation a un
3 coût pour nous, donc une certaine pression sur les
4 tarifs, parce qu'effectivement on baisse nos
5 volumes, comme je l'expliquais. On est capable de
6 maintenir des revenus quand même parce que... par
7 exemple, à travers la biénergie, et caetera, parce
8 que quand ça a de la valeur pour la société, à un
9 moment donné on va trouver une solution tarifaire.
10 Les tarifs d'Hydro vont s'ajuster, si eux ça leur
11 permet de sauver beaucoup de coûts, puis on va être
12 capable de trouver une voie de passage.

13 Mais ceci étant dit, la réalité c'est que
14 tu accrois ta proportion de GNR, il y a une baisse
15 des volumes, donc ça met une pression sur les
16 coûts, puis ça met aussi une pression sur les coûts
17 au niveau d'Hydro-Québec parce que les coûts
18 marginaux, la nouvelle production, la nouvelle
19 capacité est plus élevée que les coûts moyens, que
20 les tarifs actuels. Donc, globalement, pour la
21 société, il faut être conscient de ça. Je pense que
22 la décarbonation, ça amène un coût au niveau du
23 Québec, ça amène des défis aussi parce qu'on est
24 une société nordique.

25 Ça fait que c'est pour ça que pour nous

1 c'est hyper important d'avoir un plan de match au
2 niveau de la gestion de la gestion de nos coûts.
3 Puis, c'est pas quelque chose qu'on regarde année
4 par année, là, juste pour être clair. C'est
5 continuellement des projections des plans qu'on se
6 fait au niveau financier, sur deux mille trente
7 (2030), essayer de prévoir les retraites, essayer
8 de voir comment justement des avancées
9 technologiques peuvent nous permettre de, par
10 attrition naturelle, donc de profiter de cette
11 baisse-là, de ces projections de retraite là,
12 comment on peut utiliser la technologie pour être
13 le plus efficient possible puis mieux contrôler nos
14 coûts. Je pense qu'on a quand même démontré, à
15 travers les dernières années à ce niveau-là, qu'on
16 faisait une bonne job, là, en bon québécois.

17 Maintenant, sur la question de
18 l'amortissement, bien, à chaque cinq ans il y a une
19 étude de taux, qui a d'ailleurs été déposée dans le
20 cadre du dossier actuel, qui vient prendre en
21 considération effectivement différents contextes,
22 risques, où on en est finalement au niveau de la
23 durée de vie utile de nos actifs puis à quelle
24 vitesse. Ça fait que ça, je pense que c'est assez
25 rassurant. Pour avoir moi-même un petit peu...

1 m'être penché un petit peu là-dessus, bien ça nous
2 permet déjà d'intégrer une partie de la transition
3 énergétique. Puis s'il y avait des risques
4 importants en lien avec ça, il y aurait un
5 ajustement, bien sûr, des taux d'amortissement.

6 Pour ce qui est des projets de
7 développement, je trouve qu'on arrive avec une
8 proposition qui est raisonnable, je vais le dire
9 comme ça, où les clients pour qui... les clients
10 qui sont prêts à prendre un engagement de tout de
11 suite aller vers nos solutions de décarbonation,
12 cent pour cent (100 %) renouvelable, que ce soit
13 cent pour cent (100 %) gaz renouvelable ou de la
14 biénergie couplée à du gaz renouvelable et de
15 s'engager sur plusieurs années, je pense que ça
16 fait du sens de dire : bien, ces clients-là, on
17 peut considérer qu'ils vont être... c'est plus
18 probable qu'ils maintiennent des revenus sur une
19 plus longue période, alors que les clients qui
20 s'engagent moins dans cette avenue-là, on aime
21 mieux être plus prudent, comme vous le dites vous-
22 même, et d'évaluer les revenus sur vingt (20) ans.
23 Ça fait que c'est un peu une position qu'on a prise
24 comme entreprise, qui nous apparaissait raisonnable
25 dans le contexte actuel Mais, vous voyez qu'on est

1 continuellement un peu à réfléchir à ces
2 questions-là puis à s'ajuster en cours de route.

3 Q. [62] Justement, pour faire du pouce sur ce que vous
4 dites, en fait, c'est que l'étude d'amortissement,
5 là, puis on a une mise à jour dans le présent
6 dossier, l'étude d'amortissement s'est effectuée
7 sur la durée de vie des équipements qui sont là,
8 ça... t'sais, ça a toujours fonctionné comme ça
9 chez Énergir, puis on le comprend. Mais dans le
10 contexte actuel, moi, j'appelle ça de la
11 décroissance des volumes, dans lequel les
12 anticipations des revenus, par exemple pour les
13 clients qui sont en GNT, sont inférieurs à la durée
14 de vie des équipements, où là on dit : bien, nous,
15 on trouve que c'est plus conservateur, plus
16 réaliste de prendre une anticipation des revenus,
17 par exemple, de vingt (20) ans, mais on conserve
18 l'amortissement sur quarante (40) ans. Êtes-vous
19 d'accord, pour moi, si cette hypothèse-là se
20 réalise, ça veut dire qu'à partir de l'année vingt
21 et un (2021), il n'y aurait plus de revenus qui
22 rentrentaient, mais on aurait des coûts
23 d'amortissement encore pour les années vingt et un
24 (21) à quarante (40), alors qu'il y aurait une
25 décroissance importante des volumes, donc des

1 hausses des coûts unitaires, là, je vais le dire
2 comme ça.

3 Donc, il y comme un... il n'y a pas comme
4 un risque pour l'entreprise, d'une certaine façon,
5 de mettre dans le futur des coûts, alors qu'il n'y
6 a pas d'expectative de revenus associée à ça?

7 R. C'est une question un petit peu plus technique, là.
8 Donc, sûrement qu'il y a des gens qui vont être
9 plus aptes à répondre dans le détail à vous sur la
10 façon qu'on amortit, et caetera. Mais ce que je
11 peux vous dire, c'est qu'on amortit nos actifs sur
12 un pool d'actifs. Donc, ce n'est pas
13 individuellement sur chacun des projets que nos
14 actifs sont amortis. On a des branchements
15 plastiques de tels types... et là, il y a une
16 évaluation du pool d'actifs. Il y a combien qui ont
17 été amortis. Comment qu'on en prévoit de nouveau,
18 puis il y a une espèce de moyenne, là... - puis on
19 s'entend que je résume ça à très haut niveau - une
20 moyenne pondérée qui est faite.

21 Donc, ça ne se fait pas actif par actif,
22 peut-être pour vous rassurer. Là, vous faites appel
23 peut-être plus à la façon qu'on calcule ce qu'on
24 appelle le « revenu requis », lorsqu'on vient
25 évaluer si une vente est rentable. Donc, si une

1 vente va générer une baisse tarifaire pour la
2 clientèle.

3 Donc, je pense que de dire, on prend une
4 hypothèse pour un client qui est fossile de dire,
5 bien, on va calculer ses revenus sur vingt (20)
6 ans, bien que le revenu requis fonctionne sur
7 quarante (40) ans. Donc, pendant vingt (20) ans, on
8 ne considère plus de revenu. Ça fait que c'est sûr
9 que dans ce cadre-là, si la vente n'est pas
10 rentable, ça va nécessiter une contribution de la
11 clientèle, donc, qui devra payer une contribution
12 pour se faire connecter. Cette contribution-là va
13 permettre de couvrir, justement, les amortissements
14 sur les années subséquentes, ce qui fait en sorte
15 que son branchement n'est pas rentable. Donc, je ne
16 pense pas qu'il y a d'enjeu méthodologique a priori
17 par rapport à ça.

18 Q. **[63]** Je vous remercie. Je n'aurai plus de question.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[64]** Merci. Bonjour, Monsieur Goyette.

21 R. Bonjour.

22 Q. **[65]** Je voulais juste... En fait, j'ai quelques
23 questions. La première... Juste pour bien
24 comprendre ce que vous avez indiqué tantôt à l'AHQ-
25 ARQ. Vous avez mentionné qu'une des solutions

1 tarifaires que vous songiez, c'était d'ajuster
2 peut-être la valeur tarifaire du tarif de gaz pour
3 s'ajuster au tarif d'Hydro-Québec.

4 Donc, si le tarif d'Hydro-Québec devait
5 augmenter dans une certaine période ou une
6 tarification dynamique, vous pourriez vous
7 synchroniser et augmenter le tarif de gaz naturel
8 dans la même période pour ne pas perdre cet air
9 d'aller, comme on pourrait dire?

10 R. Oui, je pense que je me suis mal exprimé. En fait,
11 c'était le contraire un peu que j'évoquais,
12 c'est-à-dire que, nous, quand on regarde nos
13 solutions, on les regarde d'un point de vue, ce
14 qu'on appelle sociétal. Qu'est-ce qu'ils veulent
15 dire en termes d'infrastructure, de besoins
16 d'infrastructures globales? C'est comme ça qu'on
17 avait réfléchi la biénergie.

18 Si on décide de tout électrifier... On est
19 dans un monde décarboné dans le futur. Donc, si on
20 décide de tout électrifier, qu'est-ce que ça veut
21 dire en termes de moyens de production,
22 transmission, distribution, stockages
23 supplémentaires. C'est des coûts importants. Si on
24 maintient une partie ou notre réseau, bien,
25 qu'est-ce que ça veut dire, nous, sur nos actifs

1 qui existent déjà? Bien, il va falloir les
2 entretenir par rapport à ce qu'Hydro va sauver.

3 Et avec la biénergie, ce qu'on a découvert
4 en travaillant ensemble, conjointement Hydro-Québec
5 et Énergir, c'est que justement ça sauvait
6 énormément de coûts pour Hydro-Québec de maintenir,
7 par exemple, le gaz en périodes de pointe par
8 rapport à l'électrifier complètement. Et comme ça
9 sauvait beaucoup de coûts, ils ont été prêts, eux
10 autres, à dire : même, on peut donner une
11 contribution. On va gérer nos tarifs. Globalement,
12 pour la société, ça va être moins de coûts. On va
13 vous compenser. On va maintenir des tarifs qui sont
14 raisonnables, puis pour nous, même en vous
15 compensant, c'est quand même intéressant d'un point
16 de vue tarifaire par rapport au cent pour cent
17 (100 %) électrification.

18 Donc, c'est ça l'approche sociétale. Est-ce
19 que... Ce que j'ai essayé de dire, c'est : est-ce
20 qu'à long terme, supposons que la contribution ne
21 tient pas à long terme à partir de deux mille
22 quarante-cinq (2045) et il aurait d'autres
23 solutions, la réponse est oui. Si c'est bon pour
24 eux puis que c'est bon pour nous, on peut trouver
25 des mécanismes tarifaires. Par exemple, Hydro-

1 Québec pourrait donner un crédit à ses clients puis
2 dire : « Bien, entre telle période et telle période
3 de pointe, vous vous effacez, je vous donne un
4 crédit, je vais... un incitatif pour vous
5 effacer. » Mais là, ça baisse le tarif d'Hydro-
6 Québec. Nous, on peut augmenter un peu le nôtre. Et
7 là, ce que ça fait, c'est que ça fait une facture
8 globale, énergétique, pour le client qui demeure
9 compétitive. Ça fait qu'il y a des avenues comme ça
10 qui sont possibles à plus long terme, qui pourront
11 être explorées. Mais dès que tu arrives avec une
12 situation qui est socialement rentable - je vais
13 le dire comme ça -, bien, c'est certain qu'il y a
14 des moyens d'envisager ça et de collaborer pour
15 ensuite trouver un juste milieu qui permet de
16 maintenir des tarifs d'électricité plus bas, mais
17 aussi des tarifs de gaz.

18 Q. [66] Merci. J'aimerais vous amener... Mes questions
19 sont largement philosophiques. C'est sur le plan
20 d'approvisionnement et le tarif D5, qui se trouve à
21 être les interruptibles. Est-ce que vous seriez
22 d'accord avec moi pour dire que les conditions de
23 service sont des clauses contractuelles entre
24 Énergir et ses diverses clientèles?

25 R. Oui.

1 Q. [67] Je vous lis le cinquième paragraphe de
2 l'article 14.4.1. Pas besoin d'afficher, mais si
3 vous voulez, on peut. Alors, l'article... cet
4 article se lit comme suit :

5 Pour toute...
6 C'est dans l'application du service au tarif D5,
7 c'est :

8 Pour toute demande d'adhésion à ce
9 service, le client doit démontrer la
10 capacité de s'interrompre.

11 C'est la première phrase du cinquième paragraphe.
12 Il donne les autres critères aussi, mais il y a
13 notamment celui-là. Est-ce que vous êtes familier
14 avec le service... le tarif D5, le service
15 interruptible?

16 R. Je suis familier à haut niveau, je ne vous le
17 cacherai pas.

18 Q. [68] O.K. On comprend donc en lisant 14.4.1 que,
19 pour être au service interruptible, il faut
20 démontrer la capacité de s'interrompre. Est-ce
21 qu'on est d'accord? Pour les notes sténos, ça va
22 être...

23 R. Oui, oui, ça... selon la lecture que vous m'en avez
24 faite, effectivement.

25 Q. [69] O.K. Seriez-vous d'accord avec moi pour dire

1 que les clients qui adhèrent à ce service ne le
2 font pas simplement pour vous rendre service, mais
3 parce qu'ils sont en quelque sorte rémunérés pour
4 s'interrompre par le biais d'un taux unitaire
5 disons qu'on est en mètres cubes plus bas qu'un
6 client qui ne s'interrompt pas?

7 R. Ma compréhension du tarif interruptible,
8 effectivement, c'est de se donner des outils de
9 flexibilité plus importants au niveau des appros.
10 Et comme c'est des clients qui peuvent
11 s'interrompre, bien, effectivement, il y a un taux
12 de distribution qui est plus faible.

13 Q. [70] Est-ce que vous êtes au courant que dans le
14 dossier tarifaire deux mille vingt-trois, deux
15 mille vingt-quatre (2023-2024) - il y a deux ans à
16 peu près - la Régie a acquiescé à une demande
17 d'Énergir d'une modification temporaire requise par
18 Énergir pour ajouter l'article 14.4.2.7 - pas
19 besoin de le... je vais aller vous le chercher -
20 qui se lit comme suit. Alors, je vous le lis. En
21 fait, il s'intitule : « Clients considérés
22 incapables de s'interrompre. » Alors, et puis ça
23 dit :

24 Le distributeur n'enverra aucun avis
25 d'interruption aux clients considérés

1 incapables de s'interrompre au cours
2 de l'année tarifaire selon les
3 critères prévus à l'article 14.4.1.

4 Donc, la... Énergir avait demandé d'ajouter cet
5 article-là d'ici à ce qu'Énergir revienne avec une
6 solution pérenne parce qu'il y avait un problème.
7 Est-ce que vous êtes au courant de...

8 R. Je suis au courant à très haut niveau, mais oui,
9 effectivement.

10 Q. [71] Seriez-vous d'accord avec moi pour dire qu'il
11 y a quelque chose de profondément antinomique à
12 prévoir une solution pour les clients qui ne sont
13 pas en mesure de s'interrompre dans un tarif
14 interruptible, où un critère pour être à ce tarif
15 est celui d'être en mesure de s'interrompre?

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Ce n'est pas pour revenir, je suis convaincu qu'il
18 est très généreux, il serait prêt à répondre. Je
19 suggère... parce que ça fait partie des sujets...
20 le Panel numéro 5 tarifaire fait partie des sujets
21 qui sont couverts, puis les personnes aussi surtout
22 qui... sur ce panel seraient de loin les personnes
23 les mieux placées pour répondre à la question.
24 Donc, je suggère peut-être de... que les
25 questions... Mais je ne veux pas empêcher le témoin

1 de répondre si jamais c'est... par curiosité, mais
2 la réponse risque d'être très générale.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Mais, en fait, c'est la vision de l'entreprise que
5 je cherche à avoir. Faites-vous en pas, le panel 5
6 va avoir ses questions, mais j'aimerais avoir la
7 vision d'Énergir, puis je pense que monsieur
8 Goyette, dans son poste de vice-président est en
9 mesure de nous fournir ça. S'il n'est pas en
10 mesure...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 S'il est en mesure, pas de souci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Il nous le dira. Moi, je vais prendre ses réponses
15 qu'il est capable de nous donner. Je comprends
16 qu'il n'est pas nécessairement familier avec le fin
17 détail du tarif, mais j'ai formulé mes questions
18 pour qu'on puisse avoir la vision et la philosophie
19 derrière ce cadre-là.

20 R. Peut-être que je peux répondre le plus clair
21 possible. Les orientations de la haute direction
22 d'Énergir, c'est de trouver une solution à cet
23 enjeu-là. Là où je ne suis peut-être pas la
24 meilleure personne pour répondre, c'est que je ne
25 me rappelle plus exactement du contexte dans lequel

1 on s'est aperçu qu'il y a peut-être des clients au
2 niveau qu'on pensait interruptible, puis que là,
3 finalement au réel, ne se sont peut-être
4 interrompus et donc tout le contexte commercial, je
5 vais vous avouer, je l'ai moins en tête. Mais, il y
6 a de quoi qui est certain.

7 C'est qu'il faut trouver une solution à cet
8 enjeu-là, puis avoir des clients interruptibles qui
9 peuvent s'interrompre et qu'on n'ait pas à... au
10 niveau approvisionnement, à aller chercher des
11 approvisionnements comme si c'était des clients en
12 continue.

13 Donc, je pense que c'est une problématique
14 qu'on connaît bien chez Énergir. On veut la régler.
15 Maintenant, je pense que ce n'est qu'une question
16 de temps, si je peux me permettre. Mais, je suis
17 moins au courant du contexte global, oui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. [72] En fait, c'est là-dessus, un petit peu, que je
20 vous amène, pour commencer. Alors, c'est... La
21 réflexion, c'est que ça fait déjà au moins vingt-
22 quatre (24) mois, parce que l'article, ça fait à
23 peu près vingt-quatre (24) mois qu'il a été proposé
24 et accepté par la Régie.

25 On peut s'entendre que s'il a été approuvé

1 il y a vingt-quatre (24) mois, ça veut dire que
2 c'est peut-être plus trente (30) mois qu'on
3 s'aperçoit que le problème est là et qu'on cherche
4 une solution pérenne. Donc, pourriez-vous nous dire
5 où en est Énergir dans sa réflexion quant à cette
6 solution-là qui devrait arriver et qui n'arrive
7 pas?

8 R. Bien honnêtement, je ne pourrais pas répondre avec
9 beaucoup de précisions par rapport à ça. Je vous
10 encourage vraiment à poser les questions au panel
11 approprié.

12 Q. [73] Je vais regarder, maintenant, de l'autre côté
13 de la médaille, c'est-à-dire du client. À votre
14 avis et si vous n'êtes pas capable de répondre,
15 c'est correct, mais j'aimerais savoir si vous avez
16 une idée. À votre avis, est-ce qu'un client
17 désirant sérieusement être au tarif interruptible,
18 seriez-vous d'accord avec moi que ce dernier
19 devrait avoir pris les moyens nécessaires pour être
20 en mesure de s'interrompre depuis les derniers
21 vingt-quatre (24) mois?

22 Il y a vous, mais il y a aussi le client
23 qui n'est pas capable de s'interrompre.

24 R. Je ne suis pas assez au courant de la problématique
25 précise technique en lien avec ça, je vais vous

1 avouer. Puis les impacts directement, t'sais, de
2 manière précise chez nos clients, ça fait que tant
3 qu'à répondre quelque chose qui n'a pas beaucoup de
4 valeur, j'aimerais mieux, je pense, laisser ça
5 entre les mains des gens qui vont être à même de
6 répondre avec plus de précisions.

7 Q. [74] Mais et là, c'est plus à un niveau
8 philosophique, mais pas nécessairement
9 philosophique, mais à titre de cocontractant avec
10 quelqu'un qui ne prend pas les moyens nécessaires
11 pour remplir ses obligations, donc, c'est votre
12 client. Il vous dit : « Je bénéficie de tarifs
13 moins élevés pour pouvoir m'interrompre, je ne
14 prends toujours pas les moyens pour
15 m'interrompre. »

16 Vous vivez ça bien, vous ne vous en
17 préoccupez pas, ce n'est pas grave ou c'est quelque
18 chose que vous regardez attentivement?

19 R. Non, je ne dis pas que ce n'est pas grave. Je pense
20 que c'est important. Il y a eu une solution
21 temporaire que vous m'avez mentionné tout à l'heure
22 qui a perduré quelques mois encore aujourd'hui.
23 J'imagine que c'est complexe. Ça doit être quelque
24 chose de compliqué. Je pense qu'on a des
25 discussions assez constantes avec les clients pour

1 trouver une solution par rapport à ça.

2 Mes collègues pourront vous donner plus de
3 détails, mais voilà. Je ne peux aller beaucoup plus
4 loin dans mes réponses en lien avec ça.

5 Q. [75] Mais, vous seriez d'accord avec moi pour dire
6 que ce cocontractant profite des avantages du tarif
7 sans fournir sa contrepartie?

8 R. Je suis d'accord pour dire que ce n'est pas une
9 situation qui est idéale actuellement, puis que
10 c'est une situation qu'on devrait travailler à
11 régler rapidement, à la lumière de ce que vous me
12 dites.

13 Q. [76] Est-ce que vous seriez d'accord aussi avec moi
14 qu'il y a une certaine iniquité dans le fait que la
15 clientèle qui rémunère ce client-là n'obtient pas
16 les avantages pour lesquels il est rémunéré?

17 R. Comme je vous ai dit tout à l'heure, je pense que
18 la Régie est bien au courant, il y a une décision
19 temporaire, une solution temporaire, c'est pas la
20 situation actuelle, on veut être capable à ce
21 que... s'assurer que nos clients interruptibles
22 puissent s'interrompre et qu'ils... ce qui
23 justifie, je pense, le fait d'avoir un tarif avec
24 un taux de distribution plus faible. Et j'ai nul
25 doute que nos équipes travaillent très fort pour

1 régler ce problème-là et qu'elles seront en mesure
2 de vous donner un peu plus de détails de qu'est-ce
3 qui a été fait qu'est-ce qu'on prévoit faire. Je
4 prends bonne note de ce que vous me dites et je
5 vais... je vais effectuer un suivi plus serré par
6 rapport à ça parce que c'est quand même quelque
7 chose d'important, j'en concède.

8 Q. [77] Je... je veux juste vous mentionner aussi, si
9 vous faites le suivi, qu'il y aurait une certaine
10 iniquité aussi pour les clients qui sont au tarif
11 D5 et qui prennent les mesures et qui dépensent des
12 sommes pour pouvoir s'interrompre et qui, eux, font
13 face à un prix de... les retraits interdits, c'est
14 quand même cinq dollars du mètre cube (5 \$/m3), et
15 qui... et qui, eux, doivent dépenser des sommes et
16 qui ne sont... et qu'ils sont obligés de
17 s'interrompre. Alors, en vertu de ça, seriez-vous
18 d'accord, de façon générale, à ce que la Régie
19 supprime l'article 14.4.2.7 des Conditions de
20 service, considérant les iniquités envers la
21 clientèle, envers les autres clients du tarif D5?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Rebonjour. Puis écoutez, je... j'apprécie la
24 question, je vous confirme que je la prends en
25 note, puis c'est... c'est utile pour nous de savoir

1 un peu où ça s'en va, mais je... à savoir si
2 c'est... la pertinence de supprimer l'article des
3 CST, je... je...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 ... s'il ne peut pas se prononcer, moi, j'ai pas de
6 problème à ce qu'il me dise : je vais laisser mes
7 équipes se prononcer. Je voulais quand même lui
8 poser la question pour savoir s'il avait réfléchi à
9 la chose. Mais, s'il n'a pas réfléchi parce que
10 c'est pas arrivé sur son bureau, bien...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Parfait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... il peut me le dire, là, il n'y a pas de gêne,
15 là. Je sais qu'il y a un panel qui va pouvoir...

16 R. Je vous confirme que j'ai pas... j'ai pas, non,
17 effectivement, réfléchi à ça.

18 Q. [78] Je... je vais juste continuer un petit peu,
19 puis si... si vous dites, là, « je ne connais pas
20 rien de plus », là, c'est correct, mais... Il y a
21 deux ans, la FCEI avait proposé une sol... cette
22 solution-là, qui était d'automatiquement renvoyer
23 les clients du tarif D5, qui n'étaient pas en
24 mesure de s'interrompre, à un autre... la FCEI
25 proposait au tarif D1... mais, est-ce que c'est

1 quelque chose qu'on vous a parlé, que vous avez
2 discuté à l'interne?

3 R. Non, je ne suis pas... je ne suis pas au courant
4 spécifiquement de ça.

5 Q. [79] Parfait.

6 R. Juste peut-être pour vous éclairer, là, parce que
7 je ne suis pas non plus responsable des
8 approvisionnements gaziers, là, chez Énergir, ça
9 fait... j'ai beaucoup de choses, beaucoup de
10 chapeaux, là, dans mes équipes, mais je n'ai pas
11 celui-là, donc je suis un peu moins au courant,
12 effectivement, de... de ces questions, surtout très
13 spécifiques, comme vous me les posez.

14 Q. [80] C'était juste parce que vous portez le chapeau
15 de la réglementation et ça tombe sous les
16 Conditions de service, alors je me demandais si on
17 vous avait mis au courant. Sur... je vais vous
18 amener sur un autre angle de cette... du tarif D5,
19 qui est l'article 14.4.6. Et là on parle, dans ce
20 que vous parliez un petit peu précédemment, sur
21 l'optimisation. Vous parliez que vous cherchiez à
22 optimiser les coûts de toutes les façons possibles.
23 Et évidemment, les interruptibles sont un outil qui
24 donne de la flexibilité à Énergir en matière
25 d'appro. Alors, l'article 14.4.6 prévoit le nombre

1 de jours d'interruption pour les clients au volet A
2 et au volet B, là, du tarif D5. Et les calculs que
3 l'on fait, alors ça se peut que je me trompe, là,
4 mais les calculs que l'on fait indiquent que le
5 nombre de jours moyens auxquels les clients du
6 tarif D5 sont interrompus sont de moins de cinq
7 jours. Alors que le nombre de jours que l'on peut
8 interrompre vont de vingt (20) à soixante-sept (67)
9 jours, selon le volet, là, qu'on est. Donc, moins
10 du quart ou du douzième des jours alloués et pour
11 lesquels les clients au tarif D5 sont rémunérés.

12 Alors, seriez-vous en mesure de me dire
13 pourquoi les équipes chez Énergir qui s'occupent
14 des appros ne se servent pas pleinement de cet
15 outil? Parce que j'ai l'impression que, là... Je ne
16 suis pas très bonne en voiture, mais c'est comme
17 d'avoir une Ferrari, mais de la conduire comme une
18 Tercel. Alors, cet outil-là, ce n'est pas... ne pas
19 profiter de tous les jours d'interruption, est-ce
20 que ce n'est pas une optimisation qu'Énergir
21 devrait rechercher?

22 R. Je peux réitérer ma pleine confiance que l'équipe
23 des approvisionnement d'Énergir optimise le plus
24 possible nos approvisionnements à partir des outils
25 qu'ils ont. Là, vous me donnez certains jours que

1 vous avez calculés d'interruption. Je ne sais pas
2 exactement, c'est-tu historique? Pour quel type
3 d'hiver? C'est sûr que les outils d'interruption,
4 c'est les outils... Vous savez comment un peu
5 comment ça fonctionne un plan d'approvisionnement,
6 mais c'est un gâteau. Donc, tu as les outils
7 contractés sur trois cent soixante (360) jours. Tu
8 as des outils d'entreposage en franchise. Intragaz
9 est un bon exemple, Saint-Flavien. Ensuite, il y a
10 des outils justement d'interruption lorsque la
11 pointe est très, très, très importante. Il y a
12 d'autres outils, là, justement qui m'échappent.

13 Donc, je ne sais pas si vous faites
14 référence... Je sais que les derniers hivers, de
15 manière globale, de ce que je me rappelle, ont été
16 un peu plus chauds que d'autres hivers qu'on a
17 vécus par le passé, qui a peut-être moins sollicité
18 cet outil d'approvisionnement-là en particulier,
19 mais encore une fois, je pense que les équipes
20 d'approvisionnements vont être bien en mesure de
21 vous répondre sur comment on gère les
22 approvisionnements, mais je suis convaincu qu'ils
23 les gèrent dans une optique d'être le plus optimal
24 possible, d'avoir un coût d'approvisionnement qui
25 est le plus avantageux pour la clientèle. Je n'ai

1 aucune raison de douter de ça.

2 Q. [81] Sur un plan philosophique, je ne veux pas vous
3 amener sur le tarif lui-même, puis le nombre de
4 jours et tout ça, mais vous seriez d'accord avec
5 moi pour dire que si on ne se sert pas d'un outil
6 qu'on loue, parce que c'est la location, en fait,
7 est-ce qu'on ne devrait pas payer moins cher ou ne
8 pas le louer, de façon générale?

9 R. Ça dépend. Je ne sais pas... Ça dépend comment
10 qu'il coûte cet outil-là. Parfois il y a des outils
11 qui peuvent avoir un coût fixe plus important,
12 d'autres peuvent avoir des coûts variables plus
13 importants, et c'est ça qui va faire en sorte qu'on
14 va prendre une décision. Ça dépend de la
15 probabilité d'occurrence. La question est trop
16 générale, là, ici, pour que je puisse répondre.
17 Moi, je pense que ça dépend de la situation.

18 Q. [82] Et juste dans cette optique-là où vous parliez
19 que vous cherchiez à optimiser les coûts, est-ce
20 que vous seriez intéressé à ce qu'un incitatif à la
21 performance pourrait soit être élaboré afin
22 d'optimiser davantage cet aspect-là du plan
23 d'approvisionnement?

24 R. Est-ce que vous pouvez reformuler votre question?
25 Si je comprends bien vous me demandez si ça serait

1 une bonne chose qu'il y ait des mesures de
2 performance pour la Régie en lien avec le plan
3 d'appro puis tout ça?

4 Q. [83] Bien, oui, mais c'est plus en lien avec
5 l'utilisation du service interruptible.

6 R. Je ne sais pas exactement, là, par coeur tous les
7 suivis qui sont faits en lien avec les coûts
8 d'approvisionnement puis le service interruptible.
9 Si votre lecture des choses, c'est qu'il y a des
10 choses qui sont incomplètes, je veux dire, on va
11 être à l'écoute de ça, puis on va essayer de
12 répondre le mieux qu'on peut, là.

13 Q. [84] Merci. Je vais passer à une ligne de
14 questions. Je vais vous parler de philosophie,
15 stratégie tarifaire et GSR.

16 R. Oui.

17 Q. [85] Monsieur Goyette, vous allez être d'accord
18 avec moi pour dire qu'en économie, en vertu des
19 règles du marché, plus particulièrement en vertu de
20 la loi de l'offre et de la demande, lorsque le prix
21 d'un bien augmente, la quantité demandée diminue?

22 R. Absolument.

23 Q. [86] Seriez-vous d'accord avec... Oui? Allez-y.

24 R. Oui, encore une fois, il y a des nuances qui
25 peuvent s'imposer parce que certains biens font le

1 contraire, notamment les biens de luxe. L'autre
2 chose, c'est qu'il peut y avoir aussi de
3 l'élasticité croisée. Donc, la demande peut aussi
4 varier en fonction du prix relatif d'un bien par
5 rapport à un autre, surtout quand le consommateur a
6 peu de choix. Donc, juste pour compléter la
7 réponse.

8 Q. [87] Parfait. Vous allez être d'accord avec moi
9 pour dire qu'il n'y a aucune distinction dans la
10 consommation technique - puis là, je les mets entre
11 guillemets - mais entre une molécule de GNT, de gaz
12 fossile, et de GSR puisqu'elles sont toutes les
13 deux des molécules de CH₄ et qu'elles sont toutes
14 les deux interchangeables?

15 R. Non, c'est des molécules qui sont parfaitement
16 interchangeables à l'intérieur de notre réseau.

17 Q. [88] Vous allez être d'accord également avec moi
18 pour dire que le GSR possède un avantage qu'on
19 pourrait qualifier peut-être d'environnemental
20 puisque... sur le fossile puisqu'une de ses
21 caractéristiques est d'être renouvelable, et à ce
22 titre, est exempt de certaines contraintes
23 attribuées au fossile... Si je dis « GNT », est-ce
24 que ça vous... Je ne veux pas rentrer dans le
25 jargon, là.

1 R. Oui, c'est parfait, gaz naturel traditionnel.

2 Q. [89] Dans le GNT comme le SPEDE?

3 R. Oui, effectivement. Effectivement, ça a une valeur
4 environnementale qui est beaucoup plus élevée que
5 le GNT.

6 Q. [90] Merci. Alors, seriez-vous d'accord avec moi
7 pour dire qu'un des principal frein à l'achat du
8 GSR par les clients volontaires d'Énergir, et que
9 celui-ci est près de cinq fois le prix du GNT, il
10 est également plusieurs multiples du prix d'une
11 autre énergie carboneutre comme l'électricité?

12 R. Je suis d'accord avec le fait de dire qu'un des
13 défis de commercialisation qu'on a avec le GNR,
14 c'est effectivement qu'il est plus cher que le GNT,
15 qu'il n'y a pas actuellement de réglementation qui
16 vient contraindre certains clients à aller vers des
17 énergies renouvelables. Sur la portion qui est
18 beaucoup plus chère que l'électricité, ça, je suis
19 moins convaincu, honnêtement. Ça dépend des
20 marchés. Est-ce que vous faites référence au coût
21 de production ou vous faites référence plus à la
22 tarification électrique ici?

23 Q. [91] C'est plus la tarification, ce que le
24 consommateur résidentiel ou commercial va payer. Ce
25 n'est pas... ou industriel.

1 R. Oui, comme je le disais à un tarif... t'sais,
2 actuellement, le tarif de GSR est à vingt-cinq
3 dollars (25 \$). C'est un équivalent d'à peu près
4 huit sous le kilowattheure (8 ¢/kWh). Je n'ai pas
5 exactement tous les cas types en tête, mais il y a
6 certains cas types où le GNR, avec une proportion
7 importante, est quand même compétitif par rapport à
8 l'électricité.

9 Q. [92] Merci. Est-ce que vous avez pris connaissance
10 du document déposé au présent dossier de toutes les
11 mesures mises en place par Énergir et autorisées
12 par la Régie pour le GSR?

13 R. Oui, j'ai pris connaissance du... ça fait déjà un
14 certain temps, mais oui, du complément de preuve
15 qui avait été demandé, oui.

16 Q. [93] Exactement. Alors, on ne passera pas au
17 travers, faites-vous-en pas, mais je vais... dans
18 les mesures, entre autres, ce n'est pas exhaustif,
19 mais il y a des contrats d'approvisionnement vingt
20 (20) ans; les contrats d'approvisionnement jusqu'à
21 quarante-cinq dollars (45 \$) du GJ pour les
22 contrats de moins de cinq millions de mètres cubes
23 (5 Mm3); de nouvelles méthodologies des tarifs de
24 réception, dont la contribution d'un million (1 M)
25 par producteur; la socialisation des coûts; les

1 équipements d'adaptation du réseau; les tarifs de
2 réceptions qui sont repayés, ou certains, aux
3 producteurs, dans certains cas et partiellement;
4 les programmes comme le PED; les différences du
5 nombre d'années de calcul dans les revenus dans les
6 plans de développement, et caetera; donc, et bien
7 sûr, et surtout la socialisation des surcoûts du
8 GSR. Est-ce que je me trompe lorsque j'affirme que
9 plusieurs des mesures ne sont pas en place afin de
10 diminuer le tarif GSR de ces clients volontaires
11 qui paient, mais plutôt pour aider la mise en place
12 d'une production québécoise de GSR?

13 R. Je pense que, globalement, les mesures qui ont été
14 mises en place ont un effet net de réduire le
15 fardeau de la clientèle. C'est ce que je pense. Les
16 contrats d'achat de GSR, notamment, de vingt (20)
17 ans, donc sur plusieurs années, je pense que ça
18 nous permet d'acquérir du GNR, que ce soit au
19 Québec, en franchise ou à l'extérieur de la
20 franchise à des coûts globaux moyens qui sont plus
21 faibles que si on s'était approvisionnés seulement
22 sur le marché de court terme. Je pense que d'autres
23 mesures comme le PED, par exemple, qui incitent des
24 clients à aller vers des mesures de réduction des
25 GES, et en s'engageant sur plusieurs années avec du

1 gaz renouvelable, ont un effet net à la baisse par
2 rapport à si on n'avait rien fait pour les clients.

3 Donc, je vous dirais que globalement, de ce
4 que j'ai vu de cette preuve-là que je n'ai pas
5 devant moi, mais globalement, c'est des effets qui
6 sont positifs pour l'ensemble de la clientèle. Dans
7 un contexte qu'on a un règlement pour lequel on
8 doit se conformer et donc tout ce qu'on peut faire,
9 encore une fois, pour réduire, accroître la demande
10 volontaire, vendre du GSR à une clientèle
11 volontaire à un prix qui est plus élevé que le gaz
12 de réseau, ça va être, selon moi, des bonnes
13 décisions.

14 Q. [94] Seriez-vous d'accord avec moi pour dire que
15 les éléments, les quelques éléments pour aider les
16 producteurs québécois ou enfin... à accéder à votre
17 réseau, ont pour effet non pas de diminuer le tarif
18 GSR, mais plutôt d'augmenter la quantité de coûts à
19 attribuer à la clientèle, par exemple, le million
20 par canalisation lors... pour le tarif de
21 réception. Est-ce que ça, ça vient diminuer le
22 tarif GSR ou ça vient augmenter le coût? Comme, on
23 repasse au consommateur?

24 R. Ça peut avoir peut-être un impact sur les deux,
25 parce que ça rend les projets plus intéressants du

1 point de vue du producteur. Ceci étant dit, il y a
2 un coût, effectivement, qui s'en va, on ne cachera
3 pas ça, dans les tarifs des clients du
4 Distributeur. Mais ma perspective, par rapport à
5 ça, Madame la Présidente, c'est que c'est un petit
6 peu plus complexe. Donc, si on le regarde vraiment
7 à court terme, ce million-là se ramasse,
8 effectivement, dans les bases de tarification, il
9 va falloir aller le récupérer.

10 Maintenant, la situation qu'on vit
11 actuellement... puis de notre point de vue, chez
12 Énergir, ce n'est pas nouveau, mais ça nous fait
13 prendre quand même conscience de l'importance
14 d'avoir une sécurité d'approvisionnement. Est-ce
15 que ce serait prudent pour un distributeur comme
16 nous de présupposer que dans dix (10) ans, dans
17 quinze (15) ans, dans vingt (20) ans on va être
18 capable de renouveler l'ensemble des contrats, par
19 exemple, qu'on a aux États-Unis? Je ne pense pas
20 que ce serait prudent. Je ne dis pas qu'on ne sera
21 pas capable ou qu'il y a certains contrats qu'on ne
22 sera pas capable, mais on le voit. Il peut y avoir
23 des situations géopolitiques. C'est une énergie qui
24 va être en demande, c'est certain, dans le futur.
25 Il y en a une quantité limitée. Alors que s'il y a

1 quelque chose que je suis pas mal certain, c'est
2 qu'on va avoir besoin de GSR dans le futur au
3 Québec.

4 Donc, d'investir ou de mettre des
5 conditions qui sont un petit peu plus propices au
6 développement de la production locale, d'avoir des
7 développeurs, des opérateurs, des firmes de génie,
8 des firmes d'environnement qui gagnent en
9 compétence, en expertise, qui répètent des projets,
10 qui donc, par une couple d'apprentissages viennent
11 stabiliser, voire diminuer le prix du GSR au Québec
12 par rapport aux États-Unis, je pense que c'est un
13 sacré beau risque. Si vous voulez mon avis.

14 Et je pense que de renoncer à certaines
15 mesures qui nous permettent, justement, de mettre
16 des conditions ou de participer à des conditions
17 qui sont plus optimales pour les développeurs,
18 c'est de renoncer à des avantages économiques
19 futurs importants pour notre clientèle.

20 Q. [95] Mais...

21 R. Je le pense sincèrement.

22 Q. [96] Je vous crois. Ma question, c'est : est-ce que
23 c'est au consommateur de porter ce risque-là? Vous
24 dites que c'est un beau risque, mais est-ce que
25 c'est au consommateur de le porter? Parce que comme

1 distributeur gazier, votre gaz fossile, vous ne le
2 prenez pas au Québec non plus. Alors, de dire que
3 vous vous fiez à l'extérieur, puis que là,
4 peut-être, vous ne seriez plus capable de vous
5 alimenter, c'est vrai pour l'ensemble des
6 approvisionnements que vous distribuez?

7 R. On distribue quand même... on va chercher une part
8 assez importante de notre gaz au Canada. Juste...

9 Q. **[97]** Bien, que ce soit au Canada ou aux États-Unis,
10 c'est à l'extérieur du Québec, on s'entend?

11 R. Bien, je suis d'accord avec vous, mais quand je
12 parlais de « local », j'avais plus en tête le
13 contexte canadien, mais je suis d'accord avec vous,
14 mais c'est une belle opportunité, quand même,
15 justement, de gérer un risque en ayant, dans un
16 monde de plus faible carbone, plus décarboné, avoir
17 une portion de nos approvisionnements qui viennent
18 au Québec, je pense que c'est un avantage
19 intéressant pour la clientèle.

20 Q. **[98]** Ce n'est pas vous qui le gérez, le risque.
21 C'est la clientèle qui le prend, le risque. Est-ce
22 que c'est à la clientèle de prendre ce risque?

23 R. C'est un équilibre, parce que c'est la clientèle,
24 aussi qui va bénéficier de ces avantages potentiels
25 futurs là aussi. S'il y a une filière de

1 développement du gaz renouvelable qui arrive au
2 Québec avec des projets qui sont structurants, avec
3 une économie qui est structurante puis qui voit
4 baisser le prix des approvisionnements avec des
5 approvisionnements qui sont plus concurrentiels,
6 par exemple qu'aux États-Unis, à terme, ou qui
7 viennent mitiger un risque de pas pouvoir avoir des
8 approvisionnements dans le futur, je pense que ça
9 bénéficie aussi à la clientèle dans le futur.

10 Q. [99] Et avez-vous des indications ou des rapports,
11 des analyses économiques qui vous indiquent que le
12 fait qu'il y ait une production québécoise fait
13 baisser le prix du GSR de façon globale?

14 R. Non. Par contre, il y a beaucoup d'études qui
15 démontrent que, par expérience, acquit de
16 compétence et d'expertise, quand une filière se
17 développe, il y a toujours ce qu'on appelle une
18 courbe d'apprentissage. Les premiers projets
19 coûtent plus cher puis, généralement, ça se
20 stabilise puis voire, ça peut diminuer dans le
21 temps. Donc, c'est tout simplement ce que je vous
22 dis.

23 Je pense que d'avoir une stratégie
24 d'approvisionnement qui est diversifiée en termes
25 de sources, en termes de durée contractuelle, et

1 cetera, c'est une bonne chose en fait pour la
2 clientèle. Je vais le résumer un peu comme ça. Ça
3 permet de gérer des risques et des opportunités qui
4 peuvent se présenter à plus moyen, long terme. Je
5 pense qu'on devrait continuer à faire ça chez
6 Énergir.

7 Q. [100] Êtes-vous d'accord avec moi pour dire que,
8 qu'à moins qu'un TCE ou qu'Hydro-Québec augmente
9 une centrale de production d'électricité avec du
10 GSR, que vos ventes de GSR sont relativement
11 stables et que cela pourrait prendre plusieurs
12 années afin que vous atteignez le un pour cent
13 (1 %) de vos ventes en ventes aux clients
14 volontaires?

15 R. Je vous dirais que, dans un contexte de marché plus
16 libre comme ça où les clients ne sont pas
17 contraints réglementairement, parce qu'il pourrait
18 y avoir des réglementations aussi qui viennent, je
19 vous dirais, attribuer du GNR à certaines
20 clientèles, ou bref, qui pourraient nécessiter
21 qu'un nouveau client, par exemple, soit
22 renouvelable, et cetera, ça, ça changerait beaucoup
23 la donne. Vous avez mentionné TEG, vous avez
24 mentionné - j'ai oublié - la centrale de
25 cogénération. Donc, dans un contexte libre où le

1 client fait son choix davantage sur l'économique,
2 c'est un défi, effectivement, de faire pénétrer
3 davantage de ventes volontaires. Il y a des moyens,
4 je pense, puis on devrait être en mesure de faire
5 des propositions par rapport à ça. Mais ça va
6 rester un défi, c'est certain.

7 Q. [101] Dans ce contexte-là où la stratégie tarifaire
8 des achats volontaires de GSR, et on parle
9 pleinement volontaires, là, pas contraints par la
10 Loi ou le Règlement, là, n'ont pas donné les
11 résultats escomptés, la Régie souhaite faire
12 évoluer cette stratégie-là qui va s'avérer
13 extrêmement coûteuse. Il y a un cinquante-sept
14 millions (57 M\$) que vous avez mentionné cette
15 année, on voit cent quatre-vingts (180 M\$) ou deux
16 cent vingt millions (220 M\$) l'année prochaine, et
17 puis, de mémoire, il y a... on s'approche du
18 milliard sur plusieurs années.

19 Puis, évidemment, ça pourrait lancer
20 Énergir sur une pente glissante en termes de
21 rentabilité s'il y a autant de socialisation. On a
22 posé la question en DDR sur ça. Et puis la réponse
23 a été pour le moins évasive. Alors, seriez-vous en
24 mesure de nous dire où vous en êtes, à quelle étape
25 de la réflexion à laquelle vous en êtes?

1 R. Quant aux mesures pour...

2 Q. **[102]** Pour le renouvellement de la stratégie
3 tarifaire pour...

4 R. Les ventes volontaires.

5 Q. **[103]** Les ventes volontaires. Vous avez évoqué
6 tantôt que vous étiez en réflexion...

7 R. Oui.

8 Q. **[104]** ... que vous venez avec différentes mesures.
9 On est là puis on voit déjà les montants arriver.

10 R. Oui, oui.

11 Q. **[105]** On voudrait...

12 R. Je parlais de l'automne, je pense, pour vous
13 revenir à ce sujet-là. Donc, on est quand même
14 assez avancé dans les mesures qu'on étudie
15 actuellement.

16 Q. **[106]** D'ici à ce que votre réflexion soit terminée,
17 la Régie souhaite évaluer les effets d'une
18 modification du processus d'amortissement du CFR
19 sur coût, là, le GSR invendu, en fait les frais de
20 socialisation. Pour l'instant, vous savez que les
21 frais de socialisation, on les encourt une année,
22 mais ils sont repassés dans les faits deux ans plus
23 tard, le temps de voir que les ventes volontaires
24 se sont concrétisées ou pas.

25 Mais on voulait vous demander : quel serait

1 l'impact tarifaire si les surcoûts de GSR invendus,
2 prévus, étaient intégrés directement dans le revenu
3 requis de l'année témoin sur la base des prévisions
4 avec des ajustements possibles lors du rapport
5 annuel?

6 Donc, si vous prévoyez vendre trente-deux
7 millions (32 M\$) de mètres cubes cette année, ça
8 vous laisse un... c'est quoi, c'est trois cents
9 millions (300 M\$), trois cent deux millions
10 (302 M\$), vous êtes deux cent soixante-dix millions
11 (270 M\$) en déficit de ventes volontaires. Si on
12 socialisait cette année les coûts liés à ce deux
13 cent soixante-dix millions (270 M\$) de mètres
14 cubes?

15 R. Plutôt que de reporter dans le temps.

16 Q. **[107]** Plutôt que le reporter dans deux ans, ça
17 serait quoi votre réaction?

18 R. Je vois mes équipes. Je souris parce que je sais
19 que ça fait partie aussi des réflexions qu'on a de
20 peut-être... pas de peut-être, mais d'arriver avec
21 certaines modifications au niveau de la
22 socialisation et de la récupération à travers les
23 tarifs. Je ne suis pas assez... Je ne suis pas la
24 meilleure personne pour répondre à ça. Puis, de
25 toute façon, ça va être étudié, bien sûr, devant la

1 Régie. Mais ça faisait déjà partie des éléments...
2 J'ai beaucoup tantôt focussé sur la partie comment
3 on peut essayer de créer plus d'incitatifs de
4 ventes, de ventes volontaires. Mais cet élément-là
5 aussi fait partie de la réflexion actuelle. Puis on
6 devrait arriver aussi avec une proposition en lien
7 avec ça.

8 Q. **[108]** Merci. Je vais changer de sujet. Je vais
9 tomber sur la période d'amortissement du PGEÉ. Vous
10 demandez, Énergir demande d'allonger la période
11 d'amortissement du PGEÉ de dix (10) à quinze (15)
12 ans, parce que la durée de vie moyenne des mesures
13 est estimée à seize point cinq (16,5) ans. Ça
14 s'appuie sur une durée de vie, entre autres... ça
15 s'appuie entre autres sur une durée de vie moyenne
16 de trente (30) ans pour la nouvelle construction et
17 de quinze (15) ans pour les diagnostics de mise en
18 oeuvre.

19 Dans son plan de développement, vous en
20 avez parlé tantôt, Énergir calcule seulement vingt
21 (20) ans de revenus pour les clients au GNP.
22 J'aimerais juste, une question philosophique peut-
23 être un petit peu plus, mais seriez-vous d'accord
24 avec moi pour affirmer que l'objectif d'une mesure
25 d'efficacité énergétique est de diminuer la

1 consommation de gaz naturel, fossile ou
2 renouvelable, d'un consommateur?

3 R. C'est de diminuer, de rendre effectivement plus
4 compétitif ce consommateur-là compte tenu que sa
5 facture énergétique est plus compétitive.

6 Q. [109] Seriez-vous d'accord avec moi si je vous
7 disais qu'une mesure d'efficacité énergétique, plus
8 particulièrement l'achat d'un équipement plus
9 efficace, se calcule habituellement sur la durée de
10 vie de cet équipement?

11 R. Je ne veux pas vous...

12 Q. [110] Par exemple, si j'achète un chauffe-eau qui a
13 une durée de vie de vingt (20) ans et qu'il est
14 plus efficace parce qu'il est à quatre-vingt-dix
15 pour cent (90 %) au lieu de quatre-vingts (80 %),
16 on va calculer le dix pour cent (10 %) pour chacune
17 des vingt (20) années du chauffe-eau?

18 R. Je ne sais pas exactement. Je sais que ces
19 évaluations-là dans le cadre de notre preuve sur
20 l'amortissement des mesures de PGEÉ ont été faites
21 par des firmes externes. J'imagine qu'ils ont pris
22 effectivement... Ça fait partie de prendre la durée
23 de vie utile des équipements. Mais je ne pourrais
24 pas vous répondre avec beaucoup de certitude.

25 Q. [111] C'est correct. Sur le plan conceptuel, là,

1 vous seriez d'accord avec moi que la durée de vie
2 vaut autant, bien sûr, que la durée anticipée de
3 l'utilisation de l'équipement et encore plus de la
4 durée réelle de l'utilisation? Si j'achète mon
5 chauffe-eau vingt (20) ans, mais que je l'utilise
6 que quinze (15) ans, il n'y aura que quinze (15)
7 ans d'économie d'énergie de faite au réel?

8 R. De manière intuitive, je pense que ça fait du sens
9 de rapprocher, effectivement, la durée de vie utile
10 des équipements avec les mesures d'efficacité.

11 Q. **[112]** Est-ce qu'il est exact d'affirmer que si le
12 client devait arrêter de consommer préalablement à
13 cette durée de vie, par exemple après dix (10) ans,
14 donc c'est ça, la mesure dans les faits aura été
15 seulement d'une dizaine d'années?

16 R. Si le client arrête de consommer puis qu'il n'est
17 pas remplacé par un autre client, par exemple, une
18 installation qu'il arrêterait complètement, oui, la
19 mesure va avoir duré dix (10) ans, effectivement.

20 Q. **[113]** Alors, pourriez-vous m'aider à concilier,
21 pour moi, ce qui est une incohérence... ou enfin
22 une apparence d'incohérence entre votre
23 argumentation d'une durée de vie utile moyenne pour
24 les nouveaux équipements pour le PGEÉ et la
25 cessation... qui va au-delà de vingt (20) ans,

1 c'est trente (30) ans, et la cessation d'une
2 consommation après vingt (20) ans, dans votre plan
3 de développement? Comment qu'on peut dire, dans le
4 PGEÉ : je... la moyenne, la durée de vie utile d'un
5 nouvel équipement c'est trente (30) ans, mais
6 j'arrête de calculer pour le plan de développement
7 après vingt (20) ans, parce que cette personne-là
8 ne devrait plus consommer?

9 R. Pour... pour ce qui est du plan de développement,
10 la philosophie ici de l'entreprise c'est d'essayer
11 d'avoir... d'une part, d'essayer d'inciter le plus
12 possible notre clientèle, bien sûr, à aller à
13 travers des solutions de décarbonation le plus
14 possible, donc le GNR ou la biénergie couplée à du
15 GNR. C'est tout simplement... voilà, donc notre
16 idée là-dedans c'est de... c'était d'être prudent,
17 puis comme je l'ai bien expliqué, je pense tout à
18 l'heure, c'est de dire : bien, il y a des clients
19 effectivement qui, s'ils s'engagent tout de suite à
20 travers des mesures qui leur coûtent plus cher, ils
21 ont des chances plus de probabilité de rester avec
22 nous sur une longue période, dans une optique qu'on
23 va avoir un réseau qui va être presque complètement
24 décarboné à long terme. Ça fait que, c'était
25 vraiment ça la philosophie. Ça se rapproche

1 beaucoup de ce qu'on avait déjà discuté à la Régie,
2 je pense, en deux mille vingt-trois (2023). Et
3 d'ailleurs, on avait eu une décision favorable par
4 rapport à ça en deux mille vingt-trois (2023).
5 Donc, voilà.

6 Là, vous m'amenez... ça fait que ça,
7 c'étaient pour les nouveaux clients. Là, vous
8 m'amenez au niveau de l'efficacité énergétique.
9 Globalement, ma compréhension de ce dossier-là
10 c'est que les mesures d'efficacité énergétique,
11 lorsque... une fois qu'elles sont évaluées par des
12 gens compétents, spécialisés là-dedans, évaluent à
13 environ dix-sept (17), dix-huit (18) ans, là, de ce
14 que je comprends, la durée moyenne de ces mesures.
15 Et nous, on a tout simplement voulu créer une
16 meilleure adéquation entre l'amortissement et la
17 durée de vie utile. Si on amortit pendant une trop
18 longue période, bien on va faire payer à un moyen
19 donné des gens qui... alors que les puits de
20 réduction des émissions vont être terminées, puis
21 si on amortit trop rapidement, bien il y a des gens
22 qui vont payer, dans les premières années, pour
23 certaines personnes qui vont profiter des économies
24 dans le futur. Donc, l'idée, là, bien simplement,
25 c'était juste de créer une meilleure adéquation

1 entre, encore une fois, la durée de vie utile
2 moyenne pondérée de ces mesures-là et
3 l'amortissement.

4 Q. **[114]** Puis, je ne dispute pas, là, votre... votre
5 argumentation que quelqu'un qui... qui est au GNT
6 pourrait ne demeurer que... être là que vingt (20)
7 ans, mais amener vingt (20) ans de revenus. C'est
8 juste qu'on s'entend qu'il y a plus... dans le
9 développement, qu'il y a plus de personnes au GNT
10 qu'au GNR et que, quand vous êtes dans le plan
11 de... la durée de vie d'amortissement des nouveaux
12 équipements, ce qui vient avec les plans de
13 développement, là, c'est souvent des nouveaux
14 équipements, vous calculez un trente (30) ans.
15 Alors, je comprends que c'est pas vous, c'est une
16 firme, puis que la durée moyenne est seize point
17 cinq (16,5), mais ce seize point cinq (16,5)-là est
18 tiré vers le haut par votre trente (30) ans des
19 nouveaux équipements, alors que vous nous dites,
20 d'un autre côté : bien, il y aura une durée réelle
21 de vie d'utilisation de cet équipement-là de vingt
22 (20) ans, au lieu de trente (30) ans. Ça fait que,
23 je voulais juste vérifier si avec... si vous voyez
24 une incohérence économique, là, comme... comme on
25 pouvait peut-être le voir.

1 R. Je ne pourrais pas vous dire la pondération,
2 puis... t'sais, quel impact que ce que vous me
3 dites ça a sur la pondération du dix-sept (17),
4 dix-huit (18) ans, là.

5 Q. **[115]** T'sais...

6 R. C'est vraiment... je pense que dans le cadre du
7 plan de développement, ce qu'on essayé de faire
8 c'est tout simplement d'avoir une vue un petit peu
9 plus prudente, de dire : si on ajoute beaucoup,
10 beaucoup de clients qui sont au fossile, bien ça va
11 nous mettre une pression plus forte après de les
12 décarboner. Donc, on va être prudent, on va
13 s'assurer que les clients qui sont là vont
14 réellement amener des baisses tarifaires sur notre
15 clientèle, puis que ça va être plus probable qu'ils
16 vont demeurer avec nous à long terme. Donc, c'était
17 vraiment ça ici, la philosophie, là. On n'a pas
18 fait de lien entre ça puis le PGEÉ.

19 Q. **[116]** Merci. Ville de Québec, contrat de
20 fournitures. Mes questions sont très larges et
21 ne... il n'y a pas de questions... il n'y a pas de
22 confidentialité. C'est vraiment des questions
23 philosophiques. Alors... mais, j'aimerais savoir
24 pourquoi vous avez décidé d'ajuster rétroactivement
25 le contrat avec la Ville de Québec. Pourquoi ne pas

1 simplement le modifier pour l'avenir?

2 R. J'ai pas... je n'ai pas été impliqué du tout dans
3 ces négociations contractuelles, donc ça va être
4 très difficile pour moi de répondre à cette
5 question-là.

6 Q. [117] Bien. Une dernière question. Ma compréhension
7 est correcte lorsque je dis que la volonté
8 d'Énergir est que ce soit la clientèle qui paye ce
9 montant-là, ce rétroactif et non les actionnaires
10 d'Énergir?

11 R. Oui, absolument.

12 Q. [118] O.K. Je vous remercie. Ça va être l'ensemble
13 de mes questions. Je ne sais pas... Alors, avez-
14 vous un réinterrogatoire, Maître Thibodeau?

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Non, rien de notre côté.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Bien, il est midi (12 h) pile, alors on va
19 pouvoir aller luncher. Alors, on va revenir à une
20 heure (1 h), une heure et quart (1 h 15)... à une
21 heure trente (1 h 30). On va revenir à une heure
22 trente (1 h 30), avec le panel 2. Monsieur Goyette,
23 je vous remercie beaucoup, vous êtes maintenant
24 libéré.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 _____
3 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

4 Pour revenir sur la question que vous aviez en
5 début d'audience sur la structure de capital, la
6 reconduction de la structure de capital, j'ai fait
7 des vérifications. Je vous confirme
8 qu'effectivement, le dossier a été monté selon une
9 reconduction de la structure de capital. C'est
10 quelque chose qu'on aurait pu demander en même
11 temps que la fixation du taux de rendement
12 lorsqu'on s'est vu en phase 1. Ce qu'on vous
13 suggère, c'est d'amender la requête pour ajouter
14 une conclusion à cet effet-là. Et la reconduction
15 serait sur le même horizon de temps que le taux de
16 rendement. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Alors, on était rendu à votre panel 2.

19
20 PANEL 2 - Plan d'approvisionnement 2025-2028
21 (incluant la prévision de la demande, dont
22 celle du GSR)

23
24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Panel 2, oui. Rebonjour. Oui, donc, Madame la

1 Greffière, on serait prêt à procéder à
2 l'assermentation des témoins.

3
4 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce troisième
5 (3e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

6
7 VINCENT REGNAULT, directeur exécutif
8 Approvisionnement gazier et développement des gaz
9 renouvelables, ayant une place d'affaires au 1717,
10 rue du Havre, Montréal (Québec);

11
12 PIERRE DUGNETON, chef Développement et
13 approvisionnement gaz renouvelables, ayant une
14 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
15 (Québec);

16
17 LOUIS-PHILIPPE LAURIN, directeur Stratégie, ayant
18 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
19 Montréal (Québec);

20
21 SYLVAIN TREMBLAY, directeur Approvisionnement
22 gazier, ayant une place d'affaires au 1717, rue du
23 Havre, Montréal (Québec);

24
25 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, déposent et disent :

2

3 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

4 Et avant de débiter, il y avait un affidavit
5 d'adoption de la preuve qui a déjà été déposé par
6 madame Dallaire, mais la présentation a été déposée
7 ce matin, donc suite à l'affidavit qui avait été
8 déposé hier. Donc, je procéderaï simplement à
9 l'adoption de la preuve, de la présentation
10 d'aujourd'hui avant de laisser les témoins
11 répondre. Madame la Greffière, c'est la pièce
12 Énergir-G, Document 8. Donc, on pourrait
13 l'afficher. Ça va servir de support visuel aux
14 témoins pendant leur témoignage. Donc, pendant ce
15 temps-là, Monsieur... Oui, je crois que j'ai la
16 cote... la cote B-0254, exactement. Donc, ça va
17 être affiché à l'écran.

18 Q. [119] Monsieur Laurin, est-ce que vous confirmez
19 avoir participé à la préparation de la présentation
20 déposée sous la cote Énergir-G, Document 8?

21 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

22 R. Je le confirme.

23 Q. [120] Et est-ce que vous adoptez la pièce pour
24 valoir à titre de témoignage?

25 R. Oui.

1 Q. [121] Excellent. Donc, on peut aller à la première
2 page. Et, Monsieur Laurin, on vous écoute.

3 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

4 R. Bonjour à tous. Bonjour, Madame la Présidente,
5 mesdames les régisseurs. Donc, aujourd'hui, on
6 vient vous présenter donc le volet sur le Plan
7 d'approvisionnement. Je vais débiter la
8 présentation avec un retour sur des sujets qui ont
9 été discutés et amenés par certains intervenants
10 suite au dépôt de notre dossier, donc de prévision
11 de demande à l'horizon du Plan d'approvisionnement.

12 Je pense que ce matin ça a été quand même
13 bien discuté avec monsieur Goyette que
14 l'incertitude est un thème qui a vraiment marqué le
15 contexte économique deux mille vingt-cinq (2025).
16 Donc, c'est un incontournable. J'aimerais quand
17 même vous rappeler que ce n'est pas la première
18 année. L'incertitude est un élément qui fait
19 l'actualité. On a parlé beaucoup depuis la COVID de
20 volatilité, d'incertitude, de climat incertain, des
21 potentielles spirales inflationnistes. Donc, oui,
22 l'incertitude, elle est prise une coche de plus
23 avec nos voisins du Sud, qui est dans la mesure
24 tarifaire, mais le contexte d'incertitude est
25 relativement présent depuis la COVID.

1 Donc, dans un contexte incertain, certains
2 intervenants et quelques questions dans ce sens-là
3 aussi de la Régie à l'égard des hypothèses qui ont
4 été retenues pour l'élaboration du scénario de
5 base, qui sert à l'établissement des tarifs et le
6 plan d'approvisionnement. Donc, un exercice qui est
7 réalisé en amont de tout le processus de la cause
8 tarifaire. On est bien content que la Régie ait pu
9 statuer sur le fait qu'on ne remettrait pas à jour
10 les hypothèses économiques, bien qu'elles aient
11 fluctué après le lendemain du dépôt du dossier
12 tarifaire dans sa décision en juin.

13 On comprend aussi que la discussion à
14 l'égard du choix du scénario pourrait être examinée
15 lors de la présente audience. Donc, on va faire un
16 petit retour. Donc, Marc-André, monsieur Goyette,
17 pardon, a fait état un petit peu de quelques
18 éléments d'information que je vais reprendre au
19 cours de la présentation puis qui, on l'espère,
20 pourront réconforter l'ensemble des parties
21 présentes aujourd'hui à l'égard du choix du
22 scénario.

23 Donc, tout d'abord... On peut passer à la
24 prochaine page. Merci. Donc, tout d'abord, malgré
25 un climat... donc, des perspectives économiques qui

1 sont moins favorables, donc on a vu quelques
2 informations à ce sujet-là ce matin. Je pense que
3 monsieur Goyette faisait état d'une légère révision
4 à la baisse au niveau des attentes de croissance du
5 PIB à l'horizon du plan d'approvisionnement.

6 Malgré donc une année deux mille vingt-cinq
7 (2025) avec beaucoup d'incertitude, ce qu'on
8 constate au niveau des livraisons de gaz naturel
9 jusqu'à maintenant, donc dans les cinq mois réels
10 qui se sont écoulés depuis le dépôt du dossier
11 tarifaire, le niveau des livraisons est même
12 supérieur à ce qui avait été anticipé pour l'année
13 en cours. Donc, avec cinq mois de réel, on est
14 déjà... bon, évidemment, être en charge de la
15 prévision de la demande puis vous dire qu'on s'est
16 trompé c'est jamais le fun, mais dans ce cas-ci
17 l'écart est donc à la hausse. Donc, on avait
18 davantage de livraisons que ce qu'on avait anticipé
19 dans le contexte économique, malgré une incertitude
20 qui est beaucoup plus présente.

21 On parle de l'année en cours, puis je pense
22 que ça vaut quand même la peine de contextualiser,
23 dans le sens où quand on réalise l'exercice de
24 prévision de la demande pour les années à l'horizon
25 du plan d'approvisionnement, le point de départ est

1 un intrant très important dans la détermination des
2 livraison dans les années à venir. On connaît
3 beaucoup nos clients qui consomment de grandes
4 quantités, donc la majorité des clients qui
5 consomment de grandes quantités... la majorité de
6 nos client qui consomment de grandes quantités de
7 gaz naturel sont engagés dans les tarifs D3, D4,
8 qui... même D5, qui ont des engagements à plus long
9 terme. Lorsqu'on observe le niveau des livraisons à
10 l'année 0, c'est un excellent indicateur pour les
11 années 1, 2 et 3. Donc, si cette année on est au-
12 delà de ce qu'on avait déposé au dossier tarifaire,
13 c'est un excellent indicateur pour les livraisons
14 qu'on pouvait anticiper pour l'année 1 du dossier
15 tarifaire.

16 Deuxièmement, lorsqu'on regarde en
17 comparaison ce qu'on... quand on compare l'année en
18 cours, qui est, oui, chargée d'incertitude, à
19 d'autres contextes où la Régie a été amenée à
20 peut-être revoir le choix du scénario sur lequel on
21 établirait les tarifs, par exemple, un exemple
22 assez fort et récent, à l'imaginaire de tous, la
23 COVID, donc lors de la pandémie mondiale de COVID-
24 19, bien à ce moment-là, alors que l'économie est à
25 l'arrêt, la Régie a retenu le scénario bas pour

1 l'établissement des tarifs, ce qui a été un choix
2 judicieux puisque les livraisons réelles se sont
3 avérées près de ce scénario bas. Je vous
4 soumettrais qu'on n'est pas du tout dans un tel
5 contexte, donc surtout avec l'élément 1 dont je
6 vous ai mentionné. La perspective économique, bien
7 qu'incertaine, donc ne nous amène pas du tout à
8 croire qu'on serait dans une situation qui pourrait
9 s'apparenter à une pandémie mondiale.

10 Finalement, il y a la venue d'un scénario
11 intermédiaire, donc qui peut-être ferait... serait
12 un scénario mitoyen entre différents... entre le
13 scénario bas, qui est présenté au dossier
14 tarifaire, et le scénario de base aux fins de
15 l'établissement des tarifs. Bien que ça puisse
16 sembler une avenue intéressante, si on se dirigeait
17 dans cette situation-là, ce que je ne pense pas, il
18 y a quand même des écueils à anticiper. Donc,
19 lorsqu'on veut s'appuyer sur un scénario
20 intermédiaire, un scénario mitoyen pour faire le
21 suivi des livraisons dans le temps, ça complexifie
22 beaucoup le travail, donc on va quand même... on a
23 fait un travail de rassembler un paquet
24 d'hypothèses, un ensemble d'hypothèses complexes
25 qui se tient, qui supporte la prévision des

1 volumes. Là, on prendrait deux ensembles
2 d'hypothèses, on devrait faire des moyennes ou
3 quelconques... un nouveau « set » d'hypothèses
4 finalement pour un scénario intermédiaire. Puis
5 selon nous, c'est quelque chose qui va complexifier
6 beaucoup les suivis a posteriori, donc quel a été
7 le niveau de demande, et caetera. Donc, vraiment
8 le... non seulement parce qu'on est plus près du
9 scénario de base qui a été déposé, mais aussi pour
10 les autres éléments dont je vous ai mentionné, donc
11 une comparaison avec l'année COVID et une
12 complexité à suivre les écarts. On pense que
13 vraiment le scénario de base est l'avenue à
14 retenir.

15 À la page suivante, on a trouvé intéressant
16 de peut-être contextualiser aussi où on se trouve
17 aujourd'hui en lien avec les différents scénarios
18 qui sont présentés, puis comment est-ce que cette
19 fourchette-là, le scénario base, bas et haut,
20 favorable a évolué dans le temps. Puis un petit peu
21 une comparaison par rapport aux données réelles.

22 Donc, ce que vous avez sur le graphique
23 illustre la fourchette entre le scénario bas et
24 haut et la ligne bleue pleine indique l'évolution
25 du scénario de base. Donc, à l'exception de l'année

1 deux mille vingt, vingt et un (2020-2021) où la
2 ligne bleue se connecte au scénario bas, ce qui a
3 été retenu par la Régie dans l'année COVID aux fins
4 de l'établissement des tarifs.

5 Donc, ce qu'on peut constater, c'est que
6 premièrement, depuis quelques années, cette
7 fourchette entre le scénario bas et haut s'est
8 accrue. Je vous dirais que cet accroissement-là de
9 fourchette est principalement dû aux discussions
10 qu'on a avec nos clients.

11 Donc, j'en faisais état tout à l'heure. On
12 est dans un climat d'incertitude depuis plusieurs
13 années. Ce n'est pas seulement cette année. Donc,
14 quand on va rencontrer nos clients pour s'informer
15 sur les perspectives de consommation de gaz dans la
16 vision du plan d'approvisionnement dans le même
17 exercice, bon, on leur demande : « Selon vous... »
18 On se renseigne sur des niveaux de consommation qui
19 seraient bas de référence ou élevés. Et donc,
20 l'ensemble de ces prévisions-là, avec le temps, ont
21 augmenté l'écart de la fourchette. C'est vraiment
22 ça qui vient expliquer l'écart de la fourchette
23 depuis la COVID. Donc, un climat d'affaires qui est
24 généralement plus incertain pour nos grands
25 clients.

1 Autres éléments auxquels je veux porter
2 votre attention. Donc, l'année COVID, donc l'année
3 deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-
4 2020)... Donc, la COVID s'est essentiellement
5 matérialisée à partir de mars deux mille vingt
6 (2020) où on a eu des variations de volumes sur
7 toute l'année de deux cent vingt et un millions de
8 mètre cubes (221 Mm3) par rapport au scénario de
9 base. Donc, malgré un arrêt complet de l'économie,
10 pour la moitié de l'année, on a une variation de
11 deux cent vingt et un millions de mètres cubes
12 (221 Mm3). Et cette année, lorsqu'on compare le
13 scénario de base au scénario bas, on est à quatre
14 cent sept millions de mètres cubes (407 Mm3). Donc,
15 c'est près du double, alors qu'on est dans un
16 contexte où il y a de l'incertitude, mais où
17 jusqu'à maintenant, le niveau des livraisons semble
18 se maintenir. Donc, je vais passer la parole à mes
19 collègues pour la suite.

20 M. SYLVAIN TREMBLAY :

21 R. Oui, bonjour. Donc, pour poursuivre, on peut aller
22 à la diapositive suivante. Donc, il y a une des
23 questions dans le dossier relative aux besoins de
24 la journée de pointe. Et ce dossier-là, ça date
25 quand même d'assez longtemps, les discussions sur

1 pourquoi et comment ça a été établi. On parle
2 autour de deux mille treize (2013). Donc, on a fait
3 une petite présentation pour revenir sur certains
4 éléments, ramener un peu de contexte autour de la
5 question de la journée de pointe.

6 Donc, au niveau d'Énergir, c'est sûr que
7 c'est super important d'avoir assez d'outils pour
8 répondre aux besoins de pointes parce que les
9 conséquences, si on n'est pas en mesure de le
10 faire, elles sont extrêmement graves pour la
11 clientèle. On parle d'interruption de service qui
12 peuvent quand même être assez longues, puis, bien,
13 au-delà de ça, c'est sûr que c'est dans une période
14 d'hiver.

15 Parce que si on se rappelle un peu
16 l'incident de la 116, les conséquences pour les
17 clients étaient importantes, mais c'était en dehors
18 de l'hiver au moins. Mais malgré que c'était un
19 événement sur une petite portion du réseau qui a eu
20 un impact moins grand que si jamais on arrivait en
21 journée froide et qu'il n'y avait pas les outils
22 qui étaient disponibles, bien, ça a quand même eu
23 un grand impact médiatique. Ça a quand même eu un
24 grand impact chez les clients qui ont été affectés.

25 Donc, pour nous, c'est très important de

1 s'assurer que ce n'est pas sous-évalué au niveau du
2 besoin de pointe parce que quand on rentre dans la
3 journée qui est froide, on arrive au début de la
4 journée gazière qui est à dix heures (10 h), le
5 matin, bien, il n'y a plus d'action à prendre.
6 Donc, on vit avec les outils qui ont été planifiés
7 pour cette journée-là.

8 Donc, si jamais la demande excédait les
9 outils qu'on a planifiés dans le contexte où est-ce
10 que le réseau est à capacité au niveau de TCPL,
11 entre autres, donc TCPL ne peut pas en donner plus
12 dans ces journées-là. Ce qui fait en sorte que si
13 on regarde, par exemple, la journée du trois (3)
14 février deux mille vingt-trois (2023), bien, on est
15 descendu à des niveaux à peine opérationnels sur
16 des portions de réseaux d'Énergir à cette journée-
17 là. Il y avait eu beaucoup de conditions, entre
18 autres des retraits interdits à un niveau qu'on
19 n'avait pas anticipé à cette journée-là qui
20 explique tout ça, mais ça a quand même été une
21 journée où on est passés proche d'avoir une perte
22 partielle du réseau. Donc, c'est un événement quand
23 même assez récent. Évidemment, c'est une journée
24 très froide. Mais la méthode de pointe, elle est là
25 pour évaluer un événement aux trente (30) ans.

1 Donc, c'est quelque chose qui peut ne pas se
2 produire souvent, mais la journée où elle se
3 produit, l'année où elle se produit, il faut
4 s'assurer d'avoir assez d'outils.

5 On peut aller sur la diapositive suivante,
6 on va parler de certains points qui ont été
7 soulevés par rapport à nos prévisions d'outils au
8 plan. Donc, bon, dans certaines questions, ça a été
9 laissé présager comme quoi le besoin de pointe
10 pouvait être surévalué en termes... à cause des
11 outils puis des quantités qu'on pouvait inscrire
12 pour ces différents outils.

13 Donc, la première chose qu'il faut
14 mentionner, c'est que les outils qui sont au plan,
15 c'est un maximum théorique, ce n'est pas
16 nécessairement ce que... ce dont Énergir va
17 disposer à tous les jours. Entre autres, quand on a
18 une période de froid qui est persistante, à ce
19 moment-là, on va aller tirer sur les sites
20 d'Intragaz, et ça va réduire la quantité totale en
21 entreposage. Et la capacité de retrait est liée à
22 la quantité d'entreposage. Donc, quand il est
23 plein, la pression est au maximum, donc on peut
24 retirer le maximum. Mais au fur et à mesure où est-
25 ce qu'il se vide, les capacités qu'on peut retirer

1 par jour deviennent moins grandes.

2 Donc, si on est à la fin d'une période de
3 cinq jours froids, bien, c'est sûr qu'on n'aura pas
4 les outils qui sont prévus dans le plan pour la
5 journée de pointe, on va en avoir moins parce qu'on
6 va avoir tiré sur ces sites-là puis ils vont être
7 vidés à un point où est-ce que ça va avoir un
8 impact. Ici, j'ai indiqué, sur une période froide,
9 on peut anticiper deux cents (200) à quatre cents
10 (400) dix trois M trois (10^3m^3) de baisse au niveau
11 de notre disponibilité d'outils de pointe.

12 L'autre chose aussi que je voulais
13 éclaircir, c'est qu'en journée très froide, les
14 équipements... au Québec, il fait froid en journée
15 très froide, puis les équipements de tous les
16 manufacturiers ont de la difficulté, puis ce n'est
17 pas juste au niveau... Chez Énergir, on le vit.
18 Donc, quand on a des journées froides prévues,
19 qu'est-ce qu'on fait, on envoie des gens dans les
20 postes pour s'assurer que les équipements
21 fonctionnent puis on fait tout plein de choses
22 préventives parce qu'on sait que les équipements
23 peuvent avoir certaines problématiques. Je vais en
24 venir plus tard, mais on a... à l'usine LSR, on vit
25 ça aussi. Puis c'est la même chose chez les

1 producteurs de GNR. Donc, s'il fait très froid, ils
2 ont de la difficulté. Ça peut être le digesteur, ça
3 peut être d'autres éléments.

4 Chez les clients interruptibles, en deux
5 mille vingt-trois (2023), bon, initialement, le...
6 ce qu'on vous avait rapporté, ce qu'on pensait,
7 étant donné la pénalité qui venait d'être haussée
8 et qui était quand même très importante
9 financièrement, initialement, notre hypothèse était
10 que c'était des clients qui étaient faussement
11 interruptibles. Lorsqu'on a regardé la masse de
12 clients, on s'est rendu compte que peut-être
13 soixante-quinze pour cent (75 %) du volume
14 d'interruption... de retrait interdit cette
15 journée-là, ce n'était pas des clients faussement
16 interruptibles, c'était des clients qui vont
17 pouvoir s'interrompre quatre-vingt-dix (90) ou
18 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du temps. Et
19 la journée où ils ont des enjeux à changer un
20 équipement, qui est un équipement...

21 Contrairement à avant, si on regarde, par
22 exemple, au début des années deux mille (2000), le
23 gaz naturel était la source alternative. Donc, les
24 clients étaient au mazout et pouvaient changer pour
25 faire l'efficacité au gaz naturel. Donc, en journée

1 froide, bien, il faisaient juste ne pas changer,
2 ils restaient sur le mazout, il n'y avait pas
3 d'enjeu. Aujourd'hui, les clients utilisent le gaz
4 naturel comme source principale d'énergie, et leur
5 équipement, donc leur source alternative, ils ne
6 l'utilisent pas souvent. Et donc, lorsqu'il fait
7 très froid, et que là, qu'ils essaient de partir,
8 bien, c'est là qu'il y a des problèmes.

9 On peut parler, par exemple... Puis là,
10 dans une industrie, par exemple, au niveau de la
11 biomasse, il y a souvent des enjeux plus qu'il fait
12 froid. Donc, ces clients-là se retrouvent avec...
13 cette journée-là, enfin, la journée qui a été très
14 froide, il y a des clients qui, normalement,
15 s'interrompent, mais cette journée-là ont eu des
16 bris, puis ne se sont pas interrompus, puis ça a
17 quand même eu un impact important parce qu'on parle
18 d'à peu près quarante pour cent (40 %) du volume
19 interruptible total cette journée-là qui a été fait
20 en retrait interdit.

21 Donc, en journée froide, c'est la même
22 chose, puis quand on parle à d'autres
23 distributeurs, quand on parle à notre partenaire au
24 niveau du transport, TCPL, les enjeux d'équipements
25 arrivent lorsqu'il fait très froid. Donc, est-ce

1 qu'on peut prendre des journées où il fait moins
2 froid puis se dire que ces journées-là, c'est
3 représentatif de ce qu'on pourrait vivre dans une
4 journée de froid extrême? Bien, on ne le pense pas,
5 puis c'est pour ça que pour la clientèle
6 interruptible, bien, malgré qu'il y ait...
7 tranquillement, il y a des clients qui sont des
8 faux interruptibles parce qu'il y en avait qui
9 avaient été identifiés qui vont graduellement aller
10 vers le service continu. Bien, ces clients-là,
11 effectivement, un jour, ils ne seront plus dans nos
12 besoins puis dans nos outils, mais pour le moment,
13 il va rester les autres clients qui, s'il y a un
14 bris, bien, vont rester dans la même situation que
15 le trois (3) février deux mille vingt-trois (2023).

16 Donc, à cette question-là, c'est peut-être
17 une question qu'il va falloir se poser dans le
18 futur. Je sais, puis là, je ne veux pas embarquer
19 là-dessus, parce qu'on a un autre panel qui est
20 tarifaire, mais il y a des solutions qui avaient
21 été proposées, entre autres, d'amener le seuil pour
22 les clients, interruptibles à dix mille mètres
23 cubes (10 000 m³) par jour, puis ça, c'est une
24 proposition qui venait tout simplement du fait que
25 les plus petits clients n'ont pas des gens qui sont

1 dédiés à la gestion de l'énergie.

2 Donc, puis quand on voit dans le dix mille
3 mètres cubes (10 000 m3) et plus, bien, c'est des
4 clients qui ont une consommation d'énergie assez
5 importante, qui normalement ont des gens dédiés à
6 ça et ce sont ces clients-là qui, en général, vont
7 être capables de mieux répondre, puis de mieux
8 s'adapter, puis de mieux faire de la prévention au
9 niveau de leurs équipements.

10 Donc, ça, c'était ce qu'on avait proposé il
11 y a quand même fort longtemps, puis je crois que ça
12 va revenir sur la table dans un dossier, mais ça,
13 je vais laisser ça au panel tarifaire qui pourra
14 vous en parler davantage.

15 Mais, c'est le genre de solution qui
16 pourrait être pérenne. Donc, là, je comprends
17 qu'initialement, quand on a eu notre constat et
18 puis on pensait que c'était des clients qui ne
19 pouvaient pas s'interrompre, on a fait rajouter des
20 conditions pour que ces clients ne restent pas au
21 service interruptible. Mais, quand on parlait de
22 solution pérenne, bien, la solution pérenne ne
23 devrait pas viser seulement ces clients-là. Ils
24 devrait viser, probablement, aussi, peut-être, une
25 mesure au niveau à plus long terme

1 d'approvisionnement à savoir comment c'est intégré
2 au plan d'approvisionnement.

3 Puis là, la réponse, bien, évidemment, on
4 ne vous l'a pas soumise dans ce dossier tarifaire
5 ci, mais ce n'est pas une question qui est si
6 simple que ça, dans le sens qu'il va y avoir de
7 l'évolution au niveau des conditions
8 d'accessibilité au tarif interruptible. Donc, ça,
9 c'est pour les interruptibles.

10 Au niveau de la production GNR, qu'est-ce
11 qui est important de mentionner, c'est que si on
12 regarde les quatre dernières années, il y a deux
13 années où est-ce que le... dans le plan, ce qui
14 était prévu a été supérieur à ce qu'on a vu en
15 journées froides, puis il y a deux années où est-ce
16 qu'on a vu où est-ce que c'était légèrement
17 inférieur.

18 L'écart maximal, on parle de dix-neuf mille
19 mètres cubes (19 000 m3), qui est une fraction de
20 l'ensemble de nos outils. Donc, pour nous, la
21 méthode, pour le moment, elle est amplement
22 suffisante, puis elle nous permet d'arriver à un
23 chiffre raisonnable dans ce qu'on prévoit.

24 Finalement, bien, je voulais vous parler
25 aussi de l'usine LSR. Bon, on a des équipements

1 qui, en général, sont vieux. On a fait un projet
2 pour avoir des nouveaux vaporisateurs en place,
3 parce que les vaporisateurs qui étaient-là, les
4 vieux vaporisateurs avaient des défaillances. On
5 les a... on a installé la moitié l'hiver dernier,
6 puis ce qu'on a remarqué, c'est qu'on a vécu la
7 même chose qu'on vit quand il fait froid, mais ces
8 équipements-là on eu des enjeux que quand on les
9 avait testés dans des conditions qui n'étaient pas
10 froides, on n'avait pas... on ne voyait pas.

11 Donc, pendant l'hiver, il y a eu une
12 certaine période où est-ce que la capacité de
13 l'usine qui était disponible, c'était soixante pour
14 cent (60 %) de la capacité totale, puis plus tard
15 dans l'hiver, dans une journée assez froide, la
16 disponibilité a été de quarante pour cent (40 %).
17 Mais, ça, on le sait seulement à partir de quand on
18 essaie de partir les équipements. Donc, on le sait
19 seulement quand la journée part et donc, face à ces
20 difficultés-là, donc au rodage des nouveaux
21 vaporisateurs, bien on a décidé d'être
22 conservateurs et de ne pas mettre à cent pour cent
23 (100 %). On a quand même mis un bon volume. Je
24 pense, par rapport au maximum potentiel, on est
25 autour de quatre-vingt-cinq (85), quatre-vingt-dix

1 pour cent (90 %).

2 Donc, on est quand même à un bon volume,
3 mais on se garde une petite marge au cas où on
4 vivrait des incidents avec les deux nouveaux
5 vaporisateurs qui sont en train d'être installés.
6 Il va y avoir des tests, mais les tests en
7 conditions plus chaudes, ce n'est jamais la même
8 chose que les tests en conditions froides, puis les
9 tests en conditions froides, bien, on va les vivre
10 cet hiver, quand il va faire froid, puis c'est là
11 qu'on en a besoin. Donc, c'est pour ça qu'on a
12 décidé de garder une petite marge de manoeuvre de
13 ce côté-là.

14 Donc, ça conclue ma présentation pour venir
15 donner des détails sur qu'est-ce qu'on a inclus
16 dans notre besoin de pointe.

17 M. VINCENT REGNAULT :

18 R. Je me permettrais peut-être juste d'ajouter,
19 rapidement, parce que pour vous donner une
20 perspective, là, le dix-neuf mille (19 000)... le
21 dix-neuf mille mètres cubes (19 000 m3) dont a
22 parlé monsieur Tremblay, ça représente, à peu près,
23 huit cents gigajoules (800 GJ), un petit peu moins,
24 sur une journée de pointe qui est estimée à quoi?
25 Un point trois millions de gigajoules (1,3 M GJ)

1 environ, là, donc juste pour donner un ordre de
2 grandeur. Puis, les interruptibles, on parle
3 d'environ quarante-quarante-cinq mille gigajoules
4 (40-45 000 GJ/jour) au total, donc environ trois
5 pour cent (3 %) de la demande en journée de pointe.
6 Puis on a une fraction seulement de cette... de
7 cette quantité-là qui ne s'est pas interrompue.
8 Donc, t'sais, on a... il y a eu beaucoup de
9 questions autour de la question des interruptibles.
10 Je pense que si on regarde, il faut aussi le mettre
11 dans une perspective globale. On parle en termes
12 d'outils, de quelque chose qui est beaucoup moins
13 significatifs que les... nos contrats de transport,
14 nos... nos capacités d'entreposage, l'usine LSR.
15 Donc, c'est... je pense que c'est intéressant
16 d'avoir cette perspective-là.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Donc, ça complète pour la présentation des témoins.
19 Ils seraient disponibles pour les questions des
20 intervenants et de la Régie.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vous remercie. Maître Dubé?

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

24 Q. **[122]** Rebonjour, Madame la Présidente. Nicolas Dubé
25 pour l'ACIG. Mes questions vont porter... bien

1 premièrement, bonjour au panel... aux gens du panel
2 numéro 2. Mes questions vont porter principalement
3 sur les clients au tarif D5, qui sont considérés
4 par Énergir comme étant incapables de
5 s'interrompre. Et là, j'ai compris de votre
6 témoignage qu'il se peut qu'il y ait des questions
7 que j'avais à vous poser, qui sont peut-être plus
8 appropriées pour le panel numéro 5 au niveau de la
9 tarification. Si c'est le cas, vous me le direz
10 puis vous me renverrez au panel 5. Premièrement, je
11 vais vous référer à la demande de renseignements
12 numéro 1 de l'ACIG. Pour les fins des notes
13 sténographiques, c'est la pièce B-0183, à la page
14 7. Donc, c'est la question 2.1 de l'ACIG, que vous
15 avez à l'écran. Je vais prendre le temps de la lire
16 avec vous, elle n'est pas très longue.

17 En lien avec les références (i) et
18 (ii), veuillez confirmer ou infirmer
19 la compréhension de l'ACIG que ce sont
20 les volumes basés sur une consommation
21 historique du 3 février 2023 qui sont
22 inclus dans la demande du service
23 continu et non les clients qui ne
24 répondent pas aux critères de
25 l'article 14.4.1 des CST d'Énergir.

Réponse :

Énergir le confirme.

Alors, si je comprends bien votre réponse puis votre témoignage d'aujourd'hui, les capacités qu'Énergir réserve au service continu pour les clients qu'elle considère incapables de s'interrompre sont basés sur la journée très froide du trois (3) février deux mille vingt-trois (2023), donc sur les vingt-deux (22) clients qui ne se sont pas interrompus cette journée-là, c'est bien ça?

M. SYLVAIN TREMBLAY:

R. Effectivement.

Q. **[123]** Toujours dans la même réponse, je comprends également que les capacités réservées au service continu ne sont pas basées sur l'application des critères prévus à l'article 14.4.1 des CST, c'est bien ça?

R. Ça, je vous référerai au panel tarifaire.

Q. **[124]** O.K. Ma prochaine question c'est une question de compréhension. Pourquoi vous ne considérez pas l'ensemble des... pourquoi vous ne considérez pas les deux? Donc, la journée froide du vingt-trois (23)... du trois (3) février vingt-trois (2023) et les critères de l'article 14.4.1 des CST? Si je comprends bien, ce serait plus une question à

1 être adressée au panel 5?

2 R. Bien moi, ce que je peux vous dire, c'est pourquoi
3 on considère la journée du trois (3) février deux
4 mille vingt-deux (2022)... deux mille vingt-trois
5 (2023), excusez-moi. Puis, j'en ai parlé un petit
6 peu, là, dans la présentation, mais c'est
7 l'événement froid qu'on a vécu et on croit que
8 c'est... c'est une bonne précaution pour un
9 événement futur similaire, de conserver des outils
10 à hauteur de ce qu'on pourrait présager, là, basé
11 sur qu'est-ce qu'on a vécu cette journée-là, qui
12 pourrait être consommé en retraits interdits s'il y
13 avait une nouvelle journée froide comme celle du
14 trois (3) février deux mille vingt-trois (2023) qui
15 arrivait dans le futur.

16 Q. **[125]** Je vais poursuivre la discussion à ce sujet-
17 là avec vos collègues du panel numéro 5. Je vous
18 renvoie maintenant à la question 2.8 de la DDR
19 numéro 1 de l'ACIG. Je surligne un extrait. Vous
20 dites :

21 Ainsi, en l'absence d'indication
22 contraire, donc en l'absence
23 d'éléments probants qui pourraient
24 assurer à Énergir que cette situation
25 ne se reproduirait plus, il serait

1 plus prudent d'inclure les volumes de
2 retraits interdits constatés le 3
3 février 2023 dans la demande de la
4 journée de pointe.

5 Est-ce qu'on doit comprendre de votre réponse
6 que... Bien, je comprends que c'est par prudence
7 que vous incluez les capacités liées à la journée
8 du trois (3) février deux mille vingt-trois (2023).
9 Mais est-ce qu'on doit comprendre de votre réponse
10 que les critères que l'on retrouve à l'article
11 14.4.1 des CST, donc la liste de ces critères-là
12 qui permet de déterminer si un client est
13 réellement capable ou non de s'interrompre, qu'elle
14 serait incomplète? Bref, qu'il devrait y avoir
15 d'autres critères inclus à l'article 14.5.1 de CST
16 pour donner à Énergir un niveau de confort
17 suffisant ou un niveau de prudence accru?

18 R. Bien, j'ai touché un peu à ça dans la présentation.
19 Dans le bassin de clients interruptibles qu'on
20 détient à ce moment, il y a quand même beaucoup de
21 clients qui ont des volumes plus faibles et qui
22 n'ont pas des équipes dédiées à la gestion de
23 l'énergie. Et c'est sûr que si on regarde les
24 clients qui ont eu le plus de difficulté à
25 rencontrer... donc, qui ont fait des retraits

1 interdits, cette journée-là, mais qui peuvent
2 s'interrompre la majorité du temps, là, donc
3 quatre-vingt-dix (90 %) à quatre-vingt-quinze pour
4 cent (95 %) du temps, bien, ces clients-là, en
5 fonction de certains critères qu'Énergir a proposés
6 dans le passé, on aurait une meilleure confiance
7 qu'on pourrait à ce moment-là se baser sur le
8 chiffre donc de la clientèle interruptible.

9 Mais dans les conditions actuelles, avec
10 les clients qui composent la clientèle du service
11 interruptible qui est essentiellement la même que
12 le trois (3) février deux mille vingt-trois (2023),
13 bien, à ce moment-là, on croit que par prudence
14 c'est mieux de continuer de conserver des volumes
15 au cas où on aurait une nouvelle journée froide.

16 Q. **[126]** Mais parmi ces vingt-deux (22)... Je voulais
17 vous laisser le temps de... Vous n'avez rien à
18 ajouter. Mais parmi ces vingt-deux (22) clients qui
19 ne se sont pas interrompus cette journée-là du
20 trois (3) février deux mille vingt-trois (2023),
21 est-ce que je comprends de votre témoignage que
22 plusieurs de ces clients-là, dans le fond,
23 rencontraient les critères de l'article 14.4.1?
24 Donc, ils étaient capables de démontrer qu'ils
25 étaient en mesure de s'interrompre à la lumière de

1 ces critères-là?

2 R. Effectivement. Je n'ai pas le chiffre exact, mais
3 je crois que c'est autour de soixante-dix,
4 soixante-quinze pour cent (70-75 %) qui ont fait
5 des retraits interdits cette journée-là qui
6 rencontrent les critères.

7 Q. **[127]** Juste pour les fins des notes sténographiques
8 c'était cinq clients qui étaient considérés, au
9 final, réputés incapables de s'interrompre versus
10 vingt-deux (22). Vous êtes d'accord avec moi?

11 R. Je n'ai pas le chiffre sous la main, là, donc...
12 Bien, je vous propose de poser la question au panel
13 tarifaire qui vont pouvoir vous le confirmer.

14 Q. **[128]** Parfait, mais je repose ma question. Dans ce
15 contexte-là, est-ce que ça ne démontre pas que les
16 critères à l'article 14.4.1 seraient incomplets? Ça
17 ne vous permet pas d'identifier l'ensemble des
18 clients qui sont considérés incapables de
19 s'interrompre lors de journées très froides ou
20 vous avez besoin d'interruption?

21 R. Bien, comme je l'ai mentionné, le contexte des
22 clients interruptibles a changé depuis le moment où
23 le service a été démarré et la question à se poser
24 c'est à savoir si un client qui peut s'interrompre
25 quatre-vingt-dix (90 %) ou quatre-vingt-quinze

1 (95 %) de fois est un client qui est considéré
2 interruptible ou non. Pour l'instant, ces clients-
3 là rencontrent les critères et en dehors de la
4 journée froide, permettent quand même de réduire,
5 dans le fond, la demande certaines journées, ce qui
6 nous permet de mieux répondre à un hiver froid.

7 Q. [129] Bien, toujours dans cette même réponse-là,
8 vous écrivez... Bien, Énergir écrit :

9 En l'absence d'indication contraire,
10 donc en l'absence d'éléments probants
11 qui pourraient assurer à Énergir que
12 cette situation ne se reproduirait
13 plus, il serait plus prudent d'inclure
14 les volumes de retraits interdits
15 constatés le 3 février 2023 dans la
16 demande de la journée de pointe.

17 Dans votre réponse, vous réferez à des éléments
18 probants qui pourraient être fournis à Énergir afin
19 de rassurer que cette situation ne se reproduirait
20 plus. Lorsqu'Énergir a écrit cette réponse-là, est-
21 ce que vous aviez en tête des exemples d'éléments
22 probants qui pourraient être fournis par un client
23 à Énergir afin de rassurer Énergir sur sa capacité
24 de s'interrompre lors de très grands froids comme
25 celui qu'on a vécu le trois (3) février deux mille

1 vingt-trois (2023)?

2 R. En fait, je crois que dans le dossier de la refonte
3 du service interruptible qui avait été déposé par
4 Énergir, il y avait des éléments, puis ça visait un
5 contexte et des clients spécifiques. On croit
6 que... Si on regarde l'historique, si on regarde...
7 quand on discute avec les clients, on croit que ces
8 critères-là sont encore des bons critères
9 aujourd'hui.

10 Q. **[130]** Et vous faites référence aux critères de
11 l'article 14.4.1? Est-ce que c'est ça?

12 R. Non, non, il y avait eu une... il y avait eu des
13 propositions pour changer le tarif interruptible.
14 Donc, entre autres, il y avait pour les clients
15 que... on appelait ça le « super interruptible »,
16 mais il y avait une limite de dix mille (10 000)...
17 Donc, dans le fond, les seuls clients qui auraient
18 pu s'inscrire à ce tarif-là seraient des clients
19 qui consomment plus de dix mille mètres cubes
20 (10 000 m3) par jour qui sont considérés
21 interruptibles. Il y avait aussi des mesures de
22 calcul là-dessus, mais...

23 Donc, si ces critères-là étaient appliqués,
24 on croit qu'on n'aurait pas besoin de prendre... si
25 on peut appeler ça de provision ou de garantie pour

1 des clients qui pourraient être dans ces
2 situations-là en journée froide. Est-ce qu'il y
3 aurait d'autres éléments probants? On est toujours
4 ouverts à ce que les gens nous amènent des
5 suggestions pour pouvoir renforcer l'assurance
6 qu'on a que ces clients-là vont s'interrompre.
7 Donc, on n'est pas fermés à d'autres solutions.
8 Mais vous vouliez savoir si j'avais une idée, donc
9 oui, voilà, j'en mentionne une qu'on a déjà... à
10 laquelle on a déjà fait allusion dans nos dépôts
11 passés.

12 Q. **[131]** Je comprends que vous réferez au dossier sur
13 la refonte du tarif interruptible et aux
14 propositions qui étaient avancées?

15 R. Exactement.

16 Q. **[132]** Mes prochaines questions sont directement en
17 ligne avec les questions de madame la présidente
18 sur l'article 14.4.2.7, sur le fait qu'à l'époque
19 vous aviez proposé la bonne introduction de cet
20 article-là, que c'était une solution temporaire.
21 Sur vos réflexions par rapport... sur
22 l'implantation d'une solution plus pérenne, si je
23 comprends bien, toute cette lignée de questions là,
24 est-ce que je suis mieux de la poser à vous ou au
25 panel numéro 5? Ma compréhension, c'est que ça

1 serait plus approprié au panel numéro 5, est-ce que
2 c'est correct?

3 R. Effectivement.

4 Q. **[133]** Ça ne sera pas très long, Madame la
5 Présidente, je fais du ménage dans mes questions, à
6 savoir lesquelles je pellette à plus tard et
7 lesquelles je pose maintenant.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est de l'efficiencia, ça.

10 Me NICOLAS DUBÉ :

11 Q. **[134]** On peut peut-être vous sauver d'une série de
12 plusieurs questions fort intéressantes, à mon avis,
13 mais bon, ça sera vos collègues du panel 5 qui vont
14 y répondre. Je vais avoir une dernière question
15 pour vous. Je vais vous référer à la décision
16 D-2023-116, qui a été rendue dans le cadre du
17 contexte du dossier tarifaire vingt vingt-trois,
18 vingt vingt-quatre (2023-2024). Je vais aller au
19 paragraphe 87. On va le lire avec vous,

20 Énergir vise à ce que l'ajout des
21 capacités se fasse de la manière la
22 plus équitable possible entre les
23 clients, tant du point de vue
24 tarifaire que commercial. À cet égard,
25 Énergir indique avoir regardé à haut

1 niveau la possibilité de faire migrer
2 vers un tarif au service continu les
3 clients qu'elle considère incapables
4 de s'interrompre. Cependant, cette
5 avenue soulève plusieurs questions et
6 enjeux qui méritent d'être réfléchis
7 plus longuement. Énergir soumet que sa
8 proposition est temporaire et lui
9 permettra de réfléchir à la meilleure
10 solution pérenne possible, ainsi qu'à
11 la façon de l'opérationnaliser.

12 Donc, je crois que c'est une question d'appro, mais
13 vous me direz si ça va au panel 5. On est près de
14 deux ans plus tard, après la cause tarifaire vingt
15 vingt-trois, vingt-vingt-quatre (2023-2024). Je me
16 souviens effectivement qu'une des solutions qui
17 avaient été discutées dans le cadre de ce dossier-
18 ci, c'était la possibilité de faire migrer vers un
19 tarif au service les clients qu'Énergir considérerait
20 incapables de s'interrompre.

21 En deux mille vingt-trois (2023), comme je
22 l'ai lu, vous avez indiqué à la Régie avoir regardé
23 cette solution à haut niveau. Ma question est la
24 suivante : où en est Énergir dans le cadre de cette
25 réflexion-là? Depuis, est-ce que vous avez eu

1 l'opportunité de regarder cette avenue-là plus en
2 détail? Si oui, est-ce que vous pouvez nous
3 partager votre réflexion plus réfléchie sur le
4 sujet? Sinon, pourquoi ne pas avoir poursuivi cette
5 réflexion?

6 M. SYLVAIN TREMBLAY :

7 R. Donc, bien, c'est sûr que là, vous parlez de
8 l'aspect opérationnalisé entre clients
9 interruptibles ou clients continus. D'un point de
10 vue approvisionnement gazier, ce qui est important,
11 c'est qu'est-ce qui va avec le besoin en journée de
12 pointe et que le client, qu'il soit à
13 l'interruptible ou continu, si on croit qu'il va
14 consommer, bien pour nous, ça fait la même demande.

15 Donc, du côté de ce qui a été fait au
16 niveau de la... Énergir puis approvisionnement
17 gazier, c'est qu'on a analysé qu'est-ce qui s'est
18 passé au niveau des retraits interdits. Plus dans
19 le détail, on a fait des... mais ce n'est pas nous
20 qui l'avons fait, c'est les représentants des
21 clients qui ont fait des entrevues avec les clients
22 pour nous rapporter l'information à savoir quelle
23 est la nature. Est-ce que... C'est sûr que ce n'est
24 pas nous qui sommes au coeur de qu'est-ce qui va
25 être les pénalités, mais c'est sûr qu'on se fait

1 consulter là-dessus. Donc, on voulait s'assurer
2 qu'il n'y avait pas d'outils de notre côté qu'on
3 pouvait mettre en place pour réduire ce qui était
4 arrivé cette journée-là, puis en fonction des
5 réponses qu'on a eues, qui est que majoritairement
6 c'était des bris qui sont arrivés en cours de
7 journée et donc que les clients n'avaient pas
8 d'autres solutions puis ont continué à consommer
9 ces journées-là, on ne voyait pas tant de
10 solutions... de ce qu'on a réfléchi, là, on ne voit
11 pas tant de solutions.

12 Donc, ce qu'on a proposé dans les causes
13 tarifaires, c'est de continuer à prendre une sorte
14 de provision pour s'assurer que si la journée de
15 pointe arrive à nouveau, qu'on ait assez d'outils
16 pour répondre à des clients qui auraient le même
17 type d'enjeu qu'ils ont vécu le trois (3) février
18 deux mille vingt-trois (2023).

19 Q. **[135]** J'étais présent lors de cette cause tarifaire
20 là et cette solution avait été abordée brièvement.
21 Ça avait été abordé en audience, on n'était pas
22 allé vraiment au fond de la question, puis c'est ce
23 que vous aviez dit à l'époque, puis c'est repris
24 dans la décision par la Régie que ça soulevait des
25 questions et des enjeux qui méritent d'être

1 réfléchis plus longuement. Aujourd'hui, près de
2 deux ans plus tard, est-ce que vous êtes en mesure
3 de nous dire si... c'était quels enjeux? Quelles
4 questions soulève cette solution-là?

5 R. Évidemment, je ne veux pas parler pour les gens qui
6 s'occupent de la réglementation puis la
7 tarification. Ce que je peux vous dire au niveau
8 approvisionnement gazier puis les demandes qu'on a
9 eues, c'est, par exemple : il y a... En ce moment,
10 on a... Dans les dernières années, ce qu'on
11 projetait, c'est qu'on allait manquer d'outils.
12 Donc, on ne permettait pas au client interruptible
13 de revenir au service continu. Donc, il y a des
14 clients qui année après année nous demandent : « On
15 aimerait terminer notre contrat interruptible. On
16 aimerait revenir au service continu. » Et nous, on
17 leur répond que ce n'est pas possible en raison du
18 fait qu'on est en déficit d'outils.

19 Donc là, une des questions, c'est de
20 savoir : est-ce qu'un client qui, lui, serait
21 incapable de s'interrompre pourrait avoir comme un
22 passe-droit par rapport à un client régulier qui,
23 lui, s'interrompt mais voudrait aussi passer au
24 service continu. Donc, c'est le genre de question.
25 Mais c'est des questions qui sont plus d'ordre

1 commercial, tarifaire qu'approvisionnement. Au
2 niveau des approvisionnements, ce qu'on sait, c'est
3 les outils qu'on détient, les outils qui sont
4 projetés puis la situation future. Puis dans les
5 dernières années, on était projeté en déficit
6 d'approvisionnement.

7 Q. [136] Je vous remercie pour votre réponse. Ce
8 n'était pas une question piège. Il s'agit d'une
9 question de compréhension de la part de l'ACIG. Je
10 comprends de votre réponse, je vais revenir avec
11 cette question-là à vos collègues du panel 5 pour
12 être en mesure de bien comprendre c'est quoi les
13 enjeux que soulève cette solution-là afin de
14 déterminer si elle pourrait être mise de l'avant ou
15 non. Ça va compléter mes questions, Madame la
16 Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie beaucoup.

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 Merci.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 C'est rare que je vais faire ça, mais par
23 efficience, on me mentionne, là, par rapport...
24 j'ai une question sur les 14.4.2.7, c'est-à-dire la
25 solution temporaire versus la solution plus

1 pérenne. Évidemment, panel tarifaire, mais le panel
2 tarifaire me mentionne que, possiblement, il y a
3 des parties qui peuvent être aussi
4 approvisionnement dépendamment de la question. Ce
5 qu'on suggère peut-être, c'est rare que j'offre de
6 poser plus de questions aux témoins, mais peut-être
7 s'il ne pouvait pas être possible de poser des
8 questions, quitte à ce que les témoins, si ce n'est
9 pas dans leur cour, confirment que les questions
10 devront aller au panel numéro 5. Ce que je veux
11 éviter, c'est que s'il y avait des questions qui,
12 finalement, c'est le panel 2 qui aurait dû y
13 répondre et qu'il se retrouve à la fin du panel 5
14 sans avoir eu réponse à ses questions, puis pas
15 parce qu'on lui a dit de pelleter ça par en avant.
16 C'est simplement une suggestion pour souci
17 d'efficacité.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 En fait, j'allais vous poser la question : si vos
20 témoins de ce panel-là allaient être disponibles à
21 la suite du panel 5, parce que si les gens du panel
22 5 ne sont pas capables de répondre et disent « non,
23 non, c'est le panel 2 », bien, que ça tombe pas
24 entre deux chaises, là. Ça fait que, là...

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Pour éviter justement, à moins... je ne sais pas
3 s'il y avait énormément de questions, mais ce que
4 je suggérerais peut-être, c'est simplement de poser
5 les questions. Et si ces questions-là spécifiques,
6 ce n'est pas à eux d'y répondre, ils vont
7 simplement référer au panel 5. Et s'ils peuvent y
8 répondre, si c'est dans leur cour, bien, ils
9 répondraient.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Est-ce qu'on pourrait s'attendre de votre part que
12 s'ils ne se sentent pas capables d'y répondre,
13 votre panel 5 va avoir eu les questions en
14 « preview » - excusez l'anglicisme -...

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Si je peux mettre de la pression sur le panel
17 numéro 5, c'est ça que vous voulez?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bien, en fait, pour que vous vous arrangiez pour
20 qu'ils puissent y répondre ou qu'ils nous disent,
21 ou que s'ils ne sont pas en mesure d'y répondre, de
22 ramener quelqu'un du panel 2 dans le panel 5 afin
23 qu'il puisse répondre à ces questions-là. Alors,
24 que ce soit monsieur Tremblay, monsieur Regnault ou
25 quelqu'un d'autre. Parce que, là, c'est messieurs

1 Tremblay et Regnault qui répondaient aux questions
2 sur le tarif 5.

3 M. VINCENT REGNAULT :

4 Et surtout pas que je réponde aux questions sur
5 tarif 5.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous pourriez peut-être ramener monsieur Tremblay
8 sur...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 S'il y a moyen. Soit, il pourrait le fournir tout
11 de suite. Ça pourrait être au panel 5. ... de le
12 ramener ou de... Évidemment, le but, ce n'est pas
13 de faire de la fuite puis pas de répondre aux
14 questions. Donc, il y a aucun souci. On va
15 s'arranger si jamais ça adonnait que ça a été
16 pelleté vers le panel 5, le panel 5 n'a pas la
17 réponse malgré les questions d'avance, on va
18 s'arranger pour le faire revenir.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Une réponse conjointe, panels 5 et 2.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Exact. Exactement.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 C'est bon.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Si ça vous va, suggérer pour voir s'il peut avoir
3 réponse à vos questions sur ce sujet-là. Sinon ils
4 diront que ce sera au panel 5, le cas échéant.

5 Me NICOLAS DUBÉ :

6 Madame la Présidente, je n'ai pas énormément de
7 questions. J'avais trois ou quatre questions. Et
8 j'en ai discuté avec mon analyste. Je suis pas mal
9 confiant que c'est vraiment des questions
10 tarifaires. Je préférerais réserver mes questions
11 au panel numéro 5. Puis il n'y a pas de surprise.
12 C'est directement en lien avec les questions que
13 vous avez posées par rapport aux réflexions en
14 analyse sur une solution pérenne.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pas de problème. Mais je vais quand même demander à
17 maître Thibodeau de s'arranger que monsieur
18 Tremblay ne soit pas très loin du panel 5.

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 J'allais dire que c'est une solution qui est
21 appropriée. C'est pragmatique comme solution.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Je vais partager la bonne nouvelle.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Donc ça conclut. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Dubé. Alors, nous sommes

7 maintenant... Oui, Maître Cadrin.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

9 Q. **[137]** Bonjour à nos panellistes. Je vais vous
10 amener immédiatement dans quelques questions qui
11 partent de la présentation de ce jour, pièce B-
12 0254, que j'affiche à l'écran. Toutes les
13 questions, vous allez peut-être me dire, à haut
14 niveau, mais pour mieux se comprendre pour la suite
15 des choses parce qu'on évoque ces éléments-là dans
16 le cadre de la présentation. Je comprends que tout
17 à l'heure vous en avez même parlé, là. Mais j'ai
18 peut-être quelques questions qui me sont venus à
19 l'esprit, peut-être une facile en commençant.

20 Au premier boulet, on parle évidemment de
21 l'importance de bien évaluer le besoin potentiel de
22 la journée de pointe. La première question peut-
23 être un peu bête, vous allez me dire : Pourquoi une
24 journée? Pourquoi pas des heures de pointe comme on
25 est habitué de voir chez Hydro-Québec? Pouvez-vous

1 juste nous expliquer la notion, la différence entre
2 les deux? Puis je vais pouvoir enchaîner avec
3 d'autres questions plus précises.

4 M. SYLVAIN TREMBLAY :

5 R. Je peux répondre à votre question. Dans le fond, au
6 niveau de la journée de pointe, au niveau gazier,
7 ça fonctionne par journée gazière. Donc, on parle
8 de dix heures (10 h) à dix heures (10 h) le
9 lendemain. Et le Transporteur, la règle, c'est
10 qu'on peut consommer au maximum un vingtième de la
11 nomination à l'heure. Donc, ça, c'est au niveau du
12 transport.

13 Si on regarde notre bassin d'outils à la
14 pointe, on a à peu près, puis, là, je vous donne
15 des chiffres de mémoire, mais on est autour de
16 soixante (60), soixante-cinq pour cent (65 %) en
17 outils de transport puis le reste en outils
18 d'entreposage qu'on a en franchise. Donc, quand on
19 se retrouve à la journée de pointe, normalement, on
20 consomme cent pour cent (100 %) du transport. Puis
21 pour le reste, on est sur nos outils qui sont
22 d'entreposage, donc de retrait.

23 Donc, quand on est en journée de pointe,
24 normalement, le transport, on va le tirer au
25 complet. Donc, on va maximiser la capacité à chaque

1 heure entre dix heures (10 h) le matin puis dix
2 heures (10 h) de la journée suivante. Ce qui fait
3 en sorte que, même si on le regardait à l'heure, au
4 niveau du transport, il n'y aurait pas d'impact, ça
5 donnerait le même résultat.

6 Q. [138] Merci d'avoir une explication. Ensuite, dans
7 ce premier boulet dont on parlait entre autres de
8 cette question de journée de pointe, vous nous
9 faites part de certains commentaires. Donc,

10 En cours de journée gazière -
11 comme vous venez de le définir -

12 aucun ajustement possible et perte du
13 réseau si demande excède les outils de
14 pointe.

15 Alors, qu'est-ce que signifie la perte du réseau?
16 Parce que, tout à l'heure, je vous ai entendu dire
17 « perte de réseau partielle ». Là, on semble parler
18 de la perte de réseau totale. Mais peut-être que
19 vous allez préciser ça mieux.

20 R. Oui. Bien, je peux vous expliquer un peu comment ça
21 fonctionne. Donc, TCPL va nous faire en transport,
22 va nous livrer du gaz, là, à l'entrée du Québec.
23 Puis, ça, ça va avoir une certaine pression. Puis
24 ensuite la pression va se distribuer dans les
25 différents réseaux d'Énergir. Et, nous, il faut

1 s'assurer que la pression en bout de ligne partout
2 est maintenue à un niveau convenable en fonction du
3 besoin de la clientèle.

4 Et, donc, si la consommation est supérieure
5 à ce qu'on a prévu, ça veut dire que les clients
6 tirent plus que ce qui rentre par le tuyau de TCPL.
7 Donc, on se retrouve dans un scénario où on a une
8 perte de pression. Et, à partir du moment où on a
9 une perte de pression, bien, la pression va chuter
10 en bout de ligne sur certains réseaux.

11 Ça va commencer... Souvent, au niveau
12 d'Énergir, ça va commencer par la région de Québec.
13 Après ça, ça va muter tranquillement vers les
14 autres endroits. Et on va perdre, nous... Ce qui
15 risque d'arriver, c'est qu'on va perdre des pans de
16 réseau. Donc, par exemple, on pourrait perdre la
17 Ville de Québec; après ça, perdre le Saguenay; et
18 après ça perdre Montréal. Une fois qu'on commence à
19 perdre le réseau, la succession peut être assez
20 rapide, parce que ça veut dire qu'il y a une chute
21 de pression.

22 Si on parle de la journée du trois (3)
23 février deux mille vingt-trois (2023), la pression
24 de TCPL était rendue plus faible que ce qu'il y
25 avait sur le réseau d'Énergir. Donc, il y avait un

1 « draft ». Donc, le réseau tirait. Donc, les tuyaux
2 d'Énergir se vidaient pour se transporter sur le
3 tuyau de TCPL. Et dans la région de Québec, on a
4 atteint les pressions d'opération minimale. Donc,
5 on regardait ça. Si ça avait perduré... Bien,
6 évidemment, on avait tout parti. Ça a repris au bon
7 moment. Mais on observait ça de près. Puis on
8 n'était pas loin d'un événement où il aurait pu y
9 avoir de la perte, donc des clients au continu qui
10 auraient commencé à avoir des pertes de service.
11 Puis ça serait arrivé par région.

12 Q. **[139]** Juste pour l'illustrer. Donc, une perte de
13 pression, quand vous dites « on perd les clients »,
14 qu'est-ce qui arrive? Il n'y aura plus de gaz qui
15 rentre du tout? Toute une région n'aura plus de
16 gaz? Est-ce que ça marche par client ou par sous-
17 région d'abord? Peut-être juste comprendre, là,
18 qu'est-ce que ça va signifier exactement la perte
19 de pression.

20 R. Évidemment, je ne suis pas ingénieur de réseau,
21 donc...

22 Q. **[140]** Parfait, ça tombe bien, moi non plus.

23 R. Une façon de simplifier, là. De ce que je
24 comprends, on a des postes de distribution, ils ont
25 besoin d'une certaine pression, là, pour après ça

1 alimenter. T'sais, ce qui arrive c'est que dès que
2 la pression chute, la pression en bout de réseau
3 chute de façon équivalente, là, mais... puis, elle
4 est déjà plus basse parce que plus qu'on se rendu
5 loin, plus que la pression est basse. Donc, au fur
6 et à mesure, quand on atteint en bas de la pression
7 minimale, ça veut dire qu'au bout des réseaux bien
8 ils vont commencer à perdre de la pression. Donc,
9 il y a ces clients-là qui vont commencer à... à
10 s'éteindre parce qu'il n'y aura plus assez de
11 pression pour leurs équipements. Puis, ça va... ça
12 va faire comme une sorte de vague, là,
13 tranquillement, chez les autres clients. Ça, c'est
14 si on décide de ne pas faire de coupures
15 préventives. Puis là, je ne m'embarquerai pas dans
16 les détails de ça parce que c'est très haut niveau,
17 ingénierie de réseau, puis j'ai une connaissance
18 vraiment à plus haut niveau que ça.

19 Q. **[141]** Merci. Vous excuserez mon ignorance, je passe
20 à la deuxième flèche. Vous avez parlé de l'incident
21 de la route 116 hors hiver. Peut-être... pouvez-
22 vous m'aider?

23 R. Je ne me rappelle pas exactement l'année, là, mais
24 il y a eu un incident sur la... sur la route 116,
25 où est-ce qu'il a fallu fermer une partie du réseau

1 carrément. Et quand on parle d'incidence, c'est
2 parce qu'au niveau du gaz lorsqu'il y a une perte
3 de service, il faut envoyer un technicien pour
4 aller s'assurer que tous les équipements sont bien
5 fermés, donc chez chaque client initialement. Puis
6 après ça, avant de repartir le réseau, il faut
7 aussi aller faire le rallumage chez chaque client.
8 Donc, contrairement, par exemple, au réseau
9 électrique où est-ce qu'il n'y a pas d'intervention
10 à avoir chez les clients lorsqu'il y a une panne,
11 au niveau gazier il y a une intervention chez
12 chaque client, qui doit être nécessaire en deux
13 temps. Puis on parle quand même d'un certain
14 danger, là, pour le public, donc il y a toutes les
15 mesures de sécurité. Puis, je vais me référer à mon
16 collègue ici qui a... qui se rappelle peut-être la
17 durée que... de l'incident.

18 Q. **[142]** Question piège.

19 M. VINCENT REGNAULT :

20 R. Non, non, mais c'est... c'est un... je ne me
21 souviens pas exactement de la durée, là, mais
22 c'était quelque chose qui avait duré quand même...
23 quand même quelques jours, là, puis peut-être juste
24 pour... t'sais, expliquer un complément, là, de ce
25 que... ce qu'expliquait monsieur Tremblay.

1 Essentiellement, c'est... vous avez donc la
2 pression qui réduit... je vais commencer en bout de
3 réseau. Donc, il y a des clients qui n'ont plus
4 suffisamment de pression pour effectivement
5 alimenter leurs appareils, donc ces clients-là on
6 doit aller les voir. On doit aller fermer leurs
7 appareils. Ensuite, on doit ré... remettre le
8 réseau le réseau en pression, puis ensuite
9 retourner chez ces clients-là pour rouvrir les
10 vannes. Donc, on parle... donc, contrairement à
11 l'électricité, où est-ce qu'on va justement avoir
12 des disjoncteurs régionaux qui vont pouvoir être
13 utilisés, là, ou je n'ai peut-être pas les bons
14 termes, si on a des collègues d'Hydro-Québec qui
15 nous écoutent, là, excusez-moi, mais c'est un...
16 c'est la façon de réalimenter en électricité est
17 beaucoup plus simple que de réalimenter en gaz
18 naturel. D'où, là, la... le fait qu'il y a une...
19 une gestion de nos... de nos outils en pointe ou
20 une évaluation des outils dont on besoin en pointe,
21 qui doit être faite de façon très prudente. Il faut
22 surtout pas jouer aux apprentis-sorcières quand on
23 calcule ou qu'on détermine les outils en pointe
24 dont on a besoin. Moi, je compare souvent ça à
25 marcher sur le bord d'un précipice dans le noir.

1 Donc, on essaie d'être le plus près possible pour
2 avoir des outils qui sont optimaux je vous dirais,
3 en termes de quantité. Mais, il y a une ligne qu'il
4 ne faut absolument pas franchir parce que si on la
5 franchit on a des conséquences qui sont assez
6 problématiques.

7 Donc, c'est pour ça je pense qu'on a
8 toujours... la Régie a toujours fait preuve d'une
9 très, très grande prudence dans l'évaluation de
10 nos... de nos outils de pointe parce qu'évidemment
11 la conséquence est importante.

12 Q. **[143]** D'accord. Donc, si je comprends bien, au
13 niveau de l'incident de la route 116 c'est... le
14 réseau est tombé, d'une certaine façon, vous avez
15 perdu le réseau, c'est ça l'explication que vous
16 donnez comme exemple, dans le fond.

17 R. En fait il a dû... on a dû interrompre la clientèle
18 pour nous permettre de faire une réparation du
19 réseau qui avait été endommagé.

20 Q. **[144]** Puis là, ça entraîne l'exercice que vous
21 expliquiez tout à l'heure. Dans le fond, les
22 clients doivent « éteindre », entre guillemets,
23 leurs appareils ou ils s'éteignent tout seuls parce
24 qu'il n'y a plus de gaz peut-être, vous allez me
25 dire. Alors... et après ça, pour les réalimenter,

1 c'est pas juste de les réalimenter, c'est retourner
2 chez chacun des clients. Ça, ça va inclure les
3 clients plus importants, comme les clients
4 résidentiels, par exemple, est-ce que je comprends
5 bien?

6 R. Exact.

7 Q. **[145]** Merci de votre explication. Alors, merci pour
8 ces explications-là dans nos questions prévues
9 d'avance. Celles-là sont nées en cours de route un
10 peu. Je vais vous amener maintenant à la page 22 de
11 la pièce B-0232 que je vais vous afficher, ne vous
12 inquiétez pas. Alors, tableau 16, que l'on voit à
13 l'écran, je pense, que vous devriez voir à l'écran.
14 Alors, simplement question de compréhension. Je
15 regarde particulièrement la ligne 5 qui est la
16 ligne « Pertes et variations liées à la
17 conjoncture/structure économique ».

18 Alors, ma question est la suivante : s'il y
19 avait eu des transferts vers le tout à
20 l'électricité, peut-on comprendre qu'ils se
21 retrouveraient dans la rubrique « Pertes et
22 variations liées à la conjoncture/structure
23 économique »? Ici, on parle des écarts de
24 livraisons dans les marchés petits et moyens
25 débits. C'est une question de compréhension où va

1 retrouver la donnée dans le fond.

2 R. Oui, c'est là que ça se retrouverait.

3 Q. **[146]** Merci. Après quatre mois réels en vingt-
4 vingt-quatre, vingt-vingt-cinq (2024-2025), vous
5 prévoyiez à cette époque-là, neuf virgule six
6 millions de mètres cubes (9,6 Mm3) de transfert
7 vers l'électricité attribuable à la biénergie.
8 Qu'en est-il maintenant que l'année tarifaire est
9 pratiquement terminée? Est-ce que vous êtes capable
10 de nous donner le... Est-ce qu'on est en ligne
11 encore avec cette prévision?

12 R. Je n'ai pas le chiffre sous la main. Donc, on
13 n'effectue pas des mises à jour de ces prévisions-
14 là sous le même format de calculs éventuellement.
15 Donc, évidemment, on suit la progression des
16 ventes, la progression des conversions. Je peux
17 vous dire que pour l'année en cours, au niveau des
18 volumes, on va être un petit peu en dessous de ces
19 chiffre-là, mais en nombre de conversions, on va
20 être très proche. Donc, le nombre de conversions
21 étant la quantité de clients qui sont passés du
22 service tout au gaz vers la biénergie.

23 Q. **[147]** D'accord, mais vous dites qu'au niveau des
24 volumes, si je comprends bien, là, au-delà du
25 nombre de clients qui... c'est relatif comme

1 chiffre, là, mais les volumes en tant que tels à ce
2 niveau-là, vous êtes en dessous de la prévision de
3 ce que vous en voyez maintenant? C'est ce que j'ai
4 bien compris de votre réponse?

5 R. Oui.

6 Q. [148] Alors, j'avance avec vous. Je vais à la pièce
7 maintenant B-0207. Pour vous aider, il s'agit de la
8 réponse à la demande de renseignement numéro 2 de
9 l'AHQ-ARQ. On est à la page 4, question 1.1. En
10 fait, c'est le tableau, question 1.1.

11 Alors, même question maintenant, là, de ce
12 qu'on vient de discuter, qu'en est-il maintenant
13 des taux de pénétration prévus pour deux mille
14 vingt-cinq (2025) versus le soixante pour cent
15 (60 %), le neuf pour cent (9 %) et le neuf pour
16 cent (9 %). Et pour vous aider, vous êtes dans la
17 colonne deux mille vingt-cinq (2025), bien sûr, en
18 haut du tableau, première section où
19 voit « Résidentiel », « Commercial » et
20 « Institutionnel ». Donc, soixante (60 %), neuf
21 (9 %), neuf (9 %). Alors, qu'en est-il maintenant
22 des taux de pénétration prévus pour deux mille
23 vingt-cinq (2025) versus ces chiffres que l'on voit
24 dans le tableau?

25 R. Je vais recommencer avec le même préambule. Donc,

1 je n'ai pas de mise à jour réelle en date
2 d'aujourd'hui, mais en préparation évidemment à
3 l'audience, on a regardé un petit peu le résultat
4 des ventes, la progression des conversions. Il y a
5 peut-être un élément de contexte. Donc, comme je le
6 disais à la réponse précédente, en termes de
7 nombres, le taux de pénétration s'appuie... donc,
8 est utilisé pour venir calculer le nombre de
9 conversions. Puis ensuite de ça, on transforme ça
10 en réduction de volumes anticipée par des
11 transferts.

12 Donc, les taux de pénétration, comme je
13 vous disais, nous amènent vers un nombre de
14 clients. Donc, la prévision qu'on a faite au
15 dossier tarifaire en termes de nombre de clients
16 est assez bonne. Donc, quelques nuances, quelques
17 nouveaux termes. J'essaie d'être le plus clair
18 possible. Quand un client passe à la biénergie, il
19 va d'abord s'engager en biénergie, puis ensuite de
20 ça, il va être considéré transféré à la biénergie
21 au moment où il va y avoir le compteur d'Hydro-
22 Québec qui est installé chez lui. Donc, le compteur
23 ou la sonde, là, un voyant lumineux qui va lui
24 indiquer quand est-ce qu'il faut qu'il permette
25 d'une source d'énergie à l'autre.

1 En termes de signatures, on est très bon.
2 Donc, en termes de clients qui se sont engagés à la
3 biénergie, ils n'ont pas encore reçu le compteur,
4 au niveau résidentiel, on est même au-delà du
5 soixante pour cent (60 %) qui avait été anticipé,
6 selon les derniers chiffres que j'ai consultés. On
7 est en ligne autour du soixante pour cent (60 %).

8 Pour le secteur affaires, là, j'y vais de
9 mémoire, mais on était un petit peu en-deça, mais
10 bien au-delà des taux de pénétration pour deux
11 mille vingt-quatre (2024) en termes de signatures.

12 Après ça, évidemment, il y a un délai.
13 Comme je vous disais, à partir du moment où le
14 client s'est engagé, bien là, il faut venir
15 installer le compteur, puis ensuite de ça, si le
16 compteur est installé après la saison hivernale,
17 bien là, les réductions de volume sont plus
18 faibles, donc il y a un effet de décalage dans le
19 temps. Donc, au niveau des volumes, pour revenir à
20 la question précédente, on est plus faibles, mais
21 en termes de nombre, on est bien en ligne. Donc, le
22 modèle s'améliore.

23 Q. [149] Là, c'est une question que j'aurai peut-être
24 après. On verra pour ne pas que je la pose deux
25 fois inutilement par incompréhension, mais ce qui

1 explique la différence entre le taux de pénétration
2 et les volumes, puis l'espèce de... j'allais dire
3 le mot « disparité », mais ce n'est peut-être pas
4 le bon mot, entre les deux, c'est ce délai-là, dans
5 le fond, pour avoir l'équipement en place, qu'on
6 appelle le compteur ou la sonde que vous appelez?

7 R. Oui, bien, la chaîne d'acquisition d'un client est
8 assez longue, puis c'est un nouveau produit. Donc,
9 évidemment, les processus, d'année en année, vont
10 s'améliorer. Quand on a lancé l'offre, il y avait
11 une pénurie de thermopompes. Il n'y avait pas assez
12 de thermopompes. Ça fait que d'année en année, il y
13 a des nouveaux bloquants qu'on identifie, on réduit
14 les délais. Donc, actuellement, on observe un délai
15 qui, oui, explique en grande partie le décalage,
16 puis vient... il a un effet, c'est-à-dire,
17 multiplicateur du fait que si la sonde est
18 installée après la période hivernale, bien, les
19 volumes de chauffage ne sont pas réduits par la
20 biénergie.

21 Q. **[150]** Pouvez-vous nous donner un ordre de grandeur
22 sur le délai dont on parle en ce moment? Comment ça
23 nous retarde? Un mois? Six mois? Un an?

24 R. C'est assez variable, mais je vous dirais que c'est
25 plus qu'un mois, donc on est plus... Là, je n'ai

1 pas le... J'ai consulté très brièvement les
2 chiffres. L'équipe m'a donné de l'information, mais
3 on est plus qu'un mois. Donc, ça peut faire manquer
4 une période de chauffe.

5 Q. **[151]** La question que j'allais vous poser après ça,
6 c'est toutes catégories confondues? Parce qu'au
7 résidentiel, commercial et institutionnel, ce n'est
8 pas nécessairement...

9 R. Oui.

10 Q. **[152]** ... les mêmes équipements, je présume?

11 R. Oui, si je peux... là-dessus, je préfère...

12 Q. **[153]** Vous ne voulez pas vous lancer?

13 R. Oui, c'est ça, je préfère ne pas me lancer.

14 Q. **[154]** D'accord. On a des petites conversations pour
15 ne pas que je ferme les mauvais onglets. C'est plus
16 long aller les rechercher. Alors, je continue.
17 Alors, maintenant, je vous amène à la pièce B-0240
18 à la page 22, plus précisément à la demande 9.2.
19 Alors, je vous en fais lecture :

20 Veuillez commenter la possibilité
21 d'introduire un facteur de prudence
22 dans la méthode de prévision des
23 transferts vers l'électricité
24 attribuables à la biénergie pour
25 l'année 2025-2026.

1 Votre réponse :

2 Énergir soumet que l'introduction d'un
3 facteur de prudence pour l'année
4 2025-2026 n'est pas une utilisation
5 efficiente des ressources
6 réglementaires.

7 Je fais grâce du reste de la réponse, mais j'en
8 retiens, grosso modo, que cette année, ça serait
9 beaucoup de travail pour peu de gains, de dire ça
10 simplement. Donc, la question que je vous pose
11 maintenant : qu'en est-il pour l'année... Je suis
12 dans... Alors, l'année deux mille vingt-six, deux
13 mille vingt-sept (2026-2027), est-ce qu'on ne
14 pourrait pas introduire ce fameux facteur de
15 prudence dont on vous parlait là? Et on se comprend
16 qu'on parlait de l'année deux mille vingt-cinq,
17 deux mille vingt-six (2025-2026) qui est à nos
18 portes avec une attribution à faire ou, en fait,
19 une détermination à faire pour le tarif d'octobre,
20 mais allons-y pour deux mille vingt-six, deux mille
21 vingt-sept (2026-2027). Maintenant, on pourrait le
22 faire, maintenant, à ce moment-là, il n'y a plus
23 d'enjeux?

24 R. Je vous soumettrais que l'utilisation d'un facteur
25 de prudence, c'est... selon notre perception, c'est

1 plutôt une approche de type diachylon, dans le sens
2 où un facteur de prudence, on peut le tirer d'une
3 boîte... d'un chapeau. Puis comment on détermine ce
4 facteur de prudence là? Ce qu'on cherche à faire
5 dans l'équipe chez Énergir, c'est d'avoir les
6 meilleures prévisions possibles pour guider,
7 ensuite de ça, les meilleurs objectifs, les
8 meilleurs programmes pour supporter ces
9 objectifs-là, les différentes options pour suivre
10 les offres qu'on a.

11 Donc, le modèle... La biénergie, c'est un
12 nouveau produit. Ce que je vous soumettais un petit
13 peu plus tôt, c'est que notre modèle, en termes de
14 nombre de clients, s'améliore. Est-ce que notre
15 modèle de prévision est parfait? Non, on continue
16 de l'améliorer d'année en année, mais ce qui est
17 soulevé en termes... donc ce que je vous ai... ce
18 qui a été soulevé en réponse à une demande de
19 renseignements puis ce que je vous ai amené
20 aujourd'hui, donc le décalage entre la signature et
21 le moment où on constate les baisses de volumes,
22 est-ce que ça devrait être considéré dans la
23 prévision des livraisons? C'est quelque chose qu'on
24 va effectivement regarder parce qu'on souhaite
25 avoir la meilleure prévision possible, puis s'il y

1 a un lag, bien, on va l'intégrer dans la prévision.

2 Mais d'utiliser un facteur de prudence, je
3 ne pense pas que c'est judicieux, je pense que
4 c'est comme d'ouvrir une autre boîte puis ne pas se
5 questionner vraiment sur quels devraient être les
6 volumes qui sont convertis vers l'électricité à
7 travers la biénergie.

8 Donc, on continue à améliorer nos modèles.
9 Les courbes d'adoption qu'on regardait à votre
10 question précédente, donc, c'est des courbes qui
11 ont évoluées à travers le temps. Donc, il y en
12 avait des courbes qui étaient beaucoup plus
13 abruptes par le passé, puis on s'aligne avec la
14 réalité du marché, on consulte les gens sur le
15 terrain à savoir quel est un niveau de vente qui
16 est raisonnable, puis on continue d'améliorer nos
17 modèles.

18 Donc, un facteur de prudence pour l'année
19 prochaine, je ne pense pas que c'est la bonne voie.
20 Puis pour cette année, bien, je vais me permettre
21 peut-être de répéter des choses qui sont la demande
22 de renseignements, mais en réponse à la demande de
23 renseignements, mais de revoir à ce point-ci... Je
24 vais le remarteler. Revoir à ce point-ci les
25 hypothèses de volume biénergie, selon nous, ne

1 serait pas une bonne utilisation du temps, des
2 ressources, compte tenu du fait que non seulement
3 que...

4 Donc, la prévision biénergie, c'est
5 seulement pour l'incrémental de l'année en cours.
6 Donc, toutes les conversions biénergie par le
7 passé, on les a observées, elles sont là, donc
8 c'est seulement pour l'incrémental. Donc, ça fait
9 déjà quelques années qu'on commercialise là dans le
10 secteur résidentiel, puis d'autant plus que ça a
11 peu d'impact au niveau d'établissement des tarifs
12 par le fait qu'une contribution GES vient
13 contrebalancer les pertes de revenus. Donc, au
14 niveau de l'établissement des tarifs, l'effet est
15 relativement faible aussi. Donc, dans la demande de
16 renseignements, on parlait d'un montant qui, cette
17 année... donc, une erreur de prévision qu'on
18 éviterait serait beaucoup plus faible, compte tenu
19 du fait que les taux de pénétration qu'on anticipe
20 sont plus faibles que dans la fameuse réponse à la
21 demande de renseignements.

22 Q. [155] Parfait. Merci. Toujours dans la pièce B-
23 0240, la réponse, le 9.3. Alors, la question est :
24 Veuillez commenter la possibilité de
25 réviser à la baisse la prévision des

transferts vers l'électricité
attribuables à la biénergie en
référence (i), ainsi que les impacts
qui en découlent pour l'année
2025-2026 en prenant comme hypothèse
les taux de pénétration de 2024 soit
34 % pour le résidentiel, 1 % pour le
commercial et 0,3 % pour
l'institutionnel.

Dans le premier paragraphe de votre réponse, plus
spécifiquement :

Énergir suggère de ne pas modifier la
prévision des transferts vers
l'électricité attribuables à la
biénergie. Énergir ne bénéficie pas
des données complètes de l'année
2024-2025, mais selon les résultats
préliminaires dont Énergir dispose
actuellement...

Au moment de la réponse, bien sûr.

... ce sont les hypothèses liées aux
volumes transférés qui pourraient
majoritairement être mises à jour, et
non les taux de pénétration.

Alors, dernier paragraphe, lorsque vous

1 faites référence à la prochaine cause tarifaire, on
2 voulait juste valider avec vous ce que ça veut
3 dire, en fait, le paragraphe suivant, qui est la
4 prochaine cause. Dernier paragraphe et non pas le
5 premier. Juste après, Vous le mentionnez, la
6 « prochaine cause tarifaire » . Alors, donc :

7 Énergir propose d'analyser les données
8 complètes de 2024-2025 lorsque
9 celles-ci seront disponibles (après le
10 1er octobre 2025) et de mettre à jour
11 son modèle de prévision dans la
12 prochaine cause tarifaire.

13 Alors, c'est votre suggestion que vous,
14 vous aviez. C'est sûr que la dénomination d'une
15 prochaine cause tarifaire mérite parfois beaucoup
16 d'explications. Est-ce qu'on parle de la phase 3,
17 selon la proposition de la Régie, disons-le comme
18 ça, ou bien, dans un autre dossier tarifaire
19 subséquent et si tant est que c'est le cas, lequel?
20 Dans combien de temps, finalement, en résumé?

21 R. Notre volonté, du moins, pour... à l'interne, pour
22 améliorer nos modèles de prévision, c'est de le
23 faire en continu. Donc, dès le prochain... Là, je
24 ne suis pas familier avec le calendrier, donc
25 qu'est-ce qui est prévu avec la loi, puis les

1 prochains par approvisionnements. De ma
2 compréhension, on devrait présenter un plan sur
3 quatre ans l'année prochaine également, mais ce
4 serait à ce moment-là. Donc, si on répète le même
5 processus qu'on a vécu dans les dernières années,
6 ce sera au moment de déposer la demande... le plan
7 d'approvisionnement en mars deux mille vingt-six
8 (2026).

9 Q. [156] Donc, ce n'est pas dans la phase 3 du présent
10 dossier, au-delà des terminologies de la prochaine
11 cause tarifaire. Parlez-moi en termes de votre
12 niveau de préparation pour en parler, pour une
13 preuve à déposer possiblement à l'automne deux
14 mille vingt-cinq (2025), c'est ce qu'on entendait
15 parler, au niveau de la preuve pour l'année deux
16 mille vingt-six, deux mille vingt-sept (2026-2027).
17 Ce n'est pas quelque chose que vous allez faire ou
18 que vous travaillez dessus?

19 R. Sauf erreur, lors du témoignage de monsieur
20 Goyette, on parlait d'une phase 1 qui traite de
21 certains sujets. Là, nous, c'est toujours le moment
22 de traiter de la prévision de la demande. On
23 prépare ça au mois de février, on dépose ça en
24 janvier... en mars, merci.

25 Q. [157] C'est sûr que ça va aller mieux de cette

1 façon-là, je vous le dis tout de suite, vous allez
2 être plus près de la prévision.

3 R. On le laisse sur la tablette.

4 Q. **[158]** Je vous amène à la pièce B-0207. Pièce que je
5 n'avais pas fermée, à la suggestion de mon analyste
6 préféré. Et je vous amène à la question 8.1, plus
7 spécifiquement. Alors, je vous fais la lecture de
8 la question :

9 8.1 L'AHQ-ARQ comprend que l'exercice
10 décrit à la référence vise à établir
11 la prévision des besoins en journée de
12 pointe. Dans ce contexte, veuillez
13 justifier d'utiliser les données
14 journalières de toutes les journées
15 entre novembre et mars, étant entendu
16 que ces journées ne présentent pas
17 toutes des conditions de pointe
18 annuelle. Par exemple, veuillez
19 commenter sur la possibilité de
20 n'utiliser que les journées les plus
21 froides pour la recherche de la
22 meilleure méthode à retenir.

23 Alors, votre réponse est relativement longue, mais
24 commençons par :

25 Comme le modèle de prévision est une

1 régression linéaire, l'estimation de
2 la variation de la consommation dépend
3 de la pente établie par la relation
4 entre la consommation [...]

5 Je vous fais grâce de toute la série de lettres qui
6 suivent. Vous dites :

7 Le coefficient de corrélation élevé
8 issu de la régression est la preuve
9 que les données qui sont incluses dans
10 le modèle démontrent une variation
11 extrêmement corrélée avec la
12 consommation de la clientèle. Ainsi,
13 la période de novembre à mars comporte
14 une variation de points de
15 consommation et de variables
16 influençant cette consommation
17 pertinente à l'extrapolation requise
18 pour estimer les besoins en journée de
19 pointe.

20 Et on termine en disant :

21 De plus, l'utilisation des journées
22 « plus froides »

23 Et je mets entre guillemets « plus froides », là,
24 comme dans le texte,

25 provoquerait d'autres enjeux, comme la

définition même du seuil de ce qui
peut être considéré comme étant les
journées « plus froides » et une
réduction de l'échantillon des points
d'observation qui pourraient être
utilisés dans la régression.

Alors, nous sommes un peu étonnés, là, que vous
invoquiez la difficulté de définir et identifier ce
qu'est une journée « plus froide », entre
guillemets. Pouvez-vous élaborer quelle est la
difficulté, là, comment on a cet enjeu-là, comme
vous le mentionnez dans votre réponse?

M. SYLVAIN TREMBLAY :

R. Oui, bien, en fait, quand on parle de la journée de
pointe, on parle de la journée, puis là au niveau
du plan, c'est la journée la plus froide observée
dans les trente (30) dernières années. Donc, on
parle d'un événement qui se produit peu fréquemment
et, par exemple, si on regarde l'historique, donc
les différents points, là, qu'on peut trouver dans
les trente (30) dernières années, il y a très peu
de points qui se rapprochent de ces extrêmes. Donc,
on parle vraiment d'extrêmes. Donc, ensuite, si on
veut parler de journées froides, bien journées
froides pour quelqu'un ça peut être dix (10) degrés

1 jour, vingt (20) degrés jour, vingt-cinq (25)
2 degrés jour. Ce qui n'est pas défini en ce moment
3 au niveau du plan d'approvisionnement ou dans tout
4 document qui a été déposé à la Régie, là, donc le
5 premier enjeu de vouloir réduire l'échantillon, ce
6 serait d'aller déterminer quelles sont les
7 conditions de journée froide.

8 Évidemment, ici on a plusieurs paramètres,
9 donc on a degrés jour, degrés jour de la veille,
10 degrés jour fois vent. Donc, il faudrait déterminer
11 quelle proportion d'apport de chacun de ces
12 facteurs-là. Donc, par exemple, est-ce qu'une
13 journée qui est à quinze (15) degrés jour, mais
14 dont le facteur degré jour fois degré vent est
15 élevé devient une journée froide? Est-ce que, bon.
16 Donc, il y a tous ces enjeux-là.

17 Puis, étant donné qu'en ce moment, notre
18 « set » de données, là, nous donne une très forte
19 corrélation puis qu'il nous donne une très bonne
20 pente dans la régression linéaire, on ne voit pas
21 le gain d'aller réduire cet échantillon-là.

22 Q. [159] Mais, je peux me permettre de vous suggérer
23 la question des journées les plus froides. Vous
24 réferez à, il y a peut-être un facteur vent parfois
25 à considérer, pas simplement la température, là,

1 qu'on va voir tout simplement au thermomètre. Je
2 vous suggère plutôt de considérer que les journées
3 où il y a permutation vers le gaz pour un client de
4 la biénergie, ce seraient les journées où on parle
5 des journées plus froides, qu'on devrait seulement
6 considérer et non pas les autres journées, je
7 dirais, appelons-les plus chaudes, là, a contrario.
8 Alors, vous avez déjà une façon de gérer la
9 question de la biénergie sur la base des journées
10 plus froides, ne serait-ce que celles où la
11 biénergie rentre en ligne de compte?

12 R. La réponse sur les journées froides, je comprends
13 que là vous soumettez une définition. Le point,
14 c'est qu'il n'y a pas de définition qui existe pour
15 le moment. Et nous, en fonction des données qu'on
16 utilise, ça nous donne de bons résultats pour
17 estimer le besoin de pointe. Donc, ici, ce qu'on
18 vous explique c'est le modèle nous donne de bons
19 résultats. C'est un modèle qui est utilisé depuis
20 quand même assez longtemps. Et on ne voit pas la
21 pertinence d'aller chercher une définition
22 additionnelle de journée froide pour aller chercher
23 un autre résultat.

24 Q. [160] D'accord. Mais, moi, j'ai été à votre
25 réponse, là. Tout le reste du long paragraphe qui

1 précède, auquel vous référez, c'est que vous, vous
2 y ajoutez à ça un problème de détermination de
3 journée froide. Alors, on travaille avec ça, les
4 journées froides en biénergie ensemble, depuis
5 qu'on parle de cette question de la biénergie-là du
6 moins. Alors, il y en a des journées plus froides,
7 là. C'est ce qui entraîne justement l'utilisation
8 de la biénergie. Alors, cette définition-là, elle
9 existe maintenant. Peut-être qu'elle n'existait pas
10 avant l'arrivée de la biénergie ou on l'utilisait
11 moins. On recevait quand même des journées froides,
12 je n'en doute pas, mais là, vous soulevez ça comme
13 c'est difficile de déterminer les journées froides.

14 Je n'arrive pas à comprendre comment vous
15 avez de la difficulté à le faire pour justifier de
16 ne pas faire l'exercice additionnel. J'ai compris
17 le reste, là...

18 R. O.K., mais...

19 Q. **[161]** ... vous dites que l'utilisation est bonne,
20 là, mais ça, c'est correct.

21 R. Je ne dis pas que... Ça serait... On pourrait
22 établir... Par exemple, je vais prendre ce que vous
23 suggérez, la biénergie. Bien, la biénergie, c'est
24 surtout pertinent au niveau d'Hydro-Québec, là, au
25 niveau du point de froid.

1 Nous, en fonction de l'hiver, en fonction
2 de nos outils, comme on en a beaucoup, on utilise
3 quand même beaucoup d'entreposage en franchises,
4 les journées qui sont froides qui sont pertinentes
5 pourraient être à un autre niveau. Donc, ça ne veut
6 pas dire que si nous, on le regardait qu'on
7 arriverait nécessairement avec cette définition-là
8 de journées froides. Puis comme je le mentionne,
9 bien, étant donné que la méthode est bonne, bien,
10 on ne s'est pas penché face à votre question à
11 définir ça serait quoi puis à calculer autres
12 choses que qu'est-ce qu'on fait en ce moment.

13 M. VINCENT REGNAULT :

14 R. C'est parce qu'il ne faut pas non plus négliger le
15 restant de la réponse qui vous parle de
16 l'échantillon des journées qui sont utilisées pour
17 justement déterminer la pointe. C'est important.

18 Ce n'est pas seulement une question de
19 déterminer qu'est-ce que c'est qu'une journée
20 froide, mais c'est aussi une question d'avoir un
21 échantillonnage qui est suffisant pour développer
22 une méthode, puis utiliser une méthode qui donne
23 des résultats qui sont cohérents et satisfaisants.

24 Q. **[162]** Effectivement, j'allais venir avec des
25 questions. Alors, vous dites : « Effectivement, il

1 faut avoir un échantillon suffisant » puis on est
2 d'accord pour faire une question linéaire. C'est
3 utile, là. Ce n'est pas utile, c'est fondamental
4 pour la corrélérer, bien sûr, mais vous faites des
5 analyses en ne tenant compte que ces journées plus
6 froides, par exemple, en faisant l'exercice de
7 valider, des journées que vous considèreriez plus
8 froides, puis à combien de données, là, ça pose un
9 enjeu. Vous n'êtes plus capables de faire quelque
10 chose qui est représentatif ou qui est utile.
11 C'est parce que vous le mentionnez, mais vous dites
12 qu'il y a moins de données, donc c'est moins bon.
13 Alors, c'est essentiellement ce que vous me dites,
14 là.

15 Alors, est-ce que vous avez fait l'exercice
16 de voir, en prenant justement les journées plus
17 froides, ça réduit l'échantillon, soit, mais ça
18 donne un échantillon, avec égards, on suggérera,
19 nous, plus représentatif?

20 M. SYLVAIN TREMBLAY :

21 R. En fait, ce qu'on soumet, c'est que la méthode
22 actuelle nous donne un excellent résultat et on ne
23 voit pas de raison pourquoi, on irait faire
24 d'autres calculs, on a déjà en masse de choses à
25 évaluer que face à une méthode qui fonctionne, qui

1 est éprouvée puis qui nous donne des bons
2 résultats, on ne croit pas que c'est nécessaire
3 d'aller faire d'autres calculs.

4 Q. [163] Merci. Je vais vous amener maintenant à la
5 question suivante.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Cadrin, je me permet de vous interrompre.

8 Me STEVE CADRIN :

9 Oui?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parce que je vois qu'il vous reste cinq onglets.

12 Me STEVE CADRIN :

13 Ah! Ah!

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Et il est trois heures moins cinq (14 h 55).

16 Me STEVE CADRIN :

17 Oui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Alors, est-ce qu'il vaut mieux attendre à demain
20 matin pour poser le reste de vos questions ou il
21 vous reste trois questions et puis on termine votre
22 contre-interrogatoire?

23 Me STEVE CADRIN :

24 Oui, il ne faut pas se fier nécessairement aux
25 onglets, à la grosseur des onglets, mais plutôt à

1 la grosseur des questions. Alors, oui, je pense que
2 je peux compléter, peut-être en débordant peut-être
3 de cinq à dix (10) minutes, gros maximum, là. Je le
4 pense, là.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K., c'est bon.

7 Me STEVE CADRIN :

8 Ça serait plus efficace que de revenir demain, puis
9 de reprendre la conversation avec tout le monde.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Pas de problème.

12 Me STEVE CADRIN :

13 Bien sûr. O.K., d'accord.

14 Q. **[164]** Alors, donc, nous sommes maintenant à la
15 pièce B-0162, pages 24 et 25, sauf erreur. Oui,
16 voilà. Alors, à la question qui était posée,
17 c'est :

18 Veuillez mettre à jour le tableau de
19 la référence (iii)[...]

20 On va y revenir à la référence (iii), c'est une
21 référence à un dossier antérieur,

22 [...] mais en distinguant les clients
23 incapables de s'interrompre,
24 mentionnés à la référence (ii), des
25 autres clients.

1 Alors, la réponse donne le tableau que j'affiche
2 ici à l'écran. Alors, vous voyez, dans le fond, il
3 y a deux colonnes, deux sections. J'essaie de
4 comprendre un peu mieux le tableau, puis peut-être
5 mes questions vont être pour vous des évidences,
6 mais allons-y :

7 Clientèle capable de s'interrompre
8 dans la première portion de
9 l'exercice.

10 On voit le nombre de contrats. Donc, dans le fond,
11 c'est le nombre « Contrats totaux » des clients
12 capables de s'interrompre, qu'on juge capables de
13 s'interrompre. Est-ce qu'on s'entend là-dessus ou
14 ce n'est pas ça?

15 R. Oui.

16 Q. **[165]** D'accord. C'est pour ceux qui n'ont pas pu
17 s'interrompre, par exemple, pour d'autres raisons.
18 Ça, c'est tous les clients, c'est exact?

19 M. SYLVAIN TREMBLAY :

20 R. Est-ce que vous pouvez poser votre question?

21 Q. **[166]** Oui. La clientèle capable de s'interrompre
22 qu'on voit dans la première section, les soixante-
23 deux (62) contrats - on va le dire comme ça -,
24 c'est les soixante-deux (62) contrats que l'on a
25 totaux, ce n'est pas seulement les clients qui

1 étaient capables de s'interrompre, mais qui n'ont
2 pas réussi à s'interrompre pour les autres raisons
3 comme vous discutiez plus tôt avec mon collègue de
4 l'ACIG notamment, mais également dans le cadre de
5 votre présentation?

6 R. O.K. Puis là, ce n'est pas moi, personnellement,
7 qui ai compilé le tableau, donc je vais vous donner
8 ce que j'en retire. Il y a soixante-huit (68)
9 clients au total qui sont interruptibles. Donc, là-
10 dessus, il y a soixante-deux (62) clients qui
11 rencontrent les - qui ne rencontrent pas les
12 critères des conditions de service qui les
13 qualifient comme incapables de s'interrompre, puis
14 il y a six clients qui rencontrent les critères
15 comme étant incapables de s'interrompre.

16 Q. [167] D'accord. Positif et négatif, mais je
17 comprends ce que vous voulez dire, donc oui,
18 d'accord. De toute façon, tout le monde est là. Et
19 les volumes que l'on voit apparaître dans chacune
20 des deux sections du tableau, quarante-deux mille
21 trois cent soixante-dix-neuf (42 379) ou deux mille
22 six cent quatre-vingt-cinq (2685), c'est les
23 volumes totaux contractés de capacité
24 d'interruption?

25 R. Le volume moyen estimé pour la clientèle.

1 Q. **[168]** C'est le moyen estimé?

2 R. Oui.

3 Q. **[169]** O.K. Alors, je fais un exercice de
4 conciliation, justement, avec la référence qu'on
5 disait tout à l'heure, mais avant de partir de ce
6 tableau-ci pour ne plus le voir, on pourra y
7 revenir au besoin. Je vous demande de regarder la
8 ligne deux mille vingt-six (2026), premier (1er)
9 décembre deux mille vingt-six (2026) et deux mille
10 vingt-sept (2027), trente (30) novembre deux mille
11 vingt-sept (2027). Vous voyez « 34 », vous voyez
12 « 2 » en termes de nombre de clients pour vous
13 aider à vous en souvenir tout à l'heure. Ça va?

14 R. Oui.

15 Q. **[170]** Pour un total de trente-six (36) clients dans
16 cette année-là, dont les contrats prennent fin à
17 cette année-là, si j'ai bien compris, c'est ça?

18 R. Oui.

19 Q. **[171]** D'accord. Et en cliquant sur la référence, je
20 vous amène donc maintenant dans le dossier 4257. Il
21 s'agit, dans le fond, de la pièce B-0117, à la page
22 21, je vais vous grossir les chiffres. Alors, je
23 reprends la même ligne, si vous voulez, d'une
24 certaine façon, c'est la ligne deux mille vingt-
25 six, deux mille vingt-sept (2026-2027), appelons-la

1 comme ça pour faire plus simple. On voit les
2 contrats, ici, on en a dix-huit (18) qui
3 prendraient fin dans cette année-là, et non pas le
4 trente-six (36) que l'on voyait tout à l'heure,
5 soit le trente-quatre (34) plus deux. Êtes-vous
6 capable de me concilier les deux tableaux,
7 m'expliquer en quoi... On y est, je pense qu'on a
8 une partie de la réponse pour les deux. Je pense
9 que dans la réponse en dessous, on dit que vous
10 n'aviez pas les données, peut-être, des clients
11 considérés incapables de s'interrompre, mais
12 encore, qu'est-ce que ça veut dire? Comment je peux
13 concilier les deux tableaux entre dix-huit (18) et
14 trente-six (36)?

15 R. Honnêtement, comme j'ai mentionné, ce n'est pas moi
16 qui ai préparé les tableaux, ça, c'est des données
17 qui viennent directement du secteur client. Donc,
18 nous, au niveau approvisionnement gazier, on
19 utilise les volumes interruptibles, mais on
20 n'utilise pas ce type de données là. Ce que je
21 pourrais vous donner comme source de différence,
22 c'est que je vois ici que c'est marqué :

23 Jusqu'à ce jour, hiver 2023-2024.

24 Donc, c'est peut-être un réel versus l'autre une
25 projection, puis c'est possible qu'entre le moment

1 où un document a été produit et l'autre qui a eu
2 des changements au niveau de la clientèle
3 interruptible aussi, mais...

4 Q. [172] Et on s'entend, on parle en termes de
5 contrats, right? On ne parle pas en termes de
6 volume? Il n'est pas apparu ou disparu au tant de
7 contrats du jour au lendemain? C'est là un peu la
8 question, vous voyez l'idée.

9 R. Bien, je peux...

10 Q. [173] Il y en a trente-six (36)... Ah, excusez-moi,
11 allez-y.

12 R. Je peux vous donner comme indication - puis je ne
13 suis pas - ce n'est pas moi qui m'occupe des
14 contrats interruptibles - mais les clients, à leur
15 année de renouvellement, peuvent rajouter une
16 année. Donc, je sais qu'il y a beaucoup de clients
17 qui peuvent finir en avril. Donc, c'est possible
18 qu'entre le moment d'une réponse et d'une autre
19 qu'il y ait des clients qui aient prolongé leur
20 contrat puis qui auraient changé d'année de fin
21 contractuelle entre le moment où les tableaux ont
22 été produits, mais...

23 Q. [174] En fait, j'allais vous poser - de deux choses
24 l'une, voir peut-être à vérifier cette information-
25 là ou à voir si ce n'est pas le Panel 5 qui est

1 peut-être plus approprié pour répondre à cette
2 question-là? C'est ma question à ce stade-ci, puis
3 je ne sais pas si vous êtes capable de m'indiquer.
4 Sinon, je vous demanderais peut-être de prendre
5 l'engagement pour nous expliquer la différence
6 entre les deux et pouvoir la justifier, s'il vous
7 plait? Vous avez évoqué une possibilité, une
8 hypothèse. Je vous demanderais de vérifier pourquoi
9 on passe de trente-six (36) à dix-huit (18) ou de
10 dix-huit (18) à trente-six (36), si vous préférez.

11 R. Ce que je vous dirais, c'est que pour le moment,
12 peut-être garder votre question, puis on pourra la
13 regarder, puis répondre au niveau du panel 5.

14 Q. [175] Parfait. Allons-y pour le panel 5 qui a
15 entendu la question. J'ai compris tout à l'heure et
16 je vais pouvoir travailler dessus, peut-être, la
17 réponse. Merci beaucoup. Oui, le panel 5 hybride a
18 fait remarquer la biénergie. Alors, voilà.

19 Alors, dernière série de questions. Je vous
20 encourage, dernier tour de piste sur la pièce B-
21 162. Je vous amène plus particulièrement à la page
22 24. Juste un instant. Excusez-moi, B-162, page 24,
23 réponse 7.1. Je veux juste remonter la question.
24 Alors :

25

1 Veuillez préciser l'impact des
2 modifications aux CST approuvées par
3 la Régie en référence (i) sur le
4 nombre de clients considérés
5 incapables de s'interrompre et les
6 volumes inclus dans la prévision de la
7 demande du service continu pour
8 l'année 2025-2026 en référence (ii).

9 Alors, je vous amène un peu plus bas dans
10 la réponse. On tente toujours de comprendre, un
11 peu, le tableau qu'on regardait il y a quelques
12 instants, le tableau 7.2, que je peux vous
13 remontrer, celui qu'on regardait tout à l'heure. On
14 tente toujours de bien comprendre. Alors - juste un
15 instant. Je ne veux pas vous faire toute la lecture
16 de la réponse, excusez, pour ne pas perdre trop de
17 temps. Je vous amène au deuxième paragraphe, dans
18 le fond, vous avez référé à d'autres choses avant.
19 Mais, au deuxième paragraphe, on parle des
20 modifications au CST. Je vous amène, dans le fond,
21 à regarder ce paragraphe-là, plus particulièrement,
22 pour certaines des questions. Alors :

23 Renforce les conditions d'entrée et de
24 sortie des clients qui souhaitent
25 adhérer au tarif D5. Ces modifications

1 permettent de faire une meilleure
2 sélection de la clientèle.

3 Et caetera, et caetera. Alors, donc, ensuite, on
4 vous amène un peu plus bas :

5 Depuis l'entrée en vigueur de ces
6 articles, trois contrats de clients
7 n'ayant pu démontrer leur capacité à
8 s'interrompre lors de demandes
9 d'interruption n'ont pas été
10 renouvelés. Cela dit, des six clients
11 incapables de s'interrompre (veuillez
12 vous référer à la réponse à la
13 question 7.2), il n'y aura que trois
14 clients dont le contrat sera en
15 vigueur à l'hiver 2025-2026. De plus,
16 des échanges avec la clientèle au
17 tarif D5 en prévision de l'hiver
18 2025-2026 auront lieu au courant de
19 l'été 2025 et permettront de cibler la
20 clientèle selon sa capacité ou pas à
21 s'interrompre lors de demandes
22 d'interruption.

23 Alors, juste un instant. Les échanges que vous avez
24 eus au cours de l'été pour nous parler de deux
25 mille vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six

1 (2026), nous amènent à quelles conclusions,
2 maintenant? C'est qu'on dit que l'été est terminé.
3 Tout à l'heure, maître Rinfret nous a dit ça en
4 début d'audience.

5 R. Oui, bien, en fait, je ne le sais pas ce serait
6 quel - je ne sais pas si c'est le panel 5, parce
7 que je ne sais pas s'il y a quelqu'un qui fait cet
8 exercice-là sur le panel 5, mais moi, je ne peux
9 pas vous fournir la réponse, parce que ce n'est pas
10 les approvisionnements gaziers qui faisons cet
11 exercice-là.

12 Ce que je peux vous donner, par contre,
13 comme élément pertinent dans ce que vous regardez,
14 c'est que le caractère « incapable de
15 s'interrompre » peut changer pour un client
16 annuellement, puis là, j'explique, puis ça, c'est
17 parce qu'évidemment, pour nous, c'est important de
18 savoir quels sont les clients qui peuvent ou ne pas
19 s'interrompre. Donc, on reçoit l'information. On
20 regarde surtout l'hiver qui s'en vient. Mais un
21 client, par exemple, pourrait ne pas avoir de
22 contrat pour son mazout pour l'hiver qui s'en
23 vient. Il avait un contrat pour son mazout l'hiver
24 passé, mais il n'y en a pas pour cet hiver ou il y
25 a un bris de machinerie qu'il ne prévoit pas

1 réparer cet hiver. Donc, le client devient
2 incapable de s'interrompre pour un hiver. Après ça,
3 il pourrait réparer son équipement, puis se
4 requalifier comme un client interruptible.

5 Donc, le statut « d'incapable de
6 s'interrompre » peut changer dans le temps, aussi.

7 Q. [176] Donc, je comprends que tous les clients, dans
8 le fond, interruptibles, sont rencontrés au cours
9 de l'été ou, en tout cas, on a des échanges avec
10 eux, je devrais dire, plutôt, c'est ce que
11 mentionne la réponse. Pas seulement les trois qui
12 posaient en enjeu qui restait à compter du premier
13 (1er) décembre deux mille vingt-cinq (2025), tous
14 et selon le cas, ils vont changer de colonne, dans
15 le fond? Ils vont devenir incapables de
16 s'interrompre pour les raisons comme vous avez
17 évoqué, par exemple, le contrat de mazout. Je ne
18 veux pas mal paraphraser ce que vous avez dit. Il
19 pourrait, donc, glisser vers une autre colonne et
20 devenir maintenant un client incapable de
21 s'interrompre pour l'hiver à venir, actuellement,
22 donc vingt vingt-cinq (2025), vingt vingt-six
23 (2026)?

24 M. SYLVAIN TREMBLAY :

25 R. Exact. Donc, au niveau approvisionnement gazier, ce

1 qu'on valide avec les représentants des clients,
2 c'est qu'ils font l'exercice pour s'assurer que les
3 clients vont pouvoir s'interrompre pour l'hiver qui
4 s'en vient, puis pour chaque client qui ne sera pas
5 en mesure, on demande à être avisé pour,
6 dépendamment du client, prendre les mesures
7 nécessaires pour s'assurer d'avoir les
8 approvisionnements requis en journées froides.

9 Q. [177] Mais ce que vous dites, c'est que vous n'avez
10 pas la réponse - le résultat de tout ça à ce stade-
11 ci avec vous, c'est ça?

12 R. On me l'a peut-être communiquée, mais je ne l'ai
13 pas en tête en ce moment.

14 Q. [178] Mais par coeur vous ne l'avez pas avec vous?

15 M. VINCENT REGNAULT :

16 R. Peut-être simplement pas perdre de vue non plus,
17 Maître Cadrin, que, oui, il y a des discussions
18 avec les clients au courant de l'été, comme il est
19 indiqué ici, mais la question de s'interrompre ou
20 de ne pas s'interrompre, je pense qu'elle
21 s'explique aussi souvent par des bris d'équipement
22 qui surviennent en pleine journée. Un client peut
23 travailler nous dire : « Bien moi, je suis organisé
24 pour pouvoir m'interrompre », mais avoir un bris
25 durant la journée où il doit s'interrompre, puis à

1 ce moment-là, bien, c'est là qu'il fait des
2 retraits interdits. Ça fait qu'il faut juste pas
3 perdre de vue cette perspective-là aussi.

4 Q. [179] Moi, je suis en prévisionnel. Je ne suis pas
5 en opérationnel. Je ne suis pas au quotidien. Je ne
6 suis pas la journée du trois (3) février - deux
7 mille vingt-six (2026) peut-être. On verra. Mais je
8 suis dans la journée, de l'été, où je suis en
9 prévisionnel. Vous m'avez expliqué des choses qui,
10 en amont, me permettent déjà de voir que des...
11 Parce que, là, on pensait, ou peut-être à tort, là,
12 qu'il y a une forme d'attrition. On va le dire
13 comme ça. Des clients qui sont incapables de
14 s'interrompre. Tranquillement pas vite, à la fin
15 des contrats, ils disparaissent. Là, ce que je
16 comprends, c'est que certains pourraient devenir
17 des clients incapables de s'interrompre en cours de
18 route. Ils pourraient donc venir, entre guillemets,
19 « regarnir » le portefeuille des clients incapables
20 de s'interrompre selon les échanges de cet été.

21 M. SYLVAIN TREMBLAY :

22 R. Il y a effectivement une forme d'attrition. Parce
23 que ceux qui vont vers le continu, après ça ne
24 reviennent pas vers l'interruptible. Mais quand on
25 a informé la Régie, on n'a pas exclu qu'il y a des

1 clients qui, à un moment, peuvent se qualifier
2 comme pouvant s'interrompre qui, dans le futur,
3 pourraient changer de statut, là, au niveau de leur
4 capacité de s'interrompre, puis au niveau de la
5 clause des...

6 Q. **[180]** En fait, je vais vous demander peut-être
7 l'engagement de nous fournir quels sont les
8 résultats des échanges qui devaient avoir lieu cet
9 été pour savoir combien de clients maintenant et
10 les volumes associés sont incapables de
11 s'interrompre pour l'hiver à venir, s'il vous
12 plaît. Je comprends que vous ne l'aviez pas avec
13 vous, c'est tout à fait légitime.

14 R. Avant de prendre l'engagement, si vous pouvez poser
15 la question dans le panel 5, on pourra vous fournir
16 l'information. Puis à ce moment-là, si vous avez
17 des questions par rapport au tableau, vous pourrez
18 les poser en même temps.

19 Q. **[181]** Moi, je n'ai pas d'objection. Ça m'est égal.
20 Vous êtes, on l'a dit tout à l'heure, un panel
21 hybride, au panel numéro 5.

22 R. En fait, c'est tout simplement, parce que comme ce
23 n'est pas dans l'équipe Approvisionnement gazier
24 qu'on prépare ces informations-là, je préférerais
25 que ça aille au panel 5 pour - je ne voudrais pas

1 m'engager pour une autre équipe pour une réponse
2 rapide. Donc, je crois qu'on serait en mesure de
3 vous répondre lorsque le panel 5 viendra témoigner.

4 Q. [182] On me fait signe que le panel 5 a gagné
5 quelques questions, et vous en avez perdu quelques-
6 unes, peut-être que vous allez avoir à y répondre
7 quand même. On verra bien. Merci. Ça complète pour
8 aujourd'hui. Bien, pour le panel 2.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Et le panel 5 est avisé. Alors, s'ils veulent
11 commencer à regarder, ils sont les bienvenus.
12 Alors, je vous remercie beaucoup, Maître Cadrin. On
13 va suspendre le panel 2 pour l'instant. On va
14 recommencer demain main. Et on va recommencer avec
15 la FCEI. Alors, à demain matin neuf heures (9 h).
16 Passez une bonne soirée!

17
18 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE
19 _____

SERMENT D'OFFICE

Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
officielle, certifie sous mon serment d'office que
les pages qui précèdent sont et contiennent la
transcription fidèle et exacte des témoignages et
plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.
Et j'ai signé,



ROSA FANIZZI

RIOPEL GAGNON LAROSE