

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 4 SEPTEMBRE 2025
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 5

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>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	6
DÉCISION	6
PANEL 2	
PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2025-2028	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	43
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	53
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	72
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	96
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	115

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (Énergir) : Expliquer pourquoi les
inventaires en franchise sont
plus élevés cette année
(Demandé par la FCEI)

17

E-2 (Énergir) : Produire le même tableau qu'à la
question/réponse 4.6 à la pièce
B-0186 (DDR), mais en utilisant
un nombre de journées
d'interruption de 45 jours
(Demandé par la FCEI)

42

E-3 (Énergir) : Expliquer au tableau de la page 1
de la pièce B-0160 pourquoi, en
ce qui a trait aux
approvisionnements en achat
direct en territoire, il n'y a
pas de volumes prévus, alors
qu'en ce qui a trait à la
consommation de GSR à la ligne 7,
les achats directs en territoire
prévoient 2 700 Mm3
(Demandé par la Régie)
Satisfait

107

E-4 (Énergir) : Fournir le volume qui a été
inscrit aux besoins de la journée
de pointe pour couvrir les
besoins des retraits interdits
des clients en service
interruptible
(Demandé par la formation)

128

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce quatrième
2 (4e) jour du mois de septembre :

3
4 PRÉLIMINAIRES

5
6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du
8 quatre (4) septembre deux mille vingt-cinq (2025)
9 en présentiel. Dossier R-4287-2024 Phase 2 :
10 Demande d'approbation du plan d'approvisionnement
11 et de modification des Conditions de service et
12 Tarif d'Énergir, s.e.c. à compter du 1er octobre
13 2025. Poursuite de l'audience.

14 DÉCISION

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bonjour à tous. Je vais prendre juste quelques
17 minutes aujourd'hui, parce qu'on a des obligations
18 en vertu de la nouvelle loi, notamment en vertu de
19 l'article 162, la combinaison de l'article 48.1 et
20 162. Alors, on va vous faire part aujourd'hui de
21 notre décision sur les tarifs provisoires qu'on va
22 rendre sur le banc, mais qu'on pourra... qu'on va
23 rendre par écrit et en prenant une partie des notes
24 sténographiques. Mais on voulait vous les lire tout
25 de suite.

1 Énergir demande l'autorisation
2 d'appliquer provisoirement à compter
3 du premier (1er) octobre vingt vingt-
4 cinq (2025) les taux et grilles
5 tarifaires soumis pour approbation
6 présentés aux pièces B-0145 et B-0149.

7
8 Dans sa décision D-2022-025, la Régie
9 jugeait que l'application provisoire
10 des tarifs proposés à compter du
11 premier (1er) octobre de l'année
12 témoin constitue l'approche à
13 privilégier dans le cadre des dossiers
14 tarifaires, ainsi que dans le cadre
15 des trois derniers dossiers
16 tarifaires, soit dans les dossiers
17 R-4177-2021, R-4213-2022 et
18 R-4257-2024.

19
20 La Régie autorisait Énergir à
21 appliquer provisoirement à compter du
22 premier (1er) octobre des années
23 visées les taux et les grilles
24 tarifaires soumis pour approbation
25 pour les années deux mille vingt-

1 trois, deux mille vingt-quatre
2 (2023-2024) et deux mille vingt-
3 quatre, deux mille vingt-cinq (2024-
4 2025). La Régie autorisait également
5 un nombre maximum de jours
6 d'interruption.

7
8 La Régie est d'avis qu'il y a lieu de
9 procéder de la même façon cette année
10 et d'accueillir la demande d'Énergir à
11 cet égard.

12
13 En conséquence, et en vertu de la
14 lecture de la Régie de l'article 48.1
15 de la Loi sur la Régie de l'énergie,
16 telle que modifiée par l'article 162
17 de la Loi assurant la gouvernance
18 responsable des ressources
19 énergétiques et modifiant diverses
20 dispositions législatives, la Régie
21 fixe de façon provisoire à compter du
22 premier (1er) octobre deux mille
23 vingt-cinq (2025), pour les années
24 tarifaires deux mille vingt-cinq, deux
25 mille vingt-six (2025-2026) et deux

1 mille vingt-six, deux mille vingt-sept
2 (2026-2027) les taux, le nombre
3 maximum de jours d'interruption et les
4 grilles tarifaires soumis pour
5 approbation dans le présent dossier et
6 présentées aux pièces portant les
7 cotes B-0145 et B-0149.

8
9 Compte tenu de ces nouvelles
10 dispositions législatives, et à des
11 fins d'efficience réglementaire, la
12 Régie crée dès maintenant la Phase 3
13 du présent dossier aux fins de
14 l'examen notamment des sujets
15 suivants, soit : les modifications aux
16 Conditions de service qui demeureront
17 à la suite de la décision à rendre sur
18 le fond de la présente phase; l'examen
19 de la proposition à venir de la
20 formule de variation des coûts; et la
21 demande tarifaire à venir d'Énergir en
22 ce qui a trait à l'année deux mille
23 vingt-six, deux mille vingt-sept
24 (2026-2027) ou, le cas échéant, les
25 années deux mille vingt-six, deux

1 mille vingt-sept (2026-2027), deux
2 mille vingt-sept, deux mille vingt-
3 huit (2027-2028).

4
5 Je sais que vous nous avez indiqué que vous
6 préféreriez un deux ans. Mais on va attendre votre
7 demande pour voir si le deux ans... Pour l'instant,
8 on comprend que c'est pour deux ans.

9 Ça va terminer cette portion-là. Et on va
10 pouvoir recommencer le contre-interrogatoire du
11 panel 2 sur les approvisionnements. Maître Turmel.

12 _____

13
14 PANEL 2

15 PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2025 - 2028 (suite)

16
17 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce quatrième
18 (4e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

19
20 VINCENT REGNAULT,

21 PIERRE DUGNETON,

22 LOUIS-PHILIPPE LAURIN,

23 SYLVAIN TREMBLAY,

24
25 LESQUELS témoignent sous la même affirmation

1 solennelle, déposent et disent :

2
3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

4 Bonjour, Madame la Présidente, bonjour mesdames les
5 régisseurs. Bonjour au panel, aux membres du panel.

6 Q. **[1]** Alors, j'ai affiché à l'écran en mode partage
7 la page 12 de la preuve de la FCEI, qui met le
8 focus sur le point 6, soit la formule de calcul du
9 prix de GSR. On sait que dans le présent dossier,
10 Énergir demande des modifications à cette formule.
11 Donc, pour rappel, dans la décision D-2021... puis
12 je vais rappeler quelques passages... Donc, pour
13 rappel, dans la décision D-2021-158, la Régie avait
14 approuvé la formule pour l'établissement du prix du
15 gaz de source renouvelable. La formule était comme
16 suit, puis je l'indique au mémoire, là. Donc, le
17 tarif de GSR est égal au coût moyen d'achat projeté
18 pour les douze (12) mois de la cause tarifaire plus
19 l'écart de prix cumulatif du GSR, plus le surcoût
20 du GSR invendu. Et là, on détaille un peu donc
21 chacune des composantes qu'on veut.

22 De manière intéressante, Énergir constate
23 cette année qu'avec les volumes de vente de GSR
24 plus faibles, beaucoup plus faibles qu'anticipés au
25 moment de mettre cette formule en place, les

1 composantes 2 et 3, sont susceptibles d'induire des
2 coûts unitaires disproportionnés. Énergir propose
3 de remplacer le dénominateur de ces formules par le
4 total des volumes d'achat de GSR comme pour la
5 première composante.

6 Pour notre part, pour la FCEI, on trouve
7 que la proposition d'Énergir représente une
8 amélioration relative, relativement à la situation,
9 mais on croit qu'ils appréhendent peut-être un
10 problème de cohérence. En principe, on souhaite
11 qu'une introduction des écarts dans la formule de
12 prix, qui vise à aller récupérer auprès des
13 clients, vise surtout à la base les volumes livrés.

14 Dans les faits, la FCEI recommande
15 d'utiliser, comme dénominateur pour les composantes
16 2 et 3, dans les faits, ce qui est livré. Donc, la
17 FCEI recommande d'utiliser comme dénominateur les
18 composantes 2 et 3 le maximum entre le total des
19 volumes de vente GSR prévus à la cause tarifaire et
20 le volume de l'obligation réglementaire prévu à la
21 cause tarifaire. Donc, on met l'accent sur les
22 volumes livrés.

23 Première question, j'arrête ma longue
24 citation, désolé. Nous souhaitons avoir le
25 commentaire sur la proposition de la FCEI de la

1 part de monsieur Regnault et/ou ses collègues.

2 Me VINCENT REGNAULT :

3 R. En fait, je n'en ai aucun. C'est vraiment une
4 question, là, qui sort à l'extérieur de mes
5 responsabilités. C'est plus une question de nature
6 tarifaire que je vous invite à poser au panel 5.

7 Q. **[2]** O.K. Bon. Notre montée au filet baisse
8 rapidement. O.K. Donc, vous n'avez pas, ceci étant
9 dit, là, de commentaire plus général dans
10 l'approche?

11 R. Non.

12 Q. **[3]** Vous, qui avec quand même pas mal d'expérience,
13 là.

14 R. Non.

15 Q. **[4]** Deuxième tentative, ça n'a pas marché. O.K.
16 Bon. Alors donc, on remet ça, Madame la Présidente,
17 au panel numéro 5. Bon. Donc, nous affichons
18 maintenant les réponses aux DDR numéro 2 qu'a donné
19 Énergir aux questions de la FCEI. Dans un premier
20 temps, je vais aller à la pièce B-0186, à la page
21 11, réponse 3.3. Alors, dans cette série de DDR, on
22 posait la question suivante : « Veuillez... »
23 Attendez un instant. Non, ça, on l'a déjà répondu
24 hier. Ça a été répondu. Allons plutôt à la page 14,
25 à 4.1. O.K. Nous sommes dans le « besoin de l'hiver

1 extrême ». 4.1. Donc, B-0186, réponse 4.1. Donc :

2 La FCEI note que le besoin de l'hiver
3 extrême est en baisse de
4 1 110 103 m3/jour passant de 35 511
5 103 m3/jour [...]

6 Pour les deux périodes.

7 Elle note par ailleurs que la demande
8 continue en hiver est en baisse, mais
9 de manière moins marquée que la baisse
10 du besoin de l'hiver extrême. De plus,
11 elle note que dans les deux cas, c'est
12 l'hiver 2014-2015 qui est l'hiver
13 extrême identifié. La FCEI comprend
14 par ailleurs qu'aucun changement
15 méthodologique n'est apporté à
16 l'évaluation du besoin de l'hiver
17 extrême.

18 Donc, on vous demandait d'élaborer sur la ou les
19 causes de la baisse du besoin de l'hiver extrême
20 par rapport à l'année vingt-quatre et vingt-cinq
21 (2024-2025). Énergir répond :

22 La baisse de l'hiver extrême
23 s'explique d'une part par la baisse du
24 besoin en journée de la pointe entre
25 les deux hivers, comme l'a souligné la

1 FCEI, mais s'explique aussi par un
2 solde initial plus élevé des
3 inventaires en franchise pour répondre
4 à la demande de l'hiver extrême. Ceci
5 permet à Énergir d'avoir moins de
6 besoins de transport à l'hiver
7 2025-2026 par rapport à 2024-2025 dans
8 le scénario de l'hiver extrême.

9 Là, évidemment, je vais vous faire un autre
10 transfert. Je vais essayer d'éviter les transferts
11 de pièces parce que c'est un peu lourd. Je vais
12 quand même donner la référence. À l'annexe 5 de la
13 pièce B-0051 dans la preuve actuelle, donc l'annexe
14 5 de B-0051, on observe - peut-être que vous
15 pourriez confirmer - qu'il n'y a pas aucun retrait
16 prévu des sites en franchise en octobre et novembre
17 deux mille vingt-cinq (2025). Ce sont les lignes
18 37 à 39.

19 Et si on regarde la pièce équivalente du
20 dernier dossier tarifaire 4257-2024, à la pièce
21 B-0008 à la page 63, l'annexe 5, on observe un peu
22 la même chose. C'est-à-dire qu'il n'y avait pas de
23 retrait d'inventaire en franchise pour les mêmes
24 mois octobre et novembre. Par contre, on observait
25 des injections en octobre et en novembre dans les

1 deux cas. Alors, j'espère que c'est clair pour
2 vous.

3 La question c'est : pouvez-vous confirmer
4 que la réservation de capacités de GM GNL et la
5 même cette année que l'an dernier?

6 R. Oui.

7 Q. **[5]** Parfait. Dans les faits, est-ce qu'à chaque
8 année, vous cherchez à maximiser les inventaires en
9 franchises en début d'hiver?

10 R. Bien, ce qu'il faut dire, c'est ici, dans la
11 réponse, on parle du solde en début d'année. Le
12 solde de début d'année dépend du solde aux 4-8.
13 Donc, année sur année, ça peut changer, mais là,
14 comme ça, je n'ai pas les détails spécifiques.

15 Q. **[6]** O.K., mais dans les faits, pourquoi est-ce que
16 les inventaires en franchise sont plus élevés cette
17 année, si j'ai bien compris?

18 R. Je n'ai pas l'explication, comme ça, là.

19 Q. **[7]** O.K., mais est-ce que vous pourriez prendre
20 l'engagement de... Donc, vous n'avez pas
21 l'explication en ce moment ou vous pourriez la
22 demander à vos collègues?

23 R. Oui, effectivement.

24 Q. **[8]** Ah, d'accord. O.K. Alors, si on peut prendre
25 l'engagement numéro...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 1.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Q. **[9]** ... 1, à l'effet d'expliquer pourquoi les
5 inventaires en franchise sont plus élevés cette
6 année. Est-ce que c'est clair?

7 R. En prévision?

8 Q. **[10]** Oui, tout à fait.

9 R. C'est basé sur le 4-8. Donc, on part d'une
10 prévision.

11 Q. **[11]** Oui. Alors, oui, tout à fait.

12

13 E-1 (Énergir) : Expliquer pourquoi les
14 inventaires en franchise sont
15 plus élevés cette année
16 (Demandé par la FCEI)

17

18 Bien, peut-être des sous-questions que je vais vous
19 poser qu'on pourrait ajouter en engagement, savoir
20 est-ce qu'en général, les inventaires sont
21 remplis... sont-ils remplis à pleine capacité au
22 début de cet hiver, en général?

23 R. En général, on vise à avoir un inventaire plein en
24 début décembre. Donc, au niveau du premier (1er)
25 octobre... Bien, ça veut dire que ça peut varier.

1 Ensuite, on sait que l'an passé, il y avait l'ajout
2 des vaporisateurs. Donc, comme je vous mentionne,
3 je n'ai pas... je ne pourrais pas vous expliquer
4 directement comme ça, mais il faudrait aller voir
5 les chiffres, là, donc...

6 Q. [12] Parfait.

7 R. ... pour avoir plus de détails, mais en général, on
8 vise d'être plein au début décembre.

9 Q. [13] Et la question qui allait suivre, peut-être
10 que vous pourrez fournir l'explication, c'est que
11 l'an passé, on comprend qu'ils... qu'il n'était pas
12 plein à pleine capacité en début d'hiver passé,
13 c'est exact?

14 R. Comme je vous dis, j'ai pas les chiffres sous la
15 main, là, donc... mais en fonction de la réponse
16 qu'on a donnée...

17 Q. [14] Vous pourrez expliquer, finalement, bien, dans
18 les faits, pourquoi... on veut savoir pourquoi l'an
19 passé il n'était pas rempli à pleine capacité comme
20 ils le sont usuellement?

21 R. Bien, en fait, je présume - puis là, je donne une
22 réponse, là - mais je présume que t'sais, étant
23 donné qu'on réinstallait des nouveaux
24 vaporisateurs, on prévoyait faire des tests donc
25 c'est possible, qu'au niveau de l'usine LSR, on

1 prévoyait pas être rempli.

2 Q. [15] O.K. Parfait.

3 R. Et on vous reviendra, là, parce que j'ai pas les...

4 Q. [16] Oui, oui, on cherche... on cherche à mieux
5 comprendre, puis ça va... pour nous aider pour
6 avancer, donc pas de souci. Et puis...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je m'excuse, juste un instant. Est-ce que votre...
9 est-ce que c'est un engagement qui se... qui se
10 glisse dans le l'engagement 1, de savoir si...
11 pourquoi il était pas plein l'année passée, est-ce
12 que ça... est-ce que ça s'additionne ou s'accumule
13 à l'engagement 1?

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 J'allais dire... bien, oui. Dans la foulée de
16 l'explication, parce que là on creuse un peu,
17 monsieur présuppose, sous réserve d'avoir la vraie
18 réponse, fait que peut-être dans l'engagement, moi,
19 j'aimerais qu'il réponde dans l'engagement un peu
20 la même... la foulée, là, le suivi de l'engagement
21 de tout à l'heure.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Peut-être juste le seul commentaire, c'est sous
24 réserve, parce que j'ai pas de problème avec la
25 première partie de l'engagement de comparer les

1 volumes, mais de fournir les explications sur...
2 Là, l'année passée, on parle de... la cause
3 tarifaire, de la dernière cause tarifaire, donc
4 peut-être d'il y a une explication rapide à
5 fournir, je n'ai pas d'enjeu, mais de creuser pour
6 fournir des explications sur la dernière cause
7 tarifaire, à moins qu'on m'explique la pertinence
8 pour la décision à rendre, si c'est trop de travail
9 à ce stade-ci du dossier.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Bien, on est dans la compréhension de l'hiver...
12 l'hiver extrême et de voir comment vous vous
13 préparez. Mais l'idée, c'est répondez à
14 l'engagement, puis on peut toujours, quand
15 l'engagement arrive, peut-être, t'sais, préciser
16 une question additionnelle. Mais je ne veux pas que
17 l'engagement soit... soit trop lourd pour rien,
18 mais donnez l'information de base pour nous
19 permettre d'avancer.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 O.K. C'est beau. On regardera si l'information est
22 facilement disponible.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 C'est ça.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Et sinon, on ajustera.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 L'idée, c'est d'expliquer la différence entre cette
7 année et l'année dernière, ça suppose qu'on regarde
8 l'année dernière de toute manière. T'sais, on veut
9 comparer, on est toujours en mode prospectif et en
10 mode qu'est-ce qui s'est passé dans l'année qui se
11 termine, donc c'est plus ça. O.K.

12 Q. [17] Donc, à la page - toujours à la même pièce,
13 B... page 15 maintenant. À la question 4.2, on vous
14 demandait :

15 Énergir présente le nombre maximum de
16 jours d'interruption pour les volets A
17 et B du tarif interruptible (D5).

18 On voit en plus petit à l'écran :

19 Veuillez présenter de manière
20 détaillée la méthodologie ayant permis
21 d'établir ce nombre de jours. Veuillez
22 expliquer que ce nombre de jours soit
23 essentiellement le même qu'en 2024-
24 2025, malgré l'augmentation de l'écart
25 entre le besoin de la journée de

1 pointe et le besoin de l'hiver
2 extrême.

3 Alors, réponse :

4 Énergir indique que la demande
5 calculée en se basant sur la courbe de
6 température associée à des valeurs
7 maximales a été utilisée pour
8 déterminer les besoins journaliers. En
9 comparant les besoins et les outils
10 journaliers disponibles, il est
11 possible de calculer le nombre de
12 jours d'interruption nécessaire dans
13 chaque scénario. Cette méthodologie
14 est la même pour tous les scénarios
15 d'hiver. L'hiver maximal est un
16 scénario à part et indépendant du
17 scénario de l'hiver extrême. Il
18 représente le scénario dans lequel la
19 température observée serait une
20 compilation des mois les plus froids
21 observés. Comme Énergir ne vise pas à
22 combler le besoin de l'hiver maximal,
23 les outils détenus par Énergir sont
24 insuffisants et les inventaires se
25 vident rapidement. Ainsi, le nombre

1 maximum de jours d'interruption prévu
2 est proche pour les hivers 2024-2025
3 et 2025-2026 quand les températures
4 prévues sont assez similaires pour le
5 scénario hiver maximal de ces deux
6 années.

7 Désolé pour la longue citation. Est-ce que vous
8 pouvez confirmer que les modifications des
9 capacités de l'usine LSR modifient le besoin
10 d'outils de transport?

11 R. Excusez-moi, est-ce que vous pouvez répéter votre
12 question, s'il vous plaît?

13 Q. **[18]** Oui, tout à fait. Est-il possible pour vous de
14 confirmer que la modification de... des capacités à
15 l'usine LSR modifie le besoin... vos besoins en
16 outil de transport? Sinon, expliquez pourquoi. Est-
17 ce que vos besoins sont modifiés par...

18 R. Juste pour préciser, là, votre question n'est pas
19 en lien avec votre citation?

20 Q. **[19]** Excusez-moi. 2.1.

21 R. Bien, je peux répondre à votre question, là...

22 Q. **[20]** Allez-y, peut-être qu'il y a...

23 R. Donc, effectivement, c'est sûr que lorsqu'on
24 regarde les outils en pointe, bien il y a des... la
25 capacité d'usine LSR qui est considérée, donc s'il

1 y a une variation à l'usine LSR à ce moment-là, ça
2 va impacter les outils de transport à acquérir ou
3 non sur le marché. Mais tout ça, c'est basé sur la
4 demande de pointe et non pas sur les valeurs
5 maximum.

6 Q. [21] Oui, désolé. Mon erreur, là, j'avais... c'est
7 4.5.2 que je devais vous citer, qui disait
8 finalement qu'il y avait effectivement une
9 modification de la capacité de l'usine LSR qui ne
10 modifiait pas le nombre de jours d'interruption
11 prévus pour un hiver extrême. Et là, excusez-moi,
12 donc je retourne la question parce que je vous ai
13 mêlé, et je nous ai mêlé, donc, en lien avec la
14 réponse 4.5.2 que vous avez donnée qui est affichée
15 à l'écran. Donc, vous confirmez qu'une fois que les
16 modifications des capacités de l'usine LSR
17 modifient les besoins d'outils de transport?

18 R. Bien, ici, c'est sûr qu'on parle de l'hiver
19 extrême, donc l'hiver extrême, c'est un scénario
20 qui teste, dans le fond, les... plus l'entreposage,
21 là, que les capacités de transport. Donc, dans le
22 scénario de l'hiver extrême, on va vider
23 essentiellement l'usine LSR, là. Donc, à ce moment-
24 là, ça n'a pas de lien direct avec les outils de
25 transport.

1 Q. [22] Donc, il n'y a pas de lien direct entre ce qui
2 se passe à l'usine LSR et au niveau du transport?

3 R. Dans le scénario de l'hiver extrême.

4 Q. [23] O.K. Dans ce focus-là, d'accord. Par ailleurs,
5 est-ce que vous pouvez confirmer que la
6 modification des outils de transport modifie le
7 besoin d'interruption des interruptibles?

8 R. Bien, effectivement, là, si on ajoute au ou on
9 retire du transport, bien, je préciserais seulement
10 que ça dépend quel type de transport est ajouté.
11 Donc, si c'est du transport, par exemple, qui est
12 disponible seulement quelques journées en hiver,
13 bien, il va être après les interruptibles. Sinon,
14 dans l'ordre d'ordonnancement. Sinon, si c'est du
15 transport qu'on va avoir l'ensemble de l'hiver il
16 va être ordonnancé avant les interruptibles. Donc,
17 dépendamment du type de transport, dépendamment de
18 ce qu'on rajoute, ça peut influencer le point où
19 est-ce qu'on va venir interrompre la clientèle.
20 Donc, ça peut influencer le nombre de jours
21 d'interruption des hivers.

22 Q. [24] Juste pour moi, donc dans l'ordonnancement des
23 types de transport, t'sais, on avait parlé hier de
24 l'ordonnancement des appros, hein, puis il y a
25 comme un gâteau. Il y a-tu un gâteau aussi en

1 transport, au niveau de... si on ferme
2 l'ordonnancement, peut-être nous rappeler un peu le
3 premier minimal, c'est le ferme, j'imagine, je n'ai
4 pas quel est le... quel est le... peut-être me
5 répondre là-dessus.

6 R. Oui, bien, essentiellement, on utilise les...
7 selon... on utilise le transport au quotidien selon
8 celui qui va être le moins cher. En prévision,
9 c'est toujours le même qui est le moins cher, parce
10 qu'on a... on prévoit des prix d'avance. Donc, en
11 général, on sait ce qui se passe. Donc,
12 normalement, en prévision, on utilise les capacités
13 qui partent d'Empress en premier. Et ensuite de ça,
14 on va utiliser les capacités qui vont partir à Dawn
15 et à Parkway.

16 Pour ce qui est... on a un contrat en ce
17 moment qui est sur le marché secondaire avec un
18 fournisseur qui nous fait du transport Dawn à
19 Énergir EDA sur lequel on a une capacité fixe, donc
20 une livraison en franchise fixe à tous les jours.
21 Donc, automatiquement, lui, il va être ordonnancé
22 avant les autres transports, qui peuvent, eux,
23 peuvent varier.

24 Et finalement, ça, c'est le service de
25 transport régulier qu'on appelle « ST ». Et

1 ensuite, on va avoir d'autres services de transport
2 qui va être le service de transport STS, qui lui,
3 va être... c'est pour « Storage Transportation ».
4 Alors, ça, c'est surtout l'hiver. Donc, on va
5 l'utiliser plus pendant la période d'hiver.
6 Normalement, en été, on ne va pas l'utiliser.
7 Alors, lui, il se situe à la fin, et c'est lui qui
8 va nous donner avec le site à Dawn la possibilité
9 de faire des variations en cours de journée
10 gazière. Donc, la flexibilité opérationnelle.
11 Donc, c'est à peu près ça, l'ordonnancement.

12 Ensuite, si on parle de besoin de pointe et
13 d'ajouter ou d'enlever des outils marginaux, là,
14 donc le transport, bien là, ça va dépendre de
15 qu'est-ce qu'on va être capable d'aller chercher
16 sur le marché. Puis dépendamment de la structure de
17 coûts puis du nombre de disponibilités on va venir
18 l'ordonnancer à l'endroit qui va le mieux nous
19 permettre de répondre aux besoins de la clientèle.

20 Q. [25] Merci, alors ça... Ça a été fait, un bon
21 rappel. Maintenant, allons, justement, dans l'hiver
22 maximal, à la page 15, peut-être un peu plus tôt
23 que... On est au tableau 4.2, je vais essayer de
24 pas me tromper, cette fois-ci. O.K. La question à
25 4.2 était :

1 Énergir présente le nombre maximum de
2 jours d'interruption pour les volets A
3 et B du tarif interruptible.

4 Qu'est-ce que j'avais déjà lu? On va s'éviter ça.
5 La question, donc, c'était : Vous avez expliqué un
6 peu comment la demande est calculée et était...
7 comment se faisait le calcul de la demande? Et là,
8 vous avez répondu, bon : Elle est basée sur la
9 courbe de température associée, et caetera. Je ne
10 veux pas citer, mais c'était donc à la réponse 4.2.

11 Mais, les questions que nous avons en
12 conséquence de ça, c'est : Outre que pour les fins
13 de l'établissement du nombre de journées
14 d'interruption, est-ce que ce serait possible de
15 nous indiquer la notion... si la notion d'hiver
16 maximale qui est considérée pour les fins
17 d'élaboration du plan qui est l'hiver maximal,
18 l'hiver extrême, maintenant, on retrouve...

19 Aux fins du plan, est-ce que c'est un
20 input, c'est un intrant qui est considéré?

21 R. Non, l'hiver maximal, ça a seulement à déterminer
22 le nombre maximum à inscrire aux conditions de
23 service.

24 Q. **[26]** On parle du plan d'approvisionnement, c'est
25 ça? Donc, ce n'est pas... O.K. Est-ce que le plan

1 d'approvisionnement, lui, est conçu pour permettre
2 de répondre aux besoins de l'hiver maximal?

3 R. Non.

4 Q. **[27]** Est-ce qu'il est possible de nous indiquer si
5 la notion d'hiver maximal a fait l'objet d'une
6 approbation de la Régie? Si vous le savez ou si
7 monsieur Regnault le sait ou s'en souvient?

8 R. Oui. Bien, je veux vous dire que je sais que ça
9 vient d'une décision. Donc, il y a une décision qui
10 a été rendue sur le nombre de jours à considérer au
11 maximum dans les conditions de service tarifs pour
12 les clients interruptibles qui demandent d'utiliser
13 l'hiver maximal pour indiquer le nombre maximum
14 qu'Énergir pourrait interrompre dans une année.

15 Q. **[28]** O.K. Je ne veux pas vous faire faire la
16 recherche, mais est-ce que vous l'avez, cette
17 référence-là? Est-ce que ça fait plusieurs années,
18 à votre connaissance? C'es un débat récent ou c'est
19 un débat ancien?

20 R. C'est ancien.

21 Q. **[29]** Ancien, « ancien » ou ancien, ancien,
22 « ancien »?

23 R. Je vous dirais que, peut-être, ça fait peut-être
24 vingt (20) ans.

25 Q. **[30]** O.K. On est là?

1 R. On est dans quinze (15), vingt (20) ans.

2 Q. **[31]** Est-ce que c'est possible pour vous de prendre
3 l'engagement de tenter de retrouver cet enga...
4 cette décision-là, cette référence?

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Je... j'ai peut-être une objection à formuler ici,
7 là, ce n'est pas vraiment de la nature d'une
8 demande d'un engagement de regarder la décision qui
9 a été rendue, vraiment mon collègue pourrait peut-
10 être cherché. Évidemment, ce serait plus pratique
11 si c'est nous qui faisons la recherche, mais
12 j'inviterais mon collègue à faire la recherche, le
13 cas échéant, pour la décision.

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Alors, on va mettre du temps là-dessus, merci. Ça
16 fait que si on avait pu le fournir, tant mieux. Il
17 est toujours intéressant de savoir que vous n'êtes
18 pas capable de retrouver la référence, mais on va
19 tenter de la retrouver pour tout le monde.

20 M. VINCENT REGNAULT :

21 R. cE n'est pas capable de prendre la référence,
22 Maître Turmel...

23 Q. **[32]** O.K.

24 R. ... mais c'est parce qu'on ne veut pas faire la
25 recherche pour vous, c'est tout.

1 Q. [33] O.K. Parfait, j'ai compris. O.K. Maintenant,
2 4.4. Alors, on vous demandait d'indiquer, donc,
3 4.4., page 15 de 44, d'indiquer le nombre de jours
4 d'interruption utilisés par hiver extrême pour
5 chacun des paliers, chacun des volets, tarif D5,
6 selon le format de la référence qui est donnée, si
7 ce nombre est significativement inférieur au nombre
8 maximum de jours d'interruption établis par
9 Énergir. Le coefficient justifié ne pas réduire le
10 nombre maximum de jours d'interruption, notamment
11 au volet A.

12 Vous avez fourni le... la bonne réponse au
13 tableau 4.4. Est-ce que vous pouvez confirmer que
14 si on fixait le nombre de journées d'interruption à
15 quarante-cinq (45) jours pour le volet A, Énergir
16 disposerait de tous les outils requis pour répondre
17 à un hiver extrême? Ici, hein, peut-être, qu'on
18 voit... Vous voyez, Monsieur?

19 M. SYLVAIN TREMBLAY :

20 Q. [34] Ce que je peux confirmer, c'est que c'est sûr
21 que dans le scénario de l'hiver extrême du plan
22 d'appro, quarante-cinq jours seraient assez au
23 niveau de la clientèle interruptible. Cependant, je
24 n'ai pas tous les détails de la décision qui avait
25 été rendu pour... qui explique pourquoi c'est fixé

1 au niveau maximum. Donc, il y avait peut-être des
2 éléments dans ces précisions-là qui pourraient
3 indiquer, là, qu'il y avait une raison explicative,
4 là, à inscrire un chiffre plus haut que ce qui est
5 au plan d'hiver extrême.

6 Q. [35] On va tenter de faire une recherche sur le
7 sujet?

8 M. VINCENT REGNAULT :

9 R. Si vous permettez, peut-être un complément de
10 réponse à cette question-là. Je pense que ce serait
11 imprudent, là, de réduire le nombre de journées
12 d'interruption maximum qui est prévu aux Conditions
13 de service à ceux nécessaires pour répondre à une
14 panne extrême. Je me souviens assez bien de mon
15 premier hiver aux approvisionnements gaziers à
16 l'hiver deux mille quatorze-deux mille quinze
17 (2014-2015), on avait interrompu, je pense, vingt-
18 sept (27) jours, de mémoire, en février deux mille
19 quinze (2015). Et, encore une fois de mémoire, là,
20 on était passé assez proche d'avoir une certaine
21 frange de notre clientèle interruptible tomber en
22 clientèle ou en service continu parce qu'on pensait
23 dépasser le nombre maximum de journées
24 d'interruption.

25 Donc, je pense que c'est important de...

1 Puis je reviens sur ce que j'ai dit hier. T'sais,
2 les approvisionnements gaziers c'est certainement
3 pas une science exacte, puis il faut être très
4 prudent lorsqu'on décide de changer les méthodes
5 d'identification des besoins. Je me souviens d'une
6 ancienne présidente qui était venue ici dire qu'on
7 devrait tous féliciter de faire atterrir un avion
8 avec plus d'essence dans le réservoir. Puis je
9 pense que ça s'applique, ce principe-là, aux
10 approvisionnements gaziers.

11 Donc, on peut discuter longuement des
12 besoins au niveau de la clientèle interruptible,
13 mais je pense qu'il faut demeurer très prudent, il
14 y a toute une... un dossier qui a fait l'objet
15 d'une discussion devant la Régie pour le tarif
16 interruptible, qui a été pour l'instant
17 interrompue, qui va être reprise. Puis je pense que
18 c'est peut-être le forum le plus approprié
19 éventuellement pour faire ce débat-là.

20 Q. [36] Mais c'est intéressant ce que vous dites. Dans
21 ce qu'on voit... Vous, vous êtes... Dans cette
22 réponse au tableau 4.4, on voit que les... il y a
23 quarante-cinq (45) jours... En ce moment, vous avez
24 une proposition pour soixante-douze (72) jours,
25 c'est exact? Dans votre proposition. C'est votre

1 proposition. Il faut que vous la cherchiez?

2

3 M. SYLVAIN TREMBLAY :

4 R. En fait, le résultat du calcul est effectivement
5 basé sur les valeurs maximales. Puis je vais croire
6 qu'on a soumis soixante-douze (72), mais...

7 Q. [37] Bien, c'est ce qu'on a vu, là.

8 R. Oui.

9 Q. [38] O.K. C'est cette année, ce n'est pas il y a
10 vingt (20) ans, on est chanceux. Et à 4 point... la
11 dernière question que nous avons posée en DDR à
12 4.6, on vous demandait de...

13 Veuillez reproduire le calcul des prix
14 d'équilibrage (vi) en supposant un
15 nombre maximum de jours d'interruption
16 au volet A égal au nombre maximum de
17 jours d'interruptions au volet B.

18 Puis vous avez fourni un beau tableau intéressant.
19 Le plus important, c'était la ligne 23 qui... donc,
20 ça devient le tarif... le tarif en conséquence des
21 interruptions. Est-ce qu'il est possible pour vous
22 de, comment dire, de refaire le... de refaire le
23 même tableau, mais en utilisant le mot... comment
24 dire, le quarante-cinq (45) jours finalement. Parce
25 que finalement, la réponse que vous nous avez

1 donnée dans ce tableau nous permet de... à l'égard
2 du quarante-cinq (45) jours, on veut simplement
3 voir quel en serait l'effet à l'égard du tarif,
4 compte tenu que vous demandez soixante-douze (72)
5 jours et qu'on aimerait ça voir qu'est-ce que
6 quarante-cinq (45) jours donnerait sur le tarif.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Je vais formuler une objection à ce stade-ci au
9 moment des audiences. De redemander au témoin de
10 refaire le tableau avec un nombre de jours, ce
11 n'est plus juste... je vous soumettrais que ce
12 n'est pas le forum qui est vraiment approprié pour
13 redemander cet exercice-là au témoin. Évidemment,
14 si les témoins ont un document avec eux de préparé,
15 mais de préparer les calculs, de faire ça au moment
16 de l'audience, j'aurais une objection à formuler.

17 Me ANDRÉ TURMEL :

18 Q. [39] Je m'attendais à cette objection. Mais
19 évidemment, notre question vient suite à la réponse
20 généreuse que vous avez donnée. Mais à ma compré...
21 sauf ce qu'on vous demande, ce n'est pas l'ensemble
22 des variables du tableau qui va changer, je pense,
23 sauf erreur. Je vous sou mets que c'est un calcul
24 relativement simple.

25

1 M. SYLVAIN TREMBLAY :

2 R. Je ne serais pas en mesure de commenter sur... à
3 savoir si c'est un calcul simple ou non, parce que
4 c'est...

5 Q. **[40]** Pardon. Allez-y.

6 R. Non, mais c'est parce que ça c'est une pièce
7 tarifaire, donc ce n'est pas une pièce qui est
8 produite au niveau des approvisionnements gaziers,
9 donc je ne serais pas en mesure de vous indiquer si
10 c'est quelque chose de simple ou non.

11 Q. **[41]** O.K. C'est peut-être un cas de 5 peut-être, du
12 panel 5, ou on peut peut-être prendre l'engagement,
13 bien, de vérifier si on peut le faire, puis on le
14 produira au panel numéro 5, où l'objection sera
15 débattue à leur...

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 J'aurai la même objection pour le panel numéro 5.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

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

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Turmel, on aimerait savoir c'est quoi que
22 vous anticipez et ce que vous entendez faire avec
23 la réponse? Est-ce que vous voulez indiquer...

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 Oui. Il y a un sens à notre démarche parce que

1 plus on prévoit de jours d'interruption, plus le
2 tarif interruptible, pour ceux qui en
3 bénéficient, est faible. Bien, plus le tarif
4 interruptible est faible pour ceux qui en
5 bénéficient, plus il est élevé pour l'ensemble
6 des autres consommateurs. Alors, nous, on veut
7 comprendre, quand on demande soixante-douze
8 (72), ce n'est pas pour faire atterrir l'avion
9 sans gaz, là. C'est pour voir : c'est-tu
10 vraiment nécessaire? La demande qui est faite,
11 va-t-elle trop loin? Pourrait-elle être plus
12 basse? Parce que l'impact, c'est sur les tarifs
13 que mes clients et d'autres vont payer.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Et le chiffre de quarante-cinq (45), il n'est pas
16 aléatoire, j'imagine?

17 Me ANDRÉ TURMEL :

18 Le chiffre de quarante-cinq (45)...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est parce que là, vous lui demandez...

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... de recalculer ça avec quarante-cinq (45).

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Oui. Pourquoi? Pourquoi quarante-cinq (45)?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bien, pourquoi pas quarante-six (46)...

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Bonne question.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... cinquante-deux (52) ou trente-huit (38)?

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Il vient de la réponse au tableau donné à 4.4.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 C'est ça. D'où ma...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 O.K., le chiffre qui est...

17 Me ANDRÉ TURMEL :

18 Oui, et Énergir donne des bonnes réponses dans

19 ses DDR, mais il faut qu'il s'attende qu'on

20 donne le suivi à leurs réponses en audience.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Juste un instant.

23 M. VINCENT REGNAULT :

24 R. Je veux simplement ajouter qu'il y a une méthode

25 qui a été autorisée il y a plusieurs années pour

1 établir le nombre de journée maximum. Si jamais on
2 veut remettre en question cette méthode-là, qui est
3 importante, là, je l'ai mentionné qu'en deux mille
4 quatorze, deux mille quinze (2014-2015), on les a
5 utilisées ces journées-là; si on veut remettre en
6 question cette méthode-là, je pense qu'on ne va pas
7 le faire simplement en nous demandant un engagement
8 de recalculer des choses, puis de décider, parce
9 que ça abaisse les tarifs, qu'on devrait réduire le
10 nombre de journées qui sont aux Conditions de
11 service et Tarif.

12 Je répète encore une fois que
13 l'approvisionnement gazier, ce n'est pas une
14 science exacte. Puis aujourd'hui, je ne le sais pas
15 combien d'essence il va y avoir dans l'avion quand
16 l'avion va atterrir à la fin de l'hiver. Ça fait
17 que, t'sais, soyons très prudents dans qu'est-ce
18 qu'on fait puis dans qu'est-ce qu'on nous demande
19 au niveau de l'approvisionnement gazier.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Peut-être un complément, puis je vous vais laisser
22 compléter par la suite, là. Mais au niveau de la
23 pertinence, juste pour soulever quelque chose.
24 Évidemment, c'est sûr que toute modification au
25 nombre de jours va avoir un impact sur le taux.

1 Donc, l'argument pourrait être fait à savoir, donc,
2 si on vient réduire le nombre de jours, voici, mais
3 je vous sou mets qu'au niveau de la pertinence à ce
4 stade-ci, quel est exactement l'impact sur le tarif
5 de ce nombre de jours là, je ne pense pas que ça
6 empêcherait de faire l'argument de maître Turmel.
7 Sous réserve du commentaire également qui a été
8 fait par monsieur Regnault.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Simplement pour ajouter que, soit dit en
11 passant, on demande une modification au nombre
12 de journées sur la base d'une décision qui a été
13 prise il y a vingt (20) ans qu'on n'est pas
14 capable de nous donner, t'sais. Ils changent la
15 méthode... Si j'ai bien compris, ils changent la
16 méthode d'un principe adopté il y a vingt (20)
17 ans par la Régie. On ne donne pas la référence.
18 Nous, on ne fait pas ça pour s'amuser, là, je
19 veux dire. Puis si monsieur Regnault nous dit
20 « Bien, on ne fera pas sur un coin de table, un
21 débat », d'accord. Bien, produisez la décision
22 de la Régie. Comprenons-là tous ensemble. Peut-
23 être que la modification qu'on propose n'est pas
24 assez ou est trop ou... Mais la Régie sera plus
25 éclairée. Là, c'est comme si on décidait sur

1 quelque chose d'il y a vingt (20) ans qu'on ne
2 vous fournira pas - « on » étant Énergir. Ça
3 nous apparaîtrait un peu léger.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Là, je comprends que maître - excusez-moi, je
6 voulais pas vous insulter - monsieur Tremblay me
7 dit que c'est pas lui qui fait le tableau, qu'il ne
8 sait pas le temps que ça pourrait prendre pour le
9 faire, mais on pense que ça pourrait être pertinent
10 de le faire. On ne veut juste pas que ça prenne
11 deux mois non plus, là, il y a les audiences qui se
12 terminent le dix-sept (17).

13 Q. **[43]** Alors, est-ce que vous pensez être en mesure
14 de terminer cet engagement-là dans les cinq
15 prochains jours en faisant un chiffre... en
16 calculant avec un quarante-cinq (45)... à quarante-
17 cinq (45)?

18 R. Comme je mentionnais, là, ce n'est pas nous qui
19 faisons cette pièce-là, donc c'est difficile à
20 évaluer. Ce qu'on me mentionnait, c'est qu'il faut
21 refaire l'ensemble des tarifs pour refaire les
22 tableaux, mais pour ça, il faudrait valider, là,
23 avec les gens au niveau de la tarification qui
24 seraient plus en mesure de vous donner un indice
25 de... à quel point c'est difficile ou non de faire

1 ce tableau-là.

2 Q. [44] En fait, je vais vous demander à ce moment-là
3 de prendre l'engagement et de nous revenir sur le
4 temps que ça prend pour refaire ce calcul-là. Parce
5 que si c'est juste... c'est un chiffrier Excel où
6 on change le chiffre puis on a le nouveau tarif,
7 puis que - je simplifie, là - mais si c'est une
8 question de jours, on aimerait avoir le chiffre
9 pour avoir l'impact de ce que ça donne, s'il vous
10 plaît.

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Merci, Madame la Présidente. Donc, c'est
13 l'engagement numéro 2. Donc, l'engagement numéro 2,
14 c'est de produire, en lien avec ce que la réponse
15 donnée à la pièce... donc, à la question/réponse
16 4.6, le tableau qui a été fourni, présenter le même
17 tableau, mais en utilisant un nombre de journées
18 d'interruption de quarante-cinq (45) jours, et de
19 valider si c'est possible de faire le calcul
20 aisément. Merci.

21

22 E-2 (Énergir) : Produire le même tableau qu'à la
23 question/réponse 4.6 à la pièce
24 B-0186 (DDR), mais en utilisant
25 un nombre de journées

1 d'interruption de 45 jours
2 (Demandé par la FCEI)
3

4 Alors, ça complète nos questions, Madame la
5 Présidente pour ce panel.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie, Maître Turmel. Maître Paquet.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
10 Régisseurs.

11 Q. **[45]** Bonjour aux membres du panel. J'aurai quelques
12 Premièrement, je vais afficher la pièce B-0048, qui
13 est la vision Énergir H, document 1, qui est la
14 vision à long terme du contexte gazier. Et puis, je
15 vous réfère dans la section portant sur les
16 tendances sur le marché du GSR, donc à la page 25,
17 le graphique 15. Énergir reproduit les unités de
18 production GNR au trente et un (31) décembre deux
19 mille vingt-trois (2023) aux États-Unis. Puis là,
20 on voit une des colonnes où on voit les projets qui
21 sont opérationnels, l'autre colonne où on a les
22 projets opérationnels et en construction et enfin
23 la troisième colonne où on a les projets
24 opérationnels en construction et planifiés.

25 Pourriez-vous nous indiquer pour quelle

1 raison on ne trouve pas un tel graphique, mais pour
2 le Canada, pour les projets, pour les unités de
3 production qui sont au Canada?

4 M. VINCENT REGNAULT :

5 R. Non, je l'ignore. Ah, excuse-moi.

6 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

7 R. Oui. Bien, on vous a répondu dans une demande de
8 renseignements que cette information-là n'est tout
9 simplement pas disponible. Donc, vous avez les
10 sources ici qui compilent l'information aux
11 États-Unis. Les États-Unis, dans le passé,
12 récoltaient de très bonnes données sur ce qui se
13 passe dans l'économie. Ça va peut-être changer,
14 mais au Canada, il n'y a pas ce genre
15 d'informations-là qui est disponible
16 malheureusement.

17 Q. **[46]** O.K., c'est... donc c'est par rapport aux
18 informations qui sont disponibles publiquement?

19 R. Via les sources qu'on utilise généralement, là.
20 Donc, de notre côté, on fait affaire avec un
21 fournisseur d'informations qui nous donne ce genre
22 de données.

23 Q. **[47]** Mais Énergir connaît quand même les unités de
24 production qui sont reliées, là, qui sont
25 opérationnelles, qui sont reliées à son réseau?

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. Excusez-moi, je... Pouvez-vous juste répéter votre
3 question?

4 Q. **[48]** Oui, bien... Oui, c'est ça, Énergir, est-ce
5 qu'elle connaît les unités de production qui sont
6 en opération et qui sont reliées à son réseau?

7 M. PIERRE DUGNETON :

8 R. Oui.

9 Q. **[49]** Donc, au niveau de ces unités de production-
10 là, ce serait de l'information qui pourrait quand
11 même être fournie?

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je m'excuse, Maître Paquet. Là, ce que vous
14 recherchez, c'est un équivalent du graphique 15,
15 mais juste pour la province, pour le Québec?

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 Mais idéalement, ce serait pour le Canada. En fait,
18 c'est en...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Non, je comprends, mais c'est... quand vous dites
21 « dans votre réseau », donc ça serait l'équivalent
22 d'un graphique 15 pour le Québec?

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Pour le Québec. Oui, ça, c'est... si c'est une
25 information qui est disponible.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K.

3 M. VINCENT REGNAULT :

4 R. En fait, si votre question, c'est quels sont les
5 volumes de GNR québécois injectés dans le réseau,
6 ça, c'est une information qui est disponible, là,
7 je pense qui est donnée au rapport annuel à chaque
8 année. Bon, puis c'est ce que j'ai compris qui
9 était votre question, mais corrigez-moi si je me
10 trompe.

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Q. [50] Non, en fait, le sens de la question, c'est
13 plus en lien avec... Il y avait un suivi qui avait
14 été demandé par la Régie dans le dossier
15 R-4008-2017, dans la décision D-2022, sans la
16 mettre à l'écran, là, mais je vous donne la
17 référence, D-2022-0156, en page 16, où la Régie
18 demandait justement d'ajouter à la pièce qui porte
19 sur la vision à long terme du contexte gazier une
20 section plus spécifiquement pour les tendances dans
21 le marché nord-américain pour le GSR. Puis là, on
22 demandait au niveau des prix, des quantités
23 produites et des... et achetées. Donc, c'était un
24 suivi qui était demandé par la Régie. Puis là, ça a
25 été produit, là, par Énergir, mais on voit qu'il

1 n'y a pas beaucoup d'informations au niveau du
2 Québec. Puis là, c'est pour ça qu'on se demandait
3 pour quelles raisons on n'a pas plus
4 d'informations, là, par rapport à la production qui
5 se fait au Québec.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 En fait, j'avais une question parce qu'on n'a pas
8 la référence que vous mentionnez. Vous dites dans
9 la référence, ça fait... on parle des quantités
10 produites?

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Oui, bien, en fait, je vous la mets...

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui.

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Je vous la mets ici. D-2022-0156, en page 16. Puis
17 là, il y avait, dans le... c'est un tableau, là, il
18 est écrit :

19 Dans le cadre des prochains dossiers
20 tarifaires, la Régie demande à Énergir
21 de déposer les pièces suivantes.

22 Puis là, si on va au deuxième boulet, au « Plan
23 d'approvisionnement gazier - Horizon », puis là,
24 premier tiret :

25 Portion portant sur le GSR dans la

1 section « Vision à long terme du
2 contexte gazier » de la pièce « Plan
3 d'approvisionnement gazier »,
4 tendances de l'évolution du marché
5 nord-américain, notamment au niveau
6 des prix et des quantités produites et
7 achetées.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Puis pour comprendre votre question, parce qu'au
10 niveau des prix et des quantités achetées, comme le
11 mentionnait monsieur Regnault, l'information est
12 disponible déjà. Vous voulez savoir, au-delà de ce
13 qui est demandé ici, les projets en construction ou
14 potentiels?

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 C'est... bien, ce n'est pas au-delà de ce qui est
17 demandé ici, c'est par rapport à qu'est-ce qui est
18 demandé pour les quantités produites.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Pour les quantités produites.

21 Me GENEVIÈVE PAQUET :

22 Oui.

23 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

24 R. En fait, quand je lis le passage qui est projeté à
25 l'écran, là, on va fournir, si l'information est

1 disponible, les prix et les quantités produites et
2 achetées. Mais ça reste que le marché du GNR, c'est
3 un marché où on n'a pas accès aux transactions, le
4 marché n'est pas liquide comme celui du gaz naturel
5 traditionnel. Puis ce qu'on a dit qu'on tente de
6 faire à travers la vision à long terme du contexte
7 gazier, c'est de dire... dresser un portrait des
8 différentes dynamiques de prix, des différents
9 éléments qui pourraient venir influencer les
10 dynamiques de marché, comme par exemple les
11 programmes aux États-Unis de LCFS, les RINs, les
12 RECs, tout ça, c'est des facteurs qui font évoluer
13 la valorisation du GNR dans un marché typiquement
14 de plus court terme. Ensuite de ça, pour des
15 engagements, donc, de plus long terme comme Énergir
16 peut prendre, ça, je laisse mes collègues faire la
17 suite, mais nous, on vous dresse un petit peu
18 aujourd'hui, quelle est la valeur et quelles sont
19 les quantités produites. Donc, avec l'information
20 qui est disponible au moyen de nos fournisseurs
21 d'informations.

22 Q. [51] Et puis vous faisiez référence à des
23 programmes, des mesures plus aux États-Unis, mais
24 au Canada, je sais qu'on faisait référence dans la
25 preuve et aussi en audience hier à des mesures qui

1 seraient éventuellement, par rapport au Règlement
2 sur les combustibles propres qui permettraient,
3 peut-être, de valoriser les...

4 R. Oui. Sauf erreur, on a fait mention, également,
5 dans la décision du contexte gazier. Ça fait que
6 c'est sûr que c'est un programme qui est plus
7 récent que ceux dont je faisais mention aux États-
8 Unis. Donc, on tente de capter les dynamiques du
9 mieux qu'on peut.

10 Q. **[52]** Donc, dans cette optique-là, optique... ce ne
11 serait pas pertinent de mettre un peu plus
12 d'informations par rapport aux unités de production
13 au Canada et peut-être plus spécifiquement au
14 Québec? Ce n'est pas la position d'Énergir?

15 R. Bien, on vous présente l'information à laquelle on
16 a accès avec un effort qui est, selon nous, jugé
17 raisonnable. Donc, on peut identifier différents
18 facteurs qui vont être propres sur le marché de la
19 RCP.

20 Ce n'est plus... c'est un... ce n'est
21 pas... ça ne touche pas seulement GNR, c'est un
22 règlement qui touche beaucoup de choses. Donc, on
23 porte notre attention sur ce qui pour nous est le
24 plus important.

25 Q. **[53]** D'accord. Merci. Je vous amène maintenant à la

1 pièce B-209, qui est la réponse d'Énergir à la
2 demande de renseignements du GRAME. Juste un
3 instant. O.K. Excusez-moi. Donc, B-0209, Energir-T,
4 document 6, au tableau Q2.1, à la page 5 qui était
5 la réponse à la question 2.1 pour... Énergir
6 fournit la répartition de la demande volontaire
7 selon les catégories de clientèles, pour l'ensemble
8 des clients.

9 Donc, on constate que pour l'ensemble des
10 clients volontaires, la moyenne de consommation de
11 GSR est au-delà de dix pour cent (10 %), sauf pour
12 la clientèle institutionnelle. Pourriez-vous
13 expliquer, à votre connaissance, pourquoi il y a
14 plus de cinquante pour cent (50 %) de la clientèle,
15 on parle de... on montre ici qu'il y a cinquante-
16 deux pour cent (52 %) de la clientèle
17 institutionnelle qui consomme moins de cinq pour
18 cent (5 %), qui est la cible du règlement
19 concernant le GSR. Donc, pourriez-vous nous
20 expliquer, considérant que la clientèle
21 institutionnelle a un devoir d'exemplarité. Pour
22 quelles raisons, à votre connaissance, cette
23 clientèle-là consomme moins que les autres?

24 R. Je ne pourrais pas vous fournir vraiment les
25 explications qui sont derrière ce cinquante-deux

1 pour cent (52 %). Je peux peut-être donner quelques
2 pistes d'explication, mais... Donc, chaque
3 catégorie de clientèle est confrontée à sa propre
4 réalité. Le secteur institutionnel, dans le fond,
5 c'est un segment de marché qui représente des
6 institutions gouvernementales.

7 Par exemple, vous avez fait mention de
8 l'exemplarité de l'État, mais qui peut, dans le
9 contexte actuel, dans les dernières années, peut-
10 être ont subi un contexte budgétaire qui est un peu
11 plus serré, avec le GSR qui représente un surcoût
12 donc les opérateurs de ces bâtiments-là doivent
13 faire des choix. Donc c'est une piste d'explication
14 qui pourrait motiver ce cinquante-deux pour cent
15 (52 %).

16 Q. **[54]** Puis est-ce qu'Énergir fait ou prévoit une
17 commercialisation qui est plus ciblée, pour cette
18 clientèle-là?

19 R. Je vais vous référer au prochain panel, pour être
20 sûr que les activités de commercialisation.

21 Q. **[55]** Merci. Très bien. Donc, ma question question,
22 aussi, je pense, va aller au prochain panel. Donc,
23 je vous remercie. Ça complète.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci beaucoup. Maître David?

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Bonjour, Madame la Présidente, le panel. Juste un
3 instant, je vais m'installer.

4 Q. **[56]** Bonjour au panel. J'ai quelques questions sur
5 différents sujets. La première question concerne la
6 situation concurrentielle du gaz par opposition à
7 l'électricité. Vous n'êtes pas sans savoir
8 qu'Hydro-Québec a adopté un plan d'action qui
9 prévoit des hausses d'investissement importantes.
10 Ici dans le Plan d'action : moyenne annuelle des
11 investissements et charges d'exploitation prévus
12 d'ici deux mille trente-cinq (2035) est de trois à
13 quatre fois supérieur à ce qu'elle l'était dans les
14 cinq dernières années. La question : Considérez-
15 vous que cette hausse d'investissement pourrait
16 détériorer davantage la position concurrentielle du
17 gaz et du gaz de source renouvelable par rapport à
18 l'électricité?

19 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

20 R. Est-ce que vous avez dit « détériorer »?

21 Q. **[57]** Oui.

22 R. Bien, c'est difficile de... on a un Plan d'action
23 qui présente beaucoup de dépenses, beaucoup
24 d'investissements, beaucoup de dépenses
25 d'opération. Comment se traduisent ces dépenses-là

1 puis ce plan-là dans les tarifs? C'est une autre
2 question. Aux fins du présent dossier, on a retenu
3 l'hypothèse de la croissance des tarifs électriques
4 de deux pour cent (2 %). Si l'ensemble de ces
5 coûts-là devait se retrouver récupéré dans les
6 tarifs selon les mécaniques usuelles qu'on connaît,
7 on pourrait s'attendre, effectivement, à une hausse
8 qui est peut-être supérieure à deux pour cent
9 (2 %). Mais, pour nous, l'hypothèse retenu, c'est
10 une croissance des tarifs à deux pour cent (2 %).
11 Donc, si évidemment les tarifs électriques étaient
12 à, c'est toujours hypothétique, étaient amener à
13 augmenter plus rapidement, ça ne détériorerait pas,
14 au contraire, ça améliorerait la position
15 concurrentielle qui vous a été présentée dans le
16 dossier.

17 Q. [58] Comme vous le savez aussi, la Loi 24, l'ancien
18 projet de loi 69, contient plusieurs dispositions
19 qui encouragent l'injection de GSR dans le réseau
20 de distribution. Ma question : Ces mesures vont-
21 elles changer le fait que le gaz traditionnel va
22 toujours être moins cher que le gaz de source
23 renouvelable? Autrement dit, le fait qu'on injecte
24 plus de GSR dans le réseau ne change pas la donne
25 de base à l'effet que le gaz traditionnel est moins

1 cher que le gaz de source renouvelable?

2 R. Je n'ai pas de boule de cristal. Je peux vous dire
3 que cette année, le gaz traditionnel plus le coût
4 associé aux droits d'émission, donc du SPEDE, qui
5 sont associés, sont moins cher que le gaz de source
6 renouvelable. Ceci dit il y a des gisements de gaz
7 de source renouvelable qui sont pas assez
8 compétitifs. Sur le continent nord-américain, de
9 mémoire, des coûts qui peuvent avoisiner vu
10 l'hypothèse à ce que pourrait ressembler le gaz
11 naturel traditionnel ajouté des droits d'émission.
12 Je préfère me garder une réserve à dire que le gaz
13 naturel traditionnel va toujours être plus cher que
14 le gaz naturel renouvelable.

15 M. VINCENT REGNAULT :

16 R. Moins cher, tu as dit plus cher.

17 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

18 R. Moins cher. Oui. Désolé.

19 Q. **[59]** O.K. J'ai une question maintenant concernant
20 une pièce qu'on a déposée hier sous la cote
21 C-OC-0018 qui est à toutes fins pratiques une pièce
22 qui vient de la cause tarifaire de l'année passée
23 où vous avez présenté un modèle de... bien, de la
24 modélisation PMD, pour la demande volontaire en GSR
25 pour le marché PMD. Ensuite, dans une réponse à une

1 DDR d'Option consommateurs, la pièce B-0188 à la
2 page 7, la réponse 2.2, vous dites avoir procédé -
3 bien je lis la réponse - avoir procédé à quelques
4 ajustements principalement... Bien, la question
5 concernait la modélisation pour le secteur PMD. Et
6 vous répondez :

7 Énergir a procédé à quelques
8 ajustements principalement au niveau
9 du contexte économique énergétique et
10 de la compétitivité du GSR. Ces
11 ajustements ont pour effet de diminuer
12 le client potentiel voulant acheter du
13 GSR. Énergir a également bénéficié de
14 l'historique d'une année
15 supplémentaire d'achats volontaires de
16 GSR pour ajuster le modèle ayant pour
17 effet d'abaisser la prévision de la
18 demande.

19 Pouvez-vous confirmer si ces ajustements
20 concernaient plus particulièrement l'indice, la
21 variable numéro 6, donc l'indice 3, contexte
22 économique et énergétique?

23 R. Je vais essayer de prendre un petit pas de recul
24 pour répondre à votre question. Donc, je vais
25 reprendre peut-être des éléments un peu pour

1 ajouter la demande... à la réponse à la demande de
2 renseignements. Puis peut-être, la demande
3 volontaire de GSR, par le passé, il y avait une
4 absence de modèle. Donc, c'était un nouveau produit
5 qui était très difficile à... donc d'anticiper la
6 demande volontaire. L'évolution du prix aussi peut-
7 être aux années où on a commencé à commercialiser,
8 il y avait la COVID, des coûts de fourniture qui
9 ont explosé en lien avec le conflit en Ukraine. Ça
10 a été très difficile de mettre sur pied un modèle.

11 Puis l'année dernière, on vous a soumis
12 humblement, en toute humilité un modèle qui tente
13 de capter la prévision de demande volontaire de
14 GSR. Ce modèle-là, il vous a été présenté en
15 décomposant vraiment nos marchés, donc en regardant
16 d'une part quelle est la demande volontaire pour
17 les clients du secteur grandes entreprises. Puis,
18 par ailleurs, l'année dernière, on était dans un
19 contexte où les nouveaux raccordements d'Énergir
20 devaient souscrire à un engagement de cent pour
21 cent (100 %) de GSR. Puis, finalement, la demande
22 volontaire des clients qui sont, je veux dire,
23 plutôt de clientèle de masse, donc du PMD.

24 Donc, on vous a exposé à travers une séance
25 de travail, puis à travers les documents que vous

1 avez projeté les différentes composantes de ce
2 modèle-là, comment est-ce qu'on en vient à faire
3 des prévisions pour ces différentes composantes-là.
4 Cette année s'est insérée aussi la réglementation à
5 Montréal, donc qui impose les nouveaux bâtiments,
6 nouveaux grands bâtiments à souscrire à cent pour
7 cent (100 %) de gaz naturel renouvelable.

8 Et donc le contexte continue d'évoluer. Et
9 notre modèle aussi continue d'évoluer. Donc, cette
10 année... Mais ce que je peux vous dire, c'est qu'on
11 s'appuie sur les mêmes facteurs déterminants. Donc,
12 est-ce que le GNR est connu? Est-ce que ces
13 attributs environnementaux sont reconnus par la
14 clientèle? Donc, est-ce que les gens connaissent le
15 GNR puis savent que ça peut contribuer à la
16 décarbonation? Est-ce que le contexte économique
17 est bon? Donc, quelles sont les perspectives de
18 conscience du PIB? Quelles sont les perspectives de
19 l'évolution du prix de la fourniture de gaz naturel
20 traditionnel et du SPEDE qui, ultimement,
21 représentent un scénario de base à partir duquel
22 les clients vont faire un choix de passer au GSR ou
23 pas.

24 Ensuite, l'appétit pour la décarbonation
25 qui a été très, je vous soumettrais, remise en

1 question par plusieurs. Donc, les priorités ont
2 dégringolé au niveau des électeurs dans la dernière
3 année au niveau de l'appétit pour la décarbonation.
4 Donc, beaucoup de choses ont changé. Et, donc, on a
5 utilisé les mêmes facteurs pour le volet de PMD. On
6 s'est appuyé sur les mêmes facteurs... Excusez-moi!
7 J'ai oublié le quatrième facteur : la compétitivité
8 par rapport à l'électricité, qui est repris à cette
9 réponse.

10 On examine l'ensemble de ces facteurs-là et
11 on n'accepte pas simplement un modèle, on n'a pas
12 reconduit le modèle tel que tel qui avait été
13 présenté dans la séance de travail. On s'est appuyé
14 sur le même modèle avec des ajustements. Et en
15 portant un jugement aussi sur le résultat que ça
16 pourrait donner. Donc, est-ce que le contexte
17 économique est favorable pour la clientèle de masse
18 d'acheter davantage de gaz naturel renouvelable?
19 Bien, en ce moment, il y a beaucoup d'incertitude.
20 Les priorités des électeurs sont à l'économie
21 principalement.

22 Donc, c'est ce qui nous a amené donc dans
23 la réponse à vous présenter qu'il y a d'une part le
24 contexte économique qui nous a amené à revoir à la
25 baisse la demande volontaire puis, par ailleurs, la

1 compétitivité de GSR. Donc, c'est les deux facteurs
2 qui, pour nous, étaient... qui motivaient le
3 changement de niveau de demandes volontaires
4 attendues.

5 Q. [60] O.K. Je pense que ça répond à ma question.
6 Donc, essentiellement, si je reviens à votre
7 tableau, je prends pour acquis que les ajustements
8 ont été faits à l'indice 3, contexte économique et
9 énergétique, et à la variable numéro 11, la colonne
10 de gauche 11, ajustement pour l'évolution de la
11 compétitivité du GSR par rapport à l'électricité.
12 Ça serait deux des variables qui auraient été
13 ajustés, si je comprends bien?

14 R. Bien, on a également porter un jugement sur le
15 contexte de décarbonation. Donc, ça fait partie des
16 facteurs qui rentrent dans la détermination du
17 niveau de demande. Puis ce que je peux vous dire à
18 ce moment-ci, c'est que, au niveau de la prévision
19 qu'on a faite au 4-8, donc au moment de déposer la
20 cause, on est en très bonne voie de tomber sur ce
21 qu'on avait anticipé pour l'année en cours. Donc,
22 en termes de se coller à un modèle qui est dans un
23 nouveau contexte, un contexte qui est en constante
24 transformation, je pense qu'il faut jouer
25 d'agilité. Donc, oui, ce sont des facteurs qui ont

1 joué dans la détermination du scénario des demandes
2 volontaires.

3 Q. [61] O.K. Puis question maintenant concernant la
4 commercialisation de GSR auprès de la clientèle à
5 faible débit, et là je vous réfère à une autre
6 question d'Option consommateurs et votre réponse.
7 La question étant :

8 Veuillez indiquer si Énergir dispose
9 des données permettant d'évaluer
10 l'impact des actions de marketing
11 menées auprès des clients à faible
12 volume sur le taux d'adhésion au GSR.

13 Votre réponse :

14 Énergir dispose de données relatives à
15 la performance de ses initiatives
16 marketing.

17 Puis ça continue, si vous voulez le lire au
18 complet. Mais la question c'est : ces données
19 auxquelles vous réferez ici dans la réponse,
20 ont-elles été utilisées pour calibrer le modèle
21 qu'on vient de regarder, c'est-à-dire la
22 modélisation PMD?

23 R. Ce qui rentre dans la détermination de la
24 modélisation PMD, mais le premier élément dont je
25 vous faisais mention c'est la notoriété puis la

1 reconnaissance des attributs environnementaux.
2 Donc, on s'appuie sur - je pense que l'année
3 dernière, on vous avait présenté - on s'appuie sur
4 des sondages qu'on fait auprès de notre clientèle,
5 à savoir : « Est-ce que vous savez ce qu'est le
6 GNR? » Moi, je n'ai pas la question exacte, là,
7 mais... Mais en lien avec les... ce que vous
8 projetiez juste avant, là, directement, à ma
9 connaissance, ça n'a pas été considéré.

10 Q. [62] Ça n'a pas été considéré?

11 R. En fait, on a regardé beaucoup d'éléments, les
12 données relatives aux initiatives marketing n'ont
13 pas été considérées comme un intrant dans la
14 demande volontaire.

15 Q. [63] O.K. Et pour revenir toujours à votre modèle,
16 est-ce que ces données-là ont eu un impact sur
17 l'indice 1 « Connaissances »?

18 R. L'information sur la connaissance du GNR est prise
19 à travers un autre sondage, donc un sondage qui
20 est... qui n'est pas un suivi des actions
21 marketing, donc quelques sondages qu'on envoie à
22 notre clientèle. Je ne suis pas familier avec cet
23 exercice-là. Mais c'est un intrant, donc quelques
24 sondages auprès de la clientèle à savoir :
25 « Connaissez-vous le GNR? Est-ce que vous

1 connaissez les attributs environnementaux du GNR? »

2 Je n'ai pas les questions exactes, comme je vous
3 dis, mais c'est ce qui sert d'intrant au premier
4 facteur qui est la notoriété, donc est-ce que nos
5 clients connaissent. Et, indirectement, la
6 performance des initiatives marketing devrait
7 ultimement jouer sur les résultats du sondage. Si
8 nos actions de marketing fonctionnent bien pour
9 accroître la notoriété du GNR, bien, au niveau des
10 sondages, quand on va aller sonder le pouls de nos
11 clients, ce niveau devrait augmenter dans le temps.
12 Donc, indirectement, les initiatives... le suivi
13 des initiatives marketing vont venir jouer sur la
14 notoriété sur la demande.

15 Q. [64] O.K. Donc, fait que juste pour clarifier votre
16 réponse, donc est-ce que ça veut dire que les
17 données que vous détenez relatives à la performance
18 d'initiatives de marketing ont ou n'ont pas modifié
19 votre modélisation PMD?

20 R. Directement, non. Bien, je pense que j'ai répondu
21 tout à l'heure à votre question, là, donc ce n'est
22 pas un intrant à notre modèle les données de
23 performance. On utilise une autre activité de prise
24 d'informations auprès de notre clientèle que la
25 performance des initiatives marketing.

1 Q. [65] Les sondages auxquels vous réferez?

2 R. Oui.

3 Q. [66] O.K. Une autre pièce, la B-0232. J'ai des
4 questions concernant, bien, le tableau 27 qui
5 concerne les prévisions de la demande volontaire de
6 GSR, et plus particulièrement, le secteur
7 « Nouveaux branchements 100 % renouvelables -
8 Grands bâtiments Montréal ». On constate, juste
9 l'avant-dernière ligne, là, à droite complètement,
10 que ce segment-là devient le moteur de croissance
11 principal de la demande de GSR, représentant plus
12 du quart de la demande en vingt vingt, huit-vingt
13 vingt-neuf (2028-2029), vingt-six pour cent (26 %)
14 qu'on voit ici. La question : les estimations pour
15 ce segment particulier là sont-elles faites en
16 utilisant les mêmes variables qu'on vient de voir
17 dans votre modélisation PMD ou est-ce qu'il y a
18 d'autres variables? Et si oui, lesquelles?

19 R. Est-ce que vous pouvez me projeter le...

20 Q. [67] Excusez.

21 R. ... l'autre tableau? Oui, voilà. Donc, pour ce
22 segment-là, ce ne sont pas les mêmes variables
23 explicatives puisque c'est une obligation
24 réglementaire pour les nouveaux grands bâtiments à
25 Montréal de consommer de l'énergie qui est cent

1 pour cent (100 %) renouvelable. Donc, ce qui est
2 utilisé ici pour réaliser cette prévision-là, ce
3 sont les prévisions de nouveaux volumes sur le
4 territoire de Montréal.

5 Q. [68] O.K. Est-ce qu'il y a d'autres variables qui
6 sont utilisées?

7 R. Que les prévisions de nouveaux volumes et le
8 règlement, mon.

9 Q. [69] O.K. Ma dernière ligne de questions concerne
10 la méthodologie. Afin de mieux tenir compte de la
11 volatilité des estimations, Énergir envisage-t-elle
12 établir une méthodologie de scénario haut, base,
13 bas afin d'illustrer l'impact de la variation des
14 différentes variables du modèle?

15 R. Bien, pour le moment, ce n'est pas quelque chose
16 qu'on envisage, non. Mais ce que je peux vous
17 soumettre, c'est que bon, à l'horizon du plan, on
18 tente de faire la meilleure prévision possible,
19 donc pour les quatre années du plan
20 d'approvisionnement, mais je peux vous dire qu'en
21 deux mille vingt-huit, vingt-neuf (2028-29), ce ne
22 sera pas quarante millions de mètres cubes
23 (40 M/m³), là. Donc c'est extrêmement... c'est un
24 marché qui est naissant dans un contexte
25 réglementaire qui est changeant également, et où

1 l'appétit pour la décarbonation puis le...
2 l'incertitude à ce niveau-là de la décarbonation,
3 mais également au niveau de la conjoncture
4 économique est très volatile. Puis si on se met en
5 perspective aussi des prix de fournitures qui
6 peuvent changer, qui peuvent être... bon, à
7 l'horizon du plan, on envisage qu'ils soient
8 stables. Mais la guerre en Ukraine nous a tous
9 surpris avec des hausses de prix.

10 Donc, à ce point-ci, de déployer des
11 efforts pour bâtir une fourchette de scénarios,
12 pour nous, ce ne serait pas un... on n'en voit pas
13 la valeur, là, pour le moment, considérant
14 justement le fait que ce soit un nouveau produit,
15 très difficile à capter, puis que cette fourchette
16 pourrait également être très requestionnée à savoir
17 comment est-ce qu'elle est déterminée, à quel point
18 l'intervalle de confiance est grand ou pas.

19 Donc, on continue de suivre l'adhésion
20 volontaire de GNR... de GSR. C'est très important
21 pour nous que les modèles s'améliorent, parce que
22 la commercialisation du GSR puis l'achat volontaire
23 mène à réduire les frais de socialisation. Donc, ce
24 n'est pas seulement à des fins de présentation de
25 modèles, mais c'est aussi de comprendre quelles

1 sont les dynamiques derrière l'appétit pour ce
2 produit-là, pour être en mesure de mieux le
3 commercialiser. Puis je laisserais mes collègues
4 parler de ce volet-là dans un prochain panel. Mais
5 non, une fourchette de scénarios, ce n'est pas
6 quelque chose qui... qu'on considère, en vaut la
7 peine pour le moment.

8 Q. [70] Je constate ici, là, je suis à votre...
9 toujours la pièce B-0232 à la page 25, le graphique
10 1, qui couvre les livraisons globales, et là, vous
11 présentez des scénarios bas, scénario de base,
12 scénario haut. Si vous évaluez que c'est pertinent
13 de développer ces trois scénarios-là pour les
14 livraisons globales, est-ce que ça ne serait pas le
15 cas pour le marché GSR vu la volatilité, le fait
16 que c'est un nouveau marché justement? Vous ne
17 voyez pas l'utilité de faire de telles projections?

18 R. Évidemment quand je vous sou mets que ce n'est pas
19 quelque chose qu'on envisage, bien, c'est une
20 question de choix coûts-bénéfices, là. Donc, dans
21 le des scénarios haut et bas qui sont produits ici,
22 c'est quelque chose qui par le passé a fait
23 l'épreuve du temps, le scénario bas a été retenu
24 dans l'année COVID pour l'établissement des tarifs.
25 Au niveau du GSR puis de l'impact d'un scénario bas

1 ou haut pourrait avoir à ce point-ci, je pense que
2 le... l'avantage coûts-bénéfices, je ne le vois
3 pas. Si vous avez... si Option consommateurs a une
4 base pour laquelle supporter la nécessité d'une
5 telle fourchette, on va évidemment être à l'écoute,
6 là. Mais pour le moment, compte tenu de la
7 nouveauté du produit, puis de la difficulté, même,
8 d'établir une telle fourchette, donc à savoir
9 qu'est-ce qui est une fourchette raisonnable ou
10 pas, puis... Finalement, si c'est volatile, ça peut
11 être entre zéro et mille (0-1 000) ou t'sais...

12 Donc, le coût... de développer différents
13 scénarios, c'est davantage d'efforts, puis pour le
14 moment, dans ma perspective personnelle, je ne vois
15 pas l'avantage.

16 Q. [71] O.K. Merci. Ce sont nos questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Regnault. Maître Champigny?

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

20 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Mesdames
21 les Régisseurs. Juste avant de commencer, j'avais
22 prévu vingt (20) minutes pour le panel 2. Par
23 contre, bon, hier, j'ai bien pris note du fait que
24 le témoin du panel 3 sera celui le mieux placé pour
25 nous parler de commercialisation du GSR. Donc, je

1 prendrais peut-être le temps restant de ce contre-
2 interrogatoire-ci que je vais réserver pour le
3 panel 3.

4 Q. [72] Donc, mes question vont porter sur l'évolution
5 de l'initiative d'approvisionnement responsable en
6 gaz naturel. Je vais vous projeter la pièce B-0085,
7 à la page 6 où Énergir indique qu'aucun producteur
8 canadien ne détient actuellement la certification
9 MiQ. Est-ce que c'est toujours le cas?

10 M. SYLVAIN TREMBLAY :

11 R. Oui.

12 Q. [73] D'accord. Est-ce que vous faites une vigie
13 continue de ça où... à quel moment sont faites les
14 évaluations?

15 R. Oui, bien, on est en constantes discussions avec
16 les acteurs du marché, que ce soit les différentes
17 certifications, Equitable Origin avec qui on parle
18 régulièrement, qui ont développé un partenariat
19 avec MiQ, entre autres, puis on parle aussi à
20 l'Institut Pembina et évidemment, on a des
21 discussions avec les producteurs qui sont dans
22 l'Ouest canadien, régulièrement. Donc, on est au
23 courant, si jamais il y en a qui deviennent MiQ, on
24 devrait le savoir assez rapidement.

25 Q. [74] D'accord. Puis qu'est-ce que vous voulez dire

1 par « contexte géopolitique volatile », à la ligne
2 22. Est-ce que c'est en rapport seulement avec ce
3 fait-là ou c'est plus général?

4 R. En fait, c'est relatif au contexte États-Unis et
5 Canada, dans le sens que les producteurs MiQ pour
6 l'instant sont situés aux États-Unis. Et si on se
7 reporte dans le moment du dépôt, on n'était pas
8 encore certain et puis, en fait, on ne l'est pas
9 encore aujourd'hui, de comment vont prendre
10 l'allure, par exemple, de tarif, puis comment ça va
11 impacter les coûts d'achats. Et donc, dans ce
12 contexte-là, on prévoit... on préférerait étudier
13 l'ajout de la norme MiQ plutôt que de proposer
14 l'adoption cette année, puis regarder comment
15 allait évoluer la dynamique Canada-États-Unis.

16 Q. [75] D'accord. Oui, c'est ça. En fait, est-ce que
17 dans cette dynamique-là dont vous parlez, il y a
18 une différence entre le contexte aux États-Unis et
19 le contexte au Canada? Qu'est-ce qui fait en sorte
20 que ce serait, dans le fond, volatile?

21 R. Bien, principalement, là, en ce moment... puis là,
22 il faudrait que je valide avec les gens, mais à ma
23 connaissance, en ce moment, il n'y a pas de tarif
24 pour l'importation de gaz naturel au Canada
25 aujourd'hui. Mais il pourrait y en avoir et, à ce

1 moment-là, ce n'est pas clair savoir si on serait
2 soumis à ces tarifs-là où non. Et donc, on agit
3 avec précaution dans nos achats pour essayer
4 d'éviter tout tarif qui pourrait être applicable à
5 la cliente.

6 Q. [76] D'accord. Est-ce qu'Énergir a informé ses
7 fournisseurs qu'elle prévoit étudier, dans la
8 prochaine année, la possibilité d'ajouter la
9 certification MiQ dans les certifications éligibles
10 à des primes?

11 R. Oui.

12 Q. [77] Est-ce qu'il y aurait une bonne réceptivité de
13 la part des fournisseurs?

14 R. Je vais parler des certifications générales, parce
15 que MiQ, c'est une des certifications et Equitable
16 Origin aussi. Les différents producteurs sont
17 intéressés par les certifications. Cependant, ces
18 certifications-là ont quand même des coûts, ont
19 quand même des actions à poser au niveau des
20 producteurs et donc, eux regardent aussi la
21 pertinence de s'embarquer dans de telles
22 certifications. Donc, on en discute avec eux
23 régulièrement, que ce soit Equitable Origin ou MiQ.
24 Il y a différents producteurs. Dépendamment des
25 producteurs, il y en a qui sont plus ouverts, il y

1 en a qui le sont moins. Et évidemment, on essaie,
2 nous, d'aller de l'avant, puis de faire progresser
3 les discussions, puis d'encourager les producteurs
4 à adopter une ou les deux certifications.

5 Q. [78] Je comprends qu'il y a tout de même un
6 intérêt? Vous êtes capable d'évaluer qu'il y a un
7 intérêt?

8 R. Oui.

9 Q. [79] Ça mettra fin à nos questions, merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je vous remercie. Là, actuellement, je vous avais
12 annoncé quarante-cinq (45) minutes. Alors, je pense
13 qu'on va prendre la pause tout de suite, avant mon
14 quarante-cinq (45) minutes. Alors, on va prendre
15 une pause. Il est dix heures vingt-deux (10 h 22),
16 vingt-cinq (25). On va revenir à et quarante (40).
17 Je vous remercie.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20 _____

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bonjour, Maître Neuman.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Q. [80] Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,
25 Mesdames les Régisseuses. Bonjour, Messieurs.

1 Alors, je vais commencer par... j'ai quelques
2 questions concernant la présentation en
3 approvisionnement que vous aviez... que vous aviez
4 déposée. Si on peut remonter à la page 4 de cette
5 présentation. Est-ce que vous pouvez...

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Vous me regardez, Maître Neuman, mais c'est votre
8 contre-interrogatoire, donc je présumais que vous
9 alliez nous sortir la pièce.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Q. [81] D'accord. Je vais aller la chercher moi-même.

12 O.K. D'accord. Attendez, j'étais en ligne...

13 j'étais en ligne il y a un instant, puis là je...

14 Attendez. Je n'arrive pas. Bon. O.K. On voit et

15 vous le notez, que l'écart entre le scénario de

16 base et les scénarios de sensibilité s'accroît.

17 Est-ce que vous pourriez nous indiquer pourquoi cet

18 écart s'accroît? Qu'est-ce qui rend... est-ce que

19 c'est une modification à vos hypothèses ou est-ce

20 que les hypothèses elles-mêmes amènent cet

21 accroissement? Qu'est-ce qui en est la cause

22 exactement?

23 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

24 R. En fait, lors de ma présentation, j'ai donné

25 quelques pistes d'explication, ça va me faire

1 plaisir de les reprendre aujourd'hui. Donc, ce qui
2 compose le... donc le... la fourchette, donc le
3 scénario... entre le scénario B et le scénario O,
4 ce sont d'une part des sensibilités qu'on fait au
5 niveau du.... du segment PMD, donc petit moyen
6 débit. Et d'autre part des... de la récolte
7 d'informations auprès de nos grands clients, donc
8 grande entreprise. Ce qu'on a constaté, donc en
9 support avec cette présentation-là, c'est que
10 l'accroissement de la fourchette provient
11 principalement du secteur grande entreprise. Puis,
12 ce serait expliqué du fait que, dans les dernières
13 années, comme je le soulignais hier... puis cette
14 année, l'incertitude est un thème très... très
15 important, mais c'est un thème qui était quand même
16 présent en trame de fond depuis la COVID, donc
17 beaucoup d'incertitude au niveau de la.... de
18 l'inflation, de la conjoncture économique.

19 Donc, ce qu'on constate, c'est que dans nos
20 discussions avec nos grands clients, lorsque vient
21 le temps de s'interroger sur leurs besoins
22 énergétiques à l'horizon du plan
23 d'approvisionnement, la fourchette d'incertitude
24 qu'ils nous proposent est de plus en plus grande,
25 donc quand on... quand on compile l'ensemble des...

1 des informations pour produire la demande... donc,
2 la fourchette, la fameuse fourchette qui est à
3 projeter, là ça... l'écart global s'accroît.

4 Q. [82] Est-ce que vous avez changé vos hypothèses ou
5 non, c'est...?

6 R. Donc, c'est vraiment... c'est des discussions qu'on
7 a avec les clients, donc, un contexte qui...
8 d'incertitude qui s'accroît, doit supporter des
9 fourchettes qui sont au niveau des discussions avec
10 nos grands clients.

11 Q. [83] Très bien. Et vous indiquiez votre... votre
12 souhait de ne pas avoir à utiliser de scénario
13 intermédiaire entre le scénario de base et, par
14 exemple, un scénario intermédiaire entre celui de
15 base et le scénario bas. Vous avez indiqué dans
16 votre présentation que ça poserait un certain
17 problème méthodologique a posteriori pour analyser
18 les résultats. Mais, je n'ai pas entendu de votre
19 part que ça poserait un problème au niveau de la
20 prévision puisque c'est ce scénario qui serait...
21 le scénario retenu serait celui qui servirait
22 ultimement à la fixation tarifaire. Êtes-vous
23 d'accord avec moi que si on arrive à la conclusion,
24 pour toutes sortes de raisons, quant aux
25 hypothèses... quant au contexte économique, quant à

1 la guerre tarifaire et autres, qu'il y a lieu de
2 préférer non pas le scénario bas, qui est plus
3 écarté, comme on vient de le voir, mais un scénario
4 intermédiaire, est-ce que vous seriez d'accord avec
5 moi que ce serait la chose à faire. Que si... si la
6 prévision... si notre appréciation nous amène à
7 préférer un scénario intermédiaire, que ce serait
8 la chose à faire pour fixer les tarifs en
9 conséquence.

10 R. Bien, j'ai tenté de le faire à travers la
11 présentation puis, de mémoire, je parlais très
12 vite, donc je vais peut-être essayer de le
13 reprendre aujourd'hui. Donc, l'argument considérant
14 la complexité d'un scénario intermédiaire en est un
15 en soi, mais celui-ci vient s'ajouter au fait que,
16 selon nous, le scénario de base est celui à
17 considérer pour l'établissement des tarifs. Donc,
18 c'est un élément qui s'ajoute. Au niveau du... du
19 scénario intermédiaire... excusez-moi, je suis
20 distrait un petit peu par la projection de nouveaux
21 éléments. Ce qui est le... en lien avec la réponse
22 à la question, là. Ça va me permettre d'avoir une
23 réponse un peu plus complète. J'avais des attaches.
24 En termes de... oui. Pour revenir à un scénario
25 intermédiaire, puis peut-être que ça va me

1 permettre d'élaborer un petit peu plus, c'est
2 compliqué sur des écarts d'un ensemble... quand on
3 définit un scénario de demande, on... on établit un
4 ensemble d'hypothèses, donc le paramètre 1, on fait
5 une hypothèse donnée. Paramètre 2, on fait une
6 hypothèse donnée. Paramètre 3, hypothèse donnée.
7 L'ensemble des paramètres nous amènent à prévoir un
8 niveau de livraison. L'enjeu avec un scénario
9 intermédiaire, c'est qu'on ne fait aucune hypothèse
10 sur aucun des paramètres qui déterminent la
11 demande. Donc, j'ai de la difficulté à voir comment
12 on pourrait juger qu'un scénario intermédiaire
13 reflète davantage le contexte. Il ne s'appuie sur
14 aucun ensemble d'hypothèses à proprement dit. Donc,
15 c'est vraiment de couper une poire en deux. Donc...
16 et donc, tant qu'à... et couper la poire en deux
17 amène son lot de complexité en termes de suivi a
18 posteriori. Maintenant, quand on se repositionne
19 sur le contexte actuel, le niveau des livraisons
20 qu'on observe actuellement, puis qu'on observe,
21 depuis le dépôt du dossier tarifaire, on est très
22 près du scénario de base, là, donc... C'est deux
23 arguments qui, selon... selon nous écartent
24 l'avantage d'un scénario intermédiaire.

25 Q. [84] Mais n'êtes-vous pas d'accord que si le

1 scénario... le scénario de référence bas... si le
2 scénario bas nous apparaît trop bas par rapport à
3 nos questionnements que nous avons pour... bien que
4 la Régie aurait par rapport au scénario de base,
5 n'êtes-vous pas d'accord que ce serait quand même
6 préférable si on... au lieu d'avoir juste le choix
7 entre un scénario de base et le scénario bas, de
8 prendre un scénario entre les deux, qui serait
9 intermédiaire, et qui correspondrait davantage à
10 l'appréciation que le Tribunal se fait de ce qui
11 pourrait survenir durant l'année témoin?

12 R. C'est important pour Énergir d'avoir des tarifs
13 justes et raisonnables. Et si tout porte à croire
14 qu'on devrait être dans un scénario de demande
15 donné, c'est celui-ci qu'il faudrait utiliser,
16 autant pour déterminer les besoins
17 d'approvisionnement, que les tarifs de la prochaine
18 année. Le scénario intermédiaire ne rencontre
19 pas... ne pourrait... dans ma perspective, ne
20 pourrait pas rencontrer cet objectif de mieux
21 refléter la réalité puisqu'il s'agit de prendre et
22 de couper une poire en deux. Donc, la Régie a
23 tranché à l'égard du fait qu'on ne reverrait pas
24 les hypothèses, donc c'est une question de choix de
25 scénario. Est-ce qu'on prend le bas, est-ce qu'on

1 prend le base? Et le scénario de base est le... le
2 plus approprié au moment où on se parle, selon
3 nous.

4 Q. [85] D'après... d'après vous, dans tous les... dans
5 aucun cas il n'aurait... il ne serait approprié
6 d'utiliser un des scénarios intermédiaires? Il y
7 aurait trois choix : le haut, le bas et le base.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Je vais formuler une objection. La question a déjà
10 été répondue par le témoin à plusieurs reprises.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 D'accord.

13 Q. [86] Donc, je suis en train de projeter en ce
14 moment une page de notre pièce - de notre mémoire -
15 qui est la pièce C-RTIÉE-0027, RTIÉE 2, document 1.
16 Je suis en ce moment à la page 10 de notre mémoire
17 où, bien, nous avons constaté, comme... comme vous
18 savez, que le rapport sur la résilience climatique
19 d'Énergir, deux mille vingt-quatre (2024),
20 inclurait une décroissance allant de vingt-six pour
21 cent (26 %)... de vingt-six pour cent (26 %) et de
22 seize pour cent (16 %) de ses ventes respectivement
23 aux secteurs résidentiel et commercial-
24 institutionnel dès deux mille trente (2030).

25 Et à la page suivante, nous mentionnons, à

1 notre paragraphe 21, que nous avons demandé à
2 Énergir si celle-ci avait inclus des hypothèses sur
3 cette transition énergétique dans sa présente
4 prévision de la demande vingt vingt cinq, vingt
5 vingt-neuf (2025-2029). Et Énergir avait répondu
6 oui, que son scénario moyen tiendrait compte
7 d'hypothèses de transition énergétique. Mais le
8 problème que nous soumettions dans les paragraphes
9 suivants, c'est qu'il n'y a pas une seule
10 trajectoire possible qui est énoncée dans le
11 rapport sur la résilience climatique, il y en a
12 plusieurs qui sont énumérées - je vais pas vous
13 lire notre texte au complet, qui sont des citations
14 de votre part - mais qui énumèrent un certain
15 nombre de trajectoires possibles. Et ce que nous
16 avons souhaité et, bien, en fait, au moment où
17 j'arrive à notre recommandation 2-2-2 qui est...
18 qui est reproduite à notre paragraphe 24, c'est de
19 savoir exactement quelles sont les... quelle est ou
20 quelles sont les trajectoires que vous avez
21 retenues dans la modélisation qui a servi à établir
22 votre prévision de la demande pour le scénario
23 moyen. Et nous avons exprimé le souhait que cela
24 vous soit demandé, est-ce que ce serait possible,
25 soit de le fournir maintenant, soit de le fournir

1 plus tard, suite à la décision que nous demandons à
2 la Régie de vous demander de le faire? Est-ce que
3 c'est quelque chose que vous pourriez fournir?

4 R. Si vous voulez juste reformuler.

5 Q. [87] Quelles hypothèses ou quelles trajectoires
6 vous avez retenues à partir de votre... votre
7 projection à l'interne dans le rapport de
8 résiliation - de résilience climatique? Quelles
9 sont les hypothèses et les trajectoires que vous
10 avez retenues, que vous avez choisi de retenir, qui
11 est retenu, parmi la panoplie de trajectoires
12 possibles, quelles sont celles que vous avez
13 retenues aux fins de votre prévision?

14 R. Bien, je vais essayer d'éviter un suivi, alors
15 peut-être j'ai fait suffisamment d'éléments de
16 réponse, donc pour peut-être vous éclairer à
17 l'égard des hypothèses. Dans le plan de résilience
18 climatique qui est déposé par Énergir depuis les
19 cinq dernières années au mois de février, on
20 présente en effet différentes trajectoires qui
21 s'appuient sur un ensemble de trajectoires revues
22 au niveau mondial. Donc, il peut avoir une
23 trajectoire deux degrés (2°), un point cinq degré
24 (1,5°), effort accéléré, peu importe, là, je les ai
25 pas en tête, là. Vous les avez listées, elles sont

1 un petit peu plus tôt dans votre mémoire.

2 Ces trajectoires-là nous servent de base à
3 la réflexion de notre stratégie de vision à long
4 terme d'entreprise, à laquelle on vient préciser à
5 certains jalons des cibles, des cibles
6 qu'Énergir... dont Énergir s'est dotée à différents
7 termes. Donc, d'ici deux mille trente (2030), ce
8 qu'Énergir souhaite faire, c'est réduire de trente
9 pour cent (30 %) les émissions de gaz à effet de
10 serre dans le secteur des bâtiments, puis pour deux
11 mille cinquante (2050), c'est d'avoir une... que
12 toute énergie distribuée soit décarbonée. Et je ne
13 veux pas me tromper dans mes mots, là, je sais que
14 les mots sont importants dans notre contexte
15 aujourd'hui, mais si je ne me trompe pas, c'est ça,
16 je vous soumettrais une petite indulgence, là, à
17 l'égard du choix des mots.

18 Et donc, ce sont les deux points sur
19 lesquels s'appuie la trajectoire qui est proposée
20 dans notre plan de résilience climatique et qui
21 sont derrière les prévisions, les projections de
22 volumes que vous avez projetées un petit peu plus
23 tôt, donc les volumes qui décroissent rapidement
24 dans le secteur résidentiel, commercial et
25 institutionnel.

1 Donc, lorsqu'on élabore le plan de
2 résilience climatique, la manière dont on procède,
3 c'est qu'on s'appuie sur une revue de contexte très
4 large qui va sur du long terme. Puis pour ce qui
5 est de la prévision des volumes dans une région de
6 plus court terme, bien, on s'appuie sur nos
7 exercices qu'on réalise à l'interne, donc à
8 l'interne au niveau du plan d'approvisionnement.
9 Donc, on fait un très gros travail à l'interne
10 qui... d'élaborer des scénarios de livraison à
11 l'horizon du plan, qui vient ensuite de ça
12 supporter les opérations, que ce soit de mes
13 collègues ici qui prévoient les différents outils
14 pour répondre à la demande. Et on intègre
15 évidemment des cibles qui sont, donc, de la
16 prévision de la demande biénergie qui est en
17 croissance, par exemple, ou des efforts en
18 efficacité énergétique qui viennent affecter les
19 volumes à la base.

20 Au-delà de ce premier horizon de temps de
21 quatre ans, on définit une trajectoire selon nos
22 cibles atteignables et ambitieuses, donc
23 d'atteindre le trente pour cent (30 %) de réduction
24 de gaz à effet de serre pour le secteur des
25 bâtiments d'ici deux mille trente (2030). Et comme

1 je vous disais, en deux mille cinquante (2050), on
2 cible... qui concerne l'ensemble des clients.

3 Donc, les deux exercices sont intimement
4 reliés, donc sont pilotés à travers nos équipes.
5 Mais dans un horizon plus court terme, on s'appuie
6 sur ce qui est fait dans un plus fin détail,
7 c'est-à-dire ce qui est préparé à la demande du
8 plan d'approvisionnement, qui vient supporter des
9 réelles décisions... bien, l'ensemble vient
10 supporter des réelles... J'arrête de parler. Tout
11 supporte des réelles décisions, mais plus dans le
12 concret, tactique, court terme, des outils
13 d'approvisionnement.

14 Q. [88] O.K. Mais est-ce que vous avez une courbe qui
15 traduit ces objectifs de rapport sur la résiliation
16 climatique en cibles annuelles? Parce que là, j'ai
17 deux mille trente (2030), deux mille quarante
18 (2040), deux mille cinquante (2050), mais c'est...
19 ce n'est pas assez - je ne sais pas comment dire -
20 ventilé comme courbe. Est-ce que vous avez traduit
21 ça entre les courbes, bon, par exemple, de deux
22 mille... bien, à l'époque c'est deux mille vingt-
23 trois (2023), maintenant ce serait deux mille... de
24 deux mille vingt-cinq (2025) jusqu'à deux mille
25 trente (2030). Est-ce que vous avez déjà traduit ça

1 dans une courbe, ou est-ce que c'est selon
2 l'appréciation momentanée chaque année que vous
3 allez voir?

4 R. L'exercice qu'on réalise à l'horizon deux mille
5 cinquante (2050), c'est un exercice qui est assez
6 détaillé, donc qui prend beaucoup d'hypothèses dans
7 un horizon de temps assez loin. On intègre
8 plusieurs éléments, par exemple le Plan d'action
9 2035 d'Hydro-Québec, les différentes avenues
10 technologiques potentielles pour nos clients, une
11 multitude d'hypothèses, je vous dirais. Puis afin
12 de dresser une trajectoire qui est réaliste, bien,
13 on se questionne effectivement sur comment les
14 différentes mesures pourront être déployées dans le
15 temps. Donc, à quel moment, par exemple, la capture
16 de carbone postcombustion du gaz naturel fossile
17 pourrait devenir intéressante. On se pose des
18 questions, on se dit qu'entre deux mille trente,
19 deux mille quarante (2030-2040), c'est peut-être un
20 horizon de temps où cette mesure-là va offrir un
21 avantage compétitif par rapport à du prix du
22 carbone.

23 Donc, oui, on réalise une certaine
24 projection de cette trajectoire-là à peu de temps,
25 annuelle, mais dans le cadre du présent dossier, on

1 ne pense pas que c'est quelque chose de pertinent
2 de le présenter annuellement. Puis c'est aussi, il
3 faut le faire avec beaucoup d'humilité, donc c'est
4 des hypothèses qui peuvent changer annuellement
5 selon l'appétit de la décarbonation, selon les
6 perspectives technologiques.

7 Donc, à la réponse à votre question, oui,
8 on a... ces barres-là, on pourrait les produire
9 pour toutes les années, mais je vous soumettrais
10 que c'est peut-être une fausse précision, puis je
11 me demande la pertinence de l'examen du présent
12 dossier, là.

13 Q. [89] Et vous avez utilisé ce que vous appelez
14 « cette barre-là, ces barres-là » pour deux mille
15 vingt-six (2026), là, vous les avez utilisées dans
16 votre prévision actuellement soumise à la Régie
17 pour deux mille vingt-six (2026)?

18 R. C'est plutôt l'inverse. Donc, on utilise... quand
19 on réalise le plan d'approvisionnement pour les...
20 Donc, au mois de janvier, février. Donc, on prévoit
21 les livraisons de gaz pour les quatre années à
22 venir, cet exercice-là est un exercice qui est très
23 rigoureux puis qui se fait à l'ensemble de
24 l'organisation, on utilise cette base-là aux fins
25 de rédaction du plan de résidence climatique de

1 l'année suivante. Donc, c'est plutôt le dossier
2 tarifaire qui est un intrant à la trajectoire,
3 plutôt que la trajectoire qui est un intrant au
4 dossier tarifaire.

5 Q. [90] O.K. Et ça marche comme ça? Vous arriverez à
6 deux mille trente (2030), c'est comme ça que vous
7 anticiper fonctionner? C'est à partir que... votre
8 intrant, c'est... ce sont des prévisions annuelles,
9 que vous dites rigoureuses, là, ou les différentes
10 catégories de clients et de là, vous anticipez
11 arriver à ce qui est prévu à plus long terme, à
12 deux mille trente (2030)... bien, aux années de
13 plus long terme prévues dans le plan de résilience,
14 dans le rapport sur la résilience climatique?

15 R. Donc, peut-être pour contextualiser, donc ce qui
16 est projeté à l'écran actuellement a été...

17 Q. [91] Pour les notes sténographiques, ce qui est
18 projeté présentement à l'écran présentement, c'est
19 le tableau du paragraphe 19 de notre mémoire.

20 R. O.K. Donc ça, ça a été établi, donc, cette
21 trajectoire-là reflète ce qui avait été déposé au
22 dossier tarifaire de l'an dernier. Donc, pour la
23 cause tarifaire deux mille vingt-quatre, deux mille
24 vingt-cinq (2024-2025), les hypothèses établies en
25 janvier, février deux mille vingt-quatre (2024) sur

1 l'adoption de la biénergie, l'adoption de
2 l'efficacité énergétique autant à travers les
3 programmes d'Énergir qu'à travers les mesures qui
4 sont au niveau du gouvernement. Donc, c'est ce qui
5 vient supporter l'évolution des volumes, oui, à
6 l'horizon deux mille trente (2030), puis à plus
7 long terme.

8 Q. [92] O.K. Je vais passer à un autre domaine de
9 questions. Je suis en train de projeter... Bien, le
10 sommaire des recommandations, on vient de voir les
11 recommandations 2.2.2. Mais pour ce qui est des
12 hypothèses énergétiques 2.2.3 et 2.2.4, ça a déjà
13 été couvert en partie par certaines questions que
14 j'avais posées ou que d'autres intervenants ont
15 posées jusqu'à présent.

16 Je passe à notre recommandation 2.2.5 sur
17 les approvisionnements en gaz de source
18 renouvelable par Énergir. Vous avez mentionné tout
19 à l'heure en réponse à une question de ma collègue
20 représentant le GRAME que les crédits d'énergie
21 renouvelable offerts aux producteurs, qu'ils soient
22 canadiens ou états-uniens, par le programme état-
23 unien du renouvellement Renewable Fuel Standard,
24 RFS. Donc, ce qu'on appelle... ces crédits portent
25 le nom de RIN, « Renewable Identification Number »,

1 que cela vous préoccupait beaucoup, l'évolution de
2 ces crédits.

3 Donc, nous avons de notre côté montré,
4 donc, l'évolution de la valeur des RIN, de ces
5 crédits, et également nous avons fait part dans
6 notre preuve d'une nouvelle... - c'est au bas
7 actuellement de la page que je projette, qui est la
8 page 8 du sommaire des recommandations, et c'est
9 davantage développé tout au long de notre mémoire -
10 que : la nouvelle réglementation projetée aux
11 États-Unis apportera un avantage concurrentiel
12 artificiel aux producteurs états-uniens de GSR
13 désirant vendre à Énergir par rapport aux
14 producteurs canadiens ou québécois de GSR, puisque
15 le RIN, qui sera accordé aux producteurs canadiens
16 ou québécois sera moindre. Il sera considérablement
17 moindre que celui offert pour le même type de gaz à
18 des producteurs américains.

19 Donc, ça veut dire que les producteurs
20 américains de GSR qui voudraient vendre à Énergir
21 auront un avantage par rapport aux producteurs
22 canadiens et québécois. Est-ce que c'est quelque
23 chose que vous suivez ou qui vous préoccupe?

24 M. PIERRE DUGNETON :

25 R. Oui. Donc, en effet, c'est quelque chose qu'on

regarde et qu'on suit. À notre connaissance,
actuellement, ce sont des propositions qui ont été
faites par EPA et qui ne sont pas encore en
vigueur.

Q. [93] O.K. Donc, est-ce que vous tenez compte d'une
quelconque manière, dans votre prévision, de la
possibilité que cette situation, que cette nouvelle
réglementation vienne affecter votre... affecte
finalement vos achats de GSR au cours de la période
du plan d'approvisionnement et/ou plus
particulièrement au cours de la première année?

R. Pour répondre à votre question, comme on disait
tout à l'heure, c'est quelque chose qu'on regarde,
puis à voir si c'est adopté en bout de ligne. En
voyant ça de notre côté, c'est sûr que c'est des
marchés court terme qui peuvent évoluer. Pour nous,
dans notre stratégie d'approvisionnement qu'on
suit, qu'on a déjà développée et présentée dans le
passé, elle reste toujours pertinente, notamment à
travers les processus d'appel d'offres qui nous
permettent d'aller chercher les volumes pour
atteindre nos cibles, être un processus compétitif.

Maintenant, notre lecture à ce stade de
telles potentielles décisions peuvent
potentiellement aussi influencer des volumes

1 produits au Canada à se tourner aussi vers notre
2 offre. Donc, on pense que c'est quelque chose qu'on
3 verrait peut-être à travers de potentiels futurs
4 appels d'offres, quel sera l'effet de ces
5 modifications. On sait aussi qu'il y a des volumes
6 qui sont produits au Canada ou notamment au Québec,
7 qui aujourd'hui exploitent sur ces marchés court
8 terme aux États-Unis, qui pourraient peut-être du
9 coup dévier certains volumes vers une offre telle
10 que celle d'Énergir.

11 Q. [94] Et en plus de cet effet des mesures en
12 question, des mesures américaines... Nous avons
13 déposé ce matin une pièce qui est un rapport de la
14 American Gas Foundation, qui s'intitule « Renewable
15 Natural Gas Supply Assesment », du mois de juillet
16 deux mille vingt-cinq (2025), dont vous montrons en
17 ce moment sur l'écran un tableau qui provient de la
18 page 71 de ce rapport. C'est écrit sur la page
19 couverture du document que vous avez déposé, « voir
20 page 71 », donc nous sommes à cette page 71. Que
21 selon les prévisions de l'organisme de consultants
22 ICF, qui a rédigé de rapport, les prix du
23 « Renewable Natural Gas », du gaz naturel
24 renouvelable, devraient considérablement augmenter
25 à mesure que les projets les plus rentables sont

1 pris. Donc, plus on avance, plus le coût du gaz
2 naturel renouvelable devrait augmenter.

3 D'abord, est-ce que vous suivez ça, est-ce
4 que vous êtes déjà au courant de cet aspect-là? Ou
5 est-ce que ça vous préoccupe et est-ce que ça a
6 affecté ou est susceptible d'affecter votre
7 stratégie?

8 R. Je voudrais vous dire merci pour la présentation du
9 document. Je n'ai pas personnellement eu le temps
10 de regarder en détail tous ces éléments-là, mais en
11 voyant ceci, c'est sûr que nous, je réitérerais le
12 point que, finalement, le processus d'appel
13 d'offres qu'on fait de manière à venir jusqu'à
14 présent va nous permettre de sentir... de continuer
15 de sentir le pouls du marché. Je ne sais pas, on ne
16 voit pas l'horizon temporel forcément sur... non
17 plus sur ce graphique-là, mais nous, on pense qu'il
18 reste pertinent de poursuivre notre... notre
19 stratégie d'approvisionnement qui, jusqu'à présent,
20 nous a permis d'aller atteindre nos cibles, à
21 travers des processus compétitifs avec des volumes
22 qui proviennent notamment des États-Unis.

23 Q. [95] D'accord. Je passe à ma toute dernière ligne
24 de questions, et qui n'est plus liée au tableau en
25 question, sur la prévision d'achat volontaire de

1 GSR. Vous avez mentionné en réponse à l'intervenant
2 qui m'a précédé, le ROÉE, que vous utilisiez...
3 qu'il y avait deux sondages ou deux groupes de
4 sondages qui étaient utilisés au niveau de la
5 commercialisation, puis vous faites la prévision de
6 la demande de GSR va augmenter, que vous aviez,
7 donc que vous effectuez des sondages auprès de la
8 clientèle. Et j'essaie de faire un lien entre ces
9 sondages et un aspect qui a été... qui avait été
10 abordé un peu plus tôt qui est, je ne sais pas
11 comment appeler ça, le risque réputationnel
12 provenant de certains enjeux concernant la qualité
13 de l'information... la qualité de l'information que
14 des clients ou que le public comprend quant à ce
15 que c'est qu'un achat de GSR. .

16 Dans votre réponse, il y a quelques
17 minutes, j'ai cru comprendre que dans le sondage
18 vous... vous vous préoccupez de... d'interroger les
19 personnes sondées pour savoir si elles comprennent
20 bien ce que c'est le GSR en tant que gaz, c'est-à-
21 dire un gaz provenant de sites d'enfouissement ou
22 de sites de matières résiduelles urbaines,
23 agricoles et autres. Est-ce que les sondages en
24 question, est-ce qu'ils interrogent aussi la
25 clientèle sur sa compréhension du fait que le...

1 lorsqu'il y a un achat volontaire de GSR que,
2 physiquement, c'est le même gaz, le gaz a pas
3 changé, que c'est un achat plus, je sais pas... je
4 sais pas quel terme je peux utiliser, virtuel ou
5 contractuel de... de l'aspect environnemental du
6 GSR. Et si je vous pose cette question, c'est
7 toujours en lien avec la commercialisation, pour
8 savoir si la clientèle est bien informée de ce que
9 c'est, parce que ce que l'on cherche à éviter,
10 c'est que les clients croient acheter, recevoir
11 dans leurs tuyaux un gaz différent et que le jour
12 où ils s'apercevront que c'est pas le cas, qu'ils
13 seront déçus et que ça nuise à la réputation ou aux
14 ventes des GSR. Donc, c'est ça le... le cadre de
15 notre préoccupation. Donc... donc je reviens à ma
16 question : est-ce que vos sondages interrogent les
17 gens là-dessus?

18 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

19 R. Comme je le mentionnais plus tôt, j'ai pas vraiment
20 de... je connais pas les sondages, donc c'est
21 difficile pour moi de répondre, mais je peux vous
22 assurer que c'est - monsieur Goyette l'a souligné
23 hier - c'est très important pour nous que le
24 produit du GSR, du GNR, qu'on commercialise se fait
25 dans le plus de transparence possible. Puis,

1 beaucoup d'efforts ont été mis en place pour que ce
2 soit fait, donc ça me surprendrait qu'un sondage
3 suggère ou induise notre clientèle en erreur ou...

4 Q. [96] C'était pas ça ma question. C'était : est-ce
5 que le sondage interroge les gens pour savoir s'ils
6 ont bien compris que ce qu'ils reçoivent... Est-ce
7 que vous pensez que c'est... c'est important de...
8 d'avoir le *feedback*? Parce que monsieur Goyette
9 nous a informé hier que sur le site web d'Énergir,
10 effectivement, il y a, à différents endroits, une
11 clause qui dit comme il se doit que c'est pas
12 vraiment un gaz différent, mais ce qu'on achète
13 c'est le, de quoi de virtuel, ou en tout cas, je me
14 rappelle pas le terme exact employé, c'est écrit.
15 Mais c'est que c'est un paragraphe parmi un grand
16 nombre de paragraphes. Donc, d'où la question que
17 je pense qui devrait vous préoccuper, puis
18 indiquez-moi si ça vous préoccupe, c'est est-ce que
19 les clients, ils ont bien reçu ce message, est-ce
20 qu'ils ont bien compris?

21 R. Je peux pas répondre, malheureusement.

22 Q. [97] O.K. Alors, ça termine mes questions. Comme la
23 réponse a été plus courte que prévu, ça m'a pris
24 cinq minutes (5 min) de moins que le temps qui
25 avait été annoncé. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie, Maître Neuman. On va être rendus
3 aux questions de la Régie. Maître Cardinal?

4 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Q. [98] Oui, bonjour. Bonjour aux membres du panel.

6 Tout d'abord, ma question va porter sur une pièce.

7 En fait, si on peut l'afficher, Madame la
8 Greffière, c'est la pièce, c'est un tableau, en
9 fait, de la pièce B-0193, Énergir-H, Document 8, à
10 la page 8, le tableau 2 qui s'appelle « Coût de la
11 stratégie de diversification des achats d'avance ».
12 En fait, ce n'est pas nécessairement sur les
13 données, là, ma question, donc on peut... je peux
14 peut-être la poser, on a... c'était juste pour
15 avoir un support visuel.

16 Mais en fait, ce tableau-là, Énergir le
17 dépose dans le cadre du rapport... des rapports
18 annuels en général. Et pour référence, là, c'est en
19 général la cote, là, Énergir-12, Document 4. Puis
20 Énergir a mentionné qu'elle continuerait de le
21 déposer dans le cadre des dossiers de rapports
22 annuels.

23 Mais en fait, pour savoir, est-ce que ça
24 serait... parce que là, présentement, dans le
25 présent dossier il a été déposé à la suite d'une

1 DDR de la Régie. Est-ce que ça serait possible de
2 le déposer dans le cadre des dossiers tarifaires en
3 mettant à jour les données annuelles? Donc,
4 également. Donc, en plus de l'avoir dans le dossier
5 du rapport annuel, on l'aurait dans le dossier
6 tarifaire également.

7 M. SYLVAIN TREMBLAY :

8 R. En fait, mon commentaire, ce serait que ce serait
9 probablement le même tableau qu'on déposerait dans
10 la cause tarifaire.

11 Q. **[99]** O.K. Il y a... c'est ça, il n'y aurait pas de
12 modification, là?

13 R. Non.

14 Q. **[100]** O.K. Ensuite, si je passe au sujet des
15 clients interruptibles, mais c'est une question de
16 conciliation de données. Donc, tout d'abord, je
17 vais référer au tableau Q-7.2, qui a été fourni en
18 réponse à la question 7.3 de la DDR-3 de la Régie,
19 à la pièce B-0162. Si on peut l'afficher, je crois
20 que ça ne sera pas très long, là. C'est à la page
21 24, un petit peu... c'est peut-être 25, là, un
22 petit peu plus bas, là. C'est en réponse à la
23 question 7.3. Oui, c'est bon, exact.

24 C'est ça, donc dans le tableau, on voit un
25 total de soixante-huit (68) clients interruptibles.

1 Donc, ça inclut soixante-deux (62) clients pour la
2 clientèle capable de s'interrompre et six clients
3 pour la clientèle incapable de s'interrompre.

4 Bien, en fait, si on prend les données, là,
5 du... t'sais, à compter du premier (1er) décembre
6 deux mille vingt-cinq (2025) et qu'on retire, là,
7 les clients du premier (1er) décembre deux mille
8 vingt-quatre (2024) au trente (30) novembre deux
9 mille vingt-cinq (2025), ça nous donne cinquante-
10 sept (57) clients. Donc, à compter, là, du premier
11 (1er) décembre deux mille vingt-cinq (2025), ça
12 donne cinquante-sept (57) clients.

13 Si on passe par la suite à la pièce B-0181,
14 cette fois-ci, c'est la DDR-4 de la Régie, à la
15 page 71. La pièce, c'est B-0181, à la page 71.
16 Merci.

17 Donc, quand on regarde dans la colonne du
18 tableau Q-21.1, la colonne qui s'intitule « Clients
19 interrompus prévus pour 2025-2026 », quand on
20 additionne les chiffres, en fait, on arrive à
21 soixante-sept (67) clients de... pour deux mille
22 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026).

23 Puis, dernier tableau, à la pièce B-0125,
24 qui est Énergir-N, document 4. Le tableau... en
25 fait, ce tableau-là, il présente le nombre moyen de

1 clients. Si on agrandit un petit peu le tableau
2 pour être capable de lire les lignes 22 et 29 et en
3 fait, je vais vous soumettre, même si on ne le voit
4 pas, on voit que pour le service interruptible aux
5 lignes 22 et 29, on voit un nombre de vingt-six
6 (26) et de trente-cinq (35) clients. Donc, on
7 obtient un nombre moyen de soixante et un (61)
8 clients.

9 Donc, quand on regarde ces trois tableaux
10 et qu'en fait, on essaie de les concilier, on veut
11 simplement comprendre quel est le nombre de clients
12 interruptibles pour deux mille vingt-cinq, deux
13 mille vingt-six (2025-2026).

14 R. En fait, je ne sais pas si on peut revenir au
15 premier tableau que vous avez projeté, qui était la
16 réponse en DDR?

17 Q. **[101]** C'était la pièce... pour Madame la
18 Sténographe...

19 R. C'est celui-là.

20 Q. **[102]** C'est 162, oui.

21 R. Puis là, c'est sûr que je n'ai pas le détail sur
22 les huit clients dont la date de fin du contrat se
23 situe avant le trente (30) novembre deux mille
24 vingt-cinq (2025). Mais, pour les clients qui sont
25 capables de s'interrompre, normalement, on peut

1 présumer que la plupart vont demeurer au service
2 interruptible.

3 Mais, encore là, je n'ai pas l'information
4 de... là, sur le banc, pour vous dire qui a été
5 projeté pour... par exemple, s'il y en a un qui
6 changeait de tarif, qui allait vers le continu et
7 donc, normalement, on devrait s'attendre à avoir...
8 là, je fais le calcul... autour de soixante-cinq
9 (65) clients, si les huit clients dont le contrat
10 se termine d'ici le trente (30) novembre deux mille
11 vingt-cinq (2025) renouvelle au service
12 interruptible.

13 Ensuite, dans le deuxième tableau que vous
14 avez montré, c'est les interruptions par palier de
15 service. Ça, c'est pour l'ensemble de l'hiver.
16 C'est possible qu'en projection, il y ait des
17 clients qui changent de tarif. Donc, à ce moment-
18 là, des clients pourraient se retrouver à deux
19 endroits ici, parce qu'on pourrait les avoir
20 interrompus dans un mois, sous un sous-tarif et
21 dans un autre mois sous un autre sous-tarif.

22 Donc, ici ce n'est pas une représentation
23 du nombre total, nécessairement, de clients
24 interruptibles et dans le nombre de clients moyens,
25 je crois qu'ils font une moyenne pondérée, en

1 fonction du nombres de mois où le client est au
2 service interruptible. Donc, s'il y a des clients
3 qui prévoient quitter ou qui ne sont pas
4 nécessairement renouvelés dans leurs... dans les
5 projections, ça peut faire un nombre de clients
6 moyens, qui est différent, par exemple, du nombre
7 de clients interruptibles au premier (1^{er}) décembre
8 deux mille vingt-cinq (2025).

9 Donc, je crois que c'est pour ça que vous
10 voyez des chiffres différents dans les tableaux que
11 vous avez projetés.

12 Q. **[103]** Donc, si... Est-ce que vous aviez terminé? Ça
13 va? O.K. Donc, si je comprends bien, donc, pour
14 deux mille vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six
15 (2026), ça reste que c'est une projection du nombre
16 de clients et d'interruptibles qui tournent autour
17 de soixante-cinq (65). C'est pas mal ça. Est-ce que
18 c'est le nombre qu'on doit considérer ou vous avez
19 un nombre plus ferme?

20 R. Oui, oui. Soixante-cinq (65), il me semble, à la
21 vue des tableaux, me semble une bonne estimation du
22 nombre de clients projetés au service
23 interruptible.

24 Q. **[104]** Ensuite, une question un peu pour préciser.
25 En fait, par rapport au modèle de prévision court

1 terme, Énergir, dans une DDR de la Régie disait...
2 en fait la Régie citait un extrait de la preuve
3 d'Énergir à l'effet que le besoin de flexibilité
4 opérationnel a augmenté lors des deux dernières
5 années, puis Énergir expliquait que c'est dû à un
6 manque de précision de la prévision journalière
7 initiale, puis qu'Énergir a lancé un projet
8 d'amélioration de la prévision court terme qui
9 permettrait de réduire le besoin de flexibilité
10 opérationnel, puis à cet effet-là, qu'Énergir avait
11 travaillé avec la firme Move AI, puis qu'il y avait
12 un modèle d'intelligence artificielle qui prenait
13 en compte les mêmes variables que le modèle actuel,
14 mais en étant plus précis. Pouvez-vous commenter la
15 possibilité de déposer, là, dans le cadre d'un
16 prochain dossier tarifaire, un suivi sur l'acuité
17 prévisionnelle de ce modèle-là?

18 R. Donc, c'est sûr qu'on... puis là, vous le voyez
19 parce qu'on a fait le dépôt à cet effet, puis on en
20 a parlé dans les demandes de renseignements, on
21 tente constamment d'évoluer, donc on est en modèle
22 d'amélioration continue. Ça, c'en est un exemple au
23 niveau de la prévision, donc quand on a vu que les
24 chiffres augmentaient, plutôt que de contracter des
25 outils additionnels on s'est demandé : bon, quelle

1 est la source de cette augmentation et est-ce qu'on
2 peut voir pour agir pour ne pas justement augmenter
3 nos outils, là, puis encourir des coûts
4 additionnels pour la clientèle.

5 Donc, dans ce cadre-là, on a demandé à la
6 firme Move AI de nous accompagner et on a... il y a
7 un nouveau modèle qui a été monté, là, qui donne
8 plusieurs résultats. Les résultats initiaux sont
9 intéressants, dans le sens qu'ils semblent
10 démontrer qu'on va avoir une meilleure acuité. Ceci
11 dit, ça, ça va se mesurer en comparant le réel
12 avec... quand on va le vivre, parce que là on l'a
13 fait surtout sur des données passées, puis ça nous
14 donne une indication, là, mais on va le vivre dans
15 le réel quand on va voir les écarts, puis qu'on va
16 voir la... comment les gens de l'équipe vont être
17 en mesure d'intégrer ces informations-là pour
18 prendre les meilleures décisions quotidiennement
19 dans les nominations. Ce n'est pas nécessairement
20 terminé non plus, dans le sens qu'on a eu des
21 améliorations pour l'instant, mais on regarde aussi
22 à savoir si on pourrait continuer puis travailler
23 les modèles. Donc, je vous dirais qu'à ce stade-ci
24 c'est peut-être prématuré pour vous donner des
25 résultats.

1 Pour vous donner un aperçu d'un nouveau
2 modèle, il fonctionne depuis cet hiver, donc
3 admettons la mi-février. Donc, on n'a quand même
4 pas beaucoup de données réelles pour l'instant.
5 Puis je ne serais pas en mesure de vous indiquer
6 quand est-ce qu'on va avoir assez de données
7 réelles pour arriver à une conclusion sur... à quel
8 point on est plus efficace, là. Puis, surtout qu'on
9 va continuer à travailler sur un modèle. Donc, pour
10 le moment, je ne suggérerais pas qu'on mette une
11 date précise, mais on peut continuer dans les
12 dossiers tarifaires, là, à indiquer où est-ce qu'on
13 en est rendu par rapport à nos efforts
14 d'amélioration sur la prévision quotidienne.

15 Q. **[105]** Je vous remercie. Ensuite, je vais vous
16 référer à la pièce B-0160. On passe maintenant à la
17 prévision de l'approvisionnement et de distribution
18 de GSR. Une question pour bien comprendre le
19 tableau. Je vous remercie. Si on peut agrandir un
20 petit peu. Juste pour être en mesure de voir, là, à
21 la ligne 6, pour la colonne évidemment deux mille
22 vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026), on
23 voit qu'Énergir ne planifie pas de volumes d'achat
24 direct en territoire pour le GSR. Par contre, si on
25 va à la ligne de consommation, à la ligne de

1 « Consommation de GSR », « Achat direct en
2 territoire », pour la même année, Énergir planifie
3 une consommation... planifie en fait des achats
4 directs en territoire de deux mille sept cents
5 (2 700 Mm3). Et en fait, on voudrait savoir un peu,
6 avoir plus d'explication sur comment vont être
7 approvisionnés les clients en achat direct en
8 territoire si Énergir ne prévoit pas d'achat de GSR
9 pour ces clients-là? En fait, si on comprend bien
10 le tableau comme ça, là.

11 R. Pouvez-vous remonter en haut, juste qu'on voie le
12 tableau en entier s'il vous plaît?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Madame la Greffière, si vous pouviez juste le
15 rapetisse un tout petit peu pour qu'on voie les
16 chiffres à droite. En tout cas, ma droite.

17 R. Je ne serais pas ne mesure de vous expliquer la
18 différence entre les deux lignes, Maître Cardinal.

19 M. VINCENT REGNAULT :

20 R. C'est sûr que je ne peux pas vous expliquer, là,
21 qu'est-ce qu'il y a dans la consommation de GSR,
22 là, puis on avait la discussion parce qu'on n'a pas
23 la connaissance spécifique de qu'est-ce qu'un
24 client peut faire au niveau tarifaire, mais pour
25 l'instant en tant que tel, en approvisionnement, il

1 n'y a pas de client qui, en achat direct, qui
2 fournit le GSR. Puis là, on voit cent onze (111)
3 clients, là, en achat direct territoire. D'après
4 moi, c'est des clients qui sont en mode d'achat
5 direct, mais qui doivent aussi consommer du GSR,
6 mais pas qui... pas qu'eux amènent sur le
7 territoire. Mais ça, il faudrait le valider avec
8 d'autres équipes.

9 Me AMÉLIE CARDINAL :

10 Q. **[106]** O.K. Est-ce que c'est possible de prendre
11 l'engagement de valider cette information-là, s'il
12 vous plaît?

13 R. Oui.

14 Q. **[107]** Parfait. Donc, je crois qu'on serait rendu à
15 l'engagement numéro 4, si je ne me trompe pas. 3?
16 O.K. C'est bon. Parfait. Donc, engagement numéro 3.
17 Donc, expliquer en ce qui a trait au tableau de la
18 page 1 de la pièce B-0160 pourquoi, en ce qui a
19 trait aux approvisionnements en achat direct en
20 territoire, il n'y a pas de volumes de prévus,
21 alors qu'en ce qui a trait à la consommation de GSR
22 à la ligne 7, les achats directs en territoire
23 prévoient deux mille sept cents (2 700)... et là,
24 je crois... c'est petit, là, mais je crois que
25 c'est 10(3) m(3), là, si je ne me trompe pas.

1 Parfait. Donc, ça compléterait mon engagement.

2
3 E-3 (Énergir) : Expliquer au tableau de la page 1
4 de la pièce B-0160 pourquoi, en
5 ce qui a trait aux
6 approvisionnements en achat
7 direct en territoire, il n'y a
8 pas de volumes prévus, alors
9 qu'en ce qui a trait à la
10 consommation de GSR à la ligne 7,
11 les achats directs en territoire
12 prévoient 2 700 Mm3
13 (Demandé par la Régie)
14 (Satisfait)

15
16 Par la suite, je vais passer à la pièce B-0162,
17 Madame la Greffière, s'il vous plaît. En fait, bien
18 on peut l'afficher, là, mais je peux simplement
19 faire le lien. C'était en fait en réponse à une
20 question en DDR-3 de la Régie. Énergir disait
21 qu'elle entendait déposer des demandes
22 d'approbation des caractéristiques de contrat
23 d'achat de GSR, là, jusqu'à deux contrats d'ici la
24 fin deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six
25 (2025-2026).

1 Puis en fait, en ce qui a trait à ces deux
2 contrats-là, est-ce que vous pouvez préciser
3 quelles caractéristiques qui respectent pas les...
4 les caractéristiques, là, qui sont approuvées par
5 la Régie dans la décision D-2024-113. Donc, en
6 fait, quand on parle... est-ce que c'est le prix,
7 le volume, la durée?

8 M. PIERRE DUGNETON :

9 R. L'estimation qui a été partagée à ce moment-là
10 c'était pour des caractéristiques de prix et un
11 lien apparenté. Ah, avec un lien apparenté,
12 caractéristique de prix, puis un autre apparenté.

13 Q. **[108]** Et ma dernière ligne de questions. Est-ce que
14 vous aviez terminé? Ça va? O.K. Parfait. En ce qui
15 a trait maintenant à la certification MiQ
16 qu'Énergir prévoit étudier, là, pour la possibilité
17 de l'ajouter, est-ce qu'il y a des coûts qui sont
18 associés à l'ajout de cette certification-là?

19 M. PIERRE TREMBLAY :

20 R. Bien, en fait, pour le... il y a pas de coût
21 spécifique à étudier l'ajout de la certification.
22 Éventuellement, si on fait des achats qui sont
23 certifiés, s'il y a des coûts, on... comme on
24 dépose à chaque année, on dépose avec une demande
25 de budget, là, un peu pour... pour les

1 certifications. Donc, ça serait indiqué si jamais
2 il y avait un changement. Mais initialement, puis
3 là on n'a pas terminé notre étude, mais
4 initialement, on croit qu'on pourrait ajouter la
5 certification avec un... un budget similaire.

6 Q. [109] Et dans votre preuve, vous... Énergir
7 explique un peu ce que ça vise la certification
8 MiQ, puis je vais vous le citer, là, je crois pas
9 qu'on a besoin de... de l'afficher, là :

10 La norme MiQ est un cadre autonome
11 permettant d'évaluer l'intensité des
12 émissions de méthane et l'intensité
13 carbone en équivalent CO2e des actifs
14 à chaque étape de la chaîne
15 d'approvisionnement en gaz naturel.

16 En fait, pouvez-vous expliquer un peu l'utilité de
17 cette certification-là dans la mesure où
18 l'intensité des émissions de méthane puis
19 l'intensité carbone, en fait, en vertu du SPEDE,
20 là, le méthane a toute la même intensité?

21 R. Bien, c'est sûr qu'on... dans ce qu'on regarde au
22 niveau de la mesure d'achat, ce n'est pas
23 nécessairement lié au SPEDE. Puis là, je vais aller
24 un petit peu plus large, là, dans le fond, au
25 niveau de... de ce qu'on regarde, c'est d'améliorer

1 les pratiques d'achat, et un des enjeux, qui est un
2 enjeu nord-américain, mais aussi mondial, c'est de
3 réconcilier la part, donc les GES qui sont générés
4 par les producteurs lors du processus d'extraction.
5 Et les images satellites, donc ils appellent ça les
6 inventaires méthane, donc il y a une conciliation
7 qui se fait, bien, ils essaient de faire une
8 conciliation entre les deux, donc entre ce qui est
9 divulgué par les producteurs et ce qu'on peut voir
10 dans l'atmosphère. Et pour le moment, il y a quand
11 même des écarts importants.

12 Les écarts ont été identifiés comme étant
13 des écarts au niveau des normes de mesurage qui
14 sont inexistantes pour l'instant, et il y a un
15 groupe qui est constitué de plusieurs pays, dont le
16 Canada et les États-Unis, qui s'appelle le MMRV qui
17 vise à établir des standards pour rapporter les
18 émissions au niveau de la production.

19 La norme MiQ a déjà... suit ça, là. Dans le
20 fond, c'est la norme MiQ, ça a été créé par...
21 c'est un institut aux États-Unis qui voulait
22 améliorer le bilan de production, donc réduire les
23 GES au niveau des producteurs, et ils ont créé la
24 norme MiQ pour faire ça. Ils ont été précurseurs.
25 Puis maintenant, ils sont alignés, là, sur les

1 études du groupe MMRV, qui avance, qui a démarré à
2 la fin de deux mille vingt-trois (2023) puis qui
3 avance pour établir des standards, puis la norme
4 MiQ va venir assurer, par les audits, que les
5 standards sont respectés par les producteurs, et
6 donc, à ce moment-là, l'intensité au niveau de la
7 production est bien mesurée.

8 Donc, nous, ce qu'on voit là-dedans, puis
9 entre autres, dans ce qu'on avait établi
10 initialement pour l'initiative d'achat responsable,
11 on avait une mesure, on avait plusieurs objectifs.
12 On avait des objectifs E et G, mais on avait aussi
13 un objectif d'aller valider l'intensité carbone des
14 producteurs. Et à travers nos discussions avec
15 Equitable Origin, ce n'est pas quelque chose, là,
16 qui... on doute un peu à... que ça soit intégré de
17 façon obligatoire. Et donc, ça risque de rester
18 volontaire au niveau de la norme Equitable Origin.
19 C'est pour ça qu'on regarde la norme MiQ pour voir
20 si on pourrait l'utiliser pour avoir une idée des
21 intensités carbone des producteurs.

22 Puis comme MiQ va s'aligner sur la norme
23 MMRV, et donc va avoir un certain standard, ça va
24 nous indiquer quelque chose qui est fiable, là, qui
25 va pouvoir représenter la conciliation entre les

1 inventaires qui sont détectés par satellite des
2 émissions GES et ce qui est fait par les
3 producteurs. Donc, ça va nous donner une indication
4 des équipements qui sont en place, des normes par
5 exemple de mesurage au niveau des émissions de GES,
6 là, dans le cycle de production.

7 Puis MiQ, bien, il ne fait pas juste ça.
8 Ils font ça aussi, ils ont des protocoles mis en
9 place aussi pour toute la chaîne de valeur du gaz
10 naturel. Donc, ils vont le faire au niveau de
11 l'épuration, ils vont le faire au niveau du
12 transport, ils ont aussi une norme au niveau des
13 distributeurs. Donc, c'est ce qu'on regarde, la
14 norme MiQ.

15 Évidemment, initialement, ça serait
16 probablement plus axé sur les producteurs, mais ça
17 pourrait être élargi éventuellement aussi à
18 d'autres actifs de la chaîne de valeur, là, de
19 production de gaz naturel.

20 Puis, bien, évidemment aussi, monsieur
21 Regnault me rappelle aussi que la Régie nous a
22 rappelé, là, cet objectif, puis nous a demandé à
23 quand... de faire un suivi sur quand est-ce qu'on
24 allait pouvoir donner des indications sur les
25 intensités carbone des producteurs. Donc, il y a ça

1 également, là, mais le contexte global vise
2 vraiment à aller acheter de producteurs qui ont des
3 meilleures pratiques. Puis dans ce cadre-là, ceux
4 qui vont suivre les normes du cadre MMRV, selon
5 nous, vont probablement être les producteurs qui
6 vont être à l'avant-plan pour réduire les
7 émissions.

8 Puis si on parle du nombre d'émissions
9 totales au niveau du gaz naturel, les producteurs,
10 c'est quand même quatorze pour cent (14 %) des
11 émissions totales de l'ensemble, là, de la chaîne,
12 là, pour... Donc, c'est quand même un pourcentage
13 appréciable. Donc, c'est un endroit où est-ce qu'il
14 peut y avoir du travail pour raffiner. Puis nous,
15 quand on travaille avec les producteurs, c'est sûr
16 qu'on leur mentionne qu'on a des objectifs de
17 décarbonation puis on a des objectifs d'améliorer,
18 là, les bilans méthane. Donc, c'est un de nos...
19 C'est quelque chose qui nous intéresse beaucoup.

20 Q. [110] Parfait, je vous remercie, et ça complétait
21 mes questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je pense qu'on va prendre la pause lunch tout de
24 suite avant de passer aux questions de la
25 formation. Je ne sais pas comment long je... la

1 formation va en avoir pour des questions, mais
2 juste au cas, est-ce que monsieur Bellavance pourra
3 être ici cet après-midi? Il est en arrière? O.K.
4 Alors, on pourra être prêts, si la formation ne
5 prend pas tout le temps qui reste, on pourra passer
6 à la présentation du panel 3.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Tout à fait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Alors, il est onze heures quarante-cinq (11 h 45),
11 on se revoit à treize heures quinze (13 h 15).

12 Merci.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 _____

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Vous êtes debout pour nous annoncer que vous avez
18 des réponses aux engagements?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est exactement ça. Il y a quelqu'un qui a soit
21 pas mangé ou a mangé très vite, mais on aurait une
22 réponse à l'engagement numéro 3 qui a été demandé
23 ce matin, c'est-à-dire la discordance entre les
24 volumes consommés versus qui étaient prévus en
25 approvisionnement, à la pièce B-0160. Donc, je

1 suggère qu'on pourrait débiter avant de commencer
2 le contre-interrogatoire, débiter avec la réponse à
3 l'engagement numéro 3.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ça va.

6 M. SYLVAIN TREMBLAY :

7 R. Donc, pour la réponse à la question de la Régie.
8 Dans le fond, il y a un contrat qui est prévu, mais
9 qui n'est pas signé pour de l'achat direct en
10 territoire. Et, au niveau des approvisionnements,
11 il a juste pas été ventilé séparément. Il est
12 inclus au complet dans les réceptions de GNR en
13 territoire. Donc, c'est ça qui explique la
14 différence dans les deux catégories.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Cardinal, est-ce que vous avez un suivi à
17 faire sur cette question-là?

18 Me AMÉLIE CARDINAL :

19 Non, c'est parfait. Je vous remercie beaucoup.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci.

22 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Q. [111] Bonjour. Bonjour au panel. J'aurai
25 essentiellement des questions sur le Plan

1 d'approvisionnement. Mais Monsieur Laurin, j'ai une
2 petite question pour vous. Je vais commencer par
3 celle-là pour commencer. J'ai bien compris de ce
4 que vous avez dit, concernant les prévisions de
5 migration ou de vente pour la biénergie, qu'au
6 niveau du nombre de clients, ça va bien, ça va un
7 peu moins bien au niveau des volumes. Vous avez
8 expliqué pourquoi il y a tout un processus de mise
9 en place qui explique ces retards-là. Et aussi j'ai
10 compris que vous disiez, bien, de toute façon, la
11 prévision qu'on fait dans le dossier tarifaire puis
12 les revenus qu'on va chercher on les remet en fin
13 d'année. Donc, en bout de ligne, ça reste neutre
14 pour les clients.

15 En fait, ma question, là, a à avoir avec la
16 prévision de la contribution pour la biénergie qui
17 est faite par Hydro-Québec. Et cette contribution-
18 là, elle est basée sur la prévision des ventes, en
19 fait, sur les volumes. Et on voit systématiquement
20 dans chaque dossier que la prévision ne se réalise
21 pas, puis que c'est au niveau des volumes de
22 ventes, c'est beaucoup plus faible qu'anticipé. Et
23 puis je me demandais si vous anticipiez ça aussi
24 pour cette année que le volume de ventes finalement
25 soit quand même beaucoup plus faible que ce qui est

1 prévu, là, au réel par rapport à la prévision?

2 M. LOUIS-PHILIPPE LAURIN :

3 R. Bien, tout d'abord, en lien avec le premier point à
4 l'égard du fait que j'ai dit, bien, c'est des
5 écarts puis... Donc, concernant le retour à la
6 clientèle, peut-être un petit peu une précision. Je
7 sais qu'hier je suis passé très rapidement sur ce
8 volet-là. Ce que je cherchais plutôt à dire,
9 c'était que si, par exemple, on anticipe des
10 migrations de... un million de mètres cubes dans la
11 biénergie, d'une part, c'est des revenus en moins
12 au niveau de la distribution, mais, d'autre part,
13 c'est une contribution GES en plus.

14 Donc, par la mécanique de contribution GES
15 dans l'entente avec Hydro-Québec, c'est pas tant au
16 niveau des écarts dans une perspective de
17 découplage, là, plutôt qu'une mitigation de ces
18 effets-là du fait que quand on perd des revenus,
19 ils sont... il y a une contribution GES qui, d'un
20 autre côté, lui, génère des revenus. Donc, l'effet
21 est plutôt faible à ce niveau. C'est peut-être un
22 petit peu une clarification pour le préambule de
23 votre question.

24 Concernant les migrations anticipées, donc,
25 pour l'année en cours au niveau du 4-8, donc ce

1 qu'on avait anticipé en termes de... donc l'année
2 tarifaire deux mille vingt-quatre, deux mille
3 vingt-cinq (2024-2025), les migrations d'énergie en
4 termes de volume vont être, comme je le disais
5 hier, inférieures à ce qui avait été prévu. Mais
6 quand on regarde vers l'année prochaine, bien on
7 anticipe que les taux de pénétration qu'on a
8 utilisés, en termes de nombre de clients, on est
9 assez confiant qu'ils vont être... qu'ils vont
10 s'avérer, donc on est dans la bonne direction dans
11 l'ensemble des marchés.

12 La petite nuance que j'ai apportée au
13 niveau, puis qui a été répondue d'ailleurs dans une
14 réponse à une demande de renseignements, à l'effet
15 qu'il y a un décalage pour les volumes. Oui, on
16 anticipe donc a priori peut-être un écart plus
17 faible. Donc, ce qu'on a anticipé en termes de
18 conversion pour l'année tarifaire deux mille vingt-
19 cinq/vingt-six (2025-2026), en termes de volumes,
20 pourrait s'avérer légèrement plus haut comme
21 conversion que ce qu'on pourrait se dire en date
22 d'aujourd'hui. Donc, aujourd'hui, on la garde, au
23 niveau du nombre de clients convertis on est
24 confiant. En termes de volumes, de facteur de
25 décalage auquel je faisais mention hier, lui,

1 effectivement induit un biais peut-être à la baisse
2 sur les volumes convertis.

3 Ceci dit, quand on regarde dans le passé,
4 les projections de conversion à la biénergie
5 étaient beaucoup... étaient assez importantes, donc
6 ces variations-là étaient importantes, ce qui
7 venait générer un écart... donc, l'écart était plus
8 grand en relatif que ce qu'on va vivre. Donc,
9 l'année prochaine, oui, il va y avoir un biais,
10 mais ce biais-là, l'erreur de prévision anticipée,
11 en date d'aujourd'hui, va être... va être beaucoup
12 plus faible que par le passé, donc l'effet sur les
13 tarifs, qui est mitigé par la contribution GES, va
14 être beaucoup plus faible également que ce qu'on
15 anticipe.

16 Q. **[112]** O.K. Je vous remercie. Donc, je vais passer
17 au plan d'approvisionnement. Alors, Monsieur
18 Tremblay, bonjour. On a beaucoup parlé de
19 l'interruptible. Dans le cadre du plan
20 d'approvisionnement, là, j'ai constaté que le
21 volume d'interruptible au global de trois (3) 10(6)
22 m(3), en fait c'est pas beaucoup comme volume
23 d'interruption, là, dans un plan
24 d'approvisionnement. J'ai vu que dans un tableau,
25 on l'a présenté tantôt, je ne sais pas si vous

1 voulez qu'on le représente, là, mais j'ai calculé
2 que ça faisait... mais, on voyait qu'il y avait des
3 journées qui étaient... des clients qui étaient
4 interrompus une journée, d'autres qui étaient
5 interrompus trois journées. Puis en moyenne, on
6 avait deux journées d'interruption par client.
7 Donc, on voit que l'interruptible c'est pas un
8 outil d'approvisionnement qui est beaucoup utilisé
9 dans le cadre de votre plan. Est-ce que vous pouvez
10 nous expliquer pourquoi?

11 M. SYLVAIN TREMBLAY :

12 R. Bien, premièrement, je veux juste m'assurer, là,
13 qu'on parle bien du plan normal, donc du
14 scénario...

15 Q. **[113]** Vingt-cinq/vingt-six (25-26).

16 R. ... normal. Oui, mais en fait...

17 Q. **[114]** Oui.

18 R. Dans le fond, on fait différents scénarios au
19 niveau des approvisionnements gaziers. Donc, pour
20 expliquer un petit peu, là, les... les résultats,
21 puis essayer de... de vous donner une idée de
22 qu'est-ce que ça peut représenter, tout d'abord, il
23 faut... il faut replacer qu'au niveau des
24 approvisionnements il y a deux contraintes
25 majeures, qui est la journée de pointe et il y a

1 aussi l'hiver extrême. Donc, quand on regarde
2 l'interruptible, la... la disponibilité de
3 l'interruptible puis la valeur de l'interruptible
4 va surtout être dans ces scénarios spécifiques-là.
5 Donc, si on considère une journée de pointe ou un
6 hiver qui est très froid.

7 Dans un scénario normal, puis qui n'a pas
8 de journée très froide, là, puis qui a peu de
9 périodes froides qui se succèdent, là, donc des
10 journées froides en continu, c'est sûr qu'à ce
11 moment-là c'est pas un... un bon reflet de ce que
12 ça peut nous... de ce que ça nous donne,
13 l'interruptible. Puis là, ça c'est quelque chose...
14 nous, on va rencontrer souvent les clients grandes
15 entreprises, moyennes, grandes entreprises, puis
16 chaque année on me demande d'aller leur expliquer
17 combien de jours d'interruption sont prévus. Puis,
18 à chaque année, je leur dis : bien dans le plan
19 normal, c'est quatre, mais il faut faire très
20 attention parce que le plan normal a une
21 disposition de degrés jour spécifique. Si on
22 prenait ces degrés jour-là puis on arrivait au même
23 total pour l'hiver, mais qu'on les mettait
24 différemment, on pourrait avoir dans le plan
25 d'approvisionnement dix (10) jours d'interruption

1 au lieu de quatre ou de trois. Donc, le résultat
2 dans le plan normal c'est dû à la séquence
3 spécifique de journées de degrés jour qui est
4 attribuée à chaque journée dans l'hiver. Puis, pour
5 nous, ça n'indique pas grand-chose dans le sens que
6 c'est pas un plan où est-ce qu'on a des
7 contraintes. Puis, hors contraintes, bien
8 techniquement on veut les interrompre le moins
9 possible parce qu'à chaque fois qu'on les
10 interrompt ça diminue les revenus de transport et
11 les revenus de distribution. Donc, c'est
12 défavorable pour le reste de la clientèle à chaque
13 fois qu'on vient les interrompre.

14 Donc, dans une situation où est-ce qu'on
15 n'a pas d'enjeu majeur, donc il n'y a pas de
16 période très froide, il n'y a pas de journée de
17 pointe, bien c'est souhaitable qu'on arrive à un
18 petit volume d'interruption dans ce scénario-là..

19 Quand on regarde les autres scénarios, puis
20 là, tout à l'heure, il y avait les questions qui
21 étaient posées sur le maximum de... le nombre
22 maximum de journées, puis on regardait c'était
23 l'hiver maximum, puis on voyait que ça allait
24 jusqu'à soixante et douze (72). L'hiver maximum,
25 c'est un hiver qu'on n'est pas capable

1 d'approvisionnement, donc il arrive un moment donné où
2 est-ce que les inventaires sont vides, puis là,
3 pour toute le reste de l'hiver on interrompt à
4 chaque journée parce qu'on est pas capable de
5 répondre à aucune des demandes parce qu'on a vidé
6 tout ce qu'on avait en réserve. Donc ça, ça donne
7 un soixante-douze (72).

8 Le scénario, on nous a présenté parce qu'on
9 a déposé, là, le nombre de jours dans l'hiver
10 extrême. Donc là, on voyait - puis, de mémoire, là,
11 du tableau - on voyait que ça variait pour les
12 clients du volet A entre trente (30) et quarante-
13 cinq (45) jours. Donc ça, c'est un usage dans un
14 hiver froid. Puis, si on n'avait pas ces... ces
15 clients interruptibles-là, bien, ça serait de
16 l'inventaire qui serait grugée, puis
17 potentiellement qu'on aurait besoin d'outils
18 additionnels pour répondre au scénario.

19 Donc, c'est plus dans des scénarios comme
20 ça ou en pointe, là, où est-ce qu'on... si on
21 ajustait le besoin de la clientèle interruptible,
22 bien, c'est sûr qu'il faudrait aller chercher plus
23 d'outils que ce qui est évalué, parce qu'on évalue
24 le net des clients interruptibles. Donc, c'est dans
25 ces scénarios-là qu'on va voir l'impact des clients

1 interruptibles plus que dans un scénario normal.

2 Q. [115] O.K. Donc, je comprends, là, le dossier
3 tarifaire est fait pour un hiver normal, donc c'est
4 ni un hiver froid ni un hiver chaud, c'est un hiver
5 normal basé sur la... sur l'anticipation de la
6 température normale durant l'hiver. Donc, c'est
7 comme un scénario centré auquel vous évaluez une
8 journée de pointe qui est une journée théoriquement
9 froide, bien, on sait pas le degré jour, le vent,
10 et tout, mais c'est une journée théoriquement très
11 froide qui peut arriver dans le cadre d'un hiver
12 chaud ou dans le cadre d'un hiver froid, et vous
13 avez aussi un hiver extrême, donc c'est-à-dire un
14 hiver où on va pas nécessairement ou on va la
15 rencontrer la journée pointe où il fait très froid,
16 donc il y a beaucoup de volume saisonnier en hiver,
17 et la prévision c'est on prévoit un hiver normal
18 avec soit le maximum, la journée de pointe ou
19 l'hiver extrême. Puis, avec ces données-là, vous
20 êtes en mesure de dire : « Bien, nous, on peut
21 faire face à un scénario chaud, un scénario froid,
22 un hiver normal », vous avez tous les outils qu'il
23 vous faut pour - avec une probabilité de risque qui
24 est quasiment nulle, moi, dans ma carrière, j'ai
25 jamais vu le réseau de gaz tomber, là, c'est jamais

1 arrivé - pour faire face à ces événements, à ces
2 aléas climatiques ou dans la demande, là. Moi,
3 c'est... c'est comme ça que je le comprends.

4 R. Oui. Bien, en fait, dans le plan d'appro, on dépose
5 effectivement une analyse de la journée de pointe
6 spécifique, on a une analyse sur les besoins de
7 l'hiver extrême, puis en annexe on dépose
8 différents scénarios. Donc, l'ensemble du dossier
9 tarifaire de la cause tarifaire est basé sur le
10 scénario normal. Donc, si on regarde, par exemple,
11 les coûts comptables, bon, tout ça c'est basé sur
12 le scénario normal. Cependant, dans les annexes du
13 plan d'approvisionnement, on dépose également des
14 scénarios alternatifs d'hiver froid, d'hiver
15 extrême, et puis dans ces scénarios-là, on peut
16 voir une utilisation accrue des... de la clientèle
17 interruptible.

18 Q. **[116]** Oui. Fait que O.K. Donc, je pense que je vous
19 comprends bien, là, puis je pense que, aussi, je
20 comprends bien ça. Donc, c'est sûr que le 3
21 - D5-3 - par hiver, c'est pour un hiver normal, on
22 s'entend, là, c'est quand même pas beaucoup
23 d'utilisation d'interruptible. On s'entend que dans
24 votre planification, vous avez... vous avez examiné
25 l'hiver extrême, la journée de pointe, en tout

1 cas...

2 R. Bien, ce qui est important pour nous, c'est de
3 s'assurer que dans les... les scénarios plus
4 extrêmes que ce qu'on va avoir à disposition va
5 nous permettre de passer au travers, puis de
6 continuer à desservir la clientèle. Puis, en même
7 temps, quand on fait le plan d'appro, on essaie
8 aussi d'évaluer qu'est-ce qu'on peut faire comme
9 solution au niveau des coûts, là. On vise à obtenir
10 un scénario qui, quand on combine l'ensemble des
11 moyens qu'on a, va donner le coût le plus
12 avantageux pour la clientèle. Donc, c'est ça qu'on
13 fait comme exercice.

14 Q. **[117]** C'est, on appelle ça l'optimisation du plan
15 d'approvisionnement.

16 R. Exact.

17 Q. **[118]** Puis, dans la priorisation des outils,
18 l'interruptible vient tout juste avant
19 l'utilisation du GNL ou...

20 R. Oui, il vient avant l'usine LSR.

21 Q. **[119]** O.K. Alors, maintenant, je vais passer à la
22 journée de pointe. C'est sûr, on en a parlé, mais
23 je veux juste vérifier que je comprends bien. J'ai
24 vu qu'en deux mille vingt-trois (2023), là, ça a
25 été un année critique où il y a vingt-deux (22)

1 clients qui ont fait des retraits interdits, puis
2 que l'hiver a été froid. Et j'ai regardé dans la
3 décision, il y a un volume de cinq cent soixante-
4 dix (570 Mm3) par jour, qui a été autorisé pour
5 prendre en compte, là, les retraits interdits des
6 vingt-deux (22) clients. Et est-ce que je comprends
7 que c'est ce volume-là qui a été mis cette année,
8 dans l'année deux mille vingt-cinq, vingt-six
9 (2025-26), pour la journée de pointe, pour...

10 R. Je n'ai pas le volume précis, mais ce volume-là est
11 ajusté, donc en fonction, par exemple, des clients,
12 s'il y a des clients qui sont incapables de
13 s'interrompre, là, bien, ceux qui sont prévus
14 retourner sur le continu. Puis par ailleurs, là, on
15 avait une question à ce propos-là sur qu'est-ce
16 qu'on va avoir pour l'hiver prochain. Donc, dans le
17 tableau original, il y en avait six, puis je peux
18 confirmer que pour l'hiver prochain, il en reste
19 trois.

20 Q. **[120]** L'hiver deux mille vingt-cinq, vingt-six
21 (2025-26), là?

22 R. Oui, exactement. Donc, il y en a trois qui, eux,
23 sont retournés au service continu. Donc, eux, ils
24 ne font plus partie, là, de... Donc, ce chiffre-là
25 est ajusté. Puis s'il y avait aussi d'autres

1 clients en proportion qui quittaient, on fait un
2 ajustement du chiffre, on ne garde pas
3 nécessairement le cinq cent soixante-dix (570). On
4 vient ajuster proportionnellement selon ce qu'on a
5 observé sur l'échantillon.

6 Q. [121] Est-ce que vous pourriez nous donner ce
7 montant-là pour l'année deux mille vingt-cinq,
8 vingt-six (2025-26)?

9 R. Oui, certainement. Je ne l'ai pas là, mais je
10 peux... on peut le fournir en...

11 Q. [122] O.K. Peut-être prendre en engagement numéro
12 4, ce serait... C'est bon? Est-ce que je peux...
13 Oui? Fournir le volume qui a été inscrit aux
14 besoins de la journée de pointe pour couvrir les
15 besoins des retraits interdits des clients en
16 service interruptible. C'est bon? O.K.

17

18 E-4 (Énergir) : Fournir le volume qui a été
19 inscrit aux besoins de la journée
20 de pointe pour couvrir les
21 besoins des retraits interdits
22 des clients en service
23 interruptible
24 (Demandé par la formation)

25

1 Q. [123] Donc, je comprends que c'est moins... on est
2 passé de vingt-deux (22) clients, il en reste
3 trois. Mais hier, j'ai compris que des clients
4 interruptibles, bon, il n'y a pas juste ceux qui ne
5 peuvent pas s'interrompre, mais il y a ceux qui
6 peuvent avoir des bris, qui n'ont pas de mazout ou
7 toutes sortes de choses. Est-ce que vous prenez en
8 compte aussi ces clients-là dans votre volume?

9 R. Oui, oui. Donc, qu'est-ce que j'ai mentionné, c'est
10 qu'il y a environ soixante-quinze pour cent (75 %)
11 du volume qui était lié à ces clients-là, là. Puis
12 quand on parle de ces clients-là, cette journée-là,
13 ça a été des clients qu'on peut identifier, mais on
14 peut s'imaginer que si on avait une autre journée
15 de pointe, ça ne serait pas nécessairement les
16 mêmes clients qui auraient des bris. Mais ce
17 qu'on... notre conception de tout ça, c'est de se
18 dire : bon, bien, on prend acte, là, qu'il y a
19 des... si on a un froid, il va y avoir des clients
20 qui ne seront pas capables de s'interrompre. Et on
21 a pris ça comme échantillon parce que c'est la
22 meilleure donnée qu'on a, mais dans le futur, on ne
23 s'imaginer pas que c'est spécifiquement les clients
24 qui n'ont pas été en mesure de s'interrompre cette
25 journée-là parce qu'ils ont eu un bris qui auraient

1 un bris dans le futur. Ça pourrait être un autre
2 client qui, lui, s'est bel et bien interrompu, mais
3 qu'à une autre journée de froid, bien, ses
4 équipements ne fonctionnent pas ou qu'il y a une
5 autre raison.

6 Q. **[124]** O.K., mais je ne vous ai pas suivi. Il y a
7 les trois clients qui ne peuvent pas s'interrompre,
8 plus il y a soixante-quinze pour cent (75 %) des
9 volumes des... C'est ça que je n'ai pas compris,
10 soixante-quinze pour cent (75 %) de quoi?

11 R. Sur le... je ne m'en rappelle pas du chiffre que
12 vous avez donné. Le cinq cent soixante-dix (570),
13 c'est dix...

14 Q. **[125]** Oui, 10(3) m(3) par jour.

15 R. Donc, là-dessus, il y a à peu près soixante-quinze
16 pour cent (75 %) qui était dû à des clients qui ont
17 eu des bris, mais qui peuvent s'interrompre
18 normalement.

19 Q. **[126]** O.K. Donc, ce soixante-quinze pour cent
20 (75 %) là devrait toujours être dans les volumes.
21 Bien, vous allez vérifier, là, mais je comprends
22 que...

23 R. On fait un ajustement proportionnel. Si la
24 clientèle diminue, bien, c'est comme de dire qu'on
25 un pourcentage du nombre de clients interruptibles

1 qui pourraient dans une journée froide avoir des
2 problèmes, puis à ce moment-là, faire des retraits
3 interdits.

4 Q. **[127]** O.K.

5 R. Pour les autres clients qui sont... il y en avait
6 six identifiés, mais là, il y en a trois qui
7 sont... qui vont être au service continu cet hiver.
8 Donc, c'est sûr que le volume a été soustrait, là,
9 du cinq cent soixante-dix (570). Donc, à...

10 Q. **[128]** Mais pourriez-vous me donner ce niveau de
11 détail-là dans le volume que vous allez me donner,
12 me dire « Bon, il en reste... » Je ne sais pas,
13 moi, mettons que c'est quatre cents (400), me dire
14 il y en a quarante (40) pour les trois clients,
15 puis le reste, c'est pour les retraits interdits?

16 R. Je vais demander à l'équipe de fournir le
17 maximum...

18 Q. **[129]** O.K.

19 R. ... de détails dans la demande... dans le fond,
20 dans votre demande, là. Mais comme ça, je ne sais
21 pas à quel niveau ça a été brisé, là, pour le
22 chiffre puis qu'est-ce qu'on pourrait vous fournir
23 dans les prochains jours, là, mais je vais demander
24 qu'un maximum de détails dont on dispose vous
25 soient inscrits, là, dans la réponse.

1 Q. [130] O.K. Puis maintenant, prenons pour acquis
2 que... on parle du cinq cent soixante-dix (570), je
3 comprends que c'est moindre, mais pour les fins de
4 la discussion, est-ce que vous êtes en mesure de me
5 dire, dans les outils qui sont utilisés en journée
6 de pointe, les outils qu'on utilise pour les
7 clients interruptibles - je vais l'appeler comme ça
8 - c'est quels outils? C'est de l'entreposage? C'est
9 du transport STS... du transport... Comment c'est
10 fait, le choix des outils pour...

11 R. Bien, c'est sûr que nous, quand on bâtit la journée
12 de pointe, on calcule le besoin total pour cette
13 journée-là. Donc, puis là, j'y vais de mémoire,
14 mais admettons que c'est trente-cinq mille
15 (35 000 Mm3). Bon, admettons que ça c'est le
16 chiffre. Mais nous, ce qu'on va viser, c'est
17 d'avoir assez d'outils dans cette journée-là pour
18 atteindre le trente-cinq mille (35 000). Après,
19 quel va à qui, ce n'est pas tant pertinent dans le
20 sens que nous, ce qu'il faut s'assurer, c'est que
21 ça va être ça qu'on va livrer dans le réseau.

22 Donc, on ne vient pas attacher des clients
23 spécifiquement à des outils, dans ce qu'on met à la
24 pointe. Par contre, puis là, je vais le dire avec
25 toutes réserves, mais c'est sûr que si on le

1 regarde à chaque année, on peut dire que les outils
2 qui sont marginaux, bien, techniquement vont... si
3 on enlève un besoin, bien c'est l'outil marginal
4 qu'on enlèverait. Ceci dit, est-ce que c'est une
5 bonne façon de calculer un impact à long terme? Pas
6 du tout, parce qu'à long terme, on prendrait
7 probablement des choix différents.

8 Mais à très court terme, puis là, je vais
9 vous donner un exemple, dans les dernières années,
10 on a signé avant l'hiver une entente avec un grand
11 client sur des volumes auxquels le client pourrait
12 s'interrompre en cas de grands froids. Bon, ces
13 ententes-là ont une valeur nominale et initiale
14 d'environ soixante-dix mille dollars (70 000 \$)
15 pour... Puis nous, on travaille en gigajoules...

16 Q. [131] Ah, O.K.

17 R. ... donc, je m'excuse, ça se peut que je vous donne
18 des gigajoules dans mes réponses. Mais c'est
19 environ dix mille gigajoules (10 000 GJ). Donc, ça
20 ne fait pas cher si, finalement, il n'y a pas de
21 journée de pointe, parce qu'on n'a pas besoin de la
22 couvrir. Donc, si on enlevait à la marge du besoin
23 sur notre journée de pointe, bien on ne signerait
24 probablement pas cette entente-là.

25 Donc, ça fait des volumes pas chers. Mais à

1 long terme, ce ne serait pas quelque chose sur
2 lequel on voudrait s'engager ou, t'sais, à long
3 terme, la demande peut changer. Si aujourd'hui on a
4 trente-cinq mille (35 000) d'outils pour l'hiver
5 prochain, admettons que, je ne sais pas, puis je ne
6 dis pas que c'est un scénario réaliste, mais
7 admettons que dans quatre ans, on a trente-huit
8 mille (38 000), bien on va avoir à rajouter des
9 outils marginaux, mais les clients entrent,
10 sortent, donc, on peut... à un moment donné dans le
11 temps, on n'est pas capable de « taguer » qui est
12 rentré quand puis quel outil on a acheté sur quelle
13 période en fonction de qui est entré ou sorti dans
14 notre besoin.

15 Donc, à long terme, on n'est pas en mesure
16 de « matcher », mais à court terme, si on regarde
17 sur une année, on pourrait dire que ce qu'on a
18 acheté ou ce qu'on... qu'est-ce qu'on ferait au
19 marginal correspondrait à la variation qu'on
20 pourrait observer sur un besoin de pointe.

21 Q. [132] Mais ce que vous me parlez, je ne sais pas si
22 c'était ce qu'on... pardon.

23 M. VINCENT REGNAULT :

24 R. Je veux juste préciser un truc, parce que dans
25 votre question, à moins que je l'aie mal comprise,

1 vous avez dit... vous avez demandé les outils que
2 nous achetions pour les clients interruptibles.
3 Donc, il n'y a pas d'outils qui sont achetés pour
4 les clients interruptibles, parce que justement,
5 ils sont interrompus. Il y a, par contre, le petit
6 cinq cents (500) dont on parle depuis tantôt qui
7 est un outil.

8 Q. **[133]** Oui, c'est ça.

9 R. Je voulais juste le préciser, parce que des fois
10 quand on lit les notes sténographiques, on peut...
11 ça peut prêter à confusion. Donc, il n'y a pas
12 d'outils qui sont achetés pour les clients
13 interruptibles.

14 Q. **[134]** Oui, vous avez tout à fait raison. Je parle
15 des outils qui sont achetés pour les clients
16 interruptibles qui font des retraits interdits ou
17 qui ne peuvent pas s'interrompre. Mais pour en
18 revenir à notre discussion, Monsieur Tremblay, vous
19 parlez... je ne sais pas si c'était le contexte de
20 client super-interruptibles, c'est-à-dire que quand
21 ça va mal, puis là, on est vraiment mal pris, puis
22 on pense que le réseau va tomber, on fait appel à
23 ce gros client continu là, puis lui, il
24 s'interrompt, puis là, on peut respirer, puis gérer
25 notre réseau. C'est à ce concept-là que vous faites

1 référence quand vous parlez que vous avez fait une
2 entente avec un gros client?

3 M. SYLVAIN TREMBLAY :

4 R. Oui, bien, en fait, c'est que... mettons qu'on met
5 des chiffres. Mettons qu'on a besoin de trente-cinq
6 mille (35 000 Mm3), puis qu'avant l'hiver on se
7 retrouve à avoir trente-quatre mille huit cents
8 (34 800), mais il nous manque deux cents (200).
9 Donc, il faut aller chercher le deux cents (200),
10 puis le deux cents (200), on va aller le chercher à
11 la meilleure option. Dans les derniers hivers, la
12 meilleure option était de faire une entente avec un
13 client pour aller chercher des volumes
14 additionnels. Ça, ça va nous rehausser au trente-
15 cinq mille (35 000) qui était visé. Donc, c'est
16 comme ça que ça fonctionne. On ne vient pas dire :
17 on va aller acheter à ce client-là parce qu'on a
18 mis tel item dans notre besoin de pointe, là. On ne
19 fait pas ça. Mais si on voulait le conceptualiser,
20 à voir à court terme qu'est-ce qui se passerait si
21 on baissait le besoin de pointe, bien nous ce
22 serait l'outil marginal qu'on pourrait aller
23 chercher ou sur lequel on pourrait agir, que cette
24 année-là pourrait être associée. Mais à long terme,
25 ça... on... ça fonctionne sur une année, mais ça ne

1 fonctionne pas à long terme.

2 Q. [135] C'est ça, c'est très, très, très ponctuel,
3 là. Mais là, si on parle d'intégrer quand dans la
4 prévision de pointe des clients au service continu
5 des volumes pour des clients interruptibles qui ne
6 sont pas en mesure de s'interrompre ou qui font des
7 retraits interdits, là on ne parle pas d'une
8 prévision ponctuelle, on parle d'une prévision à
9 long terme pour aller chercher des outils pour, à
10 chaque année, faire face à ces éventualités-là.
11 Donc, on vient chercher, je ne sais pas quoi, c'est
12 pour ça que je vous demande, là, c'est du
13 transport, de l'entreposage, du GNL, Intragaz
14 Pointe-du-Lac?

15 R. c'est pour ça qu'à long terme on ne peut pas faire
16 l'adéquation comme ça, parce qu'on va regarder
17 notre besoin qui, lui, va changer, donc on va y
18 aller sur un chiffre projeté. Donc, si aujourd'hui
19 on est à trente-cinq mille (35 000 Mm3), puis que
20 dans quatre ans on est à trente-quatre mille
21 (34 000 Mm3) bien on ne va probablement pas aller
22 chercher d'outils en se disant que dans... dans
23 quatre ans, ça va être plutôt des outils dont il va
24 falloir se départir. Mais ça, c'est en projection.
25 Puis après ça, quand on va arriver à l'année, donc

1 quand on va arriver face à l'année, le besoin de
2 pointe va se préciser, puis là on va prendre une
3 action. Mais ce n'est pas parce qu'on a mis cette
4 provision-là qu'on va nécessairement aller chercher
5 des outils pour répondre spécifiquement à cette
6 provision qu'on a rajoutée.

7 Q. **[136]** O.K. C'est juste parce que, moi, je vous
8 parle à vous qui êtes sur le panel plan
9 d'approvisionnement, mais je pense aussi à poser
10 des questions éventuellement au panel 5 sur les
11 coûts associés à ces volumes-là. Ça fait que, si
12 vous, vous n'êtes pas capable de me dire quel outil
13 on prend, je ne sais pas comment le panel 5 va...
14 en tout cas, je... c'est parce que, moi, je vais
15 faire des liens entre les panels, là, mais...

16 R. Bien, peut-être que je peux un peu vous éclairer
17 là-dessus.

18 Q. **[137]** Allez-y.

19 R. Bon, ça adonne qu'on est à notre deuxième journée
20 de témoignage, donc hier soir j'ai pu aller réviser
21 certaines notes, là, puis je vous avouerais
22 qu'on... on regarde beaucoup de choses, là, en
23 préparation de l'audience, là, mais des fois il y a
24 des bouts qu'on n'a pas regardés ou qui nous
25 touchent moins dans notre quotidien. Puis c'était

1 entre autres, là, par rapport à des interrogations
2 sur... on s'est fait poser la question : qu'est-ce
3 que serait la meilleure façon, bon, puis comment on
4 pourrait gérer ça au niveau des interruptibles.
5 Puis je crois que le contexte a quand même beaucoup
6 changé dans le temps.

7 Si on se projette il y a dix (10) ans, qui
8 est dans un laps de temps appro, avec les contrats,
9 puis la durée des contrat qu'on a, qui n'est pas si
10 long que ça, il y a dix (10) ans, il n'y avait pas
11 aucun enjeu d'avoir de la capacité vers Énergir
12 EDA, il n'y avait pas beaucoup de consommation, il
13 n'y avait pas beaucoup de volumes qui passaient
14 vers East Hereford. Et donc, il y avait beaucoup de
15 disponibilité au niveau du gaz d'appoint
16 interruption, à un point tel que ça pouvait arriver
17 qu'un client soit interrompu puis qu'il paye moins
18 cher quand il achète son gaz d'appoint
19 d'interruption que ce qu'Énergir lui aurait tarifé
20 cette journée-là au gaz réseau. Ça, c'est il y a
21 dix (10) ans.

22 Aujourd'hui, on n'est plus du tout dans la
23 même situation. Au niveau de ce qui arrive vers
24 Énergir EDA puis vers East Hereford, c'est plein à
25 cent pour cent (100 %). Il n'y a plus de

1 disponibilité. Donc, nous, si demain on veut des
2 outils, il n'y en a pas. Donc, si on regarde, par
3 exemple... là, on a vu des scénarios qui ont été
4 projetés, donc scénario normal, scénario haut,
5 scénario bas. S'il y avait un scénario haut qui se
6 concrétiserait, il faudrait dire à des clients
7 qu'ils peuvent... on ne pourrait pas se... dans le
8 fond, au niveau approvisionnements gaziers, on ne
9 serait pas capable de répondre à un scénario haut.
10 Parce qu'il n'y a pas d'outils de disponibles. Il
11 faudrait dire à des clients qu'il faut qu'ils
12 attendent ou qu'ils se mettent sur de
13 l'interruptible, sans nombre de jours. Donc, on est
14 dans ce contexte-là qui n'était pas du tout le
15 contexte de... d'il y a dix (10) ans.

16 Et donc, là, j'en viens aux interruptibles,
17 puis ça va être la même chose, là, si on parle de
18 production de GNR ou de toute autre source. Quand
19 on regarde, par exemple, à l'usine LSR, on a
20 fait... on rajoute... on change les vaporisateurs,
21 mais on ajoute de la capacité. Pourquoi est-ce
22 qu'on fait ça? Bien, on veut se conformer à la
23 règle M+1 parce qu'on se dit : « Bien, ça se peut
24 qu'il y ait quelque chose qui fonctionne pas »,
25 donc on a besoin de plus de capacité que ce que ça

1 va nous donner au réel. Mais dans le contexte où
2 est-ce que c'est... c'est serré, bien, c'est peut-
3 être ça la réalité de la clientèle interruptible
4 aussi. Peut-être qu'il faut considérer que la
5 clientèle interruptible, malgré le bon vouloir des
6 entreprises qui vont être au tarif, bien, ça se
7 peut qu'il y ait un incident en journée froide qui
8 fait en sorte qu'ils consomment, puis nous, quand
9 ils consomment, la réalité c'est qu'on le voit pas,
10 on le sait après, donc, on peut pas les appeler,
11 puis leur dire : « Bien, qu'est-ce que vous
12 faites? » Puis, des fois, bon, pour plein de
13 circonstances, là, cette journée-là, ils vont
14 consommer quand même, c'est ce qu'on a vu le trois
15 (3) février deux mille vingt-trois (2023). .

16 Donc, c'est peut-être ça la réalité, puis
17 c'est peut-être à nous de... de nous adapter à ça,
18 puis ça va être la même chose pour les producteurs
19 GNR, ça se peut qu'il y en ait qui... qui ait des
20 enjeux en temps froid, puis qui... qui soit pas
21 capable de produire. Donc, la... les mêmes normes
22 auxquelles ont se contrainst, nous, puis dire, là,
23 on va être à N+1 parce qu'il nous faut de la
24 capacité additionnelle au cas où il y ait quelque
25 chose qui fonctionne pas dans le contexte

1 spécifique d'aujourd'hui, bien, c'est peut-être ça
2 aussi qu'il va falloir appliquer à la clientèle
3 interruptible ou à tout autre moyen qu'on va
4 inclure au plan d'approvisionnement. Je voulais
5 vous donner ça comme contexte, là, parce que
6 j'ai... ça m'a permis de faire une certaine
7 réflexion hier soir.

8 Q. [138] Mais ce que vous nous dites, là, je sais pas
9 si je comprends bien, mais vous mettez en place
10 des... des plans hiver extrême, journée de pointe,
11 pour faire face aux aléas de la température, on est
12 au Québec. Et là, est-ce que je dois comprendre de
13 ce que vous me dites, c'est que dans cette
14 planification-là, il y a des clients
15 interruptibles, le service interruptible a toujours
16 été un outil pour faire face, hein, ça vient juste
17 avant l'utilisation du GNL.

18 Là, je vous écoute, puis je comprends, bon,
19 qu'il y a des clients qui ont des bris ou il y en a
20 qui ont pas de mazout ou il y a toutes sortes de
21 bonnes raisons. Et là, je suis en train de... Puis,
22 j'ai compris qu'en deux mille vingt-trois (2023),
23 vingt-deux (22) clients ont failli compromettre la
24 sécurité du réseau. Vous avez dit : « C'est vrai
25 que dans le gaz, c'est important la sécurité du

1 réseau. » Puis là, je vous écoute, puis là je
2 comprends que le... est-ce que je dois comprendre
3 que le plan de l'hiver extrême ou de la journée de
4 pointe, on n'est pas sûr de pouvoir rencontrer ces
5 aléas climatiques-là parce que les clients
6 interruptibles seront peut-être pas autant en
7 mesure, parce qu'ils se sont, ce que... je pourrais
8 même dire qu'ils se sont habitués au GAI d'avant,
9 puis là, bien, ils se sont dit : « Bien, oui, ils
10 vont m'interrompre, je vais prendre du GAI, fait
11 que j'ai pas besoin d'entretenir mon équipement, de
12 remplir mon réservoir de mazout. » Ce qui fait que
13 les clients interruptibles, ils ont plus le réflexe
14 de s'interrompre, puis on peut plus vraiment se
15 fier sur cet outil-là?

16 R. Bien, c'est pas... c'est pas exactement ce que je
17 dis.

18 Q. **[139]** Oui.

19 R. Puis, je... parlons, par exemple, du trois (3)
20 février deux mille vingt-trois (2023), on a connu
21 des... des difficultés aussi à l'usine LSR où est-
22 ce qu'il y a des équipements qui ont brisé à cause
23 du froid, puis parce qu'il fait froid, bien, les
24 équipes qui ont été dépêchées là-bas pouvaient
25 travailler des - puis là, je vous dis à peu près ce

1 que je me rappelle, là - des quinze (15 min), puis
2 après ça il fallait qu'ils prennent des pauses
3 parce qu'il faisait trop froid, donc dans les
4 normes du travail. Ce qui fait en sorte que ça a
5 pris plus de temps à réparer, donc oui, il y a eu
6 des clients interruptibles, il y a eu d'autres
7 incidents. TCPL a eu un incident avec une valve
8 cette journée-là parce qu'il faisait froid. Ce qui
9 a aussi affecté, là, les conditions globales, là,
10 auxquelles on a fait face, puis ce qui nous a
11 amenés à un point où est-ce que les pressions ont
12 baissé beaucoup. Donc, c'est... je crois que c'est
13 raisonnable de se dire que les clients peuvent
14 avoir des enjeux qui sont similaires aux nôtres
15 lorsqu'il fait froid. Puis, peut-être que dans le
16 passé, on avait pas besoin, pour plusieurs raisons,
17 là, entre autres parce qu'il y a beaucoup de
18 clients interruptibles que c'était leur deuxième
19 source d'approvisionnement, donc ils allaient sur
20 l'interruptible pour faire de l'optimisation, puis
21 leur première source c'était pas ça. Puis, après
22 ça, on a eu les... le contexte des années où il y
23 avait toujours du gaz d'appoint disponible. Peu
24 importe, donc, on n'a jamais vraiment vécu de...
25 d'incidents quand il a fait froid avec les clients

1 interruptibles. Mais dans le contexte
2 d'aujourd'hui, il faut peut-être tenir compte du
3 fait qu'eux non plus n'ont pas de... n'ont pas...
4 ils peuvent avoir un enjeu puis peuvent ne pas
5 avoir d'autres solutions, comme nous on peut vivre.
6 Puis la même raison pourquoi nous, on se met des
7 normes à N + 1, puis on se met de la capacité
8 additionnelle pour au cas où on a un bris, bien,
9 c'est peut-être ça qu'il faut appliquer à
10 l'ensemble de la clientèle interruptible.

11 Mais pour le moment, c'est sûr qu'on a pris
12 un événement, on a pris un chiffre. Éventuellement,
13 on s'attend à ce qu'il y ait une révision du tarif
14 interruptible, puis on pourra en même temps essayer
15 de voir quelle est la bonne mesure de ça, puis
16 est-ce qu'on peut prendre cent pour cent (100 %) du
17 volume, est-ce que c'est quatre-vingts pour cent
18 (80 %), quatre-vingt-dix (90)? Il y a aura un
19 exercice à effectuer de ce côté-là. Puis la
20 réponse, bien, ce ne sera peut-être pas le cent
21 pour cent (100 %) comme on a mis dans le passé,
22 mais ça ne veut pas dire qu'il n'y aura pas de
23 valeur à ce que ces clients-là fassent partie de
24 nos options, là, en journée de pointe ou en hiver
25 extrême.

1 Q. [140] Donc, je comprends que vous êtes un peu à
2 revoir votre critère de fiabilité, là, au niveau de
3 l'aléa climatique d'hiver extrême, journée de
4 pointe, parce que le contexte a changé?

5 R. Oui, puis c'est pour ça que d'ailleurs on a inclus
6 un... qu'on a inclus le cinq cent soixante-dix
7 (570), là, puis qu'on a inclus un chiffre, parce
8 qu'on se dit : « Bien, il faut que dans ces
9 scénarios-là d'hiver extrême ou de journée de
10 pointe, on ait les outils nécessaires. » T'sais, ce
11 n'est pas une option, puis c'est pour ça qu'en
12 présentation, on... ce que j'amènerais, c'est qu'on
13 ne sait pas... on ne veut pas avoir un chiffre qui
14 est sous-évalué parce qu'on ne veut pas rentrer
15 dans ces journées-là ou dans ces scénarios-là avec
16 une sous-évaluation dans un contexte où il n'y a
17 pas d'outils disponibles puis que tout est plein en
18 amont.

19 Et c'est pour ça aussi, là, quand on
20 parlait des autres facteurs, t'sais, j'expliquais
21 pourquoi à l'usine, on ne met pas cent pour cent
22 (100 %), t'sais, c'est pour ça. On veut s'assurer
23 de pouvoir répondre à ces scénarios-là, mais pour
24 le faire, il faut parfois changer un peu nos
25 hypothèses, là, puis c'est ce qu'on amène dans le

1 plan d'appro. Puis on essaie de concilier, d'avoir
2 des mesures qui sont raisonnables pour nous donner
3 un taux, là, élevé de se dire : « On va pouvoir
4 répondre à ces scénarios-là », sans nécessairement
5 rajouter des coûts importants à la clientèle.

6 Nous, on essaie de rester sur la ligne,
7 puis comme le mentionnait monsieur Regnault, là,
8 t'sais, c'est peut-être comme marcher sur le bord
9 d'un précipice dans le noir. C'est ce qu'on essaie
10 de faire, puis on met tous les efforts nécessaires
11 pour y arriver, mais c'est un nouveau contexte, il
12 n'y a pas de... c'est... La situation dans laquelle
13 on se trouve, où est-ce que... Puis en plus, je ne
14 l'ai pas mentionné, mais TCPL n'a pas l'obligation
15 de bâtir maintenant. Donc, même si on demande de la
16 capacité, ça ne veut pas dire qu'on va l'avoir.

17 Donc, dans ce contexte-là d'aujourd'hui,
18 bien, on essaie de trouver les meilleures solutions
19 pour la clientèle, puis on essaie de maintenir les
20 coûts à un niveau raisonnable pour la clientèle
21 tout en regardant les différents scénarios. Puis
22 c'est quand même un exercice qui est plus difficile
23 que, par exemple, il y a dix (10) ans, alors qu'il
24 y avait toujours quelque chose sur le marché
25 secondaire, puis que s'il arrivait un incident, on

1 pouvait toujours s'y référer.

2 M. VINCENT REGNAULT :

3 R. Puis j'ajouterais peut-être simplement, là, qu'il
4 ne faut pas non plus perdre de vue le fait que,
5 oui, on a des outils pour s'assurer de répondre
6 soit à la journée de pointe, soit à l'hiver
7 extrême, mais on les optimise, on génère aussi des
8 revenus avec ces outils-là lorsqu'on ne les utilise
9 pas parce que la demande est plus faible. Donc, il
10 ne faut pas voir non plus le coût des outils comme
11 étant un coût fixe qui est... qui est immuable, là.

12 Vous le voyez, là, dans chaque rapport
13 annuel, toutes les transactions opérationnelles,
14 toutes les transactions financières qui sont faites
15 par l'équipe de monsieur Tremblay, elles
16 rapportent, là, quand même des sommes
17 significatives de revenus, des revenus
18 significatifs pour réduire d'autant les... le coût
19 des outils d'approvisionnement. Donc, il ne faut
20 juste pas non plus perdre ça de vue.

21 Q. **[141]** Absolument, c'est... on ne perd pas ça de
22 vue, là. Je... ça va être l'objet de mon prochain
23 thème, d'ailleurs. Mais juste pour terminer
24 là-dessus, vous avez mentionné, puis je voulais
25 avoir un peu d'explications, qu'il y a des clients

1 interruptibles qui voulaient s'en revenir au
2 continu, mais que vous ne vouliez pas. Mais là, je
3 comprends en même temps qu'on met une prévision
4 dans la prévision de la journée de pointe, on met
5 une prévision pour les clients interruptibles qui
6 ne peuvent pas s'interrompre et qui font des
7 retraits interdits. Expliquez-nous pourquoi vous
8 refusez que les clients interruptibles migrent au
9 service continu? J'aimerais ça comprendre cet
10 ensemble de contraintes là, disons.

11 Q. [142] Oui, bien, c'est effectivement des bonnes
12 questions qu'on... C'est sûr que ça... ces sujets-
13 là, ce n'est pas nécessairement ce qui est abordé
14 dans les causes tarifaires ou les rapports annuels,
15 mais c'est quelque chose qu'on vit. Si on regarde
16 notre projection sur les quatre prochaines années,
17 on a des années dans lesquelles on prévoit un
18 déficit.

19 Donc, ça veut dire qu'on va avoir besoin
20 d'outils additionnels pour répondre à nos scénarios
21 de pointe et d'hivers extrêmes et pour aujourd'hui,
22 en date d'aujourd'hui, on n'a pas les outils de
23 signés. Donc, dans ce contexte-là, si on laisse des
24 clients... puis ça, il y a un enjeu commercial,
25 aussi, là-dedans, dans le sens qu'on ne veut pas

1 décider qui pourrait migrer au service continu.

2 Donc, à partir du moment où on dit oui à un
3 client, puis là, je vais juste spécifier que c'est
4 des clients qui ont des contrats actifs. Donc, par
5 exemple, il y a un client qui a un contrat de cinq
6 ans, qui est la norme au niveau d'interruptibles et
7 lui, il dit : « Bien, moi, je voudrais revenir au
8 service continu. »

9 La question que je me fais poser, c'est :
10 Si vous l'acceptez, est-ce que vous allez pouvoir
11 accepter la demande de tous les autres qui
12 voudraient migrer. Puis la réponse, c'est : Non.
13 Parce que si on les accepte, c'est plus d'outils à
14 aller chercher et comme on a déjà des déficits,
15 puis dans le contexte d'aujourd'hui où il n'y a
16 pratiquement pas de disponibilités dans le marché,
17 bien on ne peut pas leur permettre de revenir au
18 service continu.

19 Puis dans ce qui a... en ce qui a trait,
20 par exemple, au traitement des clients non-
21 interruptibles, ça a été un des enjeux qui a...
22 dont les gestionnaires des clients m'ont fait part.
23 C'est-à-dire que bien, il ne faudrait pas que ce
24 soit un incitatif qu'un client qui veut retourner
25 au service continu fasse des retraits interdits,

1 parce qu'automatiquement, il irait au service
2 continu.

3 Donc, dans... puis là, on avait la réponse.
4 Bien, ça a été projeté hier, par... dans une des
5 questions où est-ce qu'Énergir expliquait que
6 c'était des enjeux quand même complexes. Mais,
7 c'est ça, c'est quand on prend l'ensemble, bien, il
8 y a ces enjeux-là, où est-ce qu'on sait de toute
9 façon, qu'ils ne peuvent pas s'interrompre.

10 Donc, on sait qu'il vont consommer. Donc,
11 on dit : « Bien, ce serait mieux qu'ils soient au
12 continu. » Mais, en même temps, il y a d'autres
13 clients qui, eux, répondent bien à notre demande,
14 ce sont des bons clients dans le sens qu'ils
15 s'interrompent, puis quand ils vont nous demander
16 d'aller au service continu, bien, on va leur dire :
17 « Non, vous ne pouvez pas, parce qu'on n'a pas
18 d'outils. »

19 Donc, c'est dans ce contexte-là que le
20 dossier avance, puis on essaie de trouver des
21 solutions, puis une des solutions, entre autres, ce
22 serait de revoir le service interruptible, parce que
23 je sais que madame la présidente a posé des
24 questions à monsieur Goyette sur comment on
25 concilie notre service. Bien, c'est vrai, on l'a

1 identifié quand on avait déposé une demande de
2 refonte du service comme quoi il y avait une
3 déconnexion entre la valeur qui était donnée au
4 client interruptible, puis entre la valeur qu'il y
5 avait au niveau « appro », puis là, ça, c'est déjà
6 dans un contexte différent d'approvisionnement.

7 Mais, ça, c'est encore vrai aujourd'hui et
8 il n'y a pas une patch qui va pouvoir régler ça sur
9 notre structure actuelle. Il va falloir aller vers,
10 probablement, une nouvelle solution.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[143]** Je vais sauter sur l'occasion, vous m'ouvrez
13 la porte trop grande. Les principes, je vais dire
14 ça comme ça, les principes avaient été discutés en
15 deux mille vingt (2020) et deux mille vingt et un
16 (2021) dans le dossier 3867 et puis ils avaient été
17 acceptés par la Régie.

18 Mais, ils n'ont jamais été mis en vigueur,
19 parce qu'il y avait certaines... certains examens
20 qui n'avaient pas été faits. Donc, il y avait les
21 principes qui avaient été acceptés dans la D-2021-
22 quelque chose. Je pourrai vous revenir avec la
23 décision, si vous la voulez.

24 Alors, là, l'hiver... on a compris qu'en
25 février deux mille vingt-trois (2023) était survenu

1 un événement de journée de pointe très importante.
2 Énergir est revenue en disant : « Bien, on a besoin
3 - excusez-moi de l'expression - mais d'une patch,
4 parce que le service interruptible ne fonctionne
5 pas comme il devrait fonctionner et puis... et là,
6 on nous dit « O.K., de façon temporaire », mais on
7 est rendu en deux mille vingt-cinq (2025) et on ne
8 sait pas où Énergir se situe toujours avec son
9 service interruptible.

10 J'ai posé la question à monsieur Goyette
11 hier, il n'était pas au courant. Mais vous, vous en
12 êtes où dans cette solution-là pérenne? Est-ce que
13 vous seriez prêt à déposer bientôt un dossier là-
14 dessus pour qu'on puisse réfléchir et adopter
15 quelque chose rapidement?

16 Parce que là, je comprends que la situation
17 n'est pas la même qu'en deux mille vingt et un
18 (2021) puis en deux mille vingt-trois (2023), mais
19 la question qui se pose, c'est : est-ce que les
20 clients en ont pour leur argent avec ce service-là?
21 Et puis pour vous rendre également les services que
22 vous avez besoin. Le but ici, c'est de voir, est-ce
23 qu'on peut vous donner les outils que vous avez
24 besoin pour faire votre travail à un coût qui
25 permet aux consommateurs de dire : bien, oui, c'est

1 bénéfique pour tout le monde?

2 R. Malheureusement, je ne peux pas vous donner un

3 horizon de temps. Mais je peux peut-être vous

4 mettre en lumière les éléments qui font en sorte

5 qu'il y a des questionnements à avoir, même par

6 rapport à ce qui a été déposé, puis en fonction de

7 ce que je viens de vous donner comme information.

8 Évidemment, quand on a déposé ça, il y a quand même

9 fort longtemps, puis quand il y a eu l'approbation

10 de la Régie, on n'avait pas vécu dans la journée du

11 trois (3) février puis on n'était pas dans le

12 contexte où est-ce qu'il n'y avait pas de... en

13 journée froide, là... Depuis le trois (3) février,

14 c'était la première fois où est-ce que, nous, on

15 appelait des gens, puis on disait : « On est prêt à

16 vous offrir n'importe quel prix. » Puis il y a

17 personne qui était prêt à nous en vendre. C'était

18 la première fois que, ça, c'est arrivé. Ce n'est

19 jamais arrivé auparavant. Donc, on n'avait pas ce

20 contexte-là.

21 Puis ce que je mentionnais, c'est peut-être

22 que, aujourd'hui, ce n'est pas une performance de

23 service à cent pour cent (100 %) qu'il faudrait

24 viser. Mais ça, c'est un élément qu'il faut ajouter

25 à notre conversation pour voir qu'est-ce qu'on peut

1 faire comme solution. Mais en même temps, comme je
2 viens de mentionner à... aussi, on est dans un
3 contexte où on a des besoins à... on a une
4 insuffisance au niveau de nos approvisionnements
5 prévus. Et, donc, si on change la formule, il ne
6 faudrait pas se retrouver avec une masse de clients
7 qui peut nous en donner moins qu'aujourd'hui. Parce
8 que ça viendrait aggraver notre problème.

9 Puis je sais qu'à l'origine, on avait fait
10 des études sur qui serait intéressé. Mais ça fait
11 quand même assez longtemps de ça. Puis le contexte
12 était différent. Donc, il y a beaucoup de pièces en
13 mouvement qui font que ce n'est pas nécessairement
14 facile d'arriver à une solution qui fonctionne pour
15 les clients, pour Énergir dans le contexte puis qui
16 répond à nos besoins prévus.

17 Puis tous ces éléments-là font que ce n'est
18 pas... on ne peut pas aisément dire : bien, on part
19 quelque chose aujourd'hui puis on peut déposer
20 quelque chose dans six mois. On a de la réflexion à
21 faire sur, entre autres, par exemple, ce que j'ai
22 mentionné, est-ce qu'on va trouver une formule dans
23 laquelle on va être de la fiabilité à cent pour
24 cent (100 %) d'interruptible? Est-ce qu'on veut
25 imposer ça au service interruptible alors qu'on ne

1 se l'impose pas sur nos propres installations?
2 C'est des éléments qui sont pas réglés puis dont il
3 y a besoin d'avoir de la discussion, entre autres,
4 chez Énergir, puis après ça avec les clients.

5 Je vous mentionne tout ça parce que, ça,
6 c'est les besoins de l'appro puis les enjeux de
7 l'appro envers une solution. Mais en termes de la
8 solution, et au niveau tarifaire, de voir qu'est-ce
9 qu'on... est-ce qu'on pourrait appliquer la
10 décision telle quelle? T'sais, admettons qu'on vous
11 revenait puis qu'on dit, on veut l'appliquer
12 maintenant, puis on ne veut plus attendre, par
13 exemple, une phase subséquente qui serait convenue
14 avec d'autres tarifs, mais peut-être que ça, ça ne
15 fait pas le travail non plus dans le contexte
16 d'aujourd'hui avec ce qu'on a vécu. Donc, c'est ce
17 que je peux vous mentionner.

18 Q. **[144]** Est-ce que vous pensez que, sans revoir
19 l'ensemble de vos outils... mais si on recalibrerait
20 à tout le moins les tarifs ou les... parce qu'en ce
21 moment, l'impression qui se dégage, c'est peut-être
22 juste une impression, puis elle est peut-être
23 fausse, mais l'impression qui se dégage, c'est, les
24 clients n'en ont pas pour leur argent, parce qu'ils
25 paient pour beaucoup plus d'interruptions qu'il y

1 en a en réalité.

2 Je comprends, parce que vous l'avez dit
3 tantôt, ce n'est pas une solution favorite
4 d'Énergir d'interrompre les clients, parce que
5 quand on les interrompt, bien, on n'a pas les
6 revenus de transport, on n'a pas les revenus de
7 distribution. Mais juste les interrompre à la
8 pointe, ils ne sont pas toujours capables, parce
9 que là, c'est très, très froid, alors leurs
10 équipements font défaut. Ça fait que je me disais,
11 si ce n'est pas à la pointe, c'est peut-être en
12 amont de la pointe ou des journées moins froides,
13 mais ça permet à l'usine LSR de rester, ou Pointe-
14 du-Lac, ou aux autres de rester plus pleins.

15 Mais là, vous me dites : bien, ce n'est pas
16 une solution favorite, parce que je ne voudrais pas
17 nécessairement interrompre mes clients pour
18 préserver mes réserves. Donc, je ne sais pas, est-
19 ce qu'il y a une solution qui est à tout le moins,
20 que je qualifierais de tarifaire, dans le sens où
21 c'est le taux ou le tarif qu'il faudrait réviser
22 s'ils ne sont pas, parce que, en ce moment,
23 l'impression qui se dégage, c'est peut-être juste
24 une impression, puis elle est peut-être fausse,
25 mais l'impression qui se dégage, c'est, les clients

1 n'en ont pas pour leur argent, parce qu'ils paient
2 pour beaucoup plus d'interruptions qu'il y en a en
3 réalité.

4 Je comprends, parce que vous l'avez dit
5 tantôt, ce n'est pas une solution favorite
6 d'Énergir d'interrompre les clients, parce que
7 quand on les interrompt, bien, on n'a pas les
8 revenus de transport, on n'a pas les revenus de
9 distribution. Mais juste les interrompre à la
10 pointe, bien, ils ne sont pas toujours capables,
11 parce que, là, c'est très, très froid, alors leurs
12 équipements font défaut. Ça fait que je me dis, si
13 ce n'est pas à la pointe, c'est peut-être en amont
14 de la pointe ou des journées moins froides, mais ça
15 permet à l'usine LSR de rester, ou Pointe-du-Lac,
16 ou les autres, de rester plus pleins.

17 Mais, là, vous me dites, bien, ce n'est pas
18 une solution favorite, parce que je ne voudrais pas
19 nécessairement interrompre mes clients pour
20 préserver mes réserves. Donc, je ne sais pas, est-
21 ce qu'il y a une solution qui est à tout le moins
22 que je qualifierais de tarifaire, dans le sens où
23 c'est le taux ou le tarif qu'il faudrait réviser
24 s'ils ne sont pas, t'sais, si on les interrompt et
25 on les paie pour trois fois les journées

1 d'interruption qui sont réellement interrompues,
2 est-ce qu'une simple révision du tarif pourrait
3 faire l'affaire en attendant qu'on arrive à une
4 solution pérenne pour les interruptibles?

5 M. SYLVAIN TREMBLAY :

6 R. Bon. La première chose que je veux faire, c'est de
7 vous rassurer, dans le fond, parce que nous, quand
8 on... Là, on parle de Plan d'approvisionnement,
9 mais après ça, une fois que le Plan
10 d'approvisionnement est fait, on arrive dans
11 l'opérationnalisation. Puis quand on fait
12 l'opérationnalisation, on vise à prendre les
13 meilleures décisions. Puis il n'y a pas un hiver où
14 est-ce qu'on a pris la décision de pas interrompre
15 les clients puis que ça a eu un impact sur nos
16 autres outils qui n'était pas mesuré.

17 Donc, ça, dans le réel, on fait la
18 meilleure gestion possible pour garder le maximum
19 des revenus puis réduire au maximum les coûts pour
20 la clientèle, puis si on peut aller faire des
21 transactions d'optimisation pour rentabiliser
22 davantage les outils. Donc, ça, on le fait au réel.
23 Donc, je voulais vous rassurer là-dessus.

24 Mais quant à votre question,
25 malheureusement, en ce moment, la façon dont le

1 tarif est fait, je pense qu'il y a une impression
2 que chacun n'y tire pas son compte. Les clients
3 interruptibles ne sont pas particulièrement
4 heureux. Il y a quand même un bon monde de clients
5 interruptibles qui reviendraient au service continu
6 si on leur permettait. Puis, là, quand je dis « un
7 bon monde », c'est peut-être en haut de quarante
8 pour cent (40 %), parce que, pour l'instant, ils
9 considèrent que ça leur coûte plus cher d'être au
10 service interruptible que d'être au service
11 continu, parce que, là, leur source alternative, ça
12 coûte cher à maintenir.

13 Puis au niveau des journées de gaz
14 d'appoint interruption, là, c'est rare que c'est en
15 bas de trente dollars par gigajoule (30 \$/GJ).
16 Donc, à toutes les fois qu'ils sont interrompus,
17 ils paient un coût quand même élevé. Pas à l'hiver
18 du trois (3) février, là, mais l'hiver d'avant, on
19 a quand même fait pas mal d'interruptions, parce
20 que ça avait été un hiver froid, puis quand je dis
21 « pas mal », on était autour de peut-être vingt
22 (20), vingt (20), vingt-cinq (25). Puis il y a des
23 clients qui voulaient retourner au continu, parce
24 que dans leurs calculs, ça leur avait coûté cinq
25 années de rabais de distribution puis

1 d'équilibrage, juste cette année-là. Donc, ils
2 disaient, on n'a pas de rentabilité à rester au
3 service interruptible, puis c'est du trouble pour
4 eux autres en plus. Donc, il y a beaucoup de
5 clients qui ne sont pas satisfaits du service
6 interruptible, puis on ne leur permet pas de
7 revenir au continu, parce qu'on a des besoins.

8 En même temps, on comprend que pour la
9 clientèle de voir qu'il y a des clients qui ne sont
10 pas interrompus, puis que ça met à risque la
11 sécurité de clients continus, ce n'est pas
12 rassurant non plus. On en est pleinement
13 conscients.

14 Donc, comme je le mentionnais, il faut
15 trouver une solution éventuellement qui va
16 fonctionner dans le contexte où, pour l'instant, on
17 a besoin de leur apport, malheureusement, là,
18 malgré que dans une journée de pointe, il y a une
19 certaine portion qui pourrait nous faire des
20 retraits interdits. Donc, on est dans cette
21 situation-là. C'est un sujet, c'est sûr que quand
22 on vient me voir, j'aimerais ça qu'on ait un plan à
23 long terme là-dessus, mais c'est des enjeux qui
24 sont difficiles à concilier, parce que les clients
25 qui sont à l'interruptible s'attendent à recevoir

1 plus d'argent pour rester sur le service
2 interruptible. Puis, en même temps, on a des
3 discussions où est-ce qu'on sent qu'on se fait
4 dire : bien, ils ont le service trop facile. Donc,
5 comment on vient concilier ça en gardant les
6 volumes qu'on a actuellement? C'est un bon casse-
7 tête, puis je n'ai pas la réponse pour vous
8 aujourd'hui.

9 Je sais qu'on a ces enjeux-là, on en
10 discute à l'interne. On aimerait bien, là, qu'il y
11 ait une solution, là, qui vous soit déposée, puis
12 qu'on voit, puis qu'on puisse prévoir, mais il faut
13 que tout soit attaché pour que ça fonctionne bien,
14 parce que sinon c'est la clientèle qui va en subir
15 les conséquences, là, si on a moins de, par
16 exemple, si notre volume baissait, il faudrait
17 peut-être acheter des outils qui coûteraient
18 extrêmement chers. On ne veut pas ça non plus.

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 Q. **[145]** Donc, je veux juste aussi m'assurer, quand
21 vous dites qu'il n'y a plus de capacité de
22 transport de disponible, c'est un peu ça que je
23 comprends, là, le goulot d'étranglement c'est
24 qu'il n'y a plus... même d'Empress, est-ce que je
25 comprends que le problème est même en partance

1 d'Empress?

2 R. Le problème est à partir, oui, même à Empress. En
3 fait, ils ont tout vendu à Empress, donc tout le
4 transport jusqu'à North Bay Junction est rempli,
5 est tout vendu, puis les producteurs sont prêts à
6 miser un nombre d'années incroyables si TCPL était
7 prêt à mettre des nouvelles capacités. Parce que
8 c'est rempli jusque-là, puis après ça au niveau du
9 triangle de l'est, c'est rempli également, il n'y a
10 plus de capacité disponible, puis même chose pour
11 notre bout de tronçon. Puis, ça ne veut pas dire
12 qu'on fait rien, là, on travaille pour essayer de
13 trouver des solutions avec TCPL, entre autres, mais
14 la situation est que s'il y avait, par exemple, des
15 nouveaux clients prévus, bien on pourrait devoir
16 dire « non » à un développement, parce qu'il n'y a
17 pas d'outils disponibles, et non pas par manque.

18 Puis là, ça c'est un autre sujet aussi, là.
19 Il y a la fameuse marge excédentaire, mais le
20 principe de la marge excédentaire qui était qu'on
21 va aller contracter du transport, bien comme on ne
22 peut plus contracter du transport, ça ne fonctionne
23 plus non plus aujourd'hui. C'est le genre de sujet
24 qu'à l'interne, on essaie de voir qu'est-ce qu'on
25 peut faire en fonction de ce qu'on nous présente,

1 puis de ce qu'on nous projette. C'est pas un
2 contexte évident, puis évidemment, on a toujours
3 l'intérêt des clients à coeur, donc on ne veut pas
4 s'engager non plus dans des solutions qui seraient
5 extrêmement coûteuses, là, donc.

6 Q. [146] Puis, le renouvellement des contrats, eux,
7 est-ce que ça se fait, vous pouvez les renouveler
8 facilement?

9 R. Oui, en fait, tous nos contrats, sauf un, étaient
10 renouvelables. Donc, tous nos contrats avec TCPL
11 sont renouvelables. On avait un contrat avec un
12 tiers, qui se termine l'an prochain, donc l'an
13 prochain, on perd quatre-vingt-deux mille
14 gigajoules jour (82 000 GJ/jour) de capacité de
15 transport. Parce que ce fournisseur-là a décidé que
16 dans le contexte actuel, il préférerait ne pas nous
17 le vendre, puis aller le monétiser. Puis ça, c'est
18 le danger, dans un contexte comme on est
19 aujourd'hui, de ne pas avoir des contrats sur le
20 marché primaire, là. Donc ça, c'est la situation.
21 Il n'y a pas...

22 Q. [147] Écoutez, en tout cas, moi, j'apprends...

23 M. VINCENT REGNAULT :

24 R. C'est important parce que ce qu'a expliqué monsieur
25 Tremblay dans les dernières minutes, là, parce

1 qu'il y a vraiment un changement de paradigme au
2 niveau de l'approvisionnement en gaz de l'extérieur
3 du Québec, là, qui est en train de se vivre. Je
4 vous dirais que le point de bascule, c'est un peu
5 deux mille douze (2012) à l'époque où il y a eu le
6 « restructuring » à l'Office de l'énergie à
7 l'époque avec TC, il y a une entente qui est
8 intervenue pour permettre à TransCanada, à l'époque
9 TCPL, de se sortir d'une mauvaise situation. Et en
10 fait, l'entente et ce qui s'est ensuivi a été quand
11 même assez couronné de succès, parce qu'aujourd'hui
12 ce qu'on constate, c'est qu'il y a un « mainline »
13 qui est en santé, qui nous fait bénéficier de prix
14 de transport qui sont quand même très compétitifs.

15 Évidemment, l'envers de cette médaille-là,
16 c'est qu'on se retrouve dans une situation où il y
17 a peu, sinon pas, de capacité de transport
18 disponible sur le marché primaire. Comme le disait
19 monsieur Tremblay, on fait beaucoup d'efforts avec
20 TC pour tenter de trouver des solutions, puis faire
21 en sorte, là, d'être en mesure d'alimenter,
22 évidemment, la demande actuelle, il y a pas
23 d'enjeu, alimenter aussi la demande future, c'est
24 là qu'on voit s'il y a des nouveaux clients, et
25 tout ça. Je dirais pas qu'on va les refuser, mais

1 ça peut prendre un certain - il peut y avoir un
2 certain délai avant de pouvoir les accepter. De
3 toute façon, les projets industriels, c'est
4 toujours les projets qui prennent un certain temps
5 à se faire.

6 Mais il y a vraiment une - je pense qu'il y
7 a eu une époque où est-ce qu'on pouvait se dire :
8 « On peut peut-être jouer ça un petit peu plus
9 serré », mais c'est un peu ça le message que
10 j'essaie de passer à la Régie depuis hier, t'sais.
11 On a évoqué, madame la présidente a parlé d'une
12 Ferrari, puis qu'on l'utilisait comme une Tercel,
13 j'ai trouvé ça un peu insultant, bien honnêtement,
14 moi qui suis expérimenté, j'ai trouvé ça insultant.
15 Je pense que pour certains qui ont moins
16 d'expérience, ça peut même être intimidant, en
17 fait, de se faire dire qu'on a mal utilisé ou on
18 utilise mal un outil, qu'on est un peu incompetent,
19 j'ai trouvé ça un peu étrange comme figure de style
20 que vous avez employée. Mais je pense qu'on fait
21 tous les efforts possibles pour s'assurer
22 d'approvisionner notre franchise, l'ensemble de
23 notre clientèle de façon sécuritaire, puis optimale
24 en termes de coût.

25 Puis ça, des fois j'ai l'impression que

1 cette perception-là, elle n'est pas partagée par la
2 Régie, puis j'ai un malaise avec cette question-là.
3 Puis, parfois avec les questions qui sont posées,
4 de la façon dont elles sont posées, c'est un peu
5 comme si on se retrouverait au banc des accusés,
6 puis je trouve ça étrange de se retrouver dans
7 cette situation-là, alors qu'on fait vraiment tous
8 les efforts dans l'équipe des approvisionnements
9 gaziers, puis dans les autres équipes chez Énergir,
10 pour s'assurer de rendre le meilleur service de la
11 meilleure à l'ensemble de notre clientèle.

12 Ceci étant dit, on n'est pas fermés du tout
13 à des idées, puis à réfléchir avec la Régie, avec
14 les intervenants, à des solutions, mais il faut
15 juste être prudent avant de penser qu'on a des
16 solutions, puis prendre des raccourcis qui peuvent,
17 finalement, mettre en péril la sécurité
18 d'approvisionnement de la clientèle. Je pense qu'il
19 faut garder ça à l'esprit aussi dans toutes les
20 réflexions qu'on peut avoir collectivement.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[148]** Je vais juste prendre une minute. Il y avait
23 pas d'offense voulu donner avec la comparaison avec
24 la Ferrari et la Tercel. Ceci dit, j'apprécie
25 beaucoup, en ce moment, la conversation qu'on a,

1 parce que ce qui arrive quelques fois, c'est qu'on
2 pose des questions et puis il y a des informations
3 qui manquent, puis je dis pas que c'est volontaire
4 ou involontaire, là, mais il y a une communication
5 qui est pas complète. Peut-être parce qu'on pose
6 pas les bonnes questions, là, je mets pas le blâme
7 sur vous, là, des fois, il faut juste savoir - on
8 sait pas ce qu'on sait pas, fait qu'il faut poser
9 la question pour le savoir. Avoir des conversations
10 comme on a aujourd'hui, moi, je trouve ça très
11 sain.

12 Alors, je m'excuse si vous vous êtes senti
13 insulté, c'était pas l'intention. Mais malgré tout,
14 j'apprécie le résultat, parce que ça nous permet
15 d'avoir cette conversation-là qui, autrement,
16 serait pas survenue. Alors, moi, j'aime ça avoir
17 ces conversations-là, on comprend mieux vos
18 besoins, on va comprendre les besoins aussi des
19 intervenants, et puis c'est en ayant ces
20 conversations-là qu'on peut en arriver ensemble à
21 la même place. Alors, je veux pas remettre en
22 question votre bonne volonté, puis votre
23 compétence, loin de moi cette idée-là, mais
24 partagez-là et faites-nous savoir c'est quoi que
25 vous vivez, et puis on va pouvoir mieux

1 l'apprécier. C'est juste ça.

2 M. SYLVAIN TREMBLAY :

3 R. Je voudrais profiter aussi de, vu qu'on discute de
4 ça, pour vous mentionner que... Non, mais on
5 discute d'outils d'appro, puis vous allez recevoir
6 dans les prochaines semaines, un dépôt de la part
7 d'Intragaz pour un projet au site de pointe du lac
8 pour, entre autres, là, nous permettre de répondre,
9 puis d'aller ajouter de la capacité en journée de
10 pointe. Donc, t'sais, on peut pas toujours en
11 parler, parce que le temps que ça se concrétise,
12 on travaille sur beaucoup de choses, là, c'est pas
13 tout qui devient à être complété, mais dans ce cas-
14 là, vous devriez recevoir ça dans les prochaines
15 semaines, puis on continue toujours, nous, à
16 travailler à avoir des solutions pour la clientèle.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Q. [149] Bon, alors, je vais continuer et soyez
19 assurés, Maître Regnault, Monsieur Tremblay et
20 Énergir, là, que je pense qu'on a un objectif
21 commun qui est l'assujetti, la clientèle, l'intérêt
22 public, et on va toujours dans cette lignée-là.

23 Puis, bien, nous ici, à la Régie, il faut
24 comprendre, hein, on a toujours parlé d'une
25 asymétrie d'information. On essaye d'aller chercher

1 l'information. Moi, j'apprends énormément de choses
2 actuellement, je ne savais pas qu'Énergir était
3 rendu là dans son goulot d'étranglement.

4 Moi, j'ai toujours la phrase en tête de
5 Sophie Brochu qui disait : « Le gaz, il y en a
6 toujours, c'est juste une question de prix. » Hein,
7 si tu payes cinquante piastres (50 \$) du gigajoule,
8 peut-être que tu vas en trouver. T'sais, fait que
9 c'est un petit peu cette optique-là. Mais là, je
10 comprends que peut-être que même à cinquante
11 piastres (50 \$) du gigajoule, il n'y en a plus.

12 Fait que c'est, effectivement, en tout cas,
13 dans ma compréhension, un changement de paradigme
14 majeur, que moi, je n'ai pas compris ça à la
15 lecture de votre preuve, là, fait que là, je suis
16 un peu surprise - je vais dire ça comme ça - de
17 lire ça. Mais là, que vous expliquiez ça, mais on
18 comprend plusieurs éléments, là, plusieurs éléments
19 qui à sa face même pouvaient paraître
20 contradictoires, mais là, qui prennent son sens.

21 Fait que je suis un peu dans cette
22 optique-là, moi, en fait, c'est important qu'on
23 comprenne, nous, qui décidons, on doit d'abord
24 comprendre, puis quand on ne comprend pas, bien là,
25 c'est un peu difficile, là. C'est juste ce que

1 j'aurais à vous répondre, Maître Regnault, et soyez
2 assuré que je ne pense pas que ce soit...

3 Mais moi, je vais terminer, Maître
4 Regnault, ça va aller dans le sens, là, de ce que
5 vous disiez. On a déposé, la Régie a déposé un
6 document hier, la pièce A-0069 - peut-être, Madame
7 la Greffière, l'afficher - qui démontre, vous allez
8 le voir, là, je sais que je vais parler de tarif de
9 transport d'équilibrage, puis que vous êtes un
10 panel de plan d'approvisionnement, Monsieur
11 Tremblay, je sais que vous comprenez bien la
12 comptabilité du plan d'approvisionnement. Mais je
13 comprends, Maître Regnault, que vous faites votre
14 possible, comme vous l'avez dit, pour optimiser,
15 mais - peut-être agrandir.

16 D'abord, il y a le transport, puis j'ai mis
17 en vert la variation tarifaire des tarifs de
18 transport depuis deux mille dix-neuf (2019). On
19 voit qu'en deux mille vingt (2020), ça a monté de
20 cinquante-quatre pour cent (54 %), le tarif de
21 transport; trente pour cent (30 %) en deux mille
22 vingt et un (2021); six pour cent (6 %) en deux
23 mille vingt-deux (2022); puis moins trois pour cent
24 (-3 %) en deux mille vingt-trois (2023).

25 Donc, j fais juste observer ici qu'il y a

1 beaucoup, beaucoup de variations au niveau du tarif
2 de transport, puis évidemment, le tarif de
3 transport, ça découle des coûts de transport et
4 donc du plan d'approvisionnement. Je me demandais,
5 à haut niveau, est-ce que vous êtes en mesure
6 d'expliquer qu'est-ce qui pourrait, au niveau du
7 plan d'approvisionnement, expliquer de telles
8 variations?

9 M. SYLVAIN TREMBLAY :

10 R. C'est sûr que je vous réponds en fonction de...

11 Q. **[150]** Oui.

12 R. ... mes connaissances, là...

13 Q. **[151]** Je sais que...

14 R. ... parce que je n'ai pas le détail de tout ce que
15 vous me présentez. Mais la majorité des grands
16 écarts sont dus à des variations de prix de
17 fourniture, là, qui se retrouvent dans un ou
18 l'autre service, donc.

19 Q. **[152]** Le différentiel de lieu, c'est ça?

20 R. Oui, exact, qui peut varier fortement, là, puis sur
21 lequel on ne peut pas vraiment faire d'action, donc
22 ça finit en variation de coûts.

23 Q. **[153]** Parce que, bien, vous me direz si je
24 comprends bien, mais là, à la lumière du nouveau
25 paradigme, je ne sais pas si mon réflexe est bon,

1 là, mais les coûts sont fonctionnalisés comme s'ils
2 étaient achetés à Dawn, donc et vous achetez
3 principalement à Dawn. Donc, l'optimisation des
4 coûts à Dawn, en fait, il y a comme deux options :
5 soit on achète du transport - je ne sais pas si
6 c'est possible - puis on achète de la fourniture en
7 temps réel, l'hiver c'est plus cher, l'été c'est
8 moins cher, puis c'est ça qu'on met dans les prix
9 puis qu'on fonctionnalise, ou on achète
10 uniformément puis on a des inventaires pour prendre
11 les trop-pleins en été, puis aller chercher ce
12 qu'on a de besoin en hiver ou un mélange de ces
13 deux combinaisons-là.

14 Est-ce que ma compréhension de
15 l'optimisation du plan d'appro, ça pourrait se
16 résumer à ça? Bien, évidemment, il y a les autres
17 outils qui s'ajoutent pour la journée de pointe.

18 R. Oui, à haut niveau, puis je peux peut-être vous
19 donner de mon analyse personnelle des coûts, parce
20 que je suis les coûts de notre côté, aussi,
21 principalement au niveau du transport, ce qui va
22 changer, c'est comme on fonctionnalise à Dawn, ça
23 va être le différentiel de lieu avec Empress qui
24 lui a varié dans les dernières années.

25 Donc, c'est sûr que ça peut faire une

1 variation à la hausse ou à la baisse, parce que,
2 dans le fond, la différence entre les deux points
3 va être mise au transport. Donc, ça, ça va changer
4 le coût de transport.

5 Q. **[154]** À l'équilibrage, il n'y a rien qui va à
6 l'équilibrage?

7 R. Oui, oui. Après ça.

8 Q. **[155]** O.K.

9 R. Ça, c'est au niveau de transport. Ensuite, à
10 l'équilibrage, bien, il y a le surcoût d'acheter
11 surtout en hiver qui lui peut aussi varier
12 beaucoup, surtout si on regarde dans les dernières
13 années, le prix est monté à dix dollars (10 \$),
14 après ça, il est retombé à quatre (4 \$).

15 Donc, il y a eu beaucoup de variations,
16 variations saisonnières, aussi, ce qui fait en
17 sorte que ça peut envoyer beaucoup de coûts, une
18 année, vers l'équilibrage. Puis ça, on ne peut pas
19 prendre d'action. Mais, si on regarde le coût des
20 contrats, par exemple, nos contrats de transport,
21 eux ont été relativement stables dans le temps,
22 puis ça, c'est les éléments sur lesquels on peut
23 travailler.

24 On a, bon, on a Intragaz qu'il y a des
25 coûts supplémentaires, mais ça nous permet de

1 répondre à une demande qui est plus importante
2 aussi, mais en dehors des variations de
3 fournitures, les autres coûts ont peu de variances,
4 année sur année.

5 Q. [156] Parce que, puis là, vous me direz si ma
6 compréhension est bonne, mais... attendez.

7 R. Évidemment, c'est parce qu'on me glisse à
8 l'oreille, là, ça, c'est hors frais reportés. Quand
9 je vous parle de coûts, dans le sens que...

10 Q. [157] Oui. Dans les tarifs, il y a tous les comptes
11 de frais reportés.

12 R. ... c'est sûr que les frais reportés, c'est ça. Ils
13 vont avoir des impacts, mais ça, les frais
14 reportés, il va y avoir des impacts basés sur la...

15 Q. [158] Je comprends.

16 R. ... différence de prévision de tarifs. Mais, là,
17 quand je vous parle de mon analyse, qu'est-ce qui
18 fait varier les coûts en tant que tels, c'est...

19 Q. [159] Dans le plan d'appro. Je parle juste au
20 niveau d'appro, ce que vous voyez vous?

21 R. Donc, là, c'est à ce moment-là au niveau du
22 transport, c'est le différentiel de lieu qui est
23 fonctionnalisé au transport entre Empress et Dawn,
24 puis au niveau de l'équilibrage, c'est le surcoût
25 du fait qu'on achète beaucoup en hiver dans nos

1 achats. Mais, encore là, « surcoût » entre
2 guillemets, c'est sûr que ça coûte plus cher
3 d'acheter en hiver, mais en moyenne, ça coûte moins
4 cher que d'avoir plus d'entreposage qui là, à ce
5 moment...

6 Q. [160] Vous avez - c'est oui, j'imagine, vous avez
7 fait ces simulations-là?

8 R. Oui, effectivement.

9 Q. [161] Ça coûte moins cher. Puis là, il n'y a plus
10 de compte de nivellement de température, c'est ça?
11 Donc, toutes les fluctuations de l'aléa climatique
12 et de l'aléa de la demande se retrouve...

13 R. Dans les frais reportés, puis là, après ça, bien,
14 en prévision ça tombe dans le tarif, puis s'il y a
15 des écarts dans le tarif, puis qu'il y a une partie
16 de ça qui est des frais reportés du passé, ça
17 retombe dans un trop-perçu, manque à gagner, et
18 caetera.

19 Q. [162] Disons que l'équilibrage, je comprends
20 l'équilibrage, c'est la variation saisonnière, mais
21 le transport, parce que, bon, Énergir, bon, a une
22 structure de tarif dégroupé. Le client, il peut
23 aller chercher sa fourniture lui-même. Il peut
24 aller chercher son transport lui-même. Puis là, je
25 comprends qu'il n'y en a plus, il faut qu'il aille

1 sur le marché secondaire, ça va lui coûter très
2 cher, mais j'avais... C'est ça. Là, c'est comme,
3 j'avais des réflexions, mais à la lumière du
4 nouveau paradigme, je ne sais plus si ça tient,
5 mais je me disais que le client, dans le fond, il a
6 le choix entre aller chercher le transport de TCPL,
7 bon, avec les frais fixes, tout ça ou celui
8 d'Énergir.

9 Dans la mesure où le transport peut varier,
10 mettons, le coût de transport de cinquante-quatre
11 pour cent (54 %) une année, c'est beaucoup.

12 R. Oui, oui.

13 Q. **[163]** Le client, il est un peu dans un, t'sais, il
14 y a des choix à faire : je prends-tu le transport
15 d'Énergir, le transport de TCPL, transport sur un
16 marché secondaire? Ce qui fait que dans ma
17 conception à moi, les taux de transport devaient
18 rester relativement stables et près de ceux de TCPL
19 pour éviter, là, t'sais, parce qu'il y a comme un
20 genre de situation concurrentielle, mais là, avec
21 le... c'est ça, je...

22 R. Mais, je peux vous donner un exemple concret, là.
23 Parce que je me suis fait poser la question à
24 savoir pourquoi ça a varié comme ça, à l'interne,
25 là, je parle. Dans la prévision, il y a une portion

1 qui est le différentiel de lieu. Donc, admettons,
2 qu'on dit que c'est quatre-vingt-dix sous (90 ¢)
3 sous, mais que le différentiel de lieu finit à être
4 une et cinquante (1,50 \$), bien c'est soixante sous
5 par gigajoule (60 ¢/GJ) sur toute l'année qui est
6 en différence, là, entre l'estimation qui a été
7 mise dans les tarifs, puis le réel. Puis là, ça, ça
8 tombe en trop-perçus, puis ça, ça fait quand même
9 un montant important, là, sur l'ensemble des coûts
10 de transport, qui fait une grosse variation.

11 Alors, puis là, c'est sûr que c'est pas
12 les approvisionnements gaziers, là, qui mettent ça.
13 Il y a une prévision qui est faite au niveau de
14 notre économiste, mais j'essaye de sensibiliser à
15 faire attention de quand on... puis là, je vous
16 parle candidement, là, donc, par exemple, là, si
17 dans l'historique, on voit que le différentiel est
18 à une et vingt (1,20 \$), même si les prévisions
19 sont à cinquante sous (50 ¢), il y a peut-être...
20 il faut peut-être faire attention à ce qu'on va
21 inclure dans les tarifs, étant... Donc ça, c'est le
22 genre d'information, mais ultimement, c'est pas au
23 niveau des approvisionnements gaziers que cet
24 élément-là va être déterminé. Mais, en bout de
25 ligne c'est beaucoup ça, là, qui va faire les

1 variations sur transport et équilibrage, plus que
2 des variations de coûts de contrat. Mais, des fois
3 vous allez le voir, puis là, quand on parlait de
4 l'équilibrage du site d'entreposage à Dawn, on a
5 quand même vu une hausse marquée. Donc, on payait
6 autour de quatre-vingt-cinq (85 ¢), quatre-vingt-
7 dix sous (90 ¢) traditionnellement, puis là, les
8 prix sur le marché ont monté jusqu'à deux dollars
9 (2 \$). Donc, dans nos derniers contrats, on paye
10 une et quarante (1,40 \$) à peu près, ce qui est
11 quand même...

12 Q. [164] Sur le marché, donc vous dites sur le marché
13 secondaire, c'est ça?

14 R. Non, il n'y a pas de marché, il n'y a pas de...
15 c'est pas quelque chose qui est réglementé. On a
16 l'entreposage, donc il n'y a pas de tarif
17 réglementé, donc il n'y a pas de marché primaire et
18 marché secondaire. Alors, quand nous, on veut en
19 avoir c'est un marché cent pour cent (100 %)
20 compétitif. Donc, on négocie comme on peut, mais
21 les prix sur le marché puis, on suit aussi les
22 listes, parce qu'on a la liste, les contrats qui
23 sont signés sont publiés. Donc, on suit ce qui est
24 payé dans le marché, puis on ne veut pas payer plus
25 que le marché. Mais si le marché passe de quatre-

1 vingt-cinq sous (85 ¢) à une et quarante (1,40 \$)
2 ou une et cinquante (1,50 \$), on comprend que ça
3 fait une hausse importante en pourcentage. Mais,
4 c'est pas comme si on avait d'autres options, là,
5 au niveau de l'entreposage, sinon il faudrait
6 revoir.

7 Mais quand je vous disais qu'on regarde,
8 là, toujours c'est quoi le différentiel de lieu,
9 quelle est notre position d'entreposage, on avait
10 tout à l'heure la question pour notre prévision à
11 court terme, là. Techniquement, quand on regarde
12 les calculs en fonction des décisions de la Régie,
13 on aurait dû acheter davantage d'entreposage. Mais,
14 en fonction de la hausse, on s'est dit : non, on va
15 essayer de trouver d'autres solutions. Donc, on a
16 travaillé sur le modèle de prévision, on a
17 travaillé avec une firme d'intelligence
18 artificielle, là, pour essayer d'aller chercher un
19 meilleur modèle, puis ne pas s'engager sur un
20 contrat à long terme avec un coût où est-ce qu'on
21 voyait des augmentations importantes. Donc ça,
22 c'est des actions qu'on va faire en continu, là,
23 mais hors les contrats puis les valeurs des
24 contrats, vous les voyez à chaque année, parce
25 qu'on les dépose dans les pièces approvisionnement

1 gazier. Donc, hors les valeurs des contrats qui
2 sont là, c'est surtout la fourniture, là, qui va
3 faire varier les coûts année sur année.

4 Me VINCENT REGNAULT :

5 R. Oui, je veux juste ajouter un petit quelque chose,
6 Madame Durand. Parce qu'en fait, je viens
7 d'allumer, là, là-dessus, mais donc j'ai parlé du
8 « Settlement Agreement » qui est intervenu en deux
9 mille douze (2012), qui était, bon pour six ans,
10 qui nous a amenés en deux mille dix-huit (2018).
11 Puis, en deux mille dix-huit (2018), on a fait une
12 entente de deux ans, en fait, on a prolongé le
13 « Settlement Agreement » avec TC, puis les
14 expéditeurs sur le « mainline », puis ça a résulté
15 en une baisse de tarif qui a été très importante
16 pour l'ensemble des expéditeurs sur le
17 « mainline ». Puis en fait, le un point cinquante-
18 quatre (1,54) qu'on voyait, là, je présume que
19 c'est des sous par mètre cube, ça donne un tarif
20 d'à peu près, ça donne un tarif d'à peu près
21 quarante-trois cents le gigajoule (43¢/GJ), ce qui
22 est significativement inférieur au soixante-cinq
23 sous le gigajoule (65¢/GJ) qu'on voit actuellement
24 entre Parkway et la franchise. Puis, l'augmentation
25 de cinquante-quatre sous - de cinquante-quatre pour

1 cent (54 %) - elle nous ramène à soixante-trois
2 sous (63¢) à peu près le gigajoule (63¢/GJ). Puis
3 là, l'année suivante, ça a augmenté à quatre-vingt-
4 trois (83). Donc, il y a eu, de mémoire, il y a eu
5 une transition, là, dans la liquidation des sommes
6 accumulées par TC dans le cadre du « Settlement
7 Agreement » qui a résulté en cette hausse-là, mais
8 qui, en fait, était pas tant une hausse qu'un
9 retour à la normale par rapport aux années deux
10 mille douze (2012) à deux mille dix-huit (2018).

11 Donc, il faut juste faire attention, là, de
12 tirer des conclusions trop hâtives des chiffres
13 qu'on voit dans le tableau que vous nous présentez
14 parce que je pense que le tableau, le portrait est
15 pas complet.

16 Q. **[165]** O.K.

17 R. Il y a avant, aussi, deux mille dix-neuf, deux
18 mille vingt (2019-2020) qui est important, puis qui
19 va montrer, en fait, l'augmentation est
20 probablement pas si - en fait, elle est
21 significative année sur année, mais il y a un
22 historique avant.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Q. **[166]** O.K. Et donc, si je suis votre logique, là,
25 théoriquement, on va dire, toute chose étant égale

1 par ailleurs, les tarifs de transport devraient se
2 stabiliser étant donné que ces corrections-là de
3 TCPL ont créées beaucoup de vagues, là, à votre
4 avis?

5 R. Je pense que ce qu'on voit dans le tableau, c'est
6 une augmentation de - le tableau est plus là, là -
7 mais je pense que c'est une augmentation de six
8 pour cent (6 %), puis une réduction de trois pour
9 cent (3 %), ou l'inverse, là, dans les deux
10 dernières années. Puis là, il faut juste garder en
11 tête que l'entente actuelle sur les tarifs de TC
12 vient à échéance au trente et un (31) décembre deux
13 mille vingt-six (2026). Fait que donc, il y aura
14 une négociation qui va s'entamer au courant des
15 prochains mois et de la prochaine année avec TC, et
16 pour six pour cent (6 %) moins trois pour cent
17 (3 %) qui va s'entamer, là, avec TC, qui va
18 résulter à des nouveaux tarifs de transport, là,
19 donc je serai pas capable de...

20 Q. **[167]** Hum hum.

21 R. ... à ce stade-ci de vous prédire l'issue, là.

22 Q. **[168]** O.K. Et tenant compte de tout ce qu'on vient
23 de dire, est-ce que vous jugez que ça pourrait être
24 autant dans l'intérêt de l'actionnaire que des
25 consommateurs d'avoir, de mettre en place à

1 l'avenir, dans les prochains dossiers, là, des
2 incitatifs à la performance pour le transport et
3 l'équilibrage?

4 R. Cette question-là, elle a été examinée dans les
5 années deux mille dix (2010), on a fini par
6 abandonner cette idée-là...

7 Q. **[169]** Oui.

8 R. ... parce qu'il y avait pas de solution qui était
9 intéressante, je dirais. Donc, je pense pas que ça
10 vaille la peine de revisiter cette possibilité-là à
11 l'heure actuelle.

12 Q. **[170]** O.K. Mais dans le nouveau contexte, là, étant
13 donné que les choses changent, vous verrez pas
14 d'intérêt pour Énergir?

15 R. Non.

16 Q. **[171]** Bon. Merci. Ça termine mes questions.

17 Mme ESTHER FALARDEAU :

18 Q. **[172]** Alors, bonjour, membres du panel. Esther
19 Falardeau pour la formation. J'ai juste quelques
20 petites questions de compréhension, là. Ce que je
21 comprends du tableau que vous avez dressé, là, vous
22 êtes comme dans une situation de mini crise
23 d'Hydro-Québec, c'est-à-dire qu'Hydro-Québec nous
24 dit : « On n'a pas assez de capacité », vous
25 dites : « On est limite dans notre capacité »,

1 c'est un petit peu ça, là. Vous avez pas de marge
2 de manoeuvre pour aller augmenter vos transports,
3 puis s'il y avait un client important qui se
4 présentait, bien, il faudrait...

5 M. SYLVAIN TREMBLAY :

6 R. Bien, s'il y a des clients importants qui se
7 présentent, on va regarder qu'est-ce qu'on peut
8 faire, mais il y a des limites qui sont pas - c'est
9 pas illimité. Donc, c'est sûr qu'il va falloir...
10 s'il y avait des projets importants qui se
11 présentaient, puis qu'il y en aurait beaucoup, il
12 faudrait voir avec nos partenaires s'ils peuvent
13 nous apporter des solutions, puis les partenaires,
14 ça peut être TCPL, ça peut être Intragaz, ça peut
15 être...

16 Q. [173] J'ai compris que c'était pas facile. Parce
17 que des clients qui sont pas capables de
18 s'interrompre, parce qu'ils ont un bris
19 d'équipement lors d'une journée d'interruption, il
20 y en a toujours eu, mais c'était pas problématique
21 avant. Là, je comprends que maintenant c'est
22 problématique, parce que les marchés sont serrés,
23 c'est ça que j'ai compris de ce que j'entends
24 depuis hier.

25 R. En général, c'est parce que c'est masqué, parce que

1 ces clients-là vont faire du gaz de pointe
2 interruption, mais...

3 Q. [174] Mais il y en a pas de disponible, là.

4 R. Dans des journées très froides, il y en a pas de
5 disponible, mais dans des journées qui sont moins
6 froides, ils vont peut-être trouver quelqu'un, là.
7 Quand je disais : « 30 \$ c'est cher, là », mais il
8 y en a à trente dollars (30 \$) dans des journées
9 d'interruption normale, mais quand on est arrivées
10 à notre journée de pointe, on prenait le téléphone,
11 puis il y a des clients qui voulaient acheter à
12 n'importe quel prix, puis on trouvait personne qui
13 voulait nous en vendre.

14 Q. [175] D'où le fait qu'on est obligé d'acheter une
15 peu d'outils pour compenser pour ces clients-là,
16 puis on avait pas besoin d'acheter avant, parce
17 qu'ils se tournaient sur les marchés, puis c'était
18 l'abondance.

19 R. Exact. Puis, c'est pour ça qu'on l'a jamais vu
20 avant cette journée-là.

21 Q. [176] C'est ça. Donc, la question, la problématique
22 du client interruptible qui ne pourra pas
23 s'interrompre, pour quelque raison que ce soit,
24 c'est devenu un élément permanent maintenant, là.
25 C'est devenu une partie de la réalité

1 d'aujourd'hui, ce n'est pas une composante
2 temporaire.

3 R. C'est ce que je mentionnais. Il va peut-être
4 falloir penser à se dire qu'on ne peut pas compter
5 sur un cent pour cent (100 %) comme on l'a fait
6 dans le passé.

7 Q. [177] C'est ça. Non, c'est parce que dans les
8 dossiers antérieurs, là, vous savez, j'y étais, là,
9 puis on a toujours compris que c'était une solution
10 temporaire pour une situation temporaire. Mais là,
11 je suis en train de comprendre que c'est une
12 situation qui va perdurer puis il va falloir
13 transiter vers une solution permanente, là.

14 R. Effectivement, au jour 1, notre impression était
15 qu'on ne pensait pas que c'était des bris de
16 clients puis que c'était des incidents. Depuis ce
17 temps-là, on parle avec les clients pour savoir
18 qu'est-ce qui se passe avec eux, est-ce qu'ils vont
19 être en mesure de s'interrompre? Puis dans nos
20 conversations, ça nous a mené à conclure que dans
21 le contexte d'aujourd'hui, il risque d'y avoir des
22 clients comme ça toujours, puis on ne pourra
23 peut-être pas viser un cent pour cent (100 %).

24 Q. [178] Puis, bien, on a parlé un peu du dossier sur
25 le nouveau tarif interruptible, qui a été entendu

1 en vingt vingt et un (2021) puis il y a eu une
2 décision. Et puis, vous avez parlé aussi de la
3 réflexion qui est en cours en ce moment, là. Est-ce
4 que vous avez - puis si vous ne pouvez pas y
5 répondre, juste peut-être un autre panel, là -
6 est-ce que vous avez un plan de match par rapport à
7 l'évolution de cette réflexion-là?

8 Puis d'abord, première sous-question,
9 c'est : donc, est-ce que je comprends bien que la
10 solution de vingt vingt et un (2021) qui a été
11 comme partiellement ou presque totalement adoptée,
12 elle devrait être revue, puis ça fait partie de vos
13 réflexions, puis est-ce que vous avez un plan de
14 match? Puis si vous en avez un, bien, qu'est-ce que
15 vous pouvez nous partager par rapport à ce plan de
16 match là? Puis si ce n'est pas vous qui pouvez
17 répondre, c'est correct, quelqu'un d'autre, mais ce
18 que vous pouvez me dire, je vais l'apprécier.

19 R. Bien, on pense que la forme est encore appropriée.
20 Donc, la forme est essentiellement plus - c'était
21 d'une formule qui plaisait plus à la clientèle,
22 puis dans laquelle la rémunération était par
23 journée d'interruption. Plus qu'il y avait
24 d'interruptions, plus que les clients étaient
25 rémunérés, et donc, moins les clients étaient

1 interrompus, moins ça coûtait cher aux autres
2 clients, donc ça, on pense que la forme peut
3 fonctionner. Mais après ça, c'est de s'assurer
4 qu'on va avoir des volumes équivalents puis voir
5 comment on va intégrer.

6 T'sais, je mentionnais le dix mille mètres
7 cubes (10 000 m3) par jour et plus de consommation,
8 c'est des clients qui ont des équipes d'énergie.
9 Est-ce que ces clients-là, on peut les considérer à
10 cent pour cent (100 %) ou est-ce qu'on devrait
11 quand même se prendre une marge? Ça, c'est le genre
12 d'élément sur lequel on est encore en réflexion,
13 là, mais on pense que sur la forme, ça fonctionne
14 encore. Il faut juste bien se parler entre équipes
15 pour s'assurer que la planification va nous
16 permettre quand même de rencontrer nos besoins, là,
17 du plan d'appro en termes de pointe puis d'hiver
18 extrême.

19 Q. [179] Hum, hum. Et puis, au niveau du plan de
20 match, bien, est-ce que vous vous êtes donné une
21 échéance sur cette réflexion-là?

22 R. Le bout sur lequel je ne peux pas vraiment
23 m'avancer, c'est le contexte, là. Je sais que la
24 décision de le reporter était liée aussi à
25 considérer d'autres paramètres, puis ceux-là, je

1 suis moins familier avec ça. Donc, je ne pourrais
2 pas vous répondre de cet impact-là puis comment ça,
3 ça joue avec nos besoins d'appro. Ce serait
4 probablement au niveau du panel 5, là, qui pourrait
5 vous aiguiller plus sur ce qu'il y a d'autre à
6 faire, là, que juste le service interruptible.

7 Q. [180] Je vous remercie beaucoup, je n'ai plus de
8 questions.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. [181] Alors, bonjour. Lise Duquette pour la
11 formation. Juste deux ou trois petites questions,
12 parce que vous avez déjà répondu à la plupart des
13 autres, alors ça va très bien. Juste pour
14 confirmer, Monsieur Tremblay, c'est juste parce que
15 je vous vois et que c'est à vous qu'on en avait
16 parlé dans la phase 1, le tarif de Sainte-Sophie,
17 c'est le panel 5 ou c'est vous? Je veux juste être
18 sûre de ne pas manquer le...

19 R. Vous pouvez me poser les questions, c'est nous qui
20 sommes en discussion pour les solutions. La preuve
21 va avoir un aspect aussi tarifaire, là, donc si...
22 je ne pourrais pas vous parler de, par exemple,
23 dans quel pot tarifaire ça va se mettre, mais si
24 vous avez des questions sur où est-ce qu'on en est,
25 c'est nous qui discutons.

1 Q. **[182]** C'est où est-ce qu'on en est, parce que là,
2 la dernière fois, c'était juillet de vingt vingt-
3 cinq (2025) et vous deviez parler au Tolls Task
4 Force.

5 R. Oui, donc, bien, en fait, on a continué les
6 discussions avec TQM et avec TCPL et on est près
7 d'une entente avec TCPL sur la forme. Cependant, ce
8 n'est pas encore signé. Donc, on croît que ça va
9 être prochainement, mais tant que tout n'est pas
10 signé, on ne peut pas vraiment dire exactement
11 quand est-ce que ça va se terminer, puis ça devrait
12 nous permettre d'avoir une solution pour la
13 clientèle, puis après ça, vous revenir au niveau
14 tarifaire sur comme ça peut fonctionner pour Waste
15 Management. Puis au niveau de Waste Management, son
16 départ va être retardé, donc ça ne va pas causer un
17 enjeu, le fait qu'on a pris plus de temps pour
18 arriver à une meilleure entente avec TCPL.

19 Q. **[183]** Et parce que je ne suis, en fait, je ne suis
20 plus familière avec comment ça se passe. Si vous
21 avez votre entente avec le TTM, est-ce que ça doit
22 être approuvé par la Régie canadienne de l'énergie
23 ou ça fait partie d'un accord et il n'y a pas
24 besoin de passer par la Régie canadienne?

25 R. En ce moment, selon ce qui est discuté, on aurait

1 seulement à aller présenter au TTF, et il y aurait
2 une décision du TTF d'approbation à faire, puis ce
3 serait la seule étape. Mais, dans les discussions,
4 il y a des clauses comme quoi que ça doit se rendre
5 à l'office de l'Énergie, bien, on va participer à
6 ça, puis on va respecter les décisions.

7 Donc, je vous donne qu'est-ce qu'on a eu de
8 communiqué jusqu'à maintenant.

9 Q. **[184]** Parfait. Le contrat avec la Ville de Québec,
10 c'est plus et c'est la même question que j'ai posée
11 à monsieur Goyette, hier. Je ne sais pas si vous,
12 si ce n'est pas vous, juste me diriger au bon
13 panel. Pourquoi avoir décidé d'ajuster
14 rétroactivement plutôt que de façon prospective?

15 M. PIERRE DUGNETON :

16 R. Depuis les discussions auxquelles on fait référence
17 ici pour la Ville de Québec, en fait, ça résulte de
18 discussions qui ont eu lieu avant la mise en
19 service de l'usine. Ça fait qu'avec pour objectif
20 de prendre en compte cette modification pour les
21 volumes livrés à partir de la mise en service, puis
22 il se trouve que par la suite, la mise en oeuvre de
23 cette entente est retardée de par le passage aux
24 instances, approbation de la Ville de Québec, qui
25 devait présenter ces documents-là aux instances

1 d'approbation. Je ne sais plus exactement le nom,
2 donc c'est un peu ça qui a mené à cette situation.

3 Q. **[185]** Je veux juste m'assurer de bien comprendre.
4 Ça fait que l'entente est survenue en deux mille
5 vingt-quatre (2024), mais ça leur a pris un an et
6 demi ou à peu près à la Ville de Québec pour
7 approuver l'entente?

8 R. Oui, en effet. Il y a eu des discussions avant,
9 puis ça, il y a eu des délais quand même
10 considérables pour que ça passe aux instances de la
11 Ville.

12 Q. **[186]** Mais avant, c'est en deux mille vingt-quatre
13 (2024) ou c'est en deux mille vingt-cinq (2025)?
14 C'est dans les mois précédents deux mille vingt-
15 cinq (2025)?

16 R. Bien, c'était... oui. La mise en service, c'était
17 autour de février deux mille vingt-quatre (2024).

18 Q. **[187]** Oui.

19 R. Puis les discussions ont eu lieu en deux mille
20 vingt-trois (2023).

21 Q. **[188]** O.K. Parfait, je vous remercie. Je veux juste
22 m'assurer que je n'en oublie pas. Non, c'est
23 l'ensemble de mes questions.

24 M. VINCENT REGNAULT :

25 R. Est-ce que vous me permettez, peut-être, juste

1 rapidement?

2 Q. [189] Bien sûr.

3 R. En fait, tout simplement une réflexion suite aux
4 dernières questions de madame Durand, à laquelle
5 j'ai répondu un peu sèchement, puis je voulais m'en
6 excuser.

7 Sur la question de l'incitatif, du
8 mécanisme incitatif. Donc, comme je le mentionnais,
9 c'est un mécanisme ou c'est une possibilité que
10 nous avons examinée au courant des années deux
11 mille dix (2010), si je me souviens bien. Puis
12 c'est une idée qu'on a abandonnée, essentiellement,
13 en raison de la portion des coûts sur lesquels on
14 n'avait aucun contrôle. C'est une question de
15 marché, on n'a pas de contrôle sur les services de
16 tarifs de TransCanada, on n'a pas de contrôle sur
17 les marchés - sur le tarif du gaz naturel. On a un
18 contrôle, on fait les transactions opérationnelles,
19 on fait les transactions financières, ça, c'est des
20 trucs sur lesquels on a peut-être un peu plus de
21 contrôle, sur lesquels on est un petit peu bonifié
22 au niveau des transactions financières.

23 Mais, je pense que le contexte qu'on a
24 évoqué, qu'on a partagé avec vous, il ne vient pas
25 nous donner plus de contrôle, en fait, il vient

1 nous donner moins de contrôle sur, finalement, les
2 tarifs de transport, sur le coût du gaz, et
3 caetera. C'est pour ça que je crois que l'idée de
4 revoir un mécanisme incitatif en transport, ce
5 n'est pas une idée qu'on souhaite explorer à ce
6 stade-ci. Donc, je voulais juste le préciser, parce
7 que, effectivement, j'ai répondu un peu rapidement,
8 puis je voulais m'en excuser, encore une fois, puis
9 vous donner ces explications additionnelles.

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Q. [190] C'est juste que je pensais à des éléments
12 aussi simples que peut-être la flexibilité
13 opérationnelle. Vous êtes en train de mettre en
14 place une amélioration du modèle qui pourrait
15 permettre de réduire significativement les coûts.
16 Je ne sais pas. Si vous êtes en train de repenser
17 aussi à un modèle de client interruptible qui
18 pourrait vraiment permettre de répondre davantage
19 aux besoins de sécurité, de libérer de la capacité
20 en pointe qui serait - t'sais, je pensais à ces
21 petits éléments-là aussi, là, juste pour vous...

22 R. Puis, en fait, ma réponse, elle était à l'égard
23 d'un mécanisme en transport, un mécanisme incitatif
24 en transport global, ce qui avait été la chose
25 qu'on avait examinée à l'époque. Je pense toujours

1 que ce n'est pas une avenue qui peut être explorée.
2 Ceci étant dit, je vais laisser monsieur Tremblay
3 répondre sur l'idée d'incitatif au niveau de la
4 flexibilité opérationnelle ou les autres idées que
5 vous avez suggérées.

6 M. SYLVAIN TREMBLAY :

7 R. Oui. Puis, là, je vais répondre, puis peut-être que
8 monsieur Regnault n'aimera pas ma réponse. Je vais
9 le tenter quand même. Dans le fond...

10 M. VINCENT REGNAULT :

11 On peut se parler avant, si tu veux!

12 M. SYLVAIN TREMBLAY :

13 R. Non, mais, dans le fond, ce que je veux mentionner,
14 c'est que, t'sais, pour nous, on a à coeur - il y a
15 beaucoup de pression tarifaire au niveau de la
16 clientèle dans le contexte de décarbonation. Puis
17 on croit que c'est notre rôle de s'assurer d'avoir
18 des coûts qui sont raisonnables puis d'essayer
19 d'aller trouver des solutions inventives, d'aller
20 chercher un peu partout pour réduire au maximum les
21 tarifs pour réduire l'impact, justement, vers le
22 chemin de la décarbonation.

23 Évidemment, t'sais, on a peut-être un
24 impact qui n'est pas toujours si important que ça.
25 Mais au niveau de l'équipe, au niveau des

1 approvisionnements gaziers, le message est clair,
2 je suis sûr qu'on aimerait beaucoup ça avoir de la
3 bonification additionnelle, mais l'effort ne va pas
4 être différent si le mode reste celui actuel. On va
5 quand même continuer à essayer de trouver des
6 solutions quand on va voir des augmentations de
7 coûts, voir qu'est-ce qu'on peut faire d'autre.

8 Donc, je peux vous rassurer là-dessus. Au
9 niveau de l'équipe, le message est clair, on essaie
10 de, tout en restant dans les paramètres, parce que
11 comme vous voyez, on n'essaie pas de tourner les
12 coins ronds. Si on a des enjeux, on veut se mettre
13 des provisions. On veut aller chercher ce qu'on ne
14 veut pas. On ne tourne pas les coins ronds. On veut
15 s'assurer qu'on va avoir les approvisionnements
16 pour la clientèle. Mais d'un autre côté, on veut
17 aussi optimiser nos outils. On veut optimiser nos
18 pratiques pour réduire les coûts, puis c'est ce
19 qu'on vise à long terme, même sans mode incitatif.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vais juste profiter de la dernière minute pour
22 collectivement nous inciter, je m'inclus là-dedans,
23 là, à voir comment on est capable de laisser des
24 lignes de communication ouvertes même hors
25 audience, puis qui n'est pas nécessairement par

1 papier, mais ça peut être une rencontre ou deux
2 rencontres par année, juste pour nous tenir
3 informés justement des efforts. C'est des séances
4 d'information, c'est de voir comment ça se fait,
5 hors peut-être dossier tarifaire, mais en incluant
6 tout le monde, pour voir comment on peut rester au
7 courant de tous vos efforts. Parce que, nous, on
8 voit le papier une fois par année, puis ensuite, on
9 revoit le papier l'année d'après. Et on compare les
10 informations d'une année à l'autre et on ne voit
11 pas nécessairement les efforts que vous avez mis
12 entre ces deux dossiers tarifaires-là.

13 Alors, je ne sais pas si, collectivement,
14 on peut réfléchir à, surtout dans la nouvelle façon
15 de voir où les révisions tarifaires vont être,
16 bien, là, deux ans ou trois ans, mais je ne
17 voudrais pas que, dans trois ans, vous soyez
18 enseveli sous les demandes de renseignements et les
19 autres, parce qu'on ne vous aura pas suivi pendant
20 trois ans. Et puis que, là, la dynamique va avoir
21 changé pour vous, puis on va être encore au niveau
22 de deux mille vingt-cinq (2025) dans les
23 informations, donc notre comparatif ne sera pas
24 bon. Alors, si on peut collectivement réfléchir à
25 ça, je pense que ça va être bénéfique pour tout le

1 monde de voir comment on est capable de maintenir
2 ces lignes de communication-là ouvertes.

3 Alors, là-dessus, Monsieur Bellavance, je
4 m'excuse de vous avoir fait rester ici tout
5 l'après-midi, alors que ça va aller à demain matin.
6 On se reverra demain matin.

7 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

8 Justement, question d'intendance pour demain. On
9 est pile sur le calendrier selon ce que je voyais.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui.

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Le panel 3 était prévu pour demain matin. Panel 4
14 pour demain après-midi. Si jamais ça allait
15 rondement avec le panel 3 demain matin, serait-il
16 envisageable de prendre une pause lunch plus tôt,
17 par exemple, de façon à ce que le panel 4 passe en
18 après-midi? Parce qu'on est en train de coordonner
19 le déplacement des témoins pour demain.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Effectivement, si ça devait aller rondement, on
22 pourrait penser à avoir le panel 4, peut-être
23 raccourcir ou enfin prendre la pause lunch un peu
24 plus tôt, puis voir si on peut le passer,
25 dépendamment comment ça va pour les questions.

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Parfait.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Il n'y a pas de problème. Parlant de logistique. Je
5 voulais vous aviser que le neuf (9) septembre,
6 mardi prochain, la journée d'audience devra se
7 terminer au plus tard à quatorze heures trente
8 (14 h 30), juste pour vous dire, parce qu'il y a
9 des membres de la formation qui ont des obligations
10 autres. Alors, on devra terminer à quatorze heures
11 trente (14 h 30).

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 C'est bien noté.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Ça vous va?

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie.

20

21 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

22

1 SERMENT D'OFFICE

2
3 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
4 officielle, certifie sous mon serment d'office que
5 les pages qui précèdent sont et contiennent la
6 transcription fidèle et exacte des témoignages et
7 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
8 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.
9 Et j'ai signé,

10
11
12 
13

14 **ROSA FANIZZI**

15 **RIOPEL GAGNON LAROSE**