

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 8 SEPTEMBRE 2025
EN MODE HYBRIDE

VOLUME 7

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	5
PANEL 4 - PIÈCES COMPTABLES (suite)	9
CAROLINE ALLARD MAUDE PARÉ ALLIE VINCENT POULIOT MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	10
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	32
PANEL 5 - PIÈCES TARIFAIRES	97
CAROLINE DALLAIRE SIMON COUTU-MANTHA SYLVAIN TREMBLAY YANICK MORIN YAYE DIEYNABA BA	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	99
PRÉSENTATION	102
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	112
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	128
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	156
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	169

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-5 (Énergir) :	Recalculer le point mort tarifaire du plan de développement (Demandé par la formation)	73
E-6 (Énergir) :	Fournir les données sur la durée de vie moyenne pondérée en nouvelle construction (Demandé par la formation)	91

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce huitième
2 (8e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

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

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour, Maître Lemay Lachance. Vous allez bien?

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Bonjour. Très bien. Merci. Vous-même?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je sais que vous voulez me parler du
20 fonctionnement. J'espère que vous ne comptez pas
21 trop sur le vendredi douze (12).

22 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23 Non.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 On m'avait chicanée parce qu'on avait d'autres

1 choses de prévues le vendredi douze (12).

2 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

3 Non, non. Au contraire, en fait, j'allais vous
4 proposer qu'on vous revienne là-dessus en Phase 3
5 davantage. Ça va dans le sens, bon, des propos
6 qu'on avait eus dans la lettre qu'on avait déposée
7 le vingt-sept (27) août. On suggérerait de regarder
8 le tout de façon plus concrète une fois qu'on aura
9 une proposition de formule de variation de coût.
10 J'allais même jusqu'à vous dire, à la lumière des
11 échanges qu'on a eus la semaine passée, on
12 réfléchissait à ça puis on se disait, bon, peut-
13 être qu'il serait à-propos de déposer une courte
14 preuve en Phase 3 sur notre vision ou une
15 proposition de fonctionnement des travaux
16 réglementaires à la lumière des nouvelles
17 dispositions. Donc, ça nous permettrait peut-être
18 de lancer la discussion sur quelque chose de plus
19 concret. Donc, ce serait notre suggestion.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Alors, je vais vous laisser me suggérer
22 des dates pour commencer pour voir quand est-ce
23 qu'on pourrait faire ça. On va essayer de rentrer
24 évidemment dans le calendrier réglementaire. Comme
25 je vous ai mentionné, on est peut-être un petit peu

1 prises d'ici la fin octobre, là.

2 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

3 Parfait. Je vous reviens avec ça. Je le sais que
4 l'information que j'avais du moins pour ce qui est
5 de la formule de variation de coûts, c'était que ce
6 serait quelque part au mois d'octobre qu'on serait
7 prêt à déposer ça. Si je peux vous revenir avec
8 quelque chose de plus précis, je le ferai. Pour le
9 moment, c'est l'information que j'ai.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Juste avant que vous quittiez, je ne sais
12 pas si c'est vous ou c'est maître Thibodeau, là,
13 mais je lance la question. De toute façon, c'est
14 pour le panel 5, mais ça s'adresse à tout le monde,
15 à tous les intervenants. On a remarqué, on est en
16 train de faire la décision provisoire, de la mettre
17 par écrit, et on a remarqué pour l'article 11.4.1
18 des Conditions de service et Tarif, la modification
19 est... on propose une modification du premier (1er)
20 décembre deux mille vingt-quatre (2024) au premier
21 (1er) octobre deux mille vingt-cinq (2025). Alors,
22 c'est pour le taux, le fait que le seuil du
23 règlement passe de deux (2 %) à cinq pour cent
24 (5 %).

25 Et on se demandait : est-ce que cet article

1 doit entrer en vigueur avant le premier (1er)
2 octobre deux mille vingt-cinq (2025)? Et là, bon,
3 évidemment, c'est un tarif provisoire. On peut y
4 revenir. Mais est-ce qu'il faut qu'on inscrive tout
5 de suite dans la décision provisoire le fait que
6 cet article-là est modifié de façon provisoire? Et
7 on aimerait avoir les commentaires de tout le monde
8 si on devait l'ajouter dans la décision, parce
9 qu'on n'en a pas parlé spécifiquement, est-ce qu'on
10 devrait l'ajouter dans la décision provisoire qui
11 doit sortir avant le quinze (15) septembre. Si vous
12 pouviez nous faire vos commentaires au panel 5.

13 J'imagine que c'est le panel qui serait...

14 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

15 Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 ... le plus adéquat. Mais j'aimerais également
18 avoir l'avis des intervenants si vous trouviez que
19 ce soit adéquat qu'on parle de cette question-là
20 dans la décision provisoire qui est à sortir au
21 quinze (15) septembre.

22 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23 Parfait. C'est bien noté.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci.

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Merci. Donc, les membres du panel 4 sont à votre
3 disposition pour les questions de la Régie.

4 _____

5

6 PANEL 4 - PIÈCES COMPTABLES (suite)

7

8 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce huitième (8e)
9 jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

10

11 CAROLINE ALLARD,

12 MAUDE PARÉ ALLIE,

13 VINCENT POULIOT,

14 MARC-ANTOINE BELLAVANCE,

15

16 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
17 solennelle, déposent et disent :

18

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Je vous remercie. Maître Cardinal.

21 Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Merci beaucoup. Juste avant de commencer, Maître
23 Lemay Lachance, si je peux peut-être apporter peut-
24 être une petite précision. Ce serait en fait
25 dans... La question de l'article 11.4.1, oui, il

1 est ouvert... - O.K. Je parle trop loin, bon. - En
2 fait, ce serait dans la décision sur les tarifs
3 provisoires, mais évidemment ce ne serait pas
4 approuvé de façon provisoire pour cet article-là,
5 vu qu'on parle d'un changement de seuil au
6 règlement, juste pour préciser.

7 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

8 Parfait, c'est bien compris.

9 Me AMÉLIE CARDINAL :

10 O.K. Parfait.

11 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

12 Oui, merci. Merci pour la précision.

13 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

14 Q. **[1]** Merci. Bonjour aux membres du panel. Amélie
15 Cardinal pour la Régie. Tout d'abord, ma première
16 question va porter sur le mécanisme de découplage
17 et le mode de partage. En fait, c'est par rapport à
18 une recommandation de l'ACIG dans son mémoire, qui
19 recommande de reconduire le mécanisme de découplage
20 des revenus et le mode de partage des écarts de
21 rendement pour les années tarifaires deux mille
22 vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026) et deux
23 mille vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027)
24 pour effectuer une étude combinée avec le taux de
25 rendement qui a été reconduit pour ces mêmes

1 années. Pourriez-vous commenter cette
2 recommandation-là de l'ACIG?

3 Mme CAROLINE ALLARD :

4 R. Oui, en fait, Énergir juge que c'est pas nécessaire
5 d'arrimer l'étude du taux de rendement au mode de
6 découplage, là, c'est déjà quelque chose qui a été
7 fait dans le passé, notamment dans la dernière...
8 dans le dernier dossier du taux de rendement. Comme
9 Énergir prévoyait proposer des modifications avec
10 son cadre réglementaire pour l'aligner avec le
11 projet de loi 69, on a demandé une période de
12 reconduction d'un an, ce qui allait nous permettre
13 d'arrimer nos modifications réglementaire avec le
14 mode de partage. Par contre, si la Régie souhaitait
15 reconduire le mode de découplage et le mode de
16 partage pour une durée de deux ans, là Énergir ne
17 va pas s'y opposer. Dans la mesure où les deux sont
18 reconduits pour une durée de deux ans.

19 Q. **[2]** Également, la Régie avait posé une question de
20 DDR à Énergir, dans laquelle Énergir indique que,
21 en fait, elle pourrait faire appel au service
22 d'expert dans un prochain dossier tarifaire pour
23 comparer le cadre réglementaire d'Énergir avec
24 celui d'autres entités comparables dans le cadre
25 d'un futur examen du mode de partage et du

1 mécanisme de découplage. Considérant cette
2 possibilité-là qui a été évoquée par Énergir,
3 combien de temps auriez-vous besoin pour procéder à
4 la réalisation justement d'une étude d'expert, donc
5 faire faire l'étude d'expert en fait?

6 R. C'est difficile pour moi de répondre à cette
7 question-là. Je ne peux pas répondre, désolée.

8 Q. **[3]** Ensuite, en réponse à la DDR-6 de la Régie,
9 pour l'instant peut-être pas l'afficher, mais si
10 vous avez besoin on pourra le faire par la suite.
11 C'est juste pour faciliter la tâche à madame la
12 greffière. Énergir indiquait, par rapport à une
13 mise à jour quinquennale la durée de vie des
14 mesures du PGEÉ, qu'elle pourrait effectuer une
15 telle mise à jour du tableau d'une référence, qui
16 est en fait le tableau de la pièce B-0196, qui est
17 la durée de vie des volets et programmes du PGEÉ
18 pour permettre à la Régie de constater la durée de
19 vie moyenne pondérée à intervalle régulier. Puis le
20 cas échéant, d'ajuster la période d'amortissement
21 des aides financières du PGEÉ.

22 En fait, est-ce que dans le cadre du dépôt
23 de la mise à jour quinquennale sur les durées de
24 vie des mesures, ce serait possible également
25 d'avoir un suivi des économies d'énergie qui ont

1 été réalisées sur les cinq années?

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
4 Régisseurs. Évidemment, que l'information sur les
5 résultats des économies d'énergie sont déjà
6 disponibles dans le cadre des rapports annuels, ou
7 en fait, des prochains rapports annuels qui vont
8 être déposés par Énergir dans ce contexte-là. Donc,
9 l'information serait déjà disponible à la Régie.

10 Me AMÉLIE CARDINAL :

11 En fait, c'est que je ne sais pas si tout le monde
12 a des micros fonctionnels, mais ce matin... Ça ne
13 fonctionne pas, les micros, ce matin? O.K. On a
14 avisé le service technique. O.K. C'est bon.

15 Q. [4] Bon, parfait, bien, je vais vous demander peut-
16 être d'utiliser vos voix un petit peu plus ce
17 matin. - Parfait, merci. -

18 Toujours dans la même réponse à la DDR,
19 Énergir a indiqué qu'elle a mis en place un
20 processus de vérification des économies dont les
21 résultats sont utilisés pour établir les taux
22 d'ajustement applicables. Puis par rapport au
23 volet, par exemple, « Remise au point des systèmes
24 mécaniques », dans le cadre du procès d'évaluation
25 du volet, une analyse des économies rapportées dans

1 les rapports de suivis est effectuée pour calculer
2 un facteur d'ajustement aux économies
3 comptabilisées lors de la phase d'implantation.

4 Par rapport au processus de vérification
5 des économies, pourriez-vous nous en parler
6 davantage? Par exemple, à quel moment le processus
7 de vérification commence, puis combien de temps il
8 se poursuit, puis jusqu'à quand?

9 R. Si je donne l'exemple, par exemple... Je vais
10 essayer de parler plus fort compte tenu des micros.
11 Si je prends, par exemple, les programmes
12 d'implantation. Les programmes d'implantation sont
13 essentiellement ce qui génère le plus d'économies
14 parmi les programmes ou les différents volets du
15 PGEÉ d'Énergir. On a deux modes, donc les projets
16 qui génèrent moins que cinq cent mille mètres cubes
17 (500 000 m3) et plus... cinq cent mille mètres
18 cubes (500 000 m3) et moins, en fait, et les
19 projets qui génèrent plus que cinq cent mille
20 mètres cubes (500 000 m3) et plus. Donc, on a deux
21 processus spécifiques.

22 Pour les cas où on a cinq cent mille mètres
23 cubes (500 000 m3) et moins, il y a un
24 échantillonnage de projets qui est effectué. Donc,
25 on va, à ce moment-là, prendre un... je pense que

1 c'est vingt pour cent (20 %) des projets, et on va
2 à ce moment-là demander un examen indépendant où on
3 va valider auprès des différents clients si les
4 mesures... après une période d'une année, si les
5 mesures ont bel et bien été installées dans le
6 contexte prévu. Donc, la mise en service a bien été
7 faite, donc l'ensemble des paramètres qui ont servi
8 à évaluer les économies d'énergie ont été
9 correctement mis en place et qu'il y a une
10 conformité.

11 Dans le cas où il n'y a pas... où il y a
12 des différences, à ce moment-là, c'est reporté dans
13 un rapport et, à ce moment-là, ça fait partie des
14 informations remises à l'évaluateur pour que lui
15 puisse déterminer le facteur d'ajustement
16 conséquent.

17 Dans le cas où on a des projets qui sont
18 plus que cinq cent mille mètres cubes (500 000 m3)
19 et plus, il y a suivi a posteriori systématique qui
20 est fait également, donc on va demander aux clients
21 participants d'effectuer un processus de mesurage
22 qui va venir mesurer la consommation et confirmer
23 les économies d'énergie par une analyse comparative
24 qui se fait selon les standards et pratiques en la
25 matière. Donc, on va comparer la situation avant et

1 la situation après, mais sur une durée de vie avec
2 du mesurage spécifique sur les mesures qui ont été
3 installées. Et encore là, le client doit nous
4 remettre un rapport, et ce rapport-là est remis par
5 la suite à l'évaluateur indépendant qui sert
6 d'intrant au calcul du facteur d'ajustement par la
7 suite.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je m'excuse, Maître Cardinal, juste un instant.
10 Madame la Greffière, est-ce que vous entendez bien
11 pour pouvoir...

12 LA GREFFIÈRE :

13 Moi, j'entends, mais je n'ai pas de son.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K. Bien, je pense qu'on va prendre une pause
16 parce que c'est important qu'on ait les réponses
17 aux notes sténo. Et puis on va prendre une pause,
18 quinze (15) minutes à tout le moins, puis voir si
19 nos équipes techniques peuvent venir assister pour
20 régler la situation. Je vous remercie. Il est neuf
21 heures et quart (9 h 15), on va revenir à neuf
22 heures trente (9 h 30), et puis on va aller voir ce
23 qui peut être fait pour la logistique. Je vous
24 remercie.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour. Une pause bien involontaire mais
5 nécessaire. Prise 2. Maître Cardinal.

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Rebonjour. Ça fonctionne.

8 Q. [5] Monsieur Pouliot, si on revenait un petit peu
9 rapidement sur le processus de vérification des
10 économies. Donc, j'ai bien compris que, en fait,
11 les économies sont déposées dans le rapport annuel.
12 Mais c'est pour l'année qui vise le rapport annuel
13 comme tel. C'est bien ça? O.K. En fait, le but,
14 c'est de s'assurer de pouvoir valider si les
15 économies se poursuivent à l'année 5, les économies
16 qui ont été... en fait, ça se poursuit sur cinq
17 ans, en fait, et c'est pour... ça rejoint le suivi
18 a posteriori qui est fait. Mais... Je m'excuse,
19 j'ai pris des notes frénétiquement pendant la
20 pause.

21 En fait, c'est ça, on se demandait si
22 c'était possible de déposer un suivi qui viserait à
23 adresser la préoccupation des intervenants qui est
24 de valider que l'amortissement jusqu'à l'année 5,
25 les économies sont encore en fait au rendez-vous?

1 Le suivi n'est pas déposé pour un an, il est
2 présenté pour cinq années?

3 M. VINCENT POULIOT :

4 R. J'essaie de transposer ça dans la réalité
5 opérationnelle. Puis vous me direz si j'ai bien
6 compris. Donc, ce que vous dites, c'est : un projet
7 qui a plus que cinq cent mille mètres cubes
8 (500 000 m3), par exemple, aujourd'hui on fait...
9 l'entreprise, on exige qu'elle fasse un suivi
10 durant une période de douze (12) mois, si ma
11 mémoire est bonne. Et auquel cas, elle nous remet
12 un rapport confirmant les économies ou justifiant
13 s'il y a des écarts, soit à la hausse ou à la
14 baisse. Là, ce que je comprends que vous dites,
15 c'est, pour ce projet-là particulier, vous voudriez
16 avoir des économies d'énergie pendant les cinq
17 années qui suivent la mise en place de la mesure,
18 est-ce que c'est ça que j'ai compris?

19 Q. [6] Oui, en fait. Peut-être nous expliquer, bien,
20 c'est ça, en fait, au niveau opérationnel, je
21 comprends qu'il y a peut-être un problème à ce
22 niveau-là, une difficulté.

23 R. Effectivement, je pense que vous avez mis le doigt
24 exactement là où je voulais aller. Vous savez,
25 faire du suivi a posteriori, ça coûte des sous aux

1 entreprises. Actuellement, on subventionne cette
2 partie-là à la hauteur de quinze mille dollars
3 (15 000 \$) pour effectuer le suivi, donc pour venir
4 vraiment s'assurer que les économies sont
5 persistantes, en fait, les économies sont réalisées
6 dans le cadre du projet en tant que tel, donc les
7 équipements sont installés, l'ensemble des
8 paramètres.

9 Souvent, quand on parle de projet
10 d'implantation, ce n'est pas nécessairement un
11 équipement fixe qu'on achète chez un distributeur.
12 C'est souvent des mesures d'ingénierie qui visent à
13 récupérer de la chaleur. Donc, ça va viser des
14 points de mesure spécifiques, donc des senseurs de
15 consommation qui vont être ajoutés pour s'assurer
16 que le procédé obtient vraiment les économies qui
17 sont attendues. Et souvent ces équipements sont
18 loués pendant une certaine partie de temps, donc
19 durant la période de mesurage, par la compagnie qui
20 effectue le mesurage. Donc, ce n'est pas souvent le
21 client qui fait ça lui-même. Donc, il engage une
22 firme pour effectuer ça. Donc, de faire ça sur cinq
23 ans, évidemment, on vient comme multiplier par cinq
24 les coûts. Donc, ça aurait des contraintes.

25 Puis potentiellement aussi avec le temps,

1 il peut y avoir des modifications à la production
2 qui fassent en sorte qu'on aura des fluctuations à
3 la hausse ou à la baisse de la consommation de la
4 mesure qui aura été installée pour toutes sortes
5 d'autres raisons que celles liées aux équipements
6 en tant que tels. Donc, sur ce cadre-là, je ne
7 pense pas que c'est vraiment réaliste d'exiger un
8 système de mesurage sur une durée de cinq ans.

9 Ceci étant dit, si j'ai bien compris la
10 préoccupation des intervenants, là ici on parle
11 d'une période d'amortissement sur quinze (15) ans,
12 là, qu'on souhaite obtenir par rapport à dix (10)
13 ans. Donc, le processus actuel de mesurage semblait
14 bien faire l'affaire actuellement pour accommoder
15 ou, en tout cas, pour justifier une période
16 d'amortissement de dix (10) ans. Donc, je ne vois
17 pas en quoi ça aiderait d'avoir un allongement de
18 cette période de mesurage là sur cinq ans au lieu
19 d'un an pour justifier une période d'amortissement
20 de quinze (15) ans au lieu de dix (10) ans. Ça
21 n'ajouterait rien en fait au... à part des coûts,
22 là, ça n'ajouterait rien en fait à la préoccupation
23 que les intervenants puissent avoir en ce sens-là.

24 Q. [7] Maintenant, je vais vous référer, si on parle
25 maintenant de la stratégie tarifaire, à la pièce

1 B-0181, qui est la DDR-4 de la Régie. Si on peut
2 l'afficher, Madame la Greffière, s'il vous plaît, à
3 la page 96. C'est un tableau qui a été fourni en
4 réponse à la question 29.2 de la Régie. C'est le
5 tableau Q-29.2A. Oui, c'est ça. Bien en fait, si on
6 peut lire tout d'abord, là, on voulait comprendre,
7 il y a la première ligne juste en dessous de « Base
8 de tarification en distribution », ajustée pour la
9 décision du HUB. Et là, je ne sais pas si je le
10 prononce comme il faut, mais la décision du HUB,
11 HUB, en fait on voulait savoir qu'est-ce que ça
12 signifie, l'acronyme.

13 Mme CAROLINE ALLARD :

14 R. Il s'agit de la décision portant sur le HUB de
15 Saint-Flavien.

16 Q. **[8]** O.K. En fait, puis si vous pouviez définir, là,
17 le mot « HUB ».

18 R. Je dirais un carrefour.

19 Q. **[9]** O.K. Parfait. Maintenant, toujours à la même
20 pièce, mais à la page 97. En fait, c'est pour
21 comprendre... on parlait dans ces questions-là de
22 l'impact de la décision D-2025-060. Et là, Énergir
23 présente, en ce qui a trait au revenu requis en
24 Distribution dans le tableau 29.2B, on voit, là, un
25 trois mille dollars (3000 \$) de moins en... en ce

1 qui a trait au revenu requis en Distribution. C'est
2 la page suivante, Madame la... non, c'est la bonne
3 page. C'est la page 97. C'est correct. O.K.
4 Ensuite, si on descend un petit peu, toujours dans
5 la même réponse. Et voilà, on est correct. Dans la
6 réponse, Énergir disait que la décision citée à la
7 référence, et on parle toujours de la décision
8 D-2025-060, entraînerait une hausse du revenu du
9 service de réception de zéro point huit millions de
10 dollars (0,8 M\$). Et finalement, dans une
11 correspondance que vous avez transmise à la Régie à
12 la pièce B-0218, et on n'est pas obligé, là, de
13 l'afficher nécessairement, là, mais en fait Énergir
14 disait qu'elle déposait une mise à jour de la pièce
15 Énergir-M, Document 5, pour refléter la mise à jour
16 du coût en capital prospectif. Puis elle
17 mentionnait qu'il y avait deux décisions qui
18 avaient été rendues depuis le début de la preuve,
19 du dépôt de la preuve d'Énergir en mai deux mille
20 vingt-cinq (2025). Et là, on parlait encore cette
21 fois-ci de la décision D-2025-060. Et
22 l'ajustement... Énergir présentait qu'en raison de
23 cette décision, il y avait eu un ajustement à la
24 baisse du revenu requis de sept cent soixante-trois
25 mille dollars (763 000 \$).

1 En fait, pour bien comprendre l'impact de
2 la décision D-2025-060 sur les revenus proposés
3 pour établir les grilles tarifaires du service de
4 distribution pour deux mille vingt-cinq/deux mille
5 vingt-six (2025-2026), est-ce qu'il serait possible
6 de préciser les ajustements qui seraient apportés à
7 la pièce B-0146, qui est un tableau. On peut
8 l'afficher, là, peut-être pour mieux mettre en
9 contexte. C'est à la page 2 de la pièce B-0146. Si
10 on descend un peu aux lignes 41 à 46. En fait, ce
11 serait de savoir comment serait présenté l'impact
12 de la décision aux lignes 41 à 46 de la page 2 de
13 cette pièce-là, dans le cas où les ajustements
14 totaux dépassaient le seuil de matérialité de un
15 million de dollars (1 M\$).

16 R. J'aimerais juste avoir une petite précision. La
17 décision que vous faisiez référence, c'était bien
18 celle sur le Carrefour de Saint-Flavien?

19 Q. **[10]** Oui, c'est ça, exactement. Oui. Puis pour plus
20 de précision, en fait, c'est à partir de la ligne
21 40. C'est les lignes 40 à 46.

22 R. Il faudrait vérifier puis il faudrait... on
23 pourrait vous revenir peut-être au Panel 5.

24 Q. **[11]** Oui, il n'y a pas de problème. Donc, vous
25 allez fournir, c'est ça, la réponse pendant le

1 Panel 5, exact?

2 R. Oui.

3 Q. [12] O.K., parfait. Je vous remercie. Et, en fait,
4 toujours à la même pièce à la page 1, Énergir
5 compare les revenus selon la décision D-2024-118,
6 donc aux colonnes 3 à 7, et les revenus proposés.
7 Le titre du... qui regroupe les colonnes 3 à 7,
8 c'est : Revenus selon D-2024-118. Quand on regarde
9 la ligne 43, on voit les informations qui sont
10 relatives au service de réception, donc au tarif
11 DR, pour les neuf producteurs qui sont en service
12 puis ceux pour lesquels l'injection est prévu
13 débiter au courant de l'année deux mille vingt-
14 cinq, deux mille vingt-six (2025-2026). Donc, les
15 revenus au tarif DR qui sont prévus aux colonnes 6
16 et 7 de la pièce totalisent quatre mille trois cent
17 soixante et onze (4 371)... quatre millions (4 M),
18 en fait, quatre millions trois cent soixante et
19 onze mille dollars (4 371 000 \$). Donc, si on prend
20 la ligne 43, les colonnes 1, 6 et 7.

21 Considérant que les actifs GSRC et GSRL ne
22 sont pas des actifs d'adaptation du réseau, la
23 Régie comprend que les revenus prévus vont passer
24 de quatre point quatre millions de dollars (4,4 M\$)
25 à cinq point un millions de dollars (5,1 M\$) tel

1 qu'Énergir l'a mentionné en réponse à la DDR-4 de
2 la Régie. Mais, en fait, ce n'est pas vraiment cet
3 impact-là qui est en question, c'est plus, en fait,
4 considérant que le montant de quatre point quatre
5 millions (4,4 M) qui a été révisé à cinq point un
6 millions de dollars (5,1 M\$) inclut les revenus
7 pour les producteurs de GSR pour lesquels
8 l'injection est prévu débiter au courant de l'année
9 deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-six
10 (2025-2026). On comprend que le titre qui regroupe
11 les colonnes 3 à 7, donc soit Revenus selon la
12 liste... selon D-2024-118, ne s'applique pas aux
13 revenus qui sont prévus pour le service de
14 réception. Est-ce que c'est exact?

15 R. Exactement.

16 Q. **[13]** Puis, en fait, pour rendre la chose plus
17 claire, est-ce qu'il serait possible d'ajouter
18 éventuellement une note de bas de page à la ligne
19 43 pour le préciser? Donc, ce n'est pas nécessaire
20 présentement, mais si jamais il y a une mise à jour
21 à la suite de la décision sur le fond ou
22 éventuellement dans un prochain dossier tarifaire.

23 R. Oui, il n'y a pas de problème.

24 Q. **[14]** Merci. En réponse... Maintenant, si on passe à
25 l'amortissement des immobilisations, en réponse à

1 une DDR de la Régie, Énergir a expliqué la
2 complexité d'établir la prévision de la dépense
3 d'amortissement au dossier tarifaire. Pouvez-vous
4 commenter la possibilité que l'écart prévisionnel
5 qui est lié à l'amortissement des immobilisations
6 soit neutralisé dans les rapports annuels ou encore
7 exclus du trop-perçu en distribution à partager?

8 R. Ça pourrait être une possibilité puis ça serait
9 intéressant de l'analyser plus en profondeur.

10 Q. **[15]** Ensuite, Énergir propose une nouvelle façon de
11 présenter les résultats de fin d'année pour le
12 service de distribution, à la pièce B-0240, à
13 l'annexe Q-10.5. En fonction de la proposition
14 d'Énergir par rapport à cette nouvelle
15 présentation, est-ce qu'il serait possible de
16 déposer au présent dossier, donc à la suite de la
17 décision sur le fond, une mise à jour de la pièce
18 B-0131 pour refléter la nouvelle façon de présenter
19 les résultats de fin d'année, pour le service de
20 distribution selon l'annexe Q-10.5?

21 R. Est-ce que c'est possible de présenter la pièce?

22 Q. **[16]** La pièce? Oui, bien sûr. La B-0131 ou...

23 R. Oui.

24 Q. **[17]** Oui? O.K. Parfait.

25 R. Est-ce que vous pouvez répéter votre question, s'il

1 vous plaît?

2 Q. [18] Oui. Bien, en fait, c'est : est-ce que ce
3 serait possible de déposer une mise à jour de cette
4 pièce-là en fonction de la proposition de
5 présentation quant au résultat de fin d'année pour
6 le service de distribution selon l'annexe Q-10.5 de
7 la pièce B-0240?

8 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

9 Pour ce qui est de l'annexe en question à laquelle
10 vous référez, est-ce que c'est possible peut-être
11 de l'afficher ou est-ce que ça aiderait les témoins
12 d'afficher l'annexe en question avec la nouvelle
13 présentation?

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Oui. En fait, Madame la Greffière, si vous pouvez
16 l'afficher? il n'y aurait pas de... B-0240. C'est
17 l'annexe Q-10.5 pour le PDF. Je ne l'ai pas sous
18 les yeux. C'est vraiment vers la fin. C'est
19 l'annexe Q-10.5. C'est ça, je pense qu'on y est.
20 Oui.

21 Mme CAROLINE ALLARD :

22 R. Dans l'annexe qu'on a déposée ici, ce qu'on
23 souhaitait mettre de mettre en lumière, c'est le
24 trop-perçu en distribution pour qu'il puisse être
25 séparé entre le découplage, le nivellement de la

1 contribution GES puis le restant du trop-perçu. On
2 jugeait de cette façon-là que la Régie pouvait
3 avoir toutes les informations nécessaires en lien
4 avec, je veux dire, ce qui constituait le trop
5 perçu en distribution.

6 Donc, Énergir juge que ce n'est peut-être
7 pas nécessaire d'aller déposer plus d'informations,
8 tout s'y retrouve dans cette annexe-là.

9 Q. [19] Si on revient à la pièce B-0240. On n'avait
10 pas besoin de l'afficher cette fois-ci. En fait,
11 dans sa DDR, la Régie questionnait Énergir sur son
12 degré de confiance des prévisions et des
13 changements apportés à sa méthode prévisionnelle
14 quand on parle, en fait, de la contribution GES. En
15 réponse à la question 9, Énergir a indiqué qu'elle
16 était confiante que les prévisions de biénergie
17 sont de plus en plus précises. Par contre, pour la
18 prévision des volumes transférés, Énergir reconnaît
19 que la différence entre le prévisionnel et le réel
20 est significative puis elle indiquait qu'elle
21 entendait améliorer son modèle de prévision une
22 fois les données réelles deux mille vingt-quatre,
23 deux mille vingt-cinq (2024-2025) disponibles.

24 On constate que depuis deux mille vingt-
25 deux (2022), il y a certains écarts entre les

1 volumes prévus et les volumes réellement convertis
2 à la biénergie. Est-ce qu'il serait possible que
3 dans ce contexte-là, la contribution GES au présent
4 dossier soit quelque peu surestimée?

5 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

6 R. Bonjour, Madame la Présidence, Mesdames les
7 Régisseurs, Maître Cardinal. Donc, juste revenir au
8 niveau des prévisions biénergie, là, vous l'avez
9 mentionné, depuis l'an deux mille vingt-deux (2022)
10 il y a des écarts de volume que l'on constate. Il
11 faut quand même se rappeler, là, puis je veux pas
12 faire le débat de la biénergie, mais se rappeler
13 qu'au début, donc les prévisions étaient basées sur
14 les hypothèses de travail qui avaient été utilisées
15 dans le cadre du dossier biénergie. Donc, ces
16 hypothèses de travail là qui nous ont suivi quand
17 même un petit bout donc au niveau des projections
18 de volumes associés à la biénergie. Donc, depuis
19 récemment, là, depuis la dernière cause, on
20 travaille évidemment avec des prévisions de plus en
21 plus précises comme on vous l'a mentionné, et
22 chaque année, évidemment, avec le retour
23 d'expérience, que ce soit les volumes moyens par
24 client qu'on constate ou les délais d'entrée en
25 vigueur des différents contrats biénergie, bien, ça

1 nous permet évidemment d'avoir la meilleure
2 prévision possible.

3 Maintenant, donc je pense que mes collègues
4 sur les panels précédents ont mentionné qu'on est
5 toujours en bonne voie au niveau des nombres au
6 niveau de la biénergie cette année. Il pourrait y
7 avoir encore un écart au niveau des volumes, ce qui
8 pourrait nous laisser présager qu'on soit encore en
9 décalage par rapport à la prévision. À ce moment-
10 ci, je ne pourrais pas vous dire dans quel ordre de
11 grandeur, là, mais c'est certain que l'intention
12 d'Énergir, c'est vraiment de toujours améliorer ses
13 prévisions avec l'intelligence qu'on recueille à
14 chaque année, là.

15 Q. [20] Parfait. Et ensuite, ma dernière courte ligne
16 de questions sur l'analyse de rentabilité des
17 projets de raccordement. En fait, à la pièce
18 B-0186 - pas obligé d'afficher non plus - qui est
19 une réponse à la DDR 2 de la FCEI, Énergir confirme
20 que sa proposition visant à modifier les paramètres
21 de l'analyse de rentabilité est motivée uniquement
22 par le souhait de refléter adéquatement le risque
23 d'affaires associé à chaque type de raccordement,
24 et non pas par le souhait de favoriser la
25 consommation de GSR.

1 En fait, pourriez-vous commenter sur le
2 risque d'affaires de maintenir l'amortissement sur
3 quarante (40) ans alors que la projection des
4 revenus se ferait sur vingt (20) ans pour les
5 clients qui ont pas de contrat cent pour cent
6 (100 %) GSR d'une durée de cinq ans?

7 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

8 R. Oui, en fait, je voudrais peut-être juste préciser
9 que l'amortissement qu'on propose n'est pas sur
10 quarante (40) ans, là. Donc, dans notre
11 proposition, on ne remet pas en question la durée
12 d'amortissement de nos actifs qui dépendent, en
13 fait... qui sont déterminés lors de l'étude des
14 taux. Donc, ce qui demeure sur quarante (40) ans,
15 c'est la période d'évaluation, puis selon les
16 investissements qui sont faits, par exemple dans le
17 cas d'un branchement, la période actuelle, là, de
18 mémoire, c'est environ vingt-quatre (24) années, la
19 période d'amortissement pour la conduite, c'est
20 plus long, mais... Donc, on ne remet pas en
21 question, en fait, les périodes d'amortissement.
22 C'est vraiment la durée des volumes et revenus qui,
23 dans certains cas, selon la grille d'application,
24 serait sur vingt (20) ans, et la période
25 d'évaluation demeure sur quarante (40). Donc, si

1 l'amortissement est plus long que vingt (20) ans,
2 ce que ça fait, c'est qu'on s'assure de récupérer
3 avant la fin de la vingtième année l'ensemble des
4 coûts, l'ensemble de l'amortissement, qui peut
5 s'échelonner au maximum jusqu'à quarante (40) ans.
6 Mais, on pense que le processus, la mécanique
7 actuelle d'étude des taux nous permet d'adresser
8 les variations qui sont observées ou qui sont
9 anticipées sur l'amortissement de nos actifs. Mais
10 on propose vraiment de maintenir ces deux
11 mécanismes-là, c'est-à-dire le modèle du revenu
12 requis d'une part, puis le modèle... l'étude des
13 taux quinquennale pour observer les variations sur
14 la durée de vie des actifs. Je ne sais pas si ça
15 répond à votre question.

16 Q. **[21]** Oui, en fait je vous remercie, ça complète.
17 Merci beaucoup.

18 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 Q. **[22]** Bonjour au panel. J'aurai quelque questions.
21 D'abord, je commencerais avec vous, Monsieur
22 Pouliot, sur le PGEÉ. Je note que dans le programme
23 de PGEÉ, il y a un programme qui s'appelle
24 « Diagnostic et mise en oeuvre efficaces », qui
25 compte pour près de soixante-quinze pour cent

1 (75 %) des coûts du PGEÉ, donc il y a beaucoup,
2 beaucoup d'éléments là-dedans et puis je regardais
3 au tableau Q-22.4 de la... ce n'est probablement
4 pas nécessaire de l'afficher, mais en réponse à la
5 DDR-4 de la Régie, on a le détail de ce que
6 contient ce programme-là. On voit qu'il y a des
7 études de faisabilité, de l'encouragement à
8 l'implantation. Puis essentiellement, c'est ça qui
9 est là. Est-ce que... parce que, bon, je me
10 souviens vendredi, là, en réponse à maître Neuman,
11 là, vous disiez : « Oui, mais les programmes de
12 sensibilisation ne sont pas amortis ». Et je me
13 demandais si vous pourriez élaborer davantage sur
14 ce programme-là qui propose des études de
15 faisabilité puis des encouragements. Est-ce qu'il y
16 a des mesures concrètes qui sont implantées et donc
17 qui doivent être amorties? J'aurais aimé ça vous
18 entendre là-dessus.

19 M. VINCENT POULIOT :

20 R. Oui, tout à fait. Vous voyez un peu dans le tableau
21 Q-22.4 différentes durées de vie sur les mesures.
22 Donc, en ce qui concerne les études de faisabilité,
23 une étude de faisabilité est faite de façon
24 générale pour l'ensemble des mesures qui peuvent
25 être décelées dans une entreprise, soit un procédé

1 de production, et caetera. Il y a des mesures qui
2 ont une période de retour sur investissement très
3 rapide. Donc, quelques mois, quelques semaines.
4 Prenons pour acquis que c'est inférieur à une
5 année. Il y a d'autres mesures qui sont plus
6 lourdes en capital, qui nécessitent des
7 investissements, dont la période de retour sur
8 investissement va être beaucoup plus longue.
9 Énergir a voulu évidemment éviter de financer des
10 mesures qui sont très... période de retour sur
11 investissement très, très courte. Donc, c'est pour
12 ça qu'il n'y a pas d'aides financières qui sont
13 versées pour financer des mesures qui ont une
14 période de retour sur... moins de un an. Par
15 contre, le programme d'implantation, soit dans le
16 marché affaires ou le volet implantation et marché
17 affaires ou dans le marché de la grande entreprise,
18 eux, bien, ont des aides financières qui s'ajoutent
19 pour justement venir pallier le surcoût très
20 important de ces mesures-là.

21 Donc, en ce qui concerne les aides
22 financières pour les études, donc une étude de
23 faisabilité peut coûter plusieurs dizaines de
24 milliers de dollars, et comme elle permet de
25 déceler certaines mesures avec une période de

1 retour sur investissement qui est inférieure à une
2 année, bien, les aides financières versées pour la
3 réalisation de l'étude ont une période de durée de
4 vie, si on veut, là, puis elles font référence aux
5 mesures qui sont implantées inférieures à une
6 année. Donc, la mesure se rentabilise rapidement et
7 elle a quand même... les mesures ont quand même une
8 durée de vie qui, dans l'exemple de la preuve, là,
9 présentée au tableau auquel je faisais référence,
10 de huit ans pour le marché affaires et de neuf ans
11 pour le marché de la grande entreprise.

12 Q. **[23]** O.K. Mais en fait, là, une étude de
13 faisabilité, là, je comprends qu'à la suite de
14 l'étude, il peut se découler changement
15 d'équipement, changement... toutes sortes de
16 changements, mais est-ce que c'est les changements
17 de ces équipements-là qui sont amortis ou c'est
18 l'étude de faisabilité? T'sais, on voit huit ans,
19 neuf ans, dans les deux premières études de
20 faisabilité.

21 R. Vous voyez juste en dessous, là, c'est écrit
22 « Mesures ayant une PRI », donc une période de
23 retour sur investissement plus petit qu'une
24 année...

25 Q. **[24]** S'il y en a un.

- 1 R. ... donc, ce sont les aides financières qui ont
2 permis de réaliser des projets dont la période de
3 retour sur investissement est inférieure à une
4 année. Donc, ce sont les mesures qui ont une durée
5 de vie, donc les mesures qui ont été implantées,
6 donc les projets d'efficacité énergétique qui ont
7 été décelés, mais qui sont tellement rentables
8 qu'on ne les subventionne pas dans le programme
9 d'implantation, mais elles sont introduites grâce à
10 l'étude de faisabilité qui a été réalisée, donc
11 elles sont décelées par l'étude de faisabilité.
- 12 Q. **[25]** O.K. Et donc, c'est l'étude de faisabilité qui
13 est amortie ici sur huit ou neuf années parce que
14 ces études-là ont permis l'implantation de mesures
15 qui, elles, vont... puis qui n'ont pas requis de
16 subventions de la part d'Énergir, mais qui vont
17 perdurer pendant huit et neuf années, c'est ça?
- 18 R. Exact, c'est les aides financières qui ont permis
19 de réaliser l'étude de faisabilité, qui a permis de
20 déceler des mesures dont la période de retour sur
21 investissement est inférieure à une année.
- 22 Q. **[26]** Et « encouragement à l'implantation », je
23 comprends qu'il y a implantation, mais
24 « encouragement à l'implantation », c'est comme...
25 on est comme une coche avant l'implantation. Est-ce

1 que c'est le même principe?

2 R. En fait, c'est de la terminologie. Le volet
3 s'appelle « implantation » ou « encouragement à
4 l'implantation ». Pour nous, c'est des synonymes.
5 Donc, ça vise à verser des aides financières
6 directement aux clients après l'implantation du
7 projet, donc une fois que l'ensemble des coûts ont
8 été réalisés. En fonction des paramètres du volet
9 en question, il y a des aides financières qui sont
10 versées pour couvrir en partie les surcoûts
11 associés aux mesures qui ont été implantées, qui,
12 elles, ont des durées de vie qui sont variables
13 tout dépendant des mesures qui sont implantées.

14 Q. [27] Je vous remercie. Une autre question, Monsieur
15 Pouliot. La... Vendredi dernier, à la suite d'une
16 question de maître Turmel au sujet de l'importance
17 du comportement des clients, par exemple, qui
18 arrêtent d'utiliser un équipement avant la fin de
19 sa durée de vie utile et qui pourrait réduire le
20 nombre d'années d'économie réelle, vous aviez
21 mentionné - puis là, je vous cite :

22 Donc, le scénario auquel vous faites
23 référence où un client viendrait
24 cesser complètement sa consommation,
25 transférer complètement à une autre

1 source n'est pas pris en
2 considération, au même titre que si un
3 client qui utilise son équipement de
4 façon tout à fait efficace, qui fait
5 l'entretien et que la durée de vie
6 réelle de son équipement est vingt
7 (20) ans au lieu de quinze (15) ans
8 parce qu'il l'a super bien entretenu
9 n'est pas non plus pris en
10 considération. Donc, les deux effets
11 pour nous viennent un peu s'éliminer
12 là.

13 Après ça, vous dites :

14 T'sais, les pertes de clients chez
15 Énergir, on en a eu à chaque année,
16 puis c'est un peu un cycle normal.
17 Pour toutes sortes de raisons, on n'en
18 perd pas plus maintenant qu'on en
19 perdait auparavant.

20 Et c'est surtout cette dernière phrase-là qui m'a
21 questionnée. Quand vous dites « on n'en perd pas
22 plus maintenant qu'on en perdait auparavant », j'ai
23 posé au début de l'audience à monsieur Goyette s'il
24 y avait toujours la perspective de décroissance
25 importante des consommations, puis il m'a confirmé

1 que c'était de quarante-cinq (45) à cinquante pour
2 cent (50 %) d'ici deux mille cinquante (2050), donc
3 pour les vingt-cinq (25) prochaines années. Ça va
4 vite. Quand vous dites « on n'en perd pas plus
5 maintenant qu'on en perdait auparavant », est-ce
6 que vous ne croyez pas qu'à l'avenir cette phrase-
7 là pourrait être modifiée, que vous allez perdre
8 plus de clients qu'auparavant?

9 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

10 R. Bon, peut-être pour remettre en contexte les mots
11 de monsieur Goyette. Ce que la stratégie d'Énergir
12 vise, ce qui va découler de la stratégie d'Énergir,
13 c'est dans la réduction des volumes consommés de
14 l'ordre de quarante-cinq pour cent (45 %). Je pense
15 que c'est les chiffres que monsieur Goyette a fait
16 référence. Ici, on ne vient pas parler de perte de
17 clients. Maintenant, la stratégie d'Énergie a
18 plusieurs mesures qui vont amener des réductions de
19 volume, qu'on parle des programmes d'efficacité
20 énergétique, qu'on parle de la biénergie. Donc,
21 c'est tous des mécanismes qui sont mis en place
22 pour réduire les volumes, ce qui va aussi permettre
23 de garder les clients avec un volume où qu'on croit
24 qu'il a davantage de valeur, entre autres en
25 pointe. Donc, il ne faudrait pas juste faire la

1 corrélation entre la perte des volumes prévus
2 versus la perte des clients, qui, en effet, est
3 assez stable depuis les dernières années.

4 Q. [28] O.K. Mais je comprends que, évidemment, un
5 réseau de distribution gazier, même si vous gardiez
6 tous vos clients, puis que vous perdiez cinquante
7 pour cent (50 %), je prends une hypothèse de vos
8 consommations, les coûts étant des coûts fixes,
9 vont sensiblement demeurer les mêmes et donc si
10 vous perdez des volumes, bon, je comprends qu'il y
11 a une solution tarifaire qui s'en vient de facturer
12 en termes de clients, mais c'est certain que ça
13 veut dire que pour l'énergie qu'ils vont recevoir,
14 les clients vont avoir à assumer un fardeau de
15 coûts à tout le moins en sous par mètres cubes, qui
16 va être beaucoup plus important.

17 Et en fait, je me disais : Dans ce
18 contexte-là où il y a une décroissance des volumes,
19 j'entends que vous mentionnez qu'il n'y aura pas de
20 décroissance du nombre de clients, mais est-ce que
21 le principe de prudence pour reporter des coûts
22 dans le futur... Donc, ici, d'étendre la durée
23 d'amortissement du PGEÉ de dix ans à quinze (15)
24 ans. Est-ce que le principe de prudence ne serait
25 pas à considérer davantage dans le contexte de la

1 décroissance anticipée des consommations?

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. Comme je vous le disais vendredi, effectivement et
4 en réponse à des demandes de renseignement, le
5 principe de prudence, il est pris en considération
6 avec ce que mon collègue Marc-Antoine Bellavance
7 vient de mentionner. On n'anticipe pas de perte de
8 clients. La baisse des volumes va être
9 essentiellement liée à deux phénomènes.

10 Un, l'efficacité énergétique qui est de
11 plus en plus présente. Là, on le voit à la
12 participation, l'engouement chez les clients, elle
13 est surdimensionnée par rapport à ce qu'elle
14 pouvait être au cours des dernières années et la
15 croissance importante, là, de la biénergie dans le
16 marché résidentiel et de plus en plus au niveau du
17 marché « affaires ».

18 Donc, les clients vont rester là, somme
19 toute. Les volumes vont diminuer, mais ceci étant
20 dit, comme monsieur Goyette le mentionnait d'entrée
21 de jeu, ça ne veut pas nécessairement dire que les
22 revenus vont diminuer d'autant, parce qu'on va
23 miser à distribuer là où il y a de la valeur. Donc,
24 exactement dans le modèle, un peu l'équilibre
25 sociétal auquel il faisait référence.

1 Ceci étant dit, pour revenir sur le
2 principe de prudence, on a eu l'occasion d'élaborer
3 sur ce sujet-là. Nous, on pense que c'est très
4 prudent, la façon dont on le traite.

5 On ne vous demande pas d'étirer la période
6 à vingt (20) ans. On vous la demande de la
7 positionner à quinze (15) ans. Même si la durée de
8 vie moyenne pondérée des aides financières elle
9 est... ou des équipements qu'elle subventionne,
10 elle est à seize virgule six (16,6) ans. Donc, on a
11 une marge de manoeuvre de quelques années, puis en
12 plus, avec la mesure qu'on vous propose, qui se
13 fait, de toute façon, dans le cadre des principes
14 de révision des périodes d'amortissement de
15 l'ensemble de nos actifs, en le faisant aux cinq
16 ans, bien, on verra comment le tout va évoluer,
17 puis si dans cinq ans on voit qu'on est à quatorze
18 (14) ans ou à seize (16) ans, bien, on ajustera en
19 fonction de cette nouvelle réalité-là. Il y a des
20 nouveaux volets qui vont être lancés. Il y a des
21 nouveaux... peut-être des volets actuels qui vont
22 retirés éventuellement.

23 Donc, le portefeuille du PGÉE, c'est
24 quelque chose qui est vivant, qui doit s'adapter.
25 Dans ce contexte-là, bien, donnons-nous les moyens

1 réglementaires pour s'assurer qu'on demeure,
2 collectivement, prudents, mais à savoir d'être trop
3 prudents, de laisser ça à dix ans, bien, ce qui
4 arrive actuellement, c'est que les clients actuels
5 ont une charge financière qui est légèrement plus
6 élevée qu'elle ne devrait l'être, compte tenu que
7 les bénéfices générés par l'ensemble de ces
8 équipements-là, subventionnés par les différents
9 programmes est plus longue que la période où on
10 récupère les coûts.

11 Donc, c'est juste une question d'équité.
12 C'est vrai pour cet actif-là, c'est vrai pour
13 n'importe quel autre actif qu'on a chez Énergir ou
14 l'étude des périodes d'amortissement se fait de
15 façon régulière, puis s'il y a des ajustements à
16 faire, bien, ils sont faits en conséquence. Donc,
17 pour nous, en fait, l'approche elle est tout à fait
18 prudente et raisonnable.

19 Q. [29] Merci. Mes prochaines questions vont porter
20 sur le plan de développement, plus particulièrement
21 le modèle financier. Je ne sais pas qui, parmi vous
22 va répondre à mes questions?

23 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

24 R. Ça risque d'être moi, mais on... Ça va dépendre de
25 la question, mais pour le modèle, spécifiquement,

1 je devrais pouvoir y répondre.

2 Q. [30] O.K. Donc, c'est parfait. Donc, d'abord, j'ai
3 quelques questions de compréhension dans l'analyse
4 de rentabilité du plan de développement. On a eu un
5 IP de 1.2, un point mort tarifaire d'un an et je
6 comprends, puis là, je comprends qu'à la suite de
7 la réponse à maître Cardinal.

8 Là, je comprends que l'espérance des
9 revenus est calculée sur vingt (20) ans, mais le
10 modèle, quant à l'amortissement des coûts, il est
11 évalué sur quarante (40) ans. Bon, tantôt, vous
12 avez apporté une précision, c'est que si
13 l'amortissement est plus court que quarante (40)
14 ans, bien, à ce moment-là, on va voir les coûts
15 diminuer dans la période, mais le modèle demeure
16 quand même calculé sur quarante (40) ans, c'est ça
17 que je comprends?

18 R. Oui, effectivement. Dans tous les cas, la durée
19 totale, la période d'évaluation totale est toujours
20 de quarante (40) ans peu importe la durée
21 considérée pour les volumes et revenus. Juste
22 préciser, vous parliez de l'IP de un point deux
23 (1,2), donc vous êtes dans le plan de développement
24 a priori de la cause tarifaire?

25 Q. [31] Oui.

1 R. O.K. Parfait.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 Madame la Greffière, si on pouvait afficher la
4 pièce B-0089, page 6, qui est le modèle financier,
5 là, du plan de développement. O.K. Si on pouvait
6 - à la page 6, oui... La page 6, s'il vous plaît.
7 O.K. Si on pouvait agrandir un petit peu. Bon.

8 Q. [32] Là, j'ai pris les années vingt (20) à vingt-
9 cinq (25), comme ça on peut voir, là. Je veux juste
10 confirmer avec vous, là, on voit que... En fait, ce
11 qui se passe les années 1 à 20, ça se ressemble
12 beaucoup, mais à l'année 20, on voit qu'il y a une
13 contribution GES de cinq cent soixante-dix mille
14 (570 000), là. On voit aussi qu'il y a des revenus
15 à l'année 20, c'est marqué : « Revenus de
16 distribution », c'est à peu près quatre point six
17 millions de dollars. Puis, au... on voit aussi
18 qu'il y a des coûts, il y a des coûts
19 d'amortissement à l'année 20 encore, d'un point
20 quatre million (1,4 M), mais il y a un total des
21 coûts à la ligne « Revenus requis » qui sont de
22 deux point six millions (2,6 M). Donc ça, ça... ça
23 nous donne un portrait de ce qui se passe des
24 années 0 à 20 où les revenus sont plus grands que
25 les coûts. Puis, on voit que l'année 21, les

1 revenus, en fait les revenus de distribution, là,
2 ils baissent de quatre point six millions (4,6 M) à
3 cinq mille dollars (5 000), là. Donc, on voit
4 vraiment que l'année 21 et suivantes, là, il y a
5 presque pas de revenus.

6 Par contre, on voit que les coûts dans
7 « Revenus requis », eux, sont toujours à deux point
8 trois millions de dollars (2,3 M\$), mais je vois
9 qu'à l'année vingt-cinq (25), donc à la dernière
10 colonne, le revenu requis, en fait, entre
11 l'année 24, le revenu requis est à un point neuf
12 million (1,9 M), puis l'année 25, les coûts tombent
13 à trois cent dix mille dollars (310 000 \$). Là, je
14 me demandais si vous pourriez m'expliquer pourquoi
15 les coûts chutent si soudainement?

16 R. Oui, en fait, c'est en lien avec ce que
17 j'expliquais un peu plus tôt à madame... à maître
18 Cardinal, là, c'est qu'actuellement, là, la durée
19 moyenne des branchements, la durée de vie moyenne
20 des branchements, c'est environ vingt-quatre (24)
21 ans. Donc, nous, c'est un paramètre auquel on ne
22 touche pas, donc on laisse l'amortissement tel que
23 déterminé selon l'étude des taux. Donc, après
24 l'année 24, à peu près tous les coûts ont déjà été
25 amortis et il doit nous rester presque rien,

1 possiblement de l'amortissement de compteurs ou ce
2 genre de choses là à partir de l'année 25.

3 Q. **[33]** Donc, j'en comprends que dans votre plan de
4 développement, il y a pas vraiment de coûts de
5 conduite principale et d'équipement dont la... la
6 durée de vie est supérieure à quarante (40) ans?
7 C'est surtout des branchements, c'est ça que je
8 comprends?

9 R. C'est difficile, là, je n'ai pas le détail du
10 calcul. Ça semble bas à notre oeil également. Mais
11 c'est sûr que la conduite, c'est assez long. Je
12 pense même, de mémoire, que la période
13 d'amortissement est peut-être... elle est
14 légèrement supérieure à quarante (40) ans. Donc,
15 c'est possible en théorie. On voit à peu près
16 quatre ou cinq millions de dollars (4-5 M\$) de
17 conduites qui ont été installées à l'année zéro. Ça
18 se pourrait qu'on soit dans cet ordre de grandeur
19 là. Mais c'est vrai que ça semble un peu bas.

20 Q. **[34]** Pourriez-vous prendre un engagement pour
21 fournir le détail, en fait, à partir de l'année 25.
22 Bien, en fait, si c'est essentiellement des
23 branchements, parce que, effectivement, des
24 conduites, à moins que j'aie manqué quelque chose,
25 puis cette année on a refait l'étude

1 d'amortissement, là, mais la durée de vie utile
2 d'une conduite, c'est plus long.

3 R. Si vous me laissez un instant. J'essaie de faire un
4 calcul très simple pour valider l'ordre de
5 grandeur. Mais le cinq millions de dollars (5 M\$)
6 d'investissement en conduites à l'année zéro, là,
7 si on le divise à peu près sur quarante (40) ans de
8 durée de vie utile, ça ressemble pas mal à cent
9 quelque milliers de dollars par année
10 d'amortissement. Donc, on est assez confiant de
11 dire que c'est la façon dont ça a été calculé.

12 Q. **[35]** Donc, il y aurait très peu de conduites
13 principales, de conduites par... Ça serait
14 principalement des branchements des compteurs et...

15 R. En fait, si vous regardez à l'année zéro...

16 Q. **[36]** À la page 1?

17 R. Oui, effectivement, à la page 1. On voit qu'il y a
18 environ quinze millions de dollars (15 M\$)
19 d'investissement en branchements. Je n'ai pas le
20 numéro de ligne. Puis un petit peu plus haut, cinq
21 point huit millions de dollars (5,8 M\$)
22 d'investissement en conduites. À la page 2, pardon.

23 Q. **[37]** O.K. Je vous remercie. Et je vais continuer.
24 La deuxième question donc ça porte sur l'IP. Si je
25 comprends bien, dans sa décision D-2023-116 rendue

1 il y a à peu près deux ans, la Régie a accepté de
2 retirer les ventes sans raccordement du plan de
3 développement. Puis je comprends que c'est ça ici,
4 le plan de développement que vous nous présentez ne
5 tient pas compte des ventes sans raccordement,
6 c'est bien le cas?

7 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

8 R. C'est exact. Donc, le un point (1,2) deux auquel
9 vous faisiez référence ne tient pas compte de ces
10 ventes-là.

11 Q. [38] C'est ça. Puis, en fait, je vois que, dans la
12 décision D-2023-116, c'est marqué que la Régie
13 avait accepté de retirer ces ventes-là afin que la
14 Régie soit en mesure d'apprécier le rendement réel
15 des investissements liés aux nouvelles ventes.
16 Puis, bon, je ne sais pas si vous avez en tête
17 encore cette décision-là. J'avais compris aussi
18 que, à la lecture de la décision, c'est que, pour
19 vous, c'était plus simple de calculer le plan de
20 développement sans les ventes qui n'ont pas de
21 raccordement et, bien, c'est ça, ça donnait un
22 portrait plus réaliste des investissements qui
23 étaient faits. Mais je lis en note de bas de page
24 de la pièce B-0089, c'est marqué :

25 Énergir souligne que, conformément à

1 l'autorisation accordée par la Régie
2 dans la décision D-2023-116, l'IP de
3 1,3 pour le plan de développement en
4 2025-2026 ne prend pas en compte les
5 ventes sans raccordement. Ainsi, en
6 considérant les ventes sans
7 raccordement - si on les inclut donc -
8 l'IP du plan de développement atteint
9 1,7 et donc dépasse ainsi le seuil de
10 1,3 exigé par la Régie.

11 Je me demandais, dans la décision D-2023-116,
12 qu'est-ce qui vous fait croire qu'en acceptant que
13 le plan de développement soit fait sans tenir
14 compte des ventes sans raccordement, que la Régie a
15 accepté que l'IP pouvait être inférieur à un point
16 trois (1,3)?

17 R. Il faudrait peut-être retourner dans la décision.
18 Mais encore, Énergir rappelle que le un point trois
19 (1,3) avait été établi avec les mêmes paramètres
20 qui sont utilisés pour définir le un point sept
21 (1,7) qu'on retrouve en bas de page. Donc, c'est
22 pour ça qu'Énergir est venue préciser - je pense, à
23 une demande aussi de la Régie - quel aurait été
24 l'IP du plan de développement dans les mêmes
25 paramètres que ceux qui avaient été établis pour

1 définir le fameux un point trois (1,3).

2 Donc, ce qu'on est venu mentionner, donc,
3 le plan de développement, si on enlève certaines
4 ventes qui étaient bien rentables, amène un IP à un
5 point deux (1,2). Par contre, dans les mêmes
6 paramètres qu'utilisés auparavant et pour lesquels
7 le un point trois (1,3) avait été défini par la
8 Régie, donc, on est nettement supérieur avec un IP
9 de un point sept (1,7). Donc, je crois que c'est
10 l'interprétation qu'Énergir a fait de la décision
11 que c'était adéquat.

12 Q. [39] O.K. En fait, je ne sais pas si vous voulez
13 que je l'affiche, mais dans la décision, c'est
14 indiqué quand... bien, il y avait plus de clients,
15 mais les ventes sans raccordement, c'était des
16 ventes pour lesquelles il n'y avait pas beaucoup de
17 volumes et, effectivement, la rentabilité de ces
18 ventes-là est très élevée parce qu'il n'y a pas de
19 raccordement, c'est des clients qui augmentent leur
20 consommation. Mais que, dans cette décision-là, la
21 Régie disait que, bien que ça rapprochait le calcul
22 de l'IP de un point trois (1,3), bien, dans le
23 cadre de la décision D-2023-116, l'IP demeurerait
24 supérieur à un point trois (1,3).

25 Puis ce que j'ai compris, c'est que vous ne

1 vouliez plus non plus effectuer ce genre de calcul
2 là. Mais je comprends que cette année, vous avez
3 fait les deux calculs : les ventes avec... les
4 ventes sans raccordement et les ventes sans les
5 ventes sans raccordement. Ça fait que j'ai de la
6 misère à comprendre, là.

7 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

8 R. Juste préciser. De ma compréhension, le calcul qui
9 est présenté ici, qui mène au un point sept (1,7)
10 n'aurait... on ne l'aurait pas fait avec autant de
11 détail si on n'était pas arrivé légèrement en
12 dessous du un point trois (1,3). Donc, ça a été
13 déclenché du fait qu'on arrivait légèrement au-
14 dessus du un point trois (1,3). On l'a fait. Et
15 c'est un calcul qui est somme toute simple. On est
16 dans les hypothèses. On est dans l'hypothétique à
17 la cause tarifaire. Alors que, ensuite, quand on a
18 à faire les suivis, donc au rapport annuel, le plan
19 de développement a priori puis ensuite, trois ans
20 plus tard, le plan de ventes a posteriori, ça nous
21 oblige à traîner ces ventes-là sans raccordement
22 qui nous ajoute une lourdeur bien plus grande au
23 rapport annuel de l'année en cours et au rapport
24 annuel trois ans plus tard.

25 C'est pour cette raison-là, entre autres,

1 que la proposition a été faite de cesser de les
2 mesurer, les ventes sans raccordement.

3 Effectivement, ici, ça nous a créé un travail
4 supplémentaire qui est assez simple. Mais on trouve
5 encore que c'est pertinent de ne pas les suivre,
6 entre autres parce qu'on continue de les suivre
7 pendant plusieurs années après leur signature.

8 Q. [40] O.K. Donc, si je résume. Quand l'IP des ventes
9 sans raccordement est supérieur à un point trois,
10 vous n'allez pas le faire. Mais que, par contre,
11 quand il est inférieur à un point trois (1,3), vous
12 allez le faire? Pour faire une histoire courte.

13 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

14 R. C'était ce qu'Énergir envisageait, oui.

15 Q. [41] O.K. Merci. Maintenant, je voudrais aborder
16 l'histoire du point mort tarifaire. D'abord,
17 j'aimerais que vous nous précisiez, pour vous,
18 c'est quoi le point mort tarifaire?

19 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

20 R. Je vais tenter d'utiliser les bons termes. Mais
21 c'est l'année à partir de laquelle la contribution
22 tarifaire annuelle cumulative devient négative,
23 donc on tombe en baisse tarifaire annuelle
24 cumulative à partir de cette année-là.

25 Q. [42] Oui. En fait, moi-même je suis retournée dans

1 la D-2018-180. C'est écrit que :

2 L'impact tarifaire reflète la somme
3 des valeurs actualisées des
4 contributions tarifaires qui elles
5 correspondent à l'écart annuel entre
6 les revenus puis les coûts.

7 Donc, on regarde les contributions tarifaires de
8 chaque année, puis c'est quand la somme des plus
9 puis des moins donne zéro, là on dit : oh! il y a
10 un point mort d'une année, dix-huit (18) ans. Puis
11 toujours dans la... Je suis retournée dans la
12 D-2018, puis on disait qu'il y avait une
13 corrélation entre le point mort tarifaire puis
14 l'IP. Évidemment, un IP de un (1), c'est un point
15 mort tarifaire de quarante (40) ans. Mais il avait
16 été établi qu'un IP de un point deux (1,2), c'était
17 un point mort tarifaire de vingt-trois (23) ans. Un
18 IP de un point trois (1,3), c'était un point mort
19 tarifaire de dix-huit (18) ans. Et puis évidemment
20 on ne retrouve pas cette corrélation-là dans votre
21 plan de développement parce que vous mentionnez
22 qu'il y a un point mort tarifaire d'un an.

23 Puis moi, je... en regardant, là, si on
24 regarde l'année 1, comme les revenus sont sur vingt
25 (20) ans, puis que les coûts - on va faire ça

1 simple - sont sur vingt-cinq (25) ans, c'est sûr
2 que dans les premières années, bien, les revenus
3 sont supérieurs aux coûts, puis dès la première
4 année, il y a une contribution, il y a un effet à
5 la baisse sur les tarifs.

6 Donc, quand vous mentionnez que le point
7 tarifaire est d'un an, en fait, là, c'est comme...
8 j'ai de la misère à comprendre. Ça ne correspond
9 pas à la notion de... On ne paye pas l'ensemble des
10 coûts dans la première année, là.

11 R. Oui, je suis plutôt d'accord avec vous, là.
12 Habituellement, on va s'assurer quand on nomme le
13 point mort tarifaire, de s'assurer que c'est pas un
14 point mort tarifaire temporaire qui par la suite
15 serait renversé en hausse tarifaire, là. Donc,
16 habituellement, on s'attendrait à ce que ce soit...
17 ce soit plus élevé que ça et effectivement, où est-
18 ce que l'ensemble des coûts aurait été récupéré.
19 Donc, c'est possible, là, le modèle financier n'est
20 pas parfait, des fois il faut y faire des petits
21 ajustements manuels et ne pas simplement prendre le
22 résultat qui est à un point mort tarifaire de un
23 (1) si c'est pas un point mort tarifaire qui est
24 permanent à un an. Donc, je ne sais pas si mon
25 collègue est d'accord avec moi, là. Ça fait que

1 potentiellement que le... ce qui aurait dû se lire
2 n'est pas un point mort tarifaire de un (1) ici.

3 Q. **[43]** Pourriez-vous, en engagement, nous donner quel
4 serait le point mort tarifaire du plan de
5 développement? En faisant la somme cumulative des
6 contributions.

7 R. Juste pour préciser, ce qui est certain c'est que
8 pour avoir un IP de un (1) considérant que, avec
9 les ajustements qu'on a apportés puis la majorité
10 des volumes et revenus étant limités à vingt (20)
11 ans, ce qui est certain c'est que le point mort
12 tarifaire va être inférieur à vingt (20) ans. Donc
13 ça, c'est à peu près certain que c'est le résultat
14 que ça va donner. Donc, je veux juste voir si, pour
15 vous, d'avoir exactement l'année entre 0... entre 1
16 et 20, si ça va vous aider à prendre une décision.

17 Q. **[44]** Bien, en fait, je vais avoir une discussion
18 avec vous parce que je me questionne sur... dans la
19 mesure où on prend des revenus sur vingt (20) ans,
20 puis là je vais faire un raisonnement général, mais
21 que les coûts sont amortis sur quarante (40) ans,
22 si c'étaient des conduites, la notion de point mort
23 tarifaire, là, j'avoue que je ne sais pas trop
24 comment l'interpréter parce qu'au début on a des
25 contributions tarifaires, mais à partir de la vingt

1 et unième (21e) année, bien on a des contributions
2 tarifaires à la baisse, là, t'sais, c'est des coûts
3 sans revenus pour quarante (40) ans. Donc, le
4 concept de point mort tarifaire, là, j'avoue que
5 j'ai de la misère à lui donner un sens dans ce
6 contexte-là. Je ne sais pas ce que vous en pensez.

7 R. C'est sûr que ce n'est pas un calcul qui est
8 parfait, là. Il y a d'autres éléments, par exemple,
9 comme le... peut-être le point de rentabilisation
10 qu'il peut être intéressant de regarder, où est-ce
11 qu'on va s'assurer qu'à partir de cette année-là on
12 a récupéré à la fois des coûts actuels, mais même
13 des coûts futurs. Donc, c'est vrai que le point
14 mort tarifaire, ce n'est pas parfait, mais notre
15 premier indicateur c'est l'IP.

16 Donc, pour, par exemple, dans notre
17 proposition, où... et même pour chacune des ventes
18 qui seront signées, si les volumes et revenus sont
19 limités à vingt (20) ans, pour que l'IP soit de un
20 (1), il faut que les coûts... l'ensemble des coûts
21 sur quarante (40) ans aient été couverts, aient été
22 récupérés par les revenus avant la fin de la
23 vingtième (20e) année. Donc, notre indicateur
24 prépondérant, puis c'est celui qui prime également
25 dans nos systèmes et tout ça, c'est l'IP de un

1 point zéro (1,0). Et en deuxième, un indicateur
2 qu'il est intéressant de regarder c'est le point
3 mort tarifaire qui y sera associé. Puis en général,
4 bien en fait, toujours, il sera toujours inférieur
5 à vingt (20) ans et probablement significativement
6 inférieur à vingt (20) ans puisque l'IP est à un
7 point zéro (1,0).

8 Q. [45] En fait, j'ai juste de la difficulté... je ne
9 sais pas, des fois il faut voir les chiffres, là,
10 mais je vois qu'on va avoir des contributions
11 tarifaires sur vingt (20) ans, mais sur les années
12 vingt et un (21) à quarante (40), il va y avoir des
13 coûts. Ça fait que donc, nécessai... bien en tout
14 cas, je vous laisse aller pour calculer ça, là,
15 mais on verra.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. [46] Je veux juste bien comprendre. C'est parce que
18 ce que vous nous dites, c'est que l'ensemble des
19 revenus causés par les coûts sur quarante (40) ans
20 sont récupérés en bas de vingt (20) ans ou sur
21 vingt (20) ans maximum?

22 R. Exactement. Donc, pour avoir l'IP de un (1), il
23 faut que les coûts soient plus... les revenus,
24 pardon, soient plus grands parce qu'ils auront
25 potentiellement quarante (40) ans de coûts à

1 couvrir. Donc, c'est... la mécanique du calcul,
2 c'est pour ça qu'on dit que ça abaisse le risque,
3 c'est que les revenus, les volumes et revenus, et
4 potentiellement la contribution que le client
5 pourrait avoir à verser, permet de s'assurer de
6 couvrir des coûts qui, eux, peuvent s'échelonner
7 jusqu'à quarante (40) années.

8 Q. [47] Ça fait que, en tout cas, on va voir, mais
9 j'avoue que c'est comme une gymnastique
10 intellectuelle qui... Puis là, je vais continuer en
11 utilisant les revenus sur une période de vingt (20)
12 ans puis des coûts sur une période de quarante (40)
13 ans. Je comprends qu'ici le plan de développement
14 est quand même exceptionnel parce que d'habitude il
15 y a des coûts sur une période de vingt (20) ans.
16 C'est comme dans le modèle financier, il y a deux
17 concepts. Il y a le concept de... Juste... Il y a
18 le concept du revenu, de l'espérance de...
19 l'horizon de l'espérance du revenu, qui est
20 clairement vingt (20) ans, puis il y a le concept
21 de la durée de vie utile des actifs, qui est de
22 quarante (40) ans. Habituellement, avant, en fait,
23 c'était la durée de vie utile des actifs, le
24 quarante (40) ans était basé sur la durée de vie
25 utile des actifs. C'est pour ça que le modèle était

1 basé sur vingt (20) ans.

2 Maintenant, dans le modèle, vous mettez un
3 horizon de revenus vingt (20) ans, puis durée de
4 vie utile des actifs, quarante (40) ans, puis le
5 modèle, bien, est calculé sur quarante (40) ans.
6 Quand vous faites cette modification-là au modèle,
7 en fait, ce que ça a pour conséquence, c'est que
8 les coûts évalués sur une durée de quarante (40)
9 ans sont récupérés par les clients à travers les
10 revenus des clients sur les vingt (20) premières
11 années. Donc, on le voit très bien, on l'a vu
12 tantôt dans le modèle, les vingt (20) premières
13 années, il y a des effets à la baisse sur les
14 tarifs. Puis dans les vingt (20) années qui
15 suivent, on a vu que dans cette année, c'était
16 vingt-cinq (25) années, mais de l'année vingt et un
17 (21) à quarante (40), si on construit des
18 conduites, bien, il va y avoir des coûts pour les
19 générations qui vont être là les années vingt et un
20 (21) à quarante (40) sans revenus parce que vous
21 faites l'hypothèse que l'espérance des revenus est
22 moins solide.

23 J'aimerais vous entendre sur pourquoi avoir
24 comme deux concepts différents dans le modèle?
25 Pourquoi on n'en prend pas vingt (20) ans de

1 revenus, vingt (20) ans de la durée de vie du
2 modèle, et donc d'amortissement des actifs,
3 versus... Quand on pense que l'espérance des
4 revenus va être moins longue que quarante (40) ans,
5 pourquoi est-ce qu'on n'ajuste pas les deux
6 paramètres, revenus et coûts du modèle? Pourquoi
7 conserver deux paramètres différents, un pour les
8 revenus puis un pour les coûts?

9 R. Bien, en fait, pour nous, c'est deux mécanismes qui
10 sont différents. Donc, la durée de vie utile, elle
11 est évaluée dans un processus qui est bien établi,
12 qui est l'étude des taux quinquennale, puis c'est
13 vraiment dans ce... à ce moment-là qu'on est
14 capables de faire le constat de qu'est-ce qui se
15 passe sur le marché puis qu'est-ce qui s'en vient
16 dans le contexte actuel. Donc, on pense que ce
17 processus-là fait encore très bien le travail, puis
18 on voit qu'en ce moment la durée de vie utile des
19 branchements, comme vous voyez, dans une année,
20 c'est la majorité de nos investissements, c'est
21 vingt-quatre (24) ans, ce n'est pas beaucoup plus
22 long que la durée de vie ou la durée des volumes et
23 revenus qu'on utilise dans le cas des branchements
24 qui sont les plus à risque, donc les plus... c'est
25 ça, ceux qu'on souhaite... dont on souhaite

1 raccourcir la durée des volumes et revenus. Donc,
2 on pense que ces deux mécaniques-là peuvent très
3 bien vivre en parallèle.

4 Et dans le cas où on prend la décision avec
5 la grille d'application en vigueur de raccourcir
6 les volumes et revenus, bien, on s'assure que même
7 si cet actif-là est amorti sur, par exemple, vingt-
8 cinq (25) ans, ou même quarante (40) ans s'il
9 s'agit d'une conduite, on s'assure que les revenus
10 qui seront générés vont couvrir l'ensemble des
11 coûts. Donc, même s'il est vrai de dire qu'après
12 l'année vingt (20), c'est des hausses tarifaires
13 annuelles, par contre, les baisses tarifaires qui
14 ont été générées entre l'année un et l'année vingt
15 (20) vont suffire pour absorber les hausses qui
16 seraient absorbées après l'année vingt (20).

17 Q. [48] Hum, hum. Je comprends très, très bien votre
18 point. Mais quand on voit le modèle puis
19 l'amortissement... Par exemple, prenons le cas,
20 bon, du plan de développement cette année. À
21 l'année vingt et un (21), c'est sûr que les années
22 zéro à vingt (20), il y a des contributions
23 tarifaires, donc les tarifs vont être plus bas.
24 Mais, à partir de l'année vingt et un (21), qui est
25 quand même assez loin, une génération future, il va

1 y avoir des coûts. Les coûts vont être là, mais il
2 n'y aura pas les revenus.

3 Donc, quand on va faire des tarifs, ce que
4 ça va faire, c'est que je comprends que les revenus
5 permettent de couvrir les coûts, mais à chacune des
6 années, ça va générer des baisses tarifaires pour
7 la génération zéro à vingt (20), mais ça va générer
8 des coûts additionnels pour la génération vingt et
9 un (21) à quarante (40). Puis je reviens toujours
10 avec mon... ma question sur la décroissance
11 importante des volumes.

12 Là, je comprends que ce n'est pas des
13 clients, mais ça fait que vous reportez dans le
14 futur, à partir de l'année vingt et un (21), des
15 coûts qui devront être assumés par les clients de
16 ces générations-là sans qu'il n'y ait les revenus
17 associés à ça. Parce que les revenus des années un
18 à vingt (20) vont avoir généré des baisses
19 tarifaires. Je ne sais pas si vous comprenez mon
20 point?

21 R. Je comprends ce que vous dites. C'est-à-dire que si
22 on regarde, par exemple, l'année vingt-trois (23),
23 individuellement, sans regarder... cumulatif, mais
24 une seule année, je comprends que c'est un
25 phénomène qui peut se produire à petite échelle,

1 quand même, quand on regarde le plan de
2 développement, on voit que ce n'est pas des coûts
3 énormes.

4 Mais, j'aimerais peut-être juste ramener
5 sur le but de la mesure qui est en vigueur, puis
6 pour lesquels on amène des propositions de
7 modifications. C'est vraiment de prendre une
8 décision d'affaires au moment où on investit,
9 d'avoir une évaluation qui est conservatrice, même
10 si on ne pense pas que cent pour cent (100 %) de
11 ces clients-là vont se déconnecter du réseau après
12 l'année vingt (20).

13 On préfère, dans des cas où ces clients-là
14 sont plus... on pense qu'ils sont plus à risque. On
15 veut prendre une décision d'affaires qui est juste,
16 puis qui est conservatrice et qui est prudente.
17 Donc, ce n'est pas parce qu'on pense que l'ensemble
18 de ces volumes-là vont disparaître à l'année vingt
19 et un (21).

20 Q. [49] Mais, est-ce que vous êtes d'accord avec moi
21 pour dire que les revenus des vingt (20) premières
22 années qui vont avoir... qui devraient couvrir les
23 coûts ne couvriront pas les coûts dans la mesure où
24 à chaque fois qu'il y a des contributions
25 tarifaires, ça va générer des baisses tarifaires.

1 Donc, l'ensemble des coûts, des revenus qui vont
2 être récupérés de ces clients-là, théoriquement,
3 selon votre modèle, vont couvrir les coûts, mais
4 dans les faits, ce ne sera pas le cas, parce que
5 les vingt (20) premières années, ça génère des
6 baisses tarifaires, puis les vingt (20) années
7 subséquentes, ça va générer des hausses tarifaires.

8 Donc, je comprends que le IP de un (1)
9 signifie que les revenus vont couvrir les coûts,
10 mais dans les faits, dans les tarifs, dans les
11 dossiers tarifaires de chaque année, ce n'est pas
12 ça qui va se passer.

13 R. J'allais peut-être répondre aussi que quand même,
14 selon nous, de regarder le cumulatif sur l'ensemble
15 de la période, c'est ça qui permet de s'assurer
16 qu'à terme, on va demeurer dans une baisse
17 tarifaire. Donc, quand on regarde entre l'année
18 zéro, puis l'année quarante (40), comme on exige un
19 IP de un (1), on sera au minimum, on aura couvert
20 l'ensemble des coûts.

21 Donc, on ne sera pas dans une situation de
22 hausse tarifaire. C'est sûr que si on regarde année
23 sur année, il va y avoir des baisses annuelles
24 individuelles, puis ensuite, il pourrait y avoir
25 année sur année pour ce client-là, des hausses

1 tarifaires. Mais, sur la période, on est quand même
2 en situation de baisse tarifaire pour l'ensemble de
3 la clientèle, relativement à ce projet-là,
4 individuel.

5 Q. [50] Puis, je veux dire que d'avoir comme... aussi
6 revenir, là, sur d'avoir un concept pour les
7 revenus, puis un concept différent pour les coûts.
8 À la lecture de la D-2018-80, là, je... au
9 paragraphe... page 84, page 359, je vais vous le
10 lire, c'est écrit :

11 Tel qu'énoncé précédemment, le
12 Distributeur doit évaluer la
13 rentabilité d'un projet sur une
14 période plus courte lorsque l'horizon
15 anticipé de matérialisation des
16 revenus propres au projet le requiert.

17 Et moi, je conclus que vous avez considéré, dans la
18 plan de développement, que l'horizon anticipé de
19 matérialisation des revenus requerrait de prendre
20 une période de vingt (20) ans. Puis, après, ce qui
21 est dit dans la décision, c'est :

22 Puisque le Distributeur connaît les
23 particularités du projet et de la
24 clientèle visée, il lui appartient de
25 moduler la période d'analyse, donc du

1 modèle, en fonction de l'espérance
2 mathématique de matérialisation des
3 revenus et non en fonction d'une
4 période standard de 40 ans simplement
5 parce que celle-ci correspond à la
6 durée de vie utile des actifs.

7 Donc, ma dernière question sur le plan de
8 développement, c'est qu'est-ce que vous penseriez
9 de, quand vous avez un horizon anticipé de
10 matérialisation des revenus qui est de vingt (20)
11 ans, de raccourcir la période d'évaluation, puis
12 donc de... d'amortissement, à la durée
13 d'anticipation des... des revenus?

14 R. En fait, c'est quelque chose qui avait été évalué à
15 la cause tarifaire deux mille vingt-trois, deux
16 mille vingt-quatre (2023-2024), là, il y avait eu
17 des simulations qui avaient été faites pour voir
18 l'effet, par exemple, d'un amortissement accéléré,
19 là, dans ces... dans ces cas-là. Puis, on pouvait
20 voir que l'effet était peut-être pas nécessairement
21 celui escompté. Comment la mécanique du modèle
22 fonctionne, là, c'est qu'on peut pas choisir la
23 durée de vie de l'amortissement, on peut forcer...
24 on peut forcer la durée d'évaluation à se
25 raccourcir à l'année 20, puis ça va avoir comme des

1 collatéraux sur comment seront traités les coûts
2 non-amortis à cette année-là, puis ça peut avoir...
3 c'est un peu contre-intuitif, là, mais ça va...
4 comme nos actifs ont encore une valeur à
5 l'année 20, ça peut créer mathématiquement une
6 valeur de récupération, et donc ça va baisser la
7 contribution du client, s'il y a lieu, puis
8 allonger le point mort tarifaire, là. De mémoire,
9 j'ai pas les chiffres sous les yeux, mais c'est
10 l'effet qu'on avait observé quand on avait répondu
11 à la demande de renseignements au dépôt initial.
12 Donc, c'est quelque chose qu'on peut discuter, mais
13 pour notre part, c'est pas la proposition qu'on...
14 qu'on faisait.

15 Q. [51] Là là, j'avoue que je suis très étonnée de
16 votre réponse, parce que j'ai signé une décision
17 dans Sainte-Sophie où on a demandé de réduire la
18 durée d'évaluation et jamais j'ai compris que quand
19 on avait mis la durée de vie utile des nouveaux
20 actifs à vingt-trois (23) ans que ça voulait dire
21 que vous aviez pris juste les coûts amortis sur
22 vingt-trois (23) ans plutôt que quarante (40) ou
23 cinquante (50) ou soixante (60), là. Je suis
24 perplexe.

25 R. Ça dépend de la mécanique qui est employé, là, je

1 veux pas me prononcer sur ce dossier-là
2 particulièrement. C'est possible qu'il ait été,
3 surtout dans le cas d'un gros projet, on peut
4 décider de forcer une durée de vie utile spécifique
5 à ce projet-là, et donc potentiellement à forcer
6 dans le modèle, par exemple, une durée de vie utile
7 de vingt (20) ans. Par contre, nous, dans la
8 proposition qu'on fait aujourd'hui, on... on
9 propose de continuer à se fier aux durées de vie
10 utiles qui sont déterminées dans l'étude
11 quinquennale. Donc, ça veut dire que dans la liste
12 des paramètres utilisés dans le calcul, on a
13 encore, par exemple, vingt-quatre (24) années pour
14 les branchements, mais en raccourcissant la durée
15 d'évaluation à vingt (20) ans, il y a un phénomène,
16 qui est la valeur de récupération, qui se produit à
17 la fin de l'année 20 qui a un effet un peu contre-
18 intuitif. Donc, si on ne voulait pas avoir cet
19 effet-là, ce serait vraiment de forcer une durée de
20 vie utile qui décrocherait complètement de ce que
21 l'étude des taux nous indique.

22 Q. [52] Oui. Mais en fait, c'était ça ma question,
23 vraiment de décrocher, ce qui fait que ça... ça
24 devrait augmenter la contribution des clients,
25 puis... Ça va dans le sens inverse de ce que vous

1 avez mentionné, mais ça va, vous répondez à ma
2 question.

3 J'ai une autre question sur le taux
4 d'effritement. En réponse à une demande de
5 renseignements, vous mentionniez que comme pour
6 l'ensemble des ventes signées depuis la décision
7 D-2018-80, le taux de maturation systématiquement
8 utilisé dans les revenus requis est de quatre-
9 vingt-cinq pour cent (85 %). Vous dites : « Pour
10 l'instant, aucune mise à jour à ce taux n'est jugée
11 nécessaire par Énergir. » Je reviens toujours avec
12 ma toile de fond de la décroissance importante des
13 volumes. Ne croyez-vous pas que ce taux-là pourra
14 être révisé à la lumière de vos perspectives
15 futures?

16 R. Si vous me laissez revenir très rapidement, là, sur
17 la question précédente.

18 Q. **[53]** Oui.

19 R. Je voudrais juste vous indiquer, là, que même en
20 forçant l'amortissement sur vingt (20) années, par
21 exemple au lieu de vingt-quatre (24), comme on
22 sauve du rendement puis donc probablement que
23 l'effet serait également de baisser la contribution
24 du client parce que plus on amortit vite en fait,
25 moins il y a de rendement et donc ça peut baisser

1 aussi. Donc, vous me faites me questionner sur la
2 méthode qui avait été employée initialement, mais
3 je suis pas mal certaine que l'effet dans les deux
4 cas serait de baisser la contribution du client.

5 Q. [54] Ah oui. Bon. Ça se peut, je comprends ce que
6 vous dites, là. J'avoue que c'est... je ne vois pas
7 la proportionnalité des... mais O.K.

8 R. Je vais laisser mon collègue répondre à votre
9 question sur le taux de maturation.

10 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

11 R. Donc, en effet, là, l'établissement du taux de
12 maturation se voulait un taux qui était utilisé
13 pour prendre en compte différents éléments, là.
14 Donc, on parle des ventes qui seraient annulées,
15 donc de volumes qui ne se matérialisaient pas à la
16 hauteur des volumes qui avaient été analysés de
17 consommation annuelle. Donc, c'est pour ça, là,
18 qu'on avait convenu d'un taux de quatre-vingt-cinq
19 pour cent (85 %) global qui tenait compte de
20 l'ensemble de ces effets-là.

21 Donc, pour l'instant, là, les éléments qui
22 ont mené à cette analyse-là ne nous laissent pas
23 croire qu'il y aurait lieu de revisiter ce taux-là.
24 Encore une fois, on est sur les éléments de taux,
25 par exemple, de ventes annulées en cours de route

1 ou d'évaluation des volumes annuels du projet, donc
2 qui demeurent, là. Donc, pour l'instant, il n'y
3 avait pas de proposition d'Énergir à l'effet de le
4 réviser, là.

5 Q. [55] Merci. J'aurais une question sur
6 l'amortissement des immobilisations. En réponse,
7 peut-être, Madame la Greffière, on peut afficher la
8 pièce B-0240 à la page 31 et 32. Juste en attendant
9 qu'on trouve la pièce, on a pris un engagement,
10 mais je ne l'ai pas bien formulé. « Recalculer le
11 point mort tarifaire du plan de développement », on
12 n'a pas... si possible, je pense qu'on est rendu à
13 l'engagement...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 En fait, s'il a un engagement de la part d'Énergir,
16 ce serait l'engagement numéro 5 : de recalculer le
17 point mort tarifaire, parce qu'il n'est pas égal à
18 un (1), mais... Votre réponse était « Il est plus
19 petit que 20 », mais est-ce qu'on pourrait avoir le
20 bon chiffre?

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Merci.

23 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

24 R. Oui, à moins que ce soit vraiment très compliqué,
25 dans lequel cas on vous reviendrait. Donc, on

1 devrait être en mesure de vous revenir avec le
2 bon chiffre, entre guillemets.

3 Q. [56] O.K. Merci.

4
5 E-5 (Énergir) : Recalculer le point mort
6 tarifaire du plan de
7 développement
8 (Demandé par la formation)

9
10 Q. [57] À la page... peut-être la page 32, il y a un
11 tableau... Non. Attendez. Pièce B-0240... Oui.
12 C'est la réponse à la DDR... à la question 13.
13 Est-ce qu'on est là? Attendez. 14... Ah, j'ai la
14 mauvaise référence. Ah non, excusez, c'est dans le
15 préambule. Juste monter un petit peu. Oui, ici.
16 Peut-être agrandir le tableau qui est là. O.K.

17 Donc, dans sa DDR, la Régie a établi un
18 tableau sur les dépenses d'amortissement, l'écart
19 entre l'année témoin et l'année historique. Puis on
20 voit qu'il y a un écart moyen de deux point trois
21 pour cent (2,3 %), donc systématiquement, là,
22 depuis deux mille vingt et un (2021), la dépense
23 d'amortissement des immobilisations a été comme
24 surévaluée dans le dossier tarifaire.

25 Alors, je me disais, comme on est dans une

1 année « rebasing », là, un peu une année coût de
2 service, j'aurais aimé que vous commentiez la
3 possibilité que la Régie puisse réduire la dépense
4 d'amortissement de l'année tarifaire deux mille
5 vingt/deux mille vingt-six (2025-2026) de deux
6 point trois pour cent (2,3 %), ce qui donnerait à
7 peu près trois point six millions (3,6 M).

8 Mme CAROLINE ALLARD :

9 R. J'aimerais référer justement à la réponse qu'on a
10 donnée à cette question-là.

11 Q. [58] Oui.

12 R. L'établissement de l'amortissement fait vraiment
13 partie d'un processus très rigoureux. Comme on l'a
14 démontré dans la réponse, il y a énormément
15 d'hypothèses qui doivent être prises en
16 considération. On le sait, quand on fait la cause
17 tarifaire, on est très tôt, donc on doit considérer
18 beaucoup de mois de prévisionnel. Il faut
19 transposer les projets en catégorie d'actifs pour
20 leur attribuer un pourcentage d'amortissement.
21 Énergir juge que le montant d'amortissement qui est
22 prévu à la cause tarifaire deux mille vingt-cinq,
23 deux mille vingt-six (2026) est le plus réaliste,
24 donc n'est pas... juge que ça ne serait pas une
25 bonne idée de le réduire de deux point trois pour

1 cent (2,3 %).

2 Q. [59] C'est ça. En fait, j'ai bien lu la réponse que
3 le processus de prévision de l'amortissement des
4 immobilisations est complexe, mais quand même, ça
5 fait quatre ans qu'il est surestimé à chaque
6 dossier, c'est un peu dans ce contexte-là où, dans
7 le futur, on va avoir une formule d'indexation.
8 Donc, d'avoir une année de référence, c'était un
9 peu dans ce contexte-là. Mais je vous remercie de
10 votre réponse.

11 Il me reste une dernière question sur les
12 modes de partage puis le mécanisme de découplage.
13 Vous avez mentionné à la suite des questions de
14 maître Cardinal que, idéalement, ce que vous
15 souhaiteriez, c'est de revenir dans le cadre du
16 prochain... bien, de l'année tarifaire deux mille
17 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026) plutôt
18 que dans deux ans, mais que vous n'auriez pas
19 objection à revenir dans deux ans en même temps que
20 le taux de rendement, c'est bien ce que j'ai
21 compris, mais que vous privilégiez la prochaine
22 année. Mais la prochaine année, je comprends que
23 tout ça, ça vient en octobre deux mille vingt-cinq
24 (2025). C'est ça? Est-ce que c'est dans la phase 3
25 que vous prévoyez demander le renouvellement de...

1 R. Oui, exactement.

2 Q. [60] O.K. Donc, ça vient vite. On est rendu...

3 bien, octobre, on est rendu en septembre.

4 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

5 Peut-être me permettre une petite intervention là-
6 dessus. Vous l'avez senti de par des commentaires
7 qu'on a faits puis dans des échanges de lettres
8 également que pour Énergir, il n'y avait pas
9 d'interdiction d'ouvrir des dossiers tarifaires
10 consécutifs, puis on aura la discussion en phase 3,
11 comme on le suggère. Je veux juste éviter que les
12 témoins, ils se dirigent vers un dossier ou un
13 autre étant donné qu'on aura la discussion à cet
14 effet-là prochainement.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 O.K. Bien, je ne veux pas vous entraîner là-dessus,
17 je veux juste... En fait, je ne veux pas, mais
18 peut-être que je le fais sans... Parce que je me
19 dis, ça vient vite. Est-ce que vous allez avoir le
20 temps de... En fait, c'était beaucoup ça, ma
21 question. Ça prend quand même du temps, en fait, et
22 ça prend même la décision de la Régie à ce sujet-
23 là. O.K. Mais je ne m'avancerai pas plus loin à ce
24 niveau-là.

25

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Oui. Je suggère, effectivement, qu'on reporte nos
3 discussions cet automne là-dessus, mais je ne sais
4 pas si les témoins ont quelque chose à ajouter, je
5 ne voulais pas les empêcher de répondre.

6 Mme CAROLINE ALLARD :

7 R. Je voudrais juste rajouter que nous, ce qu'on
8 demande, c'est une reconduction pour l'année deux
9 mille vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026),
10 donc, puis après ça, je vais... effectivement, je
11 vais m'arrêter là.

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 Q. [61] Je vous remercie, ça complète mes questions.

14 Mme ESTHER FALARDEAU :

15 Pas de questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je n'ai pas beaucoup de questions, mais ça va être
18 au moins une quinzaine de minutes. Alors, la
19 question que j'ai pour vous, la première, c'est :
20 voulez-vous une pause maintenant ou vous préférez
21 continuer? Parce que je me rends compte de l'heure
22 et puis... Est-ce que vous préférez la pause ou les
23 questions?

24 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

25 Je lis le langage non verbal, ils sont disposés à

1 continuer.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [62] Parfait. Alors, je voulais juste m'assurer
4 d'avoir bien compris tantôt. La notion de point
5 mort tarifaire n'est pas nécessairement la bonne
6 terminologie. Ça serait quoi la bonne terminologie
7 à ce moment-là qu'il faudrait retenir si cette
8 donnée-là n'est plus - je vais dire ça comme ça -
9 fonctionnelle en fonction de la nouvelle méthode
10 d'évaluation?

11 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

12 R. Je pense que le point mort tarifaire est encore
13 valide puis qu'il a une valeur qui est
14 intéressante, c'est-à-dire que c'est à partir du
15 moment où les contributions tarifaires cumulatives
16 actualisées tombent en bas de zéro, donc on tombe
17 en baisse tarifaire à partir cette année-là. Ça
18 demeure intéressant. Je faisais juste mentionner
19 que ça ne... ce n'est pas à partir de ce moment-là
20 que les coûts... incluant les coûts futurs, on est
21 en baisse tarifaire cumulative totale ou anticipée
22 des coûts futurs. C'est un peu technique, là, mais
23 je pense quand même encore que le problème hors
24 tarifaire est pertinent.

25 Q. [63] Merci. Ma deuxième question est une question

1 de suivi sur une question de maître Cardinal. Sur
2 les contributions GES où on voyait que... et puis
3 vous aviez répondu tantôt sur les écarts de volumes
4 prévus, puis les volumes réellement convertis et
5 puis les revenus attendus de la contribution GES.

6 Je me demandais : est-ce que la Régie ne
7 devrait pas tenir compte d'une contribution GES
8 ou... Vous avez peut-être répondu, mais je ne l'ai
9 peut-être pas captée comme il faut, mais est-ce que
10 la Régie ne devrait pas tenir compte d'une
11 contribution GES moins élevée, parce que ce serait
12 plus réaliste. Donc, et si on devait retenir, par
13 exemple, cinquante pour cent (50 %) des volumes de
14 moins, est-ce que ce serait réaliste ou plus
15 réaliste dans les revenus requis?

16 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

17 R. Ce que je répondrais là-dessus, c'est
18 qu'évidemment, il y a toujours un danger à faire
19 des ajustements à la marge, étant donné tous les
20 paramètres qui sont reliés. Donc, contribution de
21 GES réduite amène des volumes prévus réduits qui
22 amènent des revenus réduits. Donc, écoutez, la
23 cause tarifaire puis le plan de développement et
24 tous les autres éléments qui s'en suivent, c'est
25 tout interrelié. Donc, c'est certain que faire des

1 modifications d'un seul paramètre vient amener son
2 lot de complexités dans la gestion du dossier au
3 complet.

4 Après ça, évidemment, la cause tarifaire
5 est faite, comme on l'a expliqué plus tôt, c'est à
6 un moment donné avec les hypothèses, les meilleures
7 hypothèses qu'on a à ce moment-là. Il y a plusieurs
8 hypothèses qui varient dans le temps. Alors, en
9 cours d'exercice puis qui nous amène jusqu'au
10 audiences et même jusqu'à la décision. Donc, ce
11 serait difficile aujourd'hui d'anticiper quel
12 serait le... si ajustement il devait y avoir, quel
13 serait le juste ajustement à aborder. Donc, ce
14 serait mon commentaire, pour moi, je pense qui est
15 peut-être...

16 Q. [64] Ce serait de garder un chiffre faux, qu'on
17 sait qui est faux, mais parce qu'il est interrelié,
18 il faudrait le garder? C'est votre réponse?

19 R. Le chiffre qu'on a déposé, ça demeure une
20 prévision. Donc, évidemment...

21 Q. [65] Non, non. Je suis d'accord que c'est une
22 prévision. C'est jusqu'on a vu avec les questions
23 qu'on vous a posées et sur lesquelles vous nous
24 avez répondu que les prévisions étaient très
25 optimistes de conversion à la biénergie dans les

1 dernières années. Vous l'avez reconnu d'ailleurs
2 dans les réponses. Puis je me demandais... puis là,
3 je dis cinquante pour cent (50 %), là, mais ça peut
4 être vingt (20), ça peut être dix (10), là, je n'ai
5 aucune idée du chiffre qu'il faudrait retenir, mais
6 est-ce qu'il faudrait ajuster cette prévision-là et
7 si la Régie devait le faire, est-ce que... Pour
8 essayer de viser à obtenir... ça demeure une
9 prévision, mais la meilleure prévision possible des
10 revenus.

11 R. Alors, comme je le mentionnais, au-delà de définir
12 quel serait le juste ajustement, il faudrait peut-
13 être évaluer c'est quoi les autres impacts sur le
14 dossier. Donc, parce que c'est un paramètre... la
15 contribution découle automatiquement d'une
16 prévision de volumes convertis, puis ces volumes
17 convertis-là amènent aussi des implications au
18 niveau des revenus, et caetera.

19 Donc, c'est juste pour ça que je me garde
20 une petite gêne sur les effets collatéraux de
21 simplement modifier un des paramètres.

22 Q. [66] Je comprends. Je vous remercie. Mes autres
23 questions sont peut-être pour monsieur Pouliot
24 parce qu'elles concernent plus le PGEÉ, PGEÉ et la
25 période où la durée de l'amortissement du PGEÉ. Je

1 vais retourner à la pièce B-0196. Je pense que vous
2 la connaissez, mais sinon on peut l'afficher, qui
3 est la durée de vie des volet et programmes du
4 PGEÉ. J'ai deux lignes que j'aimerais plus vous
5 poser des questions, c'est « Diagnostic et mise en
6 oeuvre efficaces - Études et implantation ». Vous
7 avez une période de quinze (15) ans.

8 Cette étude-là, elle se fait comment? C'est
9 des hypothèses que vous avez émises pour le quinze
10 (15) ans ou c'est des études que vous avez fait
11 post-implantation qui vous ont amenés à ce
12 chiffre-là?

13 M. VINCENT POULIOT :

14 R. J'ai pas la demande de renseignements précise
15 devant les yeux, mais je vais vous le... le donner
16 a cappella comme ça, là. De mémoire, dans le cadre
17 de l'évaluation, l'évaluateur, donc c'est pas nous
18 qui faisons cette - une première chose, là - c'est
19 pas nous qui faisons cette évaluation-là. On
20 fournit toutes les données relatives aux projets
21 qui ont été implantés. Donc, l'évaluateur sait est-
22 ce que c'est une mesure de récupération de chaleur,
23 est-ce que c'est une mesure visant un volet
24 spécifique sur un procédé industriel. Donc, ils ont
25 évidemment tout le détail qu'on leur... qu'on leur

1 fournit. Et à ce moment-là, ils viennent associer,
2 ils ont des études aussi de leur côté, donc ils
3 font une revue de littérature en disant : « Bien,
4 cette mesure de récupération de chaleur-là a une
5 durée de vie de 25 ans, l'autre a une mesure de
6 durée de vie de 15 ans », et cetera. Et ils font un
7 espèce de calcul - mais pas un espèce - un calcul
8 pondéré en disant : « Bien, dans l'inventaire des
9 trois dernières années, vous avez obtenu telle
10 proportion de mesures de récupération de chaleur,
11 telle proportion de mesures visant tel autre
12 truc. » Ils viennent, à ce moment-là, faire une
13 association et tiennent compte de la réalité de ce
14 qui a été réellement mis en place chez les clients
15 durant la période d'évaluation, donc historiquement
16 à peu près trois ans. Ils viennent utiliser les
17 données empiriques ou les données des études en
18 fonction de chacune de ces mesures-là et ils
19 viennent pondérer, en fait, l'exercice qui donne le
20 quinze (15) ans en bout de ligne.

21 Donc, vous avez un peu le... la réponse à
22 laquelle on... la question à laquelle on faisait
23 référence tantôt, il y avait le tableau Q... Q14
24 quelconque, là, qu'on avait tout à l'heure, on
25 avait le détail. Bon, bien ça, c'est toutes les

1 mesures détaillées de l'implantation et qui sont
2 faites de cette façon-là. Donc, l'évaluateur fait
3 un croisement entre ce qui est réellement installé
4 et les durée de vie répertoriées dans les analyses
5 empiriques, là, qu'il a de son côté.

6 Q. [67] C'est juste parce que j'étais curieuse. Parce
7 que vous avez probablement vu la réponse de l'ACIG,
8 on avait posé la question à l'ACIG sur la durée de
9 vie pour leurs clients. Bon, il y en... il y avait
10 trois, alors je veux pas dire que c'est
11 anecdotique, mais je veux dire, c'est probablement
12 moins complet que l'ensemble, mais leur... ils
13 avaient évalué à onze (11) ans. Et je me demandais
14 s'il y avait une distinction entre l'évaluation
15 faite par les clients et la façon dont vous, vous
16 calculez. Alors, il pourrait y avoir aussi une
17 distinction entre les méthodes d'évaluation entre
18 les clients de l'ACIG et la vôtre? Bien, en fait,
19 « la vôtre », celle de votre évaluateur, là.

20 R. Bien, probablement. Puis, je vous dirais, quand on
21 compare l'implantation de trois mesures chez trois
22 clients, je me permets de qualifier ça
23 d'anecdotique, là, c'est un très, très petit
24 échantillon. Donc, déjà là, on ne peut pas comparer
25 les résultats de trois mesures chez trois clients

1 versus plusieurs dizaines, sinon centaines, de
2 mesures qui ont été implantées chez plusieurs
3 clients, donc premier écart.

4 Puis, deuxièmement, on vient ici comparer
5 une évaluation personnalisée, je vais dire ça comme
6 ça, d'une durée de vie estimée d'une mesure chez un
7 client en fonction du contexte spécifique de ce
8 client-là versus une revue de littérature qui est
9 beaucoup plus large, qui comprend énormément plus
10 d'études et de... de mesures spécifiques, là, qui
11 ont été analysées. Donc, je pense que les deux
12 données ne se comparent pas, là, pour les deux
13 raisons que je viens de vous mentionner.

14 Q. **[68]** Merci. L'autre chiffre, évidemment, c'est
15 l'autre... c'est le chiffre de trente (30) pour
16 nouvelles constructions. Là, vous nous avez dit que
17 cette nouvelle construction-là était seulement pour
18 le commercial, c'était pas pour le développement
19 résidentiel? Je me... mon souvenir est bon?

20 R. Vous avez une bonne mémoire.

21 Q. **[69]** Merci. Le... je voulais juste vous amener sur
22 la... le plan de développement, il est et
23 résidentiel et commercial, le plan de développement
24 qu'on vient de discuter?

25

1 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

2 R. C'est bien le cas, oui.

3 Q. [70] Oui. Et là, je vous ramène aux questions
4 que... que je posais à monsieur Goyette, puis vous
5 pourriez me dire si mes... si mes hypothèses
6 étaient... étaient bonnes ou fausses, là.

7 Normalement, une mesure d'efficacité énergétique
8 dure aussi longtemps qu'on utilise l'équipement,
9 ça, on s'entend. Est-ce que vous seriez d'accord
10 avec moi là-dessus?

11 M. VINCENT POULIOT :

12 R. De façon générale, oui.

13 Q. [71] Oui. Et puis, donc aussi longtemps qu'on
14 utilise ou qu'on prévoit utiliser. Dans le plan de
15 développement, quand vous dites : bien, on s'attend
16 à... à ce qu'il n'y ait plus de revenus après vingt
17 (20) ans, ça veut dire que pour vous le client
18 cesse de consommer du gaz naturel.

19 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

20 R. En fait, ça... c'est l'hypothèse de prudence qu'on
21 utilise avant de signer une entente de raccordement
22 pour un nouveau client.

23 Q. [72] S'il cesse de consommer du gaz naturel, il va
24 cesser de... d'avoir des effets au niveau de
25 l'efficacité énergétique du programme. Donc, à tout

1 le moins au niveau commercial, est-ce que les PGEÉ
2 ne devraient pas être calculés sur une période
3 maximale de vingt (20) ans plutôt que de trente
4 (30) ans, en raison de vos hypothèses prudentes du
5 plan de développement?

6 M. VINCENT POULIOT :

7 R. Je dirais, a priori, pour moi il y a comme deux
8 choses bien importantes à distinguer, là. La
9 première, c'est l'analyse de rentabilité. Et la
10 deuxième c'est l'amortissement d'une mesure
11 d'efficacité énergétique sur le long terme. Dans
12 l'analyse de rentabilité, on vient avoir une
13 approche en disant : peu importe ce qui va se
14 produire après vingt (20) ans, puis le client peut
15 rester là trente (30) ans, quarante (40) ans, on va
16 s'assurer d'avoir une analyse qui va nous permettre
17 de juger est-ce que l'investissement va être
18 rentable d'un point de vue global. Ça, c'est une
19 chose.

20 Maintenant, quand on se transpose sur le
21 volet long terme au niveau des mesures d'efficacité
22 énergétique, on va parler d'enveloppe du bâtiment.
23 On va parler de fenestration efficace, on va parler
24 de tout ce qui va faire en sorte que le bâtiment
25 consommant du gaz naturel aujourd'hui, pouvant être

1 à la biénergie demain ou à une autre source
2 énergétique éventuellement, lui, est-ce que les
3 mesures sont... sont pérennes dans le temps, qui
4 vont nous permettre de générer des bénéfices sur le
5 long terme?

6 Donc, c'est dans ce contexte-là où on se
7 dit : il n'y a pas un lien à faire entre une
8 analyse de rentabilité je dirais conservatrice sur,
9 tout dépendant ce qui va se passer dans le futur,
10 on s'assure de rentabiliser notre client et,
11 d'autre part, l'amortissement d'une... d'une mesure
12 d'efficacité énergétique qui va, elle,
13 physiquement, les fenêtres dans vingt (20) ans vont
14 être aussi efficaces, l'enveloppe du bâtiment va
15 générer les mêmes bénéfices à la vingt-cinquième
16 (25e) année qu'à la première année. Si l'équipement
17 évidemment, le bâtiment est bien entretenu. Donc,
18 dans ce contexte-là, il n'y a pas d'association à
19 faire en tant que telle, à mon sens.

20 Q. [73] Bien en fait, s'il cesse de consommer du gaz
21 naturel, il va être, par exemple, à l'électricité
22 et les mesures d'efficacité énergétique vont
23 bénéficier à Hydro-Québec et non pas Énergir.

24 R. Oui, mais c'est pas... ça ne fait pas partie en
25 fait des... des stratégies de décarbonation

1 qu'Énergir souhaite, là. Ce qu'on souhaite,
2 c'est...

3 Q. [74] Non, non, on se comprend, là.

4 R. Ce qu'on souhaite...

5 Q. [75] On se comprend qu'on souhaite quarante (40)
6 ans de...

7 R. On ne veut pas transférer nos clients à Hydro-
8 Québec, là. Ce qu'on souhaite, c'est proposer des
9 mesures d'efficacité énergétique. Deuxièmement,
10 d'introduire la biénergie de façon encore plus
11 importante. Et, dans les cas où ce bâtiment-là
12 était à la biénergie, comme je l'ai expliqué dans
13 une réponse précédente, on va être très content que
14 lorsqu'il va faire moins douze (-12) et plus froid,
15 d'avoir des équipements efficaces présents, qui
16 vont être bien entretenus, qui vont générer des
17 économies d'énergie. Donc, oui, les économies
18 d'énergie sur le long terme vont être plus faibles.
19 Oui, les volumes associés à ces clients-là vont
20 être plus faibles. Mais, le rendement qui va... que
21 l'équipement ou que les mesures, que l'enveloppe du
22 bâtiment va générer sur toute cette période-là vont
23 générer le bénéfice qui est attendu. Donc, d'où il
24 est important d'avoir une durée de vie utile, qui
25 reflète la durée de vie dans laquelle les bénéfices

1 vont être...

2 Q. [76] Je comprends votre point, puis c'est pas que
3 je suis en désaccord avec. Le seul point sur lequel
4 j'ai de la difficulté à faire une conciliation des
5 informations, c'est le vingt (20) ans du plan de
6 développement où on dit : bien, on s'attend à ce
7 qu'après vingt (20) ans ce client-là, qui est au
8 GNT plus qu'au... s'il prend cinq ans de GNR, il
9 devrait continuer, mais s'il est au GNT, on prend
10 pour hypothèse qu'il va cesser de consommer après
11 vingt (20) ans. Alors, les mesures d'efficacité
12 énergétique, l'enveloppe du bâtiment, la fenêtre...
13 les fenêtres, il y en a plus qu'un probablement,
14 tout ça, je suis d'accord avec vous, ça va
15 continuer. Mais, s'il cesse de consommer, il va
16 falloir soit une autre source d'énergie ou qu'il
17 fasse vraiment plus chaud en hiver. Alors, c'est
18 soit... si ce n'est pas au gaz naturel puis que le
19 mazout n'est plus permis, bien, ça risque d'être à
20 l'électricité. Peut-être le propane, remarquez
21 bien, mais c'est plus rare. Alors, ces mesures-là
22 d'efficacité énergétique vont bénéficier Hydro-
23 Québec.

24 Je comprends que ce n'est pas votre point
25 de pousser vos clients chez votre compétiteur, mais

1 c'est ce que votre hypothèse de plan de
2 développement nous dit, ils cessent de consommer.
3 Donc, j'essaie de concilier ça avec le point que la
4 nouvelle construction prévoit trente (30) ans de
5 mesures d'efficacité énergétique s'ils cessent de
6 consommer après vingt (20)?

7 R. Ce que je vous dirais, on a fait le test, on a
8 ramené à vingt (20) ans au lieu de trente (30) ans
9 les mesures en nouvelle construction. Et la durée
10 de vie moyenne pondérée serait toujours supérieure
11 à quinze (15) ans.

12 Q. [77] Est-ce que vous pourriez me fournir les
13 chiffres?

14 R. Oui, je pense que ça donne quinze virgule trois...
15 quinze virgule zéro trois (15,03) pour être précis,
16 mais on pourra vous fournir la réponse.

17 Q. [78] S'il vous plaît. Ça va être l'engagement
18 numéro 6.

19
20 E-6 (Énergir) : Fournir les données sur la durée
21 de vie moyenne pondérée en
22 nouvelle construction
23 (Demandé par la formation)

24
25 Excusez-moi, j'écris lentement. Puis laissez-moi

1 vérifier.

2 Mme ESTHER FALARDEAU :

3 Q. [79] Oui, bonjour. Finalement, j'aurai une
4 question, puis elle est pour vous, Monsieur
5 Bellavance. J'étais un peu mélangée, je vous
6 dirais, après avoir entendu la réponse que vous
7 avez donnée à une question de ma collègue.
8 J'aimerais ça que vous nous parliez de votre façon
9 d'estimer les volumes de biénergie avant et
10 maintenant. Alors, comment ça a progressé? Parce
11 que je comprends qu'il y avait des écarts de
12 prévision importants. Et moi, j'ai compris une
13 certaine chose, je ne suis pas certaine qu'on a
14 tous compris la même chose, puis j'aimerais ça que
15 vous expliquiez par étape comment c'était produit,
16 cette prévision-là, à l'origine quand - ça ne fait
17 pas si longtemps que ça, la biénergie - puis
18 aujourd'hui, est-ce qu'il y a une différence?

19 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

20 R. Je vais me lancer dans une réponse, vous me direz
21 si ça répond à votre question. Donc, ce que
22 j'expliquais, c'est, initialement, quand on venait
23 évaluer les volumes convertis à la biénergie, donc
24 on avait débuté le dossier biénergie avec une
25 hypothèse de travail de cent pour cent de taux de

1 pénétration en fonction d'un renouvellement
2 d'équipement basé sur un quinzième de
3 renouvellement de la clientèle à chaque année.
4 Donc, ça, c'était les hypothèses de travail qui
5 étaient utilisées dans le dossier biénergie et sur
6 lesquelles ont été bâti les dossiers tarifaires qui
7 ont succédé des décisions dans le dossier.

8 Depuis - je pense qu'on est à la deuxième
9 année - la deuxième cause tarifaire où que là, on a
10 un retour d'expérience sur lequel on a changé les
11 prévisions de biénergie pour refléter, non plus des
12 hypothèses de travail, mais des prévisions de
13 performance du programme. Donc, cette performance
14 du programme là, maintenant, est définie en
15 fonction d'un certain nombre de clients qui vont...
16 qui devraient adhérer à la biénergie dans un moment
17 donné.

18 Maintenant, une autre... une des variables
19 qui demeurent importantes et qui affectent les
20 volumes prévus, c'est beaucoup le mixte de
21 clientèle. C'est certain que si on prend pour
22 hypothèse que le mixte de conversion à la biénergie
23 va représenter le mixte habituel de clients qui
24 convertit ou qui change son équipement, donc ça
25 peut être différent, évidemment, de ce qu'on

1 constate à la réalité. Donc, quand on dit qu'on
2 raffine nos hypothèses, donc un élément, par
3 exemple, c'est ce mixte de clientèle là qui évolue
4 dans le temps et non pas la performance
5 individuelle de chaque client, mais pour dire :
6 bien, bon an, mal an, c'est X pour cent de
7 clientèle résidentielle, X pour cent de clientèle
8 petit commercial, du commercial à telle grosseur.
9 Donc, ce mixte de volume de clients-là affecte
10 beaucoup le volume moyen qui est utilisé pour
11 calculer la contribution prévue.

12 Comme je le mentionnais, plus on en fait,
13 plus... et là, on a de plus en plus des bonnes
14 performances et des gros volumes de conversion vers
15 la biénergie, qui nous permet d'avoir une idée
16 beaucoup plus précise du mixte attendu de clients.
17 Donc, on croit que plus ça avance, évidemment, plus
18 nos hypothèses peuvent se raffiner.

19 Q. [80] Pouvez-vous me dire... Puis je m'excuse de ne
20 pas connaître la réponse, mais est-ce que votre
21 modèle est décrit à quelque part dans la preuve -
22 puis je l'ai manqué - votre modèle de prévision des
23 volumes de biénergie utilisé, celui utilisé
24 présentement? Est-ce qu'il y a une DDR ou...?

25 R. Ce qu'on présente dans la preuve, évidemment, on

1 présente les taux de pénétration prévus de la
2 biénergie, notre taux de pénétration en fonction de
3 la base de clientèle prévue se renouveler
4 annuellement. Donc, c'est ça qui est déposé au
5 niveau du dossier. Maintenant, est-ce qu'il y avait
6 d'autres précisions qui avaient été amenées, il
7 faudrait se relancer dans le dossier puis on
8 pourrait vérifier. Mais a priori, c'est vraiment
9 une prévision de taux de pénétration, taux de
10 pénétration qui est appliqué sur évidemment un
11 mixte de clientèle avec un volume moyen défini. Et
12 c'est comme ça qu'on va définir. Évidemment, les
13 volumes sont convertis et, par le fait même, la
14 contribution GES espérée.

15 Encore une fois, juste pour... Je me
16 répète, mais ce mixte de clientèle-là évolue, se
17 précise au fur et à mesure évidemment qu'on a du
18 réel qui se constate au cours des années. Et ça
19 nous permet d'avoir de plus en plus une bonne
20 précision. Donc, on voit qu'on s'est beaucoup
21 amélioré sur la prévision des nombres. Maintenant,
22 quant au volume, il y a plusieurs raisons. On
23 parlait du décalage au niveau de certains dossiers.
24 Mais c'est principalement au niveau... le volume
25 moyen, je pense, qui explique l'écart.

1 Q. **[81]** Puis le taux de pénétration, quel est-il? Je
2 m'excuse de vous faire répéter.

3 R. Il faudrait un petit instant pour le retrouver dans
4 les pièces, là. On pourrait le retrouver. Mais il y
5 a une pièce qui décrit tous les taux de pénétration
6 prévus annuels sur la durée du plan, les taux de
7 pénétration visés.

8 Q. **[82]** O.K. Je vais le trouver. Je vous remercie. Si
9 on vous demandait la marge d'erreur des années
10 passées, est-ce que c'est raisonnable de s'attendre
11 à une marge d'erreur semblable cette année?

12 R. Comme je vous dis, je pense qu'il ne faut pas se
13 fier nécessairement à la performance des années
14 passées pour évaluer la performance qu'on anticipe
15 cette année ou les prochaines années. Le gros
16 écart, il provenait évidemment de l'utilisation des
17 hypothèses de travail de cent pour cent (100 %) de
18 taux de pénétration annuels, t'sais, venait
19 clairement à ce point-ci surestimer les volumes
20 prévus. Donc, on en avait fait état dans plusieurs
21 réponses à des demandes de renseignements. Donc,
22 maintenant, dans un contexte qu'on y va de
23 prévisions, mais dès qu'on fait des prévisions de
24 volume annuel, on fait des prévisions de
25 pénétration, la quantité de GSR, la quantité de

1 clients qui vont se convertir à la biénergie. Donc,
2 ces prévisions-là, ça mène à s'améliorer avec le
3 temps avec le bagage, plus d'expérience qu'on
4 continue d'avoir.

5 Q. [83] Je vous remercie.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, ça va mettre fin aux questions de la
8 formation. Avez-vous un réinterrogatoire?

9 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

10 Non.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors, on va prendre la pause. Le temps d'installer
13 votre nouveau panel. Alors, on se revoit à onze
14 heures trente-cinq (11 h 35).

15 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17 _____

18

19 PANEL 5 - PIÈCES TARIFAIRES

20

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bonjour, Maître Thibodeau.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Bonjour. On est rendu au panel numéro 5, panel
25 tarifaire, qui affectueusement a été renommé « le

1 panel fourre-tout ». On s'est assuré de leur donner
2 un gros café ce matin juste pour être sûr. On a
3 même rajouté du renfort. Donc, vous aviez demandé à
4 ce que monsieur Tremblay soit disponible au terme
5 du panel au cas où vous auriez des questions pour
6 lui. On n'a pas pris de chance puis on a décidé de
7 le rendre disponible d'emblée. Donc, vous avez un
8 super panel tarifaire, approvisionnement. Donc,
9 Madame la Greffière, on va débiter avec
10 l'assermentation des témoins.

11
12 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce huitième (8e)
13 jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

14
15 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive
16 Réglementation et tarification, ayant une place
17 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
18 (Québec);

19
20 SIMON COUTU-MANTHA, directeur Tarification, ayant
21 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
22 Montréal (Québec);

23
24 SYLVAIN TREMBLAY, directeur Approvisionnement
25 gazier, ayant une place d'affaires au 1717, rue du

1 Havre, Montréal (Québec);

2

3 YANICK MORIN, conseiller principal Réglementation
4 et tarification, ayant une place d'affaires au
5 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

6

7 YAYE DIEYNABA BA, chargée principale Tarification,
8 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
9 Montréal (Québec);

10

11 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
12 solennelle, déposent et disent :

13

14 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

15 Je vous remercie beaucoup. Et, Madame la Greffière,
16 si je pouvais vous demander de sortir la
17 présentation qui a été déposée ce matin au SDÉ.
18 Donc, c'est la pièce B-0259. C'est la présentation
19 qui va être utilisée par les témoins. Puis pendant
20 que vous le sortez, je pourrai demander justement
21 l'adoption de la preuve.

22 Q. [84] Donc, Monsieur Coutu-Mantha, est-ce que vous
23 confirmez avoir participé à la préparation de la
24 présentation qui a été déposée sous la cote
25 Énergir-G, Document 9?

1 M. SIMON COUTU-MANTHA :

2 R. Oui, je le confirme.

3 Q. [85] Merci. Est-ce que vous adoptez la pièce pour
4 valoir à titre de témoignage?

5 R. Oui.

6 Q. [86] Excellent. Parfait. Écoutez, en attendant que
7 la pièce devienne disponible, simplement pour vous
8 confirmer qu'au niveau des engagements, il manquait
9 le 1, 2 et 4, ont été déposés ce matin. Il y en a
10 des nouveaux qui ont été pris entre-temps. Je
11 pensais vous dire que tout est à jour. Mais donc,
12 les 1, 2, 3 et 4 sont maintenant déposés.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Merci. Maître Neuman.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Excusez-moi, Madame la Présidente. Simplement pour
17 vous informer que, depuis dimanche, les
18 intervenants, en fait, nous n'avons pas accès au
19 SDÉ. Donc, tous les engagements, cette pièce, je
20 suis heureux de l'avoir, parce que nous ne pouvons
21 absolument pas avoir accès au SDÉ. J'ai parlé à
22 plusieurs personnes autour de moi, puis aucune
23 intervenant ne semble avoir accès au SDÉ depuis
24 dimanche.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Il y a une difficulté avec le site Internet. Nos
3 équipes travaillent là-dessus. Je ne peux pas vous
4 en dire plus parce que je n'en sais pas plus. Mais
5 je sais que dès qu'ils vont pouvoir, on va trouver
6 une façon. Et puis s'il y avait des engagements ou
7 des suivis sur ces engagements-là, on pourra
8 s'arranger. Mais, de toute façon, enfin, on se
9 croise les doigts, mais ça devrait être réglé pour
10 cet après-midi ou du moins, on le souhaite.

11 O.K. Alors, ce que madame Falardeau dit,
12 c'est que sur le site Internet les engagements sont
13 déposés. L'information que j'ai, c'est que ce n'est
14 pas tout le monde qui a accès au site Internet.
15 Alors voilà, c'est l'information que j'ai pour
16 l'instant. Peut-être que ça va se régler, peut-être
17 que ce n'est pas réglé, mais je sais que les
18 équipes informatiques travaillent à la résolution
19 du problème.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Pour rajouter une dernière couche, en passant, le
22 site Internet ne fonctionne pas, même chose pour
23 nous, mais le SDÉ fonctionne. Donc, ce matin, par
24 exemple, j'ai réussi à accéder au SDÉ, mais je ne
25 veux pas lancer un débat, là.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 O.K. D'accord. O.K.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Donc, parfait. Donc, si ça vous va on pourrait
5 commencer avec la présentation des témoins. Merci.

6 PRÉSENTATION - M. SIMON COUTU-MANTHA :

7 Donc, bonjour à tous. Pour débiter ce panel en
8 fait, on aimerait vous faire une petite
9 présentation, là, pour vous aujourd'hui. On ne va
10 pas revenir sur l'ensemble des sujets tarifaires
11 qui ont été abordés, là, au présent dossier, mais
12 il y a deux sujets, selon nous, qui méritent
13 quelques clarifications avant de recevoir vos
14 questions, soit : la méthode d'établissement du
15 tarif GSR ainsi que le traitement du SPEDE dans
16 l'établissement des frais de socialisation. Donc,
17 pour débiter, je vais laisser la parole à mon
18 collègue Yanick.

19 M. YANICK MORIN :

20 R. Bonjour à tous. Vous pouvez peut-être aller à la
21 première diapositive. Merci. Donc, dans le cadre de
22 la preuve déposée et des réponses aux DDR de la
23 Régie et des intervenants, Énergir a identifié une
24 incohérence mathématique dans l'utilisation des
25 ventes pour les composantes 2 et 3 du calcul du

1 tarif GSR. Donc, Énergir a quand même démontré
2 l'impact de cette incohérence-là, principalement
3 sur le fonctionnement du compte d'écart de prix du
4 GSR.

5 Donc, à travers la présentation, Énergir
6 souhaite revenir sur certains éléments fondamentaux
7 qui sous-tendent le calcul du tarif GSR. Donc, à
8 titre de rappel, dans le haut à gauche on peut voir
9 le calcul actuel du tarif GSR, donc la composante 1
10 qui est un coût moyen d'achat projeté basé sur des
11 achats évidemment parce que c'est un coût moyen
12 d'achat. Et composantes 2 et 3, qui sont les écarts
13 de prix cumulatifs et le surcoût de GSR invendu,
14 qui elles sont basées sur les ventes.

15 Donc, depuis... dès l'étape C du dossier
16 R-4008, parmi les objectifs qui étaient visés par
17 le tarif GSR, il y avait entre autres un tarif de
18 GSR qui permet une récupération des coûts moyens
19 d'acquisition d'Énergir, un certain alignement de
20 la méthode du tarif GSR sur celle du gaz de réseau
21 et également d'utiliser une méthode qui serait
22 pérenne. Énergir a souligné à plusieurs reprises
23 dans la preuve et dans les réponses aux demandes de
24 renseignements, que l'utilisation des ventes ou de
25 tout autre dénominateur pour déterminer la part

1 unitaire des composantes 2 et 3 à l'intérieur même
2 du tarif GSR, ne permettrait pas de représenter un
3 coût d'acquisition, contrairement à la composante 1
4 qui, elle, est basée sur les achats.

5 Donc, de plus, l'utilisation d'une base de
6 répartition autre que les achats ne permettra pas
7 de résorber adéquatement les écarts de coûts
8 d'acquisition du GSR et également va éloigner le
9 calcul du service de GSR du principe du calcul du
10 gaz de réseau.

11 Conséquemment, les impacts de l'utilisation
12 des ventes pour les composantes 2 et 3 seront
13 globalement : création d'écarts de coûts
14 d'acquisition qui pourraient être importants, ça va
15 contribuer à une certaine volatilité du tarif et
16 également il va y avoir un décalage entre le tarif
17 GSR et le coût moyen d'acquisition pour Énergir.

18 Donc, ainsi, Énergir réitère sa proposition
19 d'utiliser les achats comme dénominateur pour les
20 composantes 2 et 3. Et, pour terminer mon bout de
21 présentation, contrairement au ROEE, Énergir est
22 d'avis qu'il n'y a pas de raison d'attendre au
23 prochain dossier tarifaire pour corriger cette
24 incohérence, du fait qu'elle est complètement
25 indépendante de d'autres sujets, tels que

1 l'intégration de la valeur générée par les unités
2 de conformité ou une stratégie de vente de GSR à un
3 prix qui serait différent du tarif autorisé. Donc,
4 je vais laisser la parole à mon collègue.

5 M. SIMON COUTU-MANTHA :

6 R. On peut passer à la prochaine diapo, s'il vous
7 plaît. Donc, ensuite Énergir aimerait revenir sur
8 la proposition d'établissement du tarif GSR faite
9 par la FCEI. La FCEI propose d'utiliser au
10 dénominateur, pour les composantes 2 et 3, le
11 maximum entre le total des volumes de ventes de GSR
12 prévus à la cause tarifaire et le volume de
13 l'obligation réglementaire prévu à la cause
14 tarifaire.

15 Donc, la proposition de la FCEI cherche
16 donc à récupérer auprès de la clientèle dans
17 l'année tarifaire à venir l'entièreté des coûts
18 associés aux composantes 2 et 3. Bien que la
19 proposition de la FCEI améliore la mécanique
20 d'établissement du tarif GSR par rapport à la
21 mécanique actuelle et qu'elle rapproche le tarif
22 GSR de son coût moyen d'acquisition, donc c'est une
23 amélioration par rapport à la mécanique actuelle et
24 qu'elle rapproche le tarif GSR de son coût moyen
25 d'acquisition - donc c'est une amélioration par

1 rapport à la mécanique actuelle -, elle ne vient
2 pas pour autant corriger les incohérences soulevées
3 par Énergir à la diapo précédente.

4 Nous sommes d'avis que la proposition
5 d'Énergir est celle qui doit être retenue pour
6 établir le tarif GSR. Pourquoi? Dans un premier
7 temps, j'aimerais rappeler l'objectif du tarif GSR
8 qui ne partage pas tout à fait le même objectif,
9 par exemple, que celui du tarif de distribution,
10 qui, lui, est de récupérer les coûts de
11 distribution prévus par Énergir la même année que
12 les coûts sont encourus. Le tarif de distribution
13 est donc établi afin de récupérer les coûts prévus
14 dans la même année.

15 L'objectif du tarif de fourniture GSR et
16 même du tarif de fourniture GNF est différent.
17 L'objectif du tarif GSR est de faire en sorte qu'à
18 une année donnée, le tarif GSR reflète le coût
19 moyen d'acquisition par Énergir des unités de GSR
20 disponibles, et c'est exactement la même logique
21 qui s'applique dans l'établissement du tarif de gaz
22 de réseau.

23 Deuxièmement, il s'est créé des écarts de
24 prix entre la prévision du prix d'achat de GSR et
25 le prix réellement constaté ainsi qu'un écart sur

1 la valeur de l'inventaire de GSR, les inventaires
2 qui sont, au fond, les unités achetées par Énergir
3 dans les derniers mois, mais toujours invendues à
4 la clientèle à ce jour. Ces unités seront vendues à
5 la clientèle, mais pas nécessairement lors de
6 l'année du dossier tarifaire.

7 Est-ce que ce sont uniquement les clients
8 qui achèteront du GSR sur une base volontaire
9 l'année prochaine qui doivent payer pour
10 l'entièreté des unités de GSR qui seront achetées
11 pour combler des besoins futurs en GSR? Énergir est
12 convaincu que non, ces clients doivent payer leur
13 juste part de cette valeur, et qui correspond aux
14 unités vendues à la clientèle sur l'ensemble des
15 unités de GSR disponibles. C'est pour quoi la
16 proposition d'Énergir est celle qui doit prévaloir
17 et être approuvée par la Régie et non la méthode
18 proposée par la FCEI.

19 Ensuite, on peut passer à la prochaine
20 diapo. Ici, j'aimerais faire un lien plus...
21 j'aimerais expliquer le lien plus mathématique à
22 faire entre le tarif GSR et le tarif de frais de
23 socialisation, et Énergir a senti le besoin
24 d'apporter quelques précisions suite à des
25 questions posées en DDR de la part de la Régie

1 ainsi que dans le mémoire du ROEE à propos du lien
2 qui pourrait être fait entre la méthodologie
3 retenue pour établir le tarif GSR et le tarif de
4 socialisation.

5 Donc, dans un premier temps, comme on a
6 expliqué précédemment, et indépendant de son impact
7 sur le tarif de socialisation, Énergir calcule de
8 manière objective le tarif de GSR, donc avec les
9 trois composantes qui composent le coût du... le
10 coût moyen d'acquisition du tarif... qui compose le
11 tarif GSR. Et, ensuite, le tarif GSR est un intrant
12 dans le calcul du surcoût des unités invendues de
13 GSR à une année donnée au même titre que le gaz de
14 réseau et que le tarif SPEDE. Donc, c'est un
15 intrant comme un autre dans le calcul de la valeur
16 des invendues. Donc, le surcoût de GSR varie
17 d'année en année selon la valeur des intrants de
18 manière indépendante l'une de l'autre à la hausse
19 ou à la baisse.

20 Et pour finir, ensuite, le tarif de
21 socialisation est établi pour récupérer le surcoût
22 des unités invendues de GSR propres à une année
23 donnée. Il existe donc un lien entre le tarif GSR
24 et le tarif de socialisation, mais le tarif GSR
25 doit être établi en fonction du rôle donné à ce

1 tarif, qui est de refléter le coût moyen
2 d'acquisition des quantités de GSR obtenues par
3 Énergir. L'effet sur le tarif de socialisation est
4 donc uniquement mathématique et ne doit pas être
5 considéré dans le choix de la mécanique
6 d'établissement du tarif GSR. Merci. Donc, pour la
7 prochaine diapo, je vais laisser ma collègue
8 Caroline Dallaire.

9 Mme CAROLINE DALLAIRE :

10 R. Merci beaucoup, Simon. Bonjour à toutes, Madame la
11 Présidente, Mesdames les Régisseuses. Alors, je
12 vais finir la présentation. On voulait prendre
13 quelques instants pour revenir avec vous sur un
14 élément qui est abordé par l'ACIG dans son mémoire
15 concernant la façon dont les frais de socialisation
16 sont récupérés auprès des clients, et plus
17 précisément la façon dont le SPEDE est traité lors
18 de la récupération des frais de socialisation.

19 Selon l'ACIG, le modèle d'établissement des
20 frais de socialisation actuellement en place
21 avantage la clientèle gaz de réseau au détriment
22 des clients en achat direct, ce avec quoi nous ne
23 sommes pas d'accord. Et je tenais à revenir sur la
24 façon dont le calcul des frais de socialisation se
25 fait, m'assurer que nous avons une compréhension

1 commune de ce qui se passe. Alors, je vous amène du
2 côté gauche de la diapositive où on présente le
3 modèle actuel, et je vais faire ça en étape avec
4 vous.

5 Première étape, alors on termine une année,
6 et des unités doivent être socialisées, des unités
7 de GSR. Alors, à ce moment-là, il y a un surcoût
8 qui va être calculé, associé à ces unités-là et ce
9 surcoût-là va être récupéré de l'ensemble des
10 clients qui n'atteignent pas le seuil réglementaire
11 au niveau de leur consommation de GSR. Donc, ça,
12 c'est la première étape.

13 Deuxième étape, les unités de GSR
14 socialisées vont être déclarées par Énergir et ça
15 va permettre de faire des économies au niveau du
16 service SPEDE. Alors, c'est très vrai de dire, à ce
17 moment-ci, que seul Énergir peut déclarer ces
18 unités de GSR-là. Par contre, le point 3 est, je
19 pense. celui qui est le plus important, les
20 économies de SPEDE qui vont être réalisées vont
21 être retournées entièrement dans les frais de
22 socialisation.

23 Alors, ces économies-là ne seront pas
24 retournées au service SPEDE. Au contraire, le
25 service SPEDE , les coûts associés au service SPEDE

1 vont demeurer au même niveau qu'avant la
2 déclaration d'Énergir, la déclaration réglementaire
3 d'Énregir. Alors, le service SPEDE, il demeure au
4 même niveau, mais toutes les économies sont
5 retournées en réduction des frais de socialisation.

6 Vous avez, à droite de la diapositive, en
7 haut du petit carré bleu, la formule, en fait, le
8 calcul des frais de socialisation, comment il est
9 fait et tel qu'il avait été approuvé par la Régie à
10 l'étape C du dossier 4008 et on voit bien, à ce
11 moment-là, que les frais de socialisation, c'est
12 vraiment l'écart entre le gaz de réseau et le tarif
13 GSR, moins les économies du SPEDE et il avait...

14 Alors, il n'a pas du tout de double
15 comptage, parce que comme je le disais, le SPEDE,
16 lui, il est gardé indemne au niveau du service
17 SPEDE, les coûts sont gardés indemnes, alors que
18 les économies sont retournées dans les frais de
19 socialisation. Je le répète, parce que c'est très
20 important et ce qui avait été expliqué à l'étape C,
21 c'est que cette façon-là de procéder, ça permet de
22 retourner les économies à tout le monde.

23 Donc, ce sont tous les clients qui
24 profitent de l'économie de SPEDE. Ça permet aussi à
25 tous les clients d'être traités de la même façon,

1 qu'ils soient en achat direct ou en gaz de réseau.
2 Il n'y a pas de différence. Seuls les clients qui
3 achètent du GSR sous forme volontaire peuvent
4 déclarer réglementairement ces unités-là. Alors...
5 et ça, c'est vrai qu'ils soient en achat direct ou
6 en gaz de réseau.

7 Ni les clients en achat direct, ni les
8 clients en gaz de réseau ne peuvent revendiquer une
9 réduction de leur empreinte carbone ou de leur
10 facture SPEDE à partir des volumes socialisés.
11 Donc, le modèle actuel, il est simple, il est
12 équitable et il permet à tous les clients d'être
13 traités de la même façon. Je vous remercie, c'est
14 les points que nous souhaitons faire. Nous sommes
15 prêts pour les questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Alors, Maître Cadrin?

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

19 Q. [87] Alors, bonjour. Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ.
20 Bonjour aux membres du panel. Super panel. Alors,
21 merci d'être tous là. Alors, je reviens avec
22 certaines questions. Je vais remercier, également,
23 mon collègue maître Dubé qui n'a pas renoncé à son
24 ordre de passage numéro 2, là, maintenant. Il a
25 interchangé avec moi, qu'il m'a dit de dire. Alors,

1 parfait. Alors, je le remercie.

2 Alors, malheureusement, j'avais un
3 empêchement, enfin, durant l'après-midi, alors ça
4 me permettra de passer mes questions ce matin. J'en
5 ai pour un quinzaine de minutes. Certaines qui
6 avaient été transférées vers le panel. Alors,
7 allons-y. Je vous amène à la référence. Excusez-
8 moi, je ne l'ai pas affichée. Je me suis demandé si
9 je ne vous disais pas : « Répondez à la question »,
10 mais blague à part, je vais faire les questions, je
11 vais refaire les questions, mais on a laissé
12 quelques questions en suspens.

13 Alors, nous référons plus particulièrement
14 à la question 7.1 où on disait :

15 Veuillez préciser l'impact des
16 modifications aux CST approuvées par
17 la Régie en référence (i) sur le
18 nombre de clients considérés
19 incapables de s'interrompre et les
20 volumes inclus dans la prévision de la
21 demande du service continu pour
22 l'année 2025-2026 en référence (ii).

23 Juste pour fins de référence, vous vous
24 souviendrez, avant de regarder cette réponse que
25 nous avons des tableaux - juste fermer le... - où

1 on mettait à jour le tableau de la référence (iii)
2 en distinguant les clients incapables de
3 s'interrompre, mentionnés à la référence (iii), des
4 autres clients. Et je vous montre simplement le
5 tableau que nous avons regardé lors de nos
6 questions au panel numéro 2, que vous pouvez
7 constater maintenant à l'écran.

8 Alors, je vais... je vais tout simplement
9 aller sur ces éléments-là. Dans la réponse, vous
10 nous parliez d'avoir eu des discussions, des
11 échanges, au cours de l'été deux mille vingt-cinq
12 (2025) permettant de cibler la clientèle selon sa
13 capacité ou pas à s'interrompre lors des demandes
14 d'interruption. Alors, la question qu'on... qu'on
15 se posait initialement : est-ce que les échanges
16 ont été faits avec l'ensemble des personnes ou
17 l'ensemble des clients, excusez-moi, qui
18 apparaissent au tableau Q-7.2? Excusez-moi, j'ai
19 pas mentionné la pièce qu'on affichait, c'est la
20 pièce B-0162, on est à la page 24-23, le cas
21 échéant, et 25.

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 R. Bonjour, Maître Cadrin.

24 Q. **[88]** Bonjour.

25 R. Alors, oui, on me confirme que ces échanges-là ont

1 bien eu lieu. Ils n'ont pas eu lieu avec l'ensemble
2 des soixante-huit (68) clients, là, qu'on peut voir
3 au tableau, là, si je regarde le total de la
4 clientèle interruptible, mais avec plusieurs
5 d'entre eux, surtout ceux pour qui nous avons des
6 doutes sur leur capacité de s'interrompre. Donc,
7 plusieurs... plusieurs discussions ont eu lieu et
8 on nous confirme qu'il y a trois clients qui
9 peuvent être identifiés comme étant des faux
10 interruptibles qui vont consommer dans la prochaine
11 année.

12 Q. [89] D'accord. Il s'agit des mêmes trois clients,
13 je pourrai peut-être vous amener à la réponse 7.1.
14 Je m'excuse, là, vous avez du texte. Alors, vous
15 avez à la réponse, dans le texte, je vous amène au
16 centre du deuxième paragraphe, là :

17 Depuis l'entrée en vigueur de ces
18 articles, trois contrats de clients
19 n'ayant pu démontrer leur capacité à
20 s'interrompre lors de demandes
21 d'interruption n'ont pas été
22 renouvelés. Cela dit, des six clients
23 incapables de s'interrompre (veuillez
24 vous référer à la question 7.2), il
25 n'y aura que trois clients dont le

1 contrat sera en vigueur à l'hiver
2 2025-2026.

3 Donc, on parle de ces trois clients-là dont vous
4 venez de nous parler exactement, c'est les mêmes?

5 R. Exactement. Donc, les échanges ont permis de
6 confirmer cette information.

7 Q. [90] On... vous aviez mentionné également d'avoir
8 parlé avec d'autres clients pour valider s'il y
9 avait pas des cas de faux interruptibles. Là, vous
10 avez mentionné que vous avez fait, quoi, une
11 sélection sur la base de quoi, là? Ceux qui n'ont
12 pas été capables de s'interrompre le trois (3)
13 février deux mille vingt-trois (2023) ou... comment
14 ça fonctionne?

15 R. En fait, je comprends qu'il y a certains de nos
16 très grands clients qu'on connaît très bien que les
17 conseillers visitent régulièrement, et cetera, donc
18 il n'y pas de... d'entrevue systématique ou
19 d'échange systématique qui ont été faits avec ces
20 clients-là pour qui on connaît très bien la
21 réalité. C'est ceux pour... et ce n'est pas moi qui
22 ai réalisé les entrevues, mais ce qu'on m'explique
23 c'est au niveau des ventes, c'est qu'ils sont
24 allés, donc, rencontrer les clients qu'ils
25 connaissaient peut-être moins bien.

1 Q. [91] D'accord. Mais dans le cas, on a compris de
2 certaines réponses du panel 2, là, qu'il y avait
3 certains clients qui avaient été incapables de
4 s'interrompre - c'est pas des incapables à temps
5 plein, là, mais à temps partiel, alors, ils n'ont
6 pas été capables de s'interrompre le trois (3)
7 février deux mille vingt-trois (2023). Je m'excuse
8 de l'utilisation des termes familiers, là. Donc,
9 simplement me mentionner, donc ceux-là est-ce
10 qu'ils ont été vérifiés pour savoir pourquoi ils
11 étaient pas en mesure de s'interrompre le trois (3)
12 février deux mille vingt-trois (2023) dans les
13 entrevues de l'été, et voir si c'est quelque chose
14 qui va se répéter encore cette... à présumer que
15 cette année il y aurait... cet hiver, il y aurait
16 un hiver froid ou des journées aussi froides que
17 celles qu'on a rencontrées?

18 R. En fait, je vous confirme que suivant le trois (3)
19 février, tous les clients ont été rencontrés pour
20 bien comprendre ce qui c'était passé, pour qu'ils
21 nous expliquent leur réalité, et cetera. Là, je ne
22 peux pas vous confirmer si cet été, donc dans... si
23 je me...

24 Q. [92] C'est ça ma question, là.

25 R. ... je me rapproche dans un contexte plus...

1 Q. [93] Je comprends qu'ils ont été rencontrés.

2 R. ... contemporain, ils ont été précisément
3 rencontrés, mais je peux vous dire que ceux pour
4 qui il y avait des doutes l'ont été.

5 Q. [94] Donc, vos hypothèses, si on... par rapport à
6 l'hiver deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
7 trois (2022-2023), vos hypothèses sur les volumes
8 de retrait interdit demeurent inchangées des suites
9 de votre vérification, si je comprends bien? Il y a
10 pas de clients additionnels à ajouter à risque? Je
11 sais pas si je le dis bien, là.

12 M. SYLVAIN TREMBLAY :

13 R. Effectivement, les hypothèses qu'on a faites dans
14 la cause tarifaire qui se basent sur ce qu'on a
15 vécu le trois (3) février deux mille vingt-trois
16 (2023) sont inchangées, là, donc il y a grosso modo
17 vingt-cinq pour cent (25 %) des clients qui étaient
18 des clients incapables de s'interrompre, puis les
19 autres clients sont des clients qui ont vécu des
20 difficultés cette journée-là, mais qui normalement
21 peuvent s'interrompre.

22 Q. [95] Sur disons l'aspect plus tarifaire de la
23 chose, on parle ici évidemment de certains clients
24 qui n'ont pas été en mesure de s'interrompre. On en
25 a parlé pour le trois (3) février deux mille vingt-

1 trois (2023). La valeur du crédit, ça fonctionne
2 comment? Est-ce que c'est... on considère cent pour
3 cent (100 %) d'effacement? Cent pour cent (100 %)
4 interruptible? Ou est-ce qu'on fait un autre
5 calcul? La valeur du crédit qui est donné à ces
6 clients qui s'inscrivent au tarif interruptible.

7 Mme CAROLINE DALLAIRE :

8 R. En fait, votre question c'est : comment fonctionne
9 le tarif.

10 Q. **[96]** Oui.

11 R. Donc, le tarif interruptible, une grille a été
12 déterminée, qui est effectivement inférieure à
13 celle de la grille au continu. Le client a droit à
14 des rabais s'il s'engage sur une certaine durée et
15 sur une obligation minimale annuelle. Donc, il a un
16 rabais en distribution et le client va avoir droit
17 aussi à un certain rabais à l'équilibrage, où on va
18 venir ajouter ces paramètres A et B, considérant le
19 nombre de jours maximum. Et j'attends à une
20 question sur ce sujet-là plus tard. Donc, le nombre
21 de jours d'interruption qui le rend disponible.

22 Q. **[97]** D'accord. En fait, ma question subséquente,
23 elle vient, là, dans le fond j'essaye de comprendre
24 ce volet-là. Vous dites qu'on prend le volume
25 contractuel... pas le volume, mais le nombre de

1 jours contractuels. Et c'est cette... et avec ce
2 nombre de jours là maximum ou ce nombre de jours là
3 tout court, là, qui apparaissent au contrat, qu'on
4 calcule le rabais, en partie, là, et je comprends
5 qu'il y a d'autres éléments qui peuvent rentrer en
6 ligne de compte, mais on va considérer que cent
7 pour cent (100 %) des fois où on va l'appeler, il
8 va être capable de s'interrompre, en résumé?

9 R. Au niveau de l'équilibrage, effectivement, on va
10 considérer ce nombre de jours-là.

11 Q. [98] Puis vous dites « au niveau de
12 l'équilibrage », est-ce qu'il y a d'autres choses
13 qui m'échappent, là?

14 R. On reconnaît également un rabais en distribution.
15 Le client a droit à une grille inférieure du fait
16 qu'il est réputé être au tarif interruptible.

17 Q. [99] D'accord. Juste un instant, s'il vous plaît.
18 Alors juste pour être certain, toujours ce rabais-
19 là ou ces rabais-là présument qu'il va toujours
20 s'interrompre, ce client-là, lorsqu'on va être
21 appelé, en résumé? Juste pour être certain d'avoir
22 bien saisi votre réponse.

23 R. Bien effectivement, donc ça présume que le client
24 va s'interrompre. Donc, c'est comme ça que le tarif
25 interruptible a été créé. Ceci dit, la question à

1 savoir : est-ce que les clients s'interrompent
2 toujours? Effectivement, non. Et même au tout
3 départ quand le tarif interruptible a été créé, il
4 y avait une pénalité de prévue pour les retraits
5 interdits, parce qu'on sait qu'il peut y arriver
6 des fois où le client ne le fait pas.

7 Q. [100] D'accord. Maintenant, on a parlé des clients
8 du trois (3) février deux mille vingt-trois (2023)
9 qui n'ont pas été en mesure de s'interrompre, là,
10 qu'il n'était peut-être pas possible de
11 s'interrompre pour eux, là, pour toutes sortes de
12 raisons, qu'est-ce qui nous permet de comprendre
13 ici qu'il n'y aura plus cet enjeu-là dans le futur?
14 Est-ce que c'est vraiment des causes tellement
15 ponctuelles que ça ne se reproduira plus?

16 Je le sais que je reviens un peu sur une
17 question que je vous ai posée tout à l'heure, mais
18 ça m'a surpris de savoir que certains ne pouvaient
19 pas s'interrompre, mais ça peut arriver à tout le
20 monde évidemment. Mais c'est des causes où... je
21 vais utiliser le mot qui a été entendu, là, c'est
22 peut-être quelque chose... c'est un peu un cas
23 fortuit ou des cas de force majeur ou, du moins,
24 des impossibilités de production, alors c'est peut-
25 être plus ce bout-là qui nous intéressait. Il

1 manquait peut-être d'équipement parce qu'il faisait
2 trop froid. J'ai pas trop compris comment ça ne
3 pouvait pas se reproduire dans le futur.

4 R. En fait, ça peut se reproduire dans le futur, tout
5 à fait. Donc, il y a des clients, les trois clients
6 identifiés dont on vous parle, ce sont des clients
7 qui n'ont pas pu démontrer être dans la possibilité
8 de s'interrompre. Donc, on a mis des clauses
9 particulières pour ces clients-là. Et ce que
10 monsieur Tremblay expliquait aussi, c'est que dans
11 les vingt-deux (22) clients qui ne se sont pas
12 interrompus le trois (3) février.

13 Q. **[101]** Oui, c'est ce dont je parle. Oui.

14 R. Donc, soixante-quinze pour cent (75 %) de ces
15 clients-là, eux, c'était... habituellement, ils
16 s'interrompent.

17 Q. **[102]** Oui.

18 R. Mais particulièrement cette journée-là, ils n'ont
19 pas pu le faire.

20 Q. **[103]** Bon, d'accord. Deux questions qui touchent
21 plutôt les aspects, disons, appelons-les
22 tarifaires, mais en premier est-ce que vous avez
23 déjà regardé l'opportunité ou l'utilisé de faire
24 des appels au public, là, afin de réduire la
25 consommation des clients lorsque certaines périodes

1 de pointe peuvent se présenter, qui vont évidemment
2 solliciter votre réseau de façon très particulière,
3 un peu comme celle du trois (3) février deux mille
4 vingt-trois (2023)? Est-ce que vous avez déjà
5 regardé cette proposition-là, cette idée-là?

6 R. En fait, on ne fait pas d'appel à tous ou d'avis
7 public pour que les clients s'interrompent. Ce
8 qu'on a fait dans la dernière année ou dans les
9 dernières années, c'est d'avoir une entente avec un
10 grand client, une entente particulière, qu'il avait
11 accepté de s'interrompre au besoin selon une
12 certaine rémunération.

13 Q. [104] Puis je comprends... Bien, vous avez vu peut-
14 être Hydro-Québec faire certains commentaires à cet
15 effet-là sur la place publique en demandant aux
16 gens de faire attention parce qu'on va frapper une
17 journée de pointe. Je comprends que vous... Bien,
18 en tout cas, je pose la question, mais je connais
19 déjà la réponse. On dit souvent ça, les avocats, il
20 faudrait qu'on pose la question et connaître la
21 réponse, mais ce n'est pas toujours le cas. Mais
22 corrigez-moi si je me trompe. Vous, vous ne l'avez
23 jamais fait, cet appel au public là, pour voir
24 quelle était aussi ne serait-ce que la réponse,
25 d'abord, alors que... bon, je dis « votre

1 collègue », mais Hydro-Québec l'a fait pour appeler
2 les Québécois, disons, à être plus conscients de la
3 chose au moment de la pointe. Dans leur cas, on
4 parle en heures. On a parlé de journées de pointe
5 dans votre cas, mais vous pourriez faire des
6 commentaires. Ça, ça n'est jamais venu dans les
7 cartons tarifaires ou dans les cartons... pas
8 tarifaires, mais dans les cartons des opérations de
9 votre côté?

10 R. À ma connaissance, ce n'est pas quelque chose qu'on
11 a déjà fait. Ceci dit, ce qu'on fait, c'est
12 d'envoyer via nos tarifs des signaux de prix pour
13 que le client ajuste de la bonne façon ou qu'il ait
14 un incitatif à réduire sa pointe. Mais de faire un
15 appel à tous par période de grand froid comme
16 Hydro-Québec peut le faire, non, à ma connaissance,
17 on n'a jamais fait ça.

18 Q. **[105]** Peut-être juste une précision. Vous parlez de
19 signal de prix lorsqu'il y a, je comprends, des
20 périodes de grand froid. Qu'est-ce que vous voulez
21 dire? Comment ça fonctionne?

22 R. Le signal de prix. Excusez-moi, je demandais à mon
23 collègue, j'avais mal compris votre question.

24 Q. **[106]** Ah, je m'excuse, oui. Désolé.

25 R. Bien, par exemple, au tarif d'équilibrage, plus le

1 client va avoir une pointe élevée, plus son tarif
2 va être élevé. Alors, on tarifie en fonction de
3 cette pointe de consommation là, et les clients ont
4 la possibilité de tenter de réduire leur pointe
5 pour réduire leur facture.

6 J'ajouterais aussi, par exemple... Oui,
7 j'avais un complément. Je vous ai parlé de
8 l'équilibrage ici, mais, par exemple, en
9 distribution, donc on va... si jamais on demande à
10 s'interrompre puis le client ne le fait pas, on met
11 des pénalités pour retrait interdit ou ce genre de
12 chose là pour s'assurer que le client ait le
13 comportement voulu lorsque les journées sont
14 froides.

15 Q. **[107]** Vous parlez d'interruptible ici?

16 R. Oui, tout à fait.

17 Q. **[108]** O.K., d'accord. Mais pour les clients
18 généraux, que ce soit résidentiel, que les clients
19 commerciaux, également, encore une fois, une autre
20 option tarifaire qui pourrait parler de crédit
21 hivernal ou de tarification dynamique pour tenir
22 compte de ces journées froides, ces journées de
23 pointe froides que vous avez, est-ce que c'est un
24 autre élément tarifaire que vous avez déjà regardé
25 ou...? Enfin, je comprends qu'il y a un signal de

1 prix pour l'équilibrage à ce que j'ai compris.

2 Alors, à part ça?

3 Q. **[109]** En fait, l'enjeu... La réponse, c'est non,
4 très simplement. Je ferais juste vous rappeler que
5 l'enjeu, lors des périodes de froid, il n'est pas
6 en distribution, il est au niveau des
7 approvisionnements gaziers, donc en transport et
8 équilibrage. Donc, cette reconnaissance-là de la
9 pointe ou de l'effet, elle est reconnue à
10 l'équilibrage. D'ailleurs, lorsque le fameux sujet
11 du super interruptible a été abordé en phase 2 du
12 dossier R-3867 sur la vision tarifaire, la Régie
13 avait reconnu que l'interruptible devrait être
14 reconnu à l'équilibrage et non plus en
15 distribution.

16 Q. **[110]** Je comprends. Merci de votre réponse. Je vous
17 amène sur un autre sujet et une autre pièce
18 également. La pièce B-0181 à la page 101. Il s'agit
19 du tableau Q-32.3. Question relativement précise
20 sur la deuxième ligne, les « postes vacants
21 estimés » ou « ETP », on doit dans la colonne deux
22 mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-
23 2025), les chiffres entre parenthèses de quarante-
24 six (46) et de cinquante (50). Donc, ce sont les
25 postes vacants que vous avez estimés pour ces

1 années-là.

2 Alors, comment avez-vous déterminé la
3 valeur, les valeurs des postes vacants estimés?
4 Vous nous disiez que ça représente à peu près trois
5 pour cent (3 %). Dans les deux cas, on a fait
6 l'exercice de voir un peu quel pourcentage ça
7 représentait de notre côté.

8 R. Là, c'est le moment où je suis très fière de le
9 dire, c'est une question pour un autre panel.
10 Malheureusement, le panel ne vient pas après nous,
11 mais ce sont les pièces comptables. Je ne pourrais
12 pas vous dire exactement comment ça a été évalué.
13 Ça aurait été une question pour le panel 4.

14 Q. [111] Ah, d'accord. Au-delà de la façon que ça a
15 été évalué, que je vais mettre de côté pour le
16 panel 4 dans une prochaine cause tarifaire, ou en
17 phase 3, je ne sais plus trop, mais donc juste pour
18 une autre question. Dans le fond, peu importe
19 comment ça a été déterminé, doit-on comprendre que
20 vous avez réduit vos demandes de charge
21 d'exploitation au niveau des salaires et avantages
22 sociaux, afin de tenir compte de cette estimation
23 d'états de postes vacants?

24 R. On a effectivement tenu compte de l'estimation des
25 postes vacants dans notre évaluation.

1 Q. **[112]** D'accord. Donc, celle qui apparaît au tableau
2 est celle qu'on utilise, dans le fond, pour les
3 fins des charges d'exploitation? On enlève les
4 quarante-six (46) et de cinquante (50) postes
5 vacants, le cas échéant?

6 R. C'est ma compréhension, mais je n'ai pas produit
7 ces pièces-là, alors je vous le dis sous toute
8 réserve.

9 Q. **[113]** D'accord. Bien, je vous remercie.
10 - Ça complète nos questions et merci de m'avoir
11 permis de passer avant le lunch.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Ça fait plaisir. Alors, effectivement, on est rendu
14 à l'heure du lunch. Il est midi et quart (12 h 15).
15 Ça veut dire treize heures quarante-cinq (13 h 45)
16 de retour. Alors, on se revoit à treize heures
17 quarante-cinq (13 h 45), merci.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20 _____

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Rebonjour. Alors, Maître Dubé, c'est à votre tour.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

24 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Mesdames
25 les Régisseurs; bonjour aux membres du panel numéro

1 5.

2 Q. [114] Mes premières questions vont porter sur la
3 socialisation des volumes de GSR invendus. Et pour
4 ma première série de questions, je vais vous
5 référer aux notes sténographiques du trois (3)
6 septembre deux mille vingt-cinq (2025). Je les
7 affiche à l'écran pour vous. Et je vais référer au
8 témoignage de monsieur Goyette lors de mon contre-
9 interrogatoire. Je vais vous lire quelques passages
10 juste pour vous remettre dans le contexte de la
11 discussion. Donc, à la page 30 aux lignes 8 à 13,
12 je lui posais la question suivante :

13 Est-ce que vous avez entamé une
14 réflexion au sein d'Énergir pour
15 plancher sur des mesures afin de
16 mitiger l'impact des frais de
17 socialisation spécifiquement pour les
18 grands consommateurs industriels?

19 Un petit peu plus loin sur la même page à la ligne
20 24, il répondait :

21 La réponse est : oui, on a entamé des
22 réflexions.

23 Et dans les lignes qui suivent, la ligne 25
24 jusqu'au haut de la page 31, essentiellement, il me
25 référerait aux deux mesures que vous annoncez au

1 printemps prochain, soit de considérer les profits
2 générés par la vente de UC afin de réduire le tarif
3 GSR et aussi la possibilité de pouvoir vendre la
4 molécule GSR à un prix qui est différent du prix
5 moyen d'achat.

6 Un petit peu plus loin, je lui faisais
7 reconnaître que ces mesures-là étaient
8 d'application générale à l'ensemble de la
9 clientèle. Il m'a confirmé que, oui. Et à la page
10 32, je reviens avec ma question. Et, là, je lui
11 dis :

12 Je comprends de votre témoignage, de
13 ce que vous nous dites, c'est que vous
14 planchez également sur des mesures qui
15 seraient plus spécifiques aux grands
16 consommateurs industriels?

17 Et, là, il me répond, il m'a répondu :

18 Oui. Vous comprenez ça de mon
19 témoignage. On regarde effectivement
20 des mesures qui pourraient encourager
21 et inciter davantage de ventes
22 volontaires auprès spécifiquement de
23 la clientèle industrielle. Mais comme
24 je vous le dis, je vais me garder un
25 peu de gêne parce qu'on est en train

1 de fignoler la proposition, mais ça
2 touche plus spécifiquement,
3 effectivement, cette clientèle-là.
4 Donc, la clientèle industrielle, notamment qui est
5 représentée par les membres de l'ACIG. J'en ai
6 terminé avec mon long préambule. Ma question pour
7 vous de manière plus spécifique : Qu'est-ce que
8 voulait dire monsieur Goyette par « des mesures qui
9 pourraient encourager et inciter davantage de
10 ventes volontaires auprès spécifiquement de la
11 clientèle industrielle »? Est-ce que vous êtes en
12 mesure aujourd'hui de nous dire à quoi pourraient
13 ressembler ces mesures-là?

14 M. SIMON COUTU-MANTHA :
15 R. Premièrement, nous ce qu'on cherche vraiment à
16 faire, c'est de réduire le montant de socialisation
17 au global. Évidemment, par contre, effectivement,
18 on travaille sur des mesures qui touchent
19 spécifiquement la clientèle, qui touchent
20 spécifiquement les plus grands clients, qu'ils
21 soient industriels ou non, là. Puis c'est sûr que
22 les détails vont être dévoilés, là, au courant de
23 l'automne. On regarde, entre autres, d'avoir un...
24 une stratégie de vente qui... avec un prix de GSR
25 qui serait plus bas que le prix actuel du GSR qui

1 est proposé dans le dossier tarifaire. Mais, je ne
2 peux pas en dire tellement plus sur... parce que je
3 veux qu'on en débattenne ensemble puis qu'on... qu'on
4 discute de ces mesures-là puis de son impact, là.
5 Mais, c'est vraiment une stratégie de prix pour les
6 plus grands clients.

7 Q. [115] Je comprends que vous êtes en train de
8 signifier la proposition, que... je comprends votre
9 réserve à ne pas vouloir en dire trop aujourd'hui
10 parce que la proposition va être éventuellement
11 déposée, on va avoir l'occasion d'en discuter.
12 Mais, ce que vous avez dit, là, une stratégie par
13 rapport à... puis là, je paraphrase vos mots,
14 excusez-moi si je le fais incorrectement, de
15 pouvoir vendre à un prix qui est peut-être un petit
16 peu plus bas ou différent, ça, ça viserait
17 directement... ça s'appliquerait directement pour
18 la clientèle industrielle?

19 R. Ce qui est regardé présentement, c'est pas
20 exclusivement pour les clients industriels, mais
21 c'est pour les plus gros clients, dont les plus
22 grands clients industriels vont être... vous
23 pouvoir bénéficier de... de cette stratégie-là.

24 Q. [116] Juste pour être certain de comprendre, je
25 veux voir un peu l'échéancier avec vous. Vous

1 envisagez de déposer cette proposition-là quand
2 environ?

3 R. Ce qui est visé présentement, c'est octobre, au
4 courant du mois d'octobre.

5 Q. [117] Comme l'a dit madame Durand en début
6 d'audience, on est le huit septembre deux mille
7 vingt-cinq (2025). Octobre, c'est... c'est
8 pratiquement à notre... pratiquement à notre porte.
9 Je vais quand même vous poser la question, mais
10 est-ce que vous prévoyez consulter... je vais dire
11 de manière générale les grands consommateurs
12 industriels et de manière plus spécifique les
13 membres de l'ACIG avant de déposer votre
14 proposition auprès de la Régie pour, par exemple,
15 avoir leur « input » sur votre proposition, voir si
16 elle est bien calibrée? Pour ce qui est des grands
17 consommateurs industriels, peut-être vérifier avec
18 eux s'il y a des angles que vous n'auriez pas
19 pensé, est-ce que... est-ce que vous envisagez
20 tenir une telle consultation en amont du dépôt de
21 votre proposition?

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 R. Effectivement, notre volonté c'est de rencontrer
24 l'ACIG avant le dépôt pour lui présenter la
25 solution. D'ailleurs, l'ACIG est déjà avisée à ce

1 sujet, c'est des discussions que j'ai eues avec
2 elle.

3 Q. **[118]** Est-ce que c'est... est-ce que ça va être, de
4 ce que je comprends, est-ce que ça va être une
5 consultation plus de type informative ou une
6 consultation où vous allez chercher à recevoir
7 les... les commentaires des membres de l'ACIG pour
8 évaluer si, oui ou non, ça vaut la peine d'être
9 intégré, si ça pourrait faire en sorte de modifier
10 votre proposition pour tenir compte de leurs
11 commentaires? Est-ce qu'il y a cette ouverture-là
12 de votre côté?

13 M. SIMON COUTU-MANTHA :

14 R. En fait, c'est un peu les deux. On veut présenter,
15 puis on veut écouter et prendre... t'sais, avoir un
16 retour de la part des grands clients industriels,
17 pour voir qu'est-ce qu'ils en pensent. Puis s'il y
18 a des pistes d'amélioration à la stratégie qu'on va
19 soumettre, bien on va être très content de les
20 prendre puis d'adapter notre stratégie.

21 Q. **[119]** Je reviens sur ce que j'ai dit. Je comprends
22 qu'il y a une limite à ce que vous voulez ou pouvez
23 dire aujourd'hui relativement à cette proposition-
24 là, mais dans le cadre de... et vous répon... si
25 vous pouvez répondre, vous me répondrez, sinon je

1 comprendrai. Dans le cadre de votre réflexion quant
2 à cette proposition-là pour les grands
3 consommateurs industriels, qui, si je le comprends
4 bien, auraient certains incitatifs ou mesures
5 d'encouragement pour acheter du GSR auprès
6 d'Énergir, est-ce que dans votre réflexion la
7 transmission des attributs environnementaux avec la
8 vente de ce GSR-là, est-ce que ça fait partie de
9 votre réflexion ou non?

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Je vais juste intervenir. Puis écoutez, je laisse
12 aller les questions aussi parce qu'on n'a rien à
13 cacher. Le but, ce n'est pas ça ici, mais je pense
14 qu'on déborde ici, dans la mesure où on parle d'une
15 proposition en cours d'élaboration qui n'est pas
16 déposée là, qui va être déposée cet automne, dans
17 la mesure où la décision que vous avez à rendre, je
18 pense que ça déborde un peu du cadre de ce que vous
19 avez à rendre comme décision dans le cadre de la
20 cause tarifaire actuelle de la Phase 2.

21 Me NICOLAS DUBÉ :

22 Bien, écoutez, rapidement, Madame la Présidente, je
23 m'en remets à votre discrétion, bien entendu.

24 Monsieur Goyette a parlé d'une proposition qui
25 était sur la table de travail. Je cherche juste à

1 comprendre les tenants et aboutissants de manière
2 générale de cette proposition-là. Si les témoins
3 sont en mesure de répondre, ils pourront répondre,
4 et si la réponse, c'est non, bien, ils me
5 répondront que non. Est-ce que ça fait partie ou
6 non de la réflexion? Je pense que ça... on est là,
7 on est au mois de septembre, ils veulent déposer au
8 mois d'octobre. Je pense qu'ils sont à même de
9 pouvoir répondre.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Dernier point de... Juste pour rajouter une couche,
12 mais effectivement, on a mentionné qu'il va y avoir
13 une consultation dans laquelle il va avoir
14 l'occasion d'en discuter. Il va y avoir un dépôt
15 qui va être fait dans la mesure où on va avoir
16 l'occasion d'en discuter. Donc, les tenants et
17 aboutissants de cette réflexion-là puis où c'en est
18 aujourd'hui pour les fins du dossier actuel, je
19 vous soumets que ça déborde.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 En fait, Monsieur Dubé, je pense que vous
22 n'obtiendrez pas plus des témoins que vous allez
23 avoir là. Par contre, je dirais aux témoins que
24 d'avoir des consultations au préalable, ça va
25 éviter du temps réglementaire si... puis des DDR et

1 de la preuve supplémentaire, alors... mais c'est à
2 votre choix.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Q. **[120]** O.K. Je poursuis. Pour ce qui est des volumes
5 de GSR invendus qui sont nécessaires à l'atteinte
6 du seuil réglementaire par Énergir, je comprends
7 qu'Énergir, dans les faits, a acheté ces volumes-là
8 au prix convenu avec le producteur, c'est bien ça?
9 Je ne me trompe pas en disant ça?

10 M. SIMON COUTU-MANTHA :

11 R. Effectivement, le prix du GSR reflète le coût moyen
12 d'acquisition auprès de nos fournisseurs.

13 Q. **[121]** Donc, puisqu'on parle de volumes de GSR
14 invendus, on a compris de votre présentation et de
15 la preuve qu'il en résulte un frais de
16 socialisation et que ce frais ou que ce coût de
17 socialisation, essentiellement, c'est le tarif GSR,
18 moins le tarif gaz réseau, moins le tarif SPEDE,
19 c'est bien ça?

20 R. Oui.

21 Q. **[122]** Donc, dans les faits, pour ce qui est des
22 volumes de GSR invendus, Énergir se retrouve à
23 acheter la molécule de GSR invendue au tarif gaz
24 réseau plus le tarif SPEDE, c'est bien ça
25 également?

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Pourriez-vous répéter votre question, s'il vous
3 plaît?

4 Q. **[123]** Je vais la répéter puis la formuler d'une
5 manière différente. On vient d'établir que le frais
6 de socialisation, donc le surcoût, c'est le tarif
7 GSR, moins le tarif gaz réseau, moins le tarif
8 SPEDE. Ça, on vient de l'établir ensemble. Ça,
9 c'est le frais de socialisation que - je vais
10 reprendre le terme - qu'on refile à l'ensemble de
11 la clientèle. Donc, dans les faits, la molécule de
12 GSR invendue, Énergir, puisqu'elle socialise le
13 surcoût, se retrouve à payer la balance pour la
14 molécule de GSR invendue, et la balance,
15 essentiellement, le coût pour Énergir pour acquérir
16 ce volume de GSR là invendu, moi, je comprends que
17 c'est le tarif gaz réseau plus le tarif SPEDE? À la
18 fin de la journée, c'est... Est-ce que j'ai... Est-
19 ce que c'est exact?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Je ne veux pas... Ce n'est pas une objection, c'est
22 une précision à demander. Quand vous dites « le
23 coût pour acquérir », vous voulez dire le coût pour
24 Énergir pour acquérir la molécule auprès des
25 producteurs?

1 Me NICOLAS DUBÉ :

2 Bien, on a établi que le coût pour acquérir la
3 molécule directement au producteur, vous le payez
4 au prix convenu avec le producteur. Ça, ça va. On a
5 établi c'est quoi le surcoût. Ça, ça va. Moi, ce
6 que je demande après cet exercice-là comptable :
7 est-ce que vous êtes d'accord avec moi pour dire
8 que, dans les faits, la molécule de GSR invendue,
9 son coût comptable, si je peux dire, pour Énergir,
10 c'est le tarif réseau plus le tarif SPEDE? Est-ce
11 que j'ai bien compris?

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. En fait, le prix payé par Énergir est toujours
14 celui payé auprès des producteurs. Donc ça, c'est
15 le coût du GSR. Ensuite, il y a une mécanique de
16 fonctionnalisation sur à quel endroit les dollars
17 vont se retrouver et c'est comme ça qu'on établit
18 le frais de socialisation.

19 Donc, Énergir remplace les molécules
20 fossiles par des molécules de GNR, mais ensuite,
21 c'est fait pour l'ensemble de la clientèle, parce
22 que l'ensemble de la clientèle se voit, comment
23 dirais-je, attribué une partie de ces molécules-là,
24 si vous voulez, mais ce n'est pas pour le gaz de
25 réseau, pour l'achat direct ou si c'est là que vous

1 voulez nous amener, là, j'ai lu votre preuve, mais
2 l'achat se fait toujours au prix vendu par les
3 producteurs et ensuite, c'est une mécanique de
4 fonctionnalisation pour savoir où les dollars vont
5 se retrouver et toutes les économies, les coûts
6 sont retournés à l'ensemble de la clientèle.

7 Q. **[124]** Je vais reprendre vos mots, dans la mécanique
8 de fonctionnalisation, le coût relié aux tarifs gaz
9 réseau plus tarif SPEDE, bien, lui, il n'est pas
10 refile à la clientèle via la mécanique de
11 socialisation. C'est exact?

12 M. SIMON COUTU-MANTHA :

13 R. Bien, dans les faits, c'est que l'inventaire de GSR
14 qui va être socialisé, ce qu'on fait, nous, c'est
15 qu'on la transfère au gaz de réseau. Donc, au prix
16 du gaz de réseau, plus SPEDE. Cette molécule-là va
17 être éventuellement vendue comme du gaz
18 traditionnel et le surcoût, lui, va être socialisé
19 à l'ensemble de la clientèle.

20 Q. **[125]** On comprend que le prix du tarif gaz réseau,
21 plus le tarif SPEDE, vous êtes d'accord avec moi
22 que c'est bien en deçà du coût moyen d'acquisition
23 pour la molécule de GSR?

24 R. Oui.

25 Q. **[126]** Et on établi... vous avez établi dans le

1 cadre de votre témoignage, tantôt, de votre
2 présentation qu'Énergir peut déclarer au SPEDE les
3 volumes de GSR invendus qu'il a achetés et dont une
4 proportion est socialisée à la clientèle. Vous êtes
5 d'accord avec moi là-dessus?

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. Oui.

8 Q. **[127]** Je comprends aussi qu'Énergir peut bénéficier
9 des autres attributs environnementaux liés aux
10 molécules de GSR invendu? Par exemple, les UC?

11 R. Qu'est-ce que vous voulez dire « Énergir peut
12 profiter »?

13 Q. **[128]** Ce que je veux dire : Énergir, en achetant
14 les molécules de GSR invendues bénéficie ou est
15 également propriétaire de l'ensemble des attributs
16 environnementaux liés à la molécule, c'est exact?

17 R. Énergir peut déclarer ces attributs-là au sens
18 réglementaire.

19 Q. **[129]** Et je comprends que contrairement à Énergir,
20 les grands consommateurs industriels, je vais
21 prendre comme exemple les membres de l'ACIG, eux,
22 ils n'ont pas accès à des volumes de GSR invendus
23 selon les mêmes modalités qu'Énergir, c'est-à-dire
24 au tarif SPEDE plus le tarif gaz réseau?

25 R. Je préciserais : ni les grands clients, ni les

1 petits clients, ni les clients en achat direct, ni
2 les clients en gaz de réseau, ni les grands
3 émetteurs ne peuvent le déclarer au sens du SPEDE.
4 Donc, c'est aucun des clients ne peut prétendre
5 utiliser ces unités-là socialisées et les déclarer,
6 à moins de faire de l'achat volontaire.

7 Q. **[130]** Je ne suis pas nécessairement sur la
8 déclaration SPEDE, si un grand consommateur
9 industriel voulait acheter des volumes de GSR
10 invendus, bien, il ne pourrait pas le faire en
11 payant uniquement le tarif gaz réseau plus tarif
12 SPEDE, je comprends bien?

13 R. Je suis d'accord avec vous qu'un client ne peut pas
14 acheter les unités invendues. S'il veut acheter des
15 unités de GSR, il doit le faire en achat
16 volontaire, au prix d'achat moyen de ce GSR-là.

17 Q. **[131]** Merci. Je vais changer de ligne de questions.
18 Nul besoin d'aller à la pièce.

19 R. Ah, j'allais peut-être juste... excusez-moi.

20 Q. **[132]** Oui, allez-y.

21 R. Juste vous préciser qu'il peut aussi en acheter en
22 achat direct sur le marché directement, s'il le
23 veut, là, juste un complément de réponse.

24 Q. **[133]** Parfait, merci pour le complément de réponse.
25 Je ne vais pas vous référer à la pièce, je vais

1 vous la lire parce que c'est assez court. Pour les
2 fins des notes sténographiques, je réfère à la
3 question 16.7 de la DDR numéro 4 de la Régie. C'est
4 la pièce B-0181. À cette question-là
5 essentiellement, la Régie demandait à Énergir si
6 elle prévoyait « réviser sa stratégie tarifaire
7 dans le contexte du faible niveau des ventes de GSR
8 à la clientèle volontaire ». Et vous avez répondu :

9 Énergir est en réflexion sur divers
10 éléments de sa stratégie tarifaire.

11 Dans votre réponse, vous réferez aux deux
12 propositions qui vont être déposées cet automne,
13 dont j'ai parlé plus tôt, dont monsieur Goyette a
14 parlé plus tôt aussi dans son témoignage du trois
15 (3) septembre dernier. Je comprends qu'à cela
16 s'ajoute une proposition éventuelle qui viserait
17 plus spécifiquement les grands consommateurs
18 industriels.

19 Au-delà de ces trois mesures-là, est-ce
20 qu'il y a d'autres éléments sur lesquels vous êtes
21 en réflexion et qui pourraient faire l'objet d'un
22 dépôt à court ou moyen terme?

23 M. SIMON COUTU-MANTHA :

24 R. Donc, en plus des trois mesures que vous évoquez,
25 on regarde aussi à modifier la méthode

1 d'établissement du tarif de socialisation. Donc, ça
2 c'est un des éléments. Puis aussi, on est proactif
3 dans le sens où, suite au dépôt de ces mesures-là,
4 si les mesures... en fait, on travaille constamment
5 à essayer de trouver une façon d'abaisser le tarif
6 de socialisation pour l'ensemble de la clientèle.
7 Donc, suite au dépôt de ces mesures-là, il n'est
8 pas impossible qu'un jour on redépose une autre
9 stratégie si on pense que c'est pertinent pour
10 faire baisser le tarif de socialisation.

11 Q. **[134]** Qu'est-ce que vous voulez dire? Peut-être
12 faire un peu de pouce ou nous donner un peu plus de
13 détails sur ce que vous entendez par « on travaille
14 sur modifier la méthode d'établissement du tarif de
15 socialisation », est-ce que vous pouvez nous en
16 dire plus à ce stade-ci?

17 Mme CAROLINE DALLAIRE :

18 R. C'est une belle curiosité. Je vous invite à lire
19 notre preuve en octobre quand on va débattre de
20 tout ça, là. Ce sera... vous aurez le droit à tous
21 les détails, je vous le promets.

22 Q. **[135]** Je vais changer de sujet. J'ai l'impression
23 d'entendre un « sequel », mais... Je vais changer
24 de sujet. Je vais être sur le tarif D5. Je vais
25 vous référer... encore une fois, je ne crois pas

1 que j'aie besoin d'afficher la pièce. L'extrait que
2 je vais vous lire est assez court, là, mais pour
3 les notes sténographiques je vous réfère à la
4 décision D-2023-116, qui a été rendue par la Régie
5 dans le cadre du dossier R-4213-2022, Phase 2, dans
6 le contexte de la cause tarifaire vingt vingt-
7 trois/vingt vingt-quatre (2023-2024). La Régie
8 écrivait... et le passage que je vais vous lire,
9 c'était en lien avec l'ajout de l'article 14.4.2.7.
10 La Régie écrivait :

11 Énergir soumet donc que cette solution
12 est la plus prudente et équitable à
13 court terme, mais reconnaît cependant
14 qu'elle déroge à l'esprit du tarif
15 interruptible.

16 Donc, comme je l'ai dit, la solution en question,
17 c'était l'ajout de l'article 14.4.2.7. Pouvez-vous
18 expliquer dans le cadre de la présente cause
19 pourquoi, à cette époque, Énergir était d'avis que
20 cette solution-là, donc l'ajout de l'article
21 14.4.2.7, dérogeait à l'esprit du tarif
22 interruptible?

23 R. La raison pour laquelle ça dérogeait au sens du
24 tarif interruptible, je pense qu'on le connaît
25 tous, c'est qu'on empêchait avec cette clause-là la

1 possibilité pour le client de s'interrompre. Donc,
2 c'est sûr que ça allait un peu à contresens avec le
3 tarif interruptible habituel.

4 Q. **[136]** Mais je crois que je ne me trompe pas en
5 disant que c'est encore le cas aujourd'hui puisque,
6 à toutes fins pratiques, rien n'a changé depuis la
7 cause tarifaire vingt vingt-trois, vingt vingt-
8 quatre (2023-2024), et que dans le présent dossier,
9 on n'a fait que reconduire cet article-là?

10 R. En fait, la différence, c'est peut-être qu'au
11 départ on pensait qu'il y avait vingt-deux (22)
12 clients. Finalement, l'an passé, il y en avait six,
13 et il n'y en aura que trois l'année prochaine.
14 Donc, cet effet-là s'amenuise et, prochainement, il
15 n'y en aura plus du tout qui vont être assujettis à
16 la clause.

17 Q. **[137]** Mais le texte de l'article demeure, on
18 s'entend?

19 R. Oui, on s'entend, le texte de l'article demeure.

20 Q. **[138]** Et le fait qu'il déroge toujours à l'esprit
21 du tarif interruptible, ça demeure également, on
22 s'entend là-dessus?

23 R. Effectivement, ça déroge au fait qu'habituellement
24 les clients au tarif interruptible devraient
25 s'interrompre.

1 Q. [139] Toujours dans la même décision, et là, je
2 vous ai mis les extraits à l'écran. Je réfère au
3 paragraphe 85 de la décision D-2023-116. Je vais
4 lire le passage avec vous. On peut lire :

5 De plus, Énergir souligne que la
6 mesure tarifaire proposée se veut
7 temporaire, dans l'attente d'analyses
8 additionnelles menant le plus
9 rapidement possible à une solution
10 davantage pérenne au problème posé par
11 les clients au tarif D5 estimés
12 incapables de s'interrompre.

13 Cette solution tarifaire dite
14 pérenne sera par ailleurs elle-même
15 soumise aux décisions à être rendues
16 par la Régie dans la phase 4 du
17 dossier R-3867-2013 - qui est le
18 dossier d'allocation des coûts -
19 portant notamment sur la refonte du
20 service interruptible et l'abolition
21 du tarif D5.

22 Et là, il y a une petite note en bas de page, 44,
23 qui réfère à une DDR de l'ACIG dans laquelle vous
24 disiez que la phase 4 du dossier R-3864-2013...
25 Excusez-moi, ça réfère à une question de l'AHQ-ARQ,

1 la question 9.1, DDR numéro 2, où vous disiez
2 qu'Énergir vise toujours à l'été deux mille vingt-
3 six (2026) le dépôt de la phase 4 du dossier
4 R-3867-2013. Je voulais savoir où est-ce que vous
5 en êtes avec votre échéancier. Est-ce que la phase
6 4 du dossier d'allocation des coûts est toujours
7 prévue à l'été deux mille vingt-six (2026)?

8 M. SIMON COUTU-MANTHA :

9 R. On prévoit une réouverture du dossier dans quelques
10 mois, en fait, donc peut-être même plus tôt que
11 l'été deux mille vingt-six (2026). Donc, on parle
12 de l'ouverture du dossier, puis ensuite, il y aura
13 dépôt des...

14 Q. **[140]** Bien...

15 R. ... il y a aura des dépôts de documents et
16 d'analyses pour discussions.

17 Q. **[141]** Donc, ce que vous nous dites, c'est que le
18 dépôt des documents pour diction qui... qui va...
19 Le dépôt des documents va lancer le processus. Au
20 plus tard, c'est à l'été deux mille vingt-six
21 (2026) et il se peut que ça arrive avant? C'est ce
22 que je comprends de votre témoignage?

23 R. La réponse est oui.

24 Q. **[142]** On nous soumet que... c'est ma collègue qui
25 était dans le dossier de l'allocation des coûts...

1 qu'il y a deux volets. Le volet A et le volet B.

2 Est-ce que votre réponse couvre les deux volets?

3 R. C'est sûr que ça va dépendre à quelle vitesse
4 évolue le dossier, puis tout ça, Mais ce qui est
5 prévu, c'est réouvrir le dossier dans les prochains
6 mois. Effectivement, il y a une phase A et une
7 phase B. On va déposer la phase A dans les
8 prochains mois, puis là dépendant à quelle vitesse
9 avance la phase A, il y aura ensuite la phase B qui
10 va suivre.

11 Q. **[143]** Et c'est dans le... est-ce que c'est dans le
12 cadre du volet ou du volet B que vous entendez
13 adresser la... je vais dire la problématique que
14 soulève l'article 14.4.2.7? Est-ce que... Dans quel
15 volet vous allez arriver avec une solution dite
16 pérenne?

17 R. Ça fait partie du sujet B.

18 Q. **[144]** Je veux juste être sûr de bien comprendre :
19 Et le sujet B, à l'été deux mille vingt-six (2026)
20 ou avant ou après, selon votre échéancier de
21 travail?

22 R. Évidemment, le sujet B va suivre le sujet A. Mais,
23 ça va être au courant de l'année deux mille vingt-
24 six (2026), mais après ça, je ne veux pas me lancer
25 sur une date précise, là.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[145]** Excusez-moi, c'est moi qui ne vous suis plus.

3 Sujet A, mai vingt-six (26) et donc B suit A ou B

4 est mai vingt-six (26), puis A vient avant? Je...

5 R. On n'a pas fait mention de mai deux mille vingt-six
6 (2026).

7 Q. **[146]** O.K. Excusez-moi. J'ai mal compris.

8 R. Mais, donc, dans le fond, dans les prochains mois,

9 on va réouvrir le dossier. Va s'en suivre le dépôt

10 du sujet A en même temps que l'ouverture du

11 dossier. Je ne veux pas me lancer sur une date

12 précise, parce qu'on travaille sur ça présentement,

13 puis au courant de deux mille vingt-six (2026), on

14 peut s'attendre à déposer le sujet B, si le sujet A

15 avance bien et que les débats vont bon train.

16 Q. **[147]** Donc, excusez. Je ne veux pas vous voler

17 votre... C'est juste que j'essaie de me mettre un

18 calendrier en tête. Donc, ça pourrait être à

19 quelque part en deux mille vingt-six (2026), le

20 sujet B qui contient 14.2... 14.4.2.7 quelque part

21 en deux mille vingt-six (2026)?

22 R. Quelque part en deux mille vingt-six (2026), oui.

23 Q. **[148]** O.K.

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 Q. **[149]** Si j'ai bien compris votre caveat, si le

1 sujet A évolue adéquatement?

2 R. C'est exact.

3 Q. **[150]** Merci.

4 Il me reste un ou deux questions, Madame la
5 Présidente.

6 Q. **[151]** Toujours en lien avec le paragraphe 85 de la
7 décision, on fait référence à des analyses
8 additionnelles. Donc, dans l'attente d'analyses
9 additionnelles menant le plus rapidement possible à
10 une solution davantage pérenne. Bon. La Régie a
11 écrit cette décision-là dans le contexte de la
12 cause tarifaire deux mille vingt-trois (2023), deux
13 mille vingt-quatre (2024). Ça va faire un petit peu
14 plus de vingt-quatre (24) mois que la décision a
15 été rendue.

16 Là, je viens de comprendre en discutant
17 avec vous que la solution pérenne relativement à
18 l'enjeu que soulève 14.4.2.7, ce serait dans le
19 cadre du volet B du dossier d'allocation des coûts
20 quelque part en deux mille vingt-six (2026), si les
21 choses vont rondement. Avez-vous effectué ces
22 analyses additionnelles là? Ma question va être
23 très précise. Avez-vous eu des rencontres de
24 travail? Avez-vous eu du « brainstorming » par
25 rapport à l'établissement d'une solution dite

1 pérenne? Avez-vous produit des documents, des
2 analyses à l'interne pour faire avancer ce dossier-
3 là? Et si vous me répondez oui, je n'ai pas
4 l'intention de vous demander en engagement ces
5 documents-là, ces analyses-là. J'essaie juste de
6 comprendre concrètement qu'est-ce qui a été fait
7 depuis deux mille vingt-trois, deux mille vingt-
8 quatre (2023-2024), depuis cette décision-là, puis
9 même avant cette décision-là, parce que ce passage-
10 là découle de la preuve que vous aviez déposée, qui
11 avait été déposée au printemps deux mille vingt-
12 trois (2023). Donc, qu'est-ce qui a été fait?

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Là, je vous prends au mot. Vous ne me demanderez
15 pas d'analyses.

16 Q. **[152]** Non, non, non. Mon objectif, c'est de
17 savoir...

18 R. Je vous taquine. En fait, plein de choses ont été
19 faites. D'ailleurs, vous me citez une décision de
20 deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre
21 (2023-2024). Nous sommes revenus vous voir l'année
22 suivante, deux mille vingt-quatre, deux mille
23 vingt-cinq (2024-2025), avec une nouvelle preuve.
24 Et les analyses ont été faites. Et, à ce moment-là,
25 ça a été proposé à la Régie pour tenir compte de

1 l'enjeu. C'était de modifier les préavis d'entrée,
2 de modifier aussi les clauses de prolongement de
3 contrat pour s'assurer que ces clients-là ne
4 restent pas ad vitam aeternam au tarif 5 sachant
5 qu'il y avait une réalité particulière pour ces
6 clients-là. Donc, ça, ça a été fait.

7 Il y a d'ailleurs, comme on le voit, trois
8 clients. Il y avait six clients. Il y en a
9 maintenant trois, parce que disons on a mis fin à
10 leur contrat. Donc, ces choses-là ont été faites.
11 Les rencontres avec les clients se sont
12 poursuivies. Les approvisionnements gaziers ont
13 poursuivi leurs analyses sur ce qui devait être
14 pris au niveau du Plan d'approvisionnement. Je
15 comprends bien votre impatience sur la solution
16 pérenne.

17 Je pense que la solution actuelle, que je
18 vais appeler... Bon, je n'utiliserai pas le mot
19 « pérenne » parce qu'on l'utilise pour la Phase 4.
20 Mais la solution temporaire, elle est adéquate
21 actuellement et je pense qu'elle tient la route.
22 Elle permet de s'assurer que les clients prennent
23 les bonnes actions. Donc, il demeure qu'un frais de
24 cinq dollars par mètre cube a été ajouté, une
25 pénalité lorsqu'il y a retrait interdit. Les

1 clients doivent payer très cher lorsqu'ils ne
2 s'interrompent pas.

3 Et les clients, ce qu'on appelle dans notre
4 jargon les faux interruptibles, donc ceux qui ne
5 peuvent pas s'interrompre, doivent maintenant, les
6 jours d'interruption, payer le prix marché, donc un
7 montant beaucoup plus élevé que le tarif de
8 transport et d'équilibrage de fourniture auquel les
9 autres clients au tarif continu sont assujettis.

10 Donc, cette clause-là, elle s'assure
11 d'induire les bons comportements. Est-ce qu'elle
12 est parfaite? Absolument pas. Et je vais vous dire
13 très humblement que l'ensemble de nos tarifs ne
14 sont pas parfaits. Mais je pense qu'on est arrivé à
15 un tarif qui est juste et raisonnable et qui tient
16 la route d'ici à ce qu'on ait à nouveau la
17 discussion sur le super interruptible. Parce que je
18 vous rappelle qu'on avait une solution qui était
19 franchement assez intéressante et qui a été
20 approuvée d'ailleurs par la Régie, et à la demande
21 de l'ACIG entre autres, ce débat-là a été repoussé
22 en Phase 4 dans un dossier où on revoit l'ensemble
23 du tarif de distribution. C'est très long. Ça
24 touche beaucoup de choses. Et, oui, ça retarde
25 toute l'analyse de la solution pérenne.

1 Mais je vous confirme, je reviens à votre
2 question initiale, il y a beaucoup de choses qui
3 ont été faites depuis deux mille vingt-trois, deux
4 mille vingt-quatre (2023-2024).

5 Q. **[153]** Ma dernière question c'est, je vous remercie
6 de votre réponse détaillée, mais je comprends qu'on
7 est toujours dans le cadre d'une solution dite
8 temporaire, contrairement à pérenne qui, pour
9 reprendre vos mots, ce n'est pas la solution idéale
10 parce que, notamment, ça déroge à l'esprit même du
11 tarif interruptible. C'est exact?

12 R. Je ne reviendrai pas là-dessus. Effectivement, je
13 pense que ça déroge à l'esprit qu'on voulait donner
14 au tarif interruptible, d'où la solution pérenne
15 dont on a parlé. Mais quand on parle d'une solution
16 temporaire, ce n'est pas que... Il faut juste bien
17 s'entendre. Cette solution-là, elle tient la route,
18 là. Je ne pense pas qu'on puisse dire que le tarif
19 n'est pas bon ou qu'il ne fait pas... qu'il n'est
20 pas juste et raisonnable. En fait, on a un tarif
21 actuellement qui l'est. Est-ce qu'il peut être
22 amélioré? Absolument.

23 Q. **[154]** En fait, je n'aurai plus de question. Merci,
24 Madame la Présidente.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Maître Turmel pour la FCEI?

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

4 Q. [155] On aura quelques questions donc en suivi,
5 comme on avait annoncé. Et, donc, sans surprise, je
6 vous envoie à la présentation faite ce matin.
7 Bonjour à tous. Donc, ce matin donc vous êtes
8 revenu sur, bon, je pense que ça a valu la peine de
9 clarifier la méthode proposée de l'établissement du
10 tarif GSR. Sur deux pages. Vous rappelez quelle
11 était la méthode actuelle avec les composantes 1, 2
12 et 3. Composante 1 : achats; et 2 et 3, on est basé
13 sur les ventes. De manière assez intéressante, dans
14 notre preuve, on trouvait qu'Énergir avait bien
15 progressé. Et on donnait une bonne note. Et ce
16 matin, dans votre présentation, vous avez également
17 mentionné que la FCEI avait aussi travaillé pas si
18 pire. Ça fait qu'on se renvoie l'ascenseur. Tant
19 mieux!

20 Bon. Et j'en ai ici, donc première question
21 sur la composante 2, eu égard à l'écart de prix
22 cumulatif du GSR basé sur les ventes. Vous semblez
23 dire que - attendez un instant - nous, la FCEI
24 souhaitons récupérer les coûts le plus tôt
25 possible, et vous semblez dire que, ça, ce n'est

1 pas important. Ce qui est important, c'est
2 d'afficher le prix moyen. Est-ce qu'on a bien
3 compris somme toute la nuance de notre différence?
4 Ou la différence de notre nuance.

5 M. SIMON COUTU-MANTHA :

6 R. Enfin, on est d'accord pour dire que le tarif à
7 terme doit récupérer les coûts associés à l'achat
8 de GSR, mais pas nécessairement sur la première
9 année.

10 Q. **[156]** O.K.

11 R. C'est probablement ce qui est essentiel.

12 Q. **[157]** Et, nous, dans la preuve, on écrivait « cela
13 aurait également par incidence d'un point de vue
14 d'améliorer l'équité intergénérationnelle ». Quand
15 on parle « intergénérationnelle », on ne parle pas
16 de maintenant par rapport à vingt (20) ans. C'est
17 cette année versus l'année prochaine. C'est de se
18 rapprocher du temps, du temps réel du coût
19 finalement. Vous comprenez ça?

20 M. YANICK MORIN :

21 R. Il faut quand même rappeler qu'il y a des achats
22 qui sont faits pour mettre dans nos inventaires.
23 Donc, si on venait récupérer cette année même là
24 tous les coûts de ce qu'on met dans les
25 inventaires, ça ne serait pas équitable pour les...

1 de façon intergénérationnelle, parce qu'il y a de
2 la fourniture qui va être vendue l'année suivante.

3 Q. [158] O.K. On va revenir tout à l'heure sur la
4 question des inventaires, si vous permettez, qui
5 est dans la composante 1, si vous permettez. Mais
6 je nous envoie à la décision D-2021-158, que
7 j'affiche. Alors, dans la décision D-2021-158, vous
8 aviez... C'est aussi présidé par madame le
9 régisseur Duquette. Il était mention justement la
10 création d'un compte de frais reportés d'écart du
11 prix cumulatif GNR. Et vous proposiez, la Régie
12 rappelle la méthodologie du suivi d'inventaire de
13 GNR proposé. Et j'attire votre attention sur le
14 dernier boulet. Je cite :

15 Le CFR-écart de prix cumulatif GNR,
16 maintenu hors base, portant intérêt au
17 CMPC en vigueur, serait intégré dans
18 le Tarif GNR du deuxième exercice
19 tarifaire subséquent.

20 Bon. Puis ultimement, plus loin, c'est ce que la
21 Régie... vous avez convoqué la Régie, bravo. Mais
22 ce qu'on vient de lire là, ce n'est pas un peu ce
23 que nous on vous propose, puis là vous semblez donc
24 rebrousser chemin, est-ce qu'on s'entend?

25 R. Le compte de frais reporté va être récupéré deux

1 ans plus tard. Le fait qu'on ait une mécanique de
2 détermination du prix de façon annuelle, on ne peut
3 pas... on ne peut pas y aller plus rapidement, donc
4 ça se fait dans le deuxième exercice, suivant la
5 fin d'une année.

6 Q. [159] O.K.

7 Mme CAROLINE DALLAIRE :

8 R. Donc, juste petite précision, même dans notre
9 nouvelle proposition, cette mécanique-là demeure.
10 Puis c'est récupéré deux ans plus tard.

11 Q. [160] O.K. Et j'attire maintenant votre attention
12 sur ce qui apparaît sur le site Web. À chaque mois,
13 vous faites un rapport à la Régie, qui est déposé
14 sur le site Web de la Régie dans la rubrique
15 « Régie - Consommateurs - Énergir - Prix du GSR -
16 Rapport... » Je fais ça pour m'éviter les clics,
17 là, mais je vais arriver au clic « Conditions »,
18 c'est ça. Allons disons au mois de septembre deux
19 mille vingt-cinq (2025). C'est bon. Donc, vous
20 affichez, de manière très transparente, le prix du
21 service de fourniture de gaz naturel pour les douze
22 (12) mois débutant le premier (1er) septembre deux
23 mille vingt-cinq (2025). Madame la Présidente, ce
24 n'est pas une pièce dans le dossier tarifaire
25 présent, mais c'est une pièce qui est déposée

1 mensuellement par Énergir, là. Si jamais on doit la
2 déposer, considérons que je la dépose aux fins de
3 l'échange.

4 Donc, dans ce tableau-là, à la toute fin, à
5 la toute dernière ligne, bien dans la rubrique
6 « Suivi mensuel de l'écart de prix d'acquisition du
7 gaz de source renouvelable ». Là, on présente
8 l'écart - la dernière ligne - l'« écart de prix
9 cumulatif aux livres au 30 septembre 2025 à
10 récupérer des clients dans le tarif de l'année
11 2025-2026 ». Un instant. C'est ça.

12 Et la question qui ne me venait pas,
13 c'est : si on applique votre recommandation, on ne
14 pourra pas récupérer la totalité de l'écart?

15 M. YANICK MORIN :

16 R. Est-ce que vous pouvez répéter la question s'il
17 vous plaît?

18 Q. **[161]** Oui. Bien donc, nous sommes dans le tableau
19 « Rapports mensuels », donc c'est des prix que vous
20 connaissez, que vous fournissez à la Régie. Donc,
21 sous la rubrique... et on affiche l'« écart de prix
22 cumulatif aux livres au 30 septembre 2025 à
23 récupérer des clients à notre tarif de l'année
24 2025-2026 ». Et là, on met ... c'est six
25 millions... non, six... en tout cas. Six zéro

1 soixante-dix dollars le gigajoule (6 070 000 \$/GJ).
2 Avec votre proposition, on ne pourrait pas... nous,
3 ce qu'on constate c'est qu'il semble qu'on ne
4 pourra pas récupérer l'entièreté des écarts des
5 coûts représentant les écarts.

6 R. Le six millions soixante-dix mille dollars
7 (6 070 000 \$) qui est indiqué ici va être récupéré
8 quand tous les achats seront faits parce que, selon
9 notre proposition, on aurait une récupération qui
10 se ferait sur la base des achats. Cependant, il ne
11 serait pas... au niveau de la facturation au
12 client, bien on n'aurait pas nécessairement une
13 récupération de cette valeur-là auprès du client à
14 l'année 1.

15 Q. **[162]** D'accord. Alors, maintenant, revenons à votre
16 tableau de ce matin. Sur la composante 2... sur la
17 composante 1, pardon. La composante 1, on parle du
18 coût moyen d'achat projeté de douze (12) mois basé
19 sur des achats. Vous avez rappelé dans la première
20 « bullet » que l'objectif est de récupérer le coût
21 moyen d'acquisition d'Énergir via le tarif GSR. Et
22 là, tout à l'heure, on a parlé du coût déjà en
23 inventaire. Là, ce qu'on s'interroge, c'est : est-
24 ce que la composante 1 fait-elle réellement réponse
25 à votre objectif que vous mentionniez, de refléter

1 le vrai coût, compte tenu qu'elle n'intègre pas les
2 coûts déjà en inventaire?

3 R. Pour la composante 1, on est vraiment venus se
4 coller sur la mécanique du gaz de réseau qui est
5 déjà en vigueur actuellement et qui est autorisée.
6 Donc, dans le fond, c'est vraiment de se rapprocher
7 le plus possible du coût moyen d'acquisition des
8 achats qui sont faits, donc pour... bien, qui vont
9 être faits pour la prochaine année, donc pour venir
10 facturer au client un coût qui est le plus près
11 possible du coût d'acquisition pour Énergir.

12 Q. **[163]** O.K. Je vous partage maintenant la pièce
13 B-0160, que j'affiche maintenant à l'écran, qui est
14 donc dans votre preuve. C'est les prévisions
15 d'approvisionnement et de distribution de GSR deux
16 mille vingt-six (2026) à deux mille vingt-neuf
17 (2029). J'attire votre attention sur les lignes 6,
18 7 et 8. On parle d'achat direct territoire en ligne
19 6; à la ligne 7, d'achat direct hors territoire; et
20 8, gaz de réseau GSR en territoire approuvé.

21 Et là, on voit pour l'année deux mille
22 vingt-cinq, vingt-six (2025-2026) le montant de...
23 Attendez un instant. Excusez, je suis à la mauvaise
24 page. Ça s'en vient. Bon, O.K., mauvais tableau.
25 Plutôt « Suivi des inventaires - excusez-moi -

1 GSR ». Mais quand même, on voit aux lignes 6, 7 et
2 8, O.K., on mentionne que pour l'année deux mille
3 vingt-cinq, vingt-six (2025-2026), sous la rubrique
4 « Approvisionnement », on voit les injections
5 prévues de GSR de « 263 786 Mm3 ». Est-ce que vous
6 avez bien ça? Puis là, on voit aussi à la ligne 7,
7 « Inventaire précédent - 68 238 ».

8 Et là, la question... Un instant. Je
9 comprends que, dans votre proposition, vous allez
10 calculer le coût moyen sur deux cent soixante-trois
11 et des poussières alors que si vous voulez l'avoir
12 au total, vous devriez prendre ce qui est à la
13 ligne 7, pour un montant de trois cent trente-deux
14 zéro vingt-quatre (332 024). Est-ce que c'est
15 correct de mettre en opposition ce que vous dites
16 et ce qu'on dit là?

17 R. Comme pour le gaz de réseau, les... bien, les
18 achats vont être aux coûts moyens qui auraient été
19 estimés, puis l'inventaire précédent, lui, va être
20 réévalué à ce même tarif là. Donc, au final, c'est
21 le « 332 024 » qui va être tarifé... bien, qu'il va
22 y avoir un tarif de... un coût moyen au tarif qui
23 va avoir été déterminé.

24 Q. [164] Là, finalement, vous prenez le « 332 » pour
25 le coût moyen, alors que nous, on croyait que vous

1 ne le preniez pas. Que vous ne le... Peut-être
2 juste préciser.

3 R. L'inventaire précédent va être réévalué au nouveau
4 tarif, parce que dans l'inventaire, on ne peut pas
5 avoir des unités avec deux tarifs différents. Donc,
6 il va être réévalué au même tarif.

7 Q. **[165]** O.K. Donc, c'est un roulement un peu?

8 R. Exactement.

9 Q. **[166]** O.K.

10 R. Et donc, on va toujours avoir un coût moyen qui va
11 être dans nos inventaires, qui va être évalué au
12 tarif GSR qui a été autorisé par la Régie pour
13 l'année en cours.

14 Q. **[167]** Un instant. O.K. Si on revient à votre... Là,
15 on a mis en opposition le « 263 » de la ligne 6 et
16 le « 332 » de la ligne 8, puis si je fais mon petit
17 changement d'onglets - qui est pas mal le fun - à
18 votre composante 1, quand vous, vous vous demandez
19 le coût moyen d'achat projeté douze (12) mois est
20 basé... Donc, ici, vous le basez sur quel chiffre?
21 « 263 » ou trois cent...?

22 M. SIMON COUTU-MANTHA :

23 R. Sur le « 263 ».

24 Q. **[168]** O.K. Parfait, merci. Dernière chose et là, je
25 change de sujet. Dernière ligne de questions. En

1 lien avec l'hiver maximal, on avait discuté avec
2 vos collègues dans un panel précédent et on s'était
3 non pas obstinés, mais on s'était... on était déçu
4 que vous n'aviez pas identifié la décision en lien
5 avec... à l'égard des interruptions, là, qui
6 avaient été approuvées par la Régie il y a une
7 vingtaine d'années. On cherche toujours. De votre
8 côté, avez-vous trouvé? Je pose la question comme
9 ça. On a du temps cette semaine encore, mais...

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. Ça me faisait plaisir de vous faire chercher, mais
12 je suis assermentée, je suis obligée de dire la
13 vérité. Non, je l'ai trouvée.

14 Q. **[169]** Bon, je le savais, il me semblait. O.K.

15 R. C'est la cause... Mon collègue avait visé juste. Ça
16 fait vingt (20) ans. Alors, c'est la cause
17 tarifaire deux mille cinq (2005). Si vous regardez
18 du côté de la « 11 Doc 1 » et « 11 Doc 2 », c'est
19 dans ces pièces-là.

20 Q. **[170]** Comment? Pouvez-vous répéter?

21 R. SCGM-11, document 1 et SCGM-11, document 2. C'est à
22 ce moment-là, je pense... Vous allez avoir des
23 pistes de ce côté-là sur le nombre maximum.

24 Q. **[171]** Est-ce que vous avez la décision comme telle
25 où la Régie prend fait et cause ou aborde?

1 R. Je vous en ai donné pas mal.

2 Q. **[172]** O.K. O.K. On avance. Bien écoutez, mais si
3 vous l'avez, tant mieux, je vous crois tout à fait,
4 Madame Dallaire.

5 R. Non, je ne l'ai pas.

6 Q. **[173]** Si vous ne l'avez pas encore, mais on y
7 reviendra certainement.

8 R. Je n'ai pas la décision, malheureusement, mais je
9 sais que c'est dans la cause tarifaire deux mille
10 cinq (2005) de ce que j'ai vu. Est-ce que... en
11 fait, ça a été discuté là. Est-ce que ça avait déjà
12 été abordé avant? Peut-être. Mais je sais que vous
13 allez avoir des pistes de ce côté-là.

14 Q. **[174]** Parfait. Je vous remercie, ça termine mes
15 questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Turmel, juste avant de quitter, je ne sais
18 pas si vous aviez des commentaires quand est-ce
19 qu'on avait parlé sur l'objection à ce que l'on
20 modifie d'ici le quinze (15) septembre l'article
21 11.4.1 des Conditions de service?

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Je pense, vous avez abordé la question ce matin.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Oui, puis j'étais dans le trafic, je m'en excuse.

3 Est-ce que je peux juste reparler à mon analyste

4 puis vous revenir d'ici la fin de l'après-midi?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Oui, ou en fait, demain, parce que probablement que

7 le panel va revenir demain. J'aimerais, si

8 possible, que l'ensemble des intervenants et ainsi

9 qu'Énergir nous réponde d'ici la fin du panel 5

10 pour savoir... pour connaître votre opinion sur le

11 fait que la Régie approuverait l'article 11.4.1 des

12 CST...

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Qui est déjà sur le...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Qui est sur le fait que le seuil passerait de deux

17 (2 %) à cinq pour cent (5 %) en fonction du

18 règlement.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 O.K. Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Tel que proposé par Énergir, mais c'est juste qu'on

23 ne l'avait pas abordé dans la décision provisoire.

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 O.K. Je comprends.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Sans vouloir aussi lancer une balle facile, je
3 pense que le banc s'attend à la question aussi,
4 donc ils ne seraient pas surpris si vous leur posez
5 la question, il y a une réponse là-dessus.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bien en fait, nos questions vont probablement être
8 demain, mais s'ils veulent répondre d'eux-mêmes,
9 comme ça, spontanément à la question, bien, je les
10 invite à le faire. Maître Dubé?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 En fait, je pense qu'il y avait de la spontanéité
13 qui s'en venait.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Ah, allez-y.

16 M. SIMON COUTU-MANTHA :

17 R. Je peux répondre si vous voulez. Donc,
18 effectivement, Énergir souhaiterait que la Régie
19 approuve de manière... en fait, en date du premier
20 (1er) octobre deux mille vingt-cinq (2025) le
21 pourcentage de GSR dans les Conditions de service.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vous remercie beaucoup. Maître Dubé, j'ai oublié
24 de vous poser la question tantôt, alors je ne sais
25 pas si vous voulez me répondre tout de suite ou

1 d'ici la fin du panel demain.

2 Me NICOLAS DUBÉ :

3 Bonjour. Je prévoyais me pencher sur la question ce
4 soir, donc je pourrai vous revenir demain avant la
5 fin du panel 5, si ça vous convient. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Ça ma convient, merci beaucoup. Maître Turmel, vous
8 n'avez pas besoin de revenir, mais je pense que ça
9 va être plus facile pour tout le monde si vous
10 déposez la pièce à laquelle vous avez fait appel
11 dans votre contre-interrogatoire, là, la pièce du
12 suivi mensuel. Maître Paquet, vous en avez pour
13 quinze (15) minutes ou...? O.K. Parfait.

14 Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Bonjour.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bonjour.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Q. **[175]** Ça va être assez rapide. Donc, je partage
20 immédiatement mon écran. Bonjour aux membres du
21 panel.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je m'excuse, juste...

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Oui, excusez-moi.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Allez-vous pouvoir répondre immédiatement ou demain
3 sur le 11.4.1?

4 Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Avec votre permission, je répondrais demain, juste
6 pour avoir une réponse un peu plus complète.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Merci.

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Q. **[176]** Merci. Donc, j'ai affiché à l'écran la pièce
11 B-0122, Énergir N, document 1, en page 1, où on
12 voit un tableau portant sur l'établissement du
13 revenu requis pour deux mille vingt-cinq/deux mille
14 vingt-six (2025-2026). Puis je porte votre
15 attention à la colonne portant sur la
16 socialisation, où on retrouve trois chiffres. Les
17 amortissements pour les frais reportés et actifs
18 intangibles; les impôts sur le revenu et rendement
19 sur la base de tarification. Juste pour être
20 certaine, les montant qu'on retrouve ici, ce sont
21 bien des montants qui couvrent une période de deux
22 ans, soit la période qui a été reconnue pour
23 reporter les frais de socialisation?

24 M. SIMON COUTU-MANTHA :

25 R. En fait, la ligne 7, c'est vraiment la valeur des

1 invendus de l'année constatée au rapport annuel. Et
2 les deux autres chiffres, c'est effectivement
3 l'impôt et le rendement sur deux années.

4 Q. **[177]** Cumulé sur deux années. Donc, c'est
5 l'ensemble des montants, on ne retrouvera pas
6 d'autres montant pour deux mille vingt-trois/deux
7 mille vingt-quatre (2023-2024) dans les années...
8 dans les futures années?

9 R. Non, effectivement.

10 Q. **[178]** Merci. Puis concernant le montant impôt sur
11 le revenu. Est-ce qu'on retrouverait des impôts sur
12 le revenu à la colonne « Socialisation » si, par
13 exemple, le prix du GSR était direct... le prix du
14 GSR invendu était directement inclus dans la
15 facture des clients à l'année où Énergir en fait
16 l'acquisition? Au lieu de procéder avec un CFR.

17 R. En fait, si c'était possible de récupérer
18 exactement le montant dans la même année,
19 effectivement, les lignes 9 et 10 seraient à zéro.

20 Q. **[179]** Merci. Je vous envoie maintenant en page 11
21 de la même pièce. Et là, on en a parlé un peu avant
22 avec mon confrère de l'ACIG. Mais je veux
23 simplement revenir à la page 11, la pièce B-0122
24 Énergir-H, document 1. Le distributeur justifie la
25 hausse tarifaire au service de socialisation par le

1 fait que - puis, là, je vous réfère au dernier
2 paragraphe - que le seuil réglementaire de
3 livraison de GSR est passé le un (1 %) à deux pour
4 cent (2 %). Donc, ça fait une augmentation de
5 quarante-huit millions (48 M\$).

6 Donc, considérant que le seuil de livraison
7 minimal de GSR sera de cinq pour cent (5 %) à
8 compter du premier (1er) octobre deux mille vingt-
9 cinq (2025), on comprend qu'Énergir est en
10 réflexion sur divers éléments pour pouvoir ajuster
11 sa stratégie tarifaire PED pour limiter les hausses
12 sur le service de socialisation. Puis vous en avez
13 discuté avec maître Dubé. Il y a une proposition
14 qui sera déposée en octobre. Est-ce que cette
15 proposition-là va inclure une modification de la
16 stratégie pour les ventes volontaires, par exemple,
17 en imposant un seuil minimal aux clients
18 volontaires ou un seuil minimal à tous les clients?

19 R. Dans la preuve, en fait dans les divers documents
20 qui seront déposés cet automne, il n'y a pas de
21 notion de seuil imposé à quelconque client. Ce
22 n'est pas regardé.

23 Q. **[180]** Merci. Et puis une dernière question là-
24 dessus.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Juste un instant, Maître Paquet. Je vois qu'il ne
3 vous écoute pas. O.K.

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. J'allais peut-être faire la nuance, juste pour ne
6 pas vous induire en erreur. Il y a eu des
7 discussions plus tôt à l'audience sur une
8 réglementation possible qui s'en vient. Si jamais
9 la réglementation changeait, il n'est pas
10 impossible que, nous aussi, nous adaptions notre
11 proposition. Donc, je voulais juste faire cette
12 nuance-là. Mais dans l'état actuel de la
13 réglementation, la réponse que mon collègue a
14 donnée est la bonne. Mais si la réglementation
15 devait changer ou de nouvelles informations
16 arrivaient, on adapterait probablement notre
17 preuve.

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Q. **[181]** Merci pour votre précision, Madame Dallaire.
20 Donc, dernière question en lien encore avec la
21 future proposition qui sera déposée. Est-ce
22 qu'Énergir en ce moment, sans nécessairement dire
23 que vous avez terminé vos réflexions, mais est-ce
24 qu'Énergir est en réflexion par rapport au niveau
25 de socialisation à récupérer à travers les tarifs

1 peut-être dans la même année au lieu d'un report
2 sur deux ans? Est-ce que ça fait partie de vos
3 réflexions en ce moment?

4 M. SIMON COUTU-MANTHA :

5 R. Effectivement, on travaille sur ça présentement.
6 Puis on a lu le mémoire du GRAME. Puis c'est dans
7 les cartons de... qu'il y ait une proposition en
8 mode prospectif de récupération des quantités
9 invendues de GSR.

10 Q. **[182]** Merci beaucoup. Ça complète, Madame la
11 Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie, Maître Paquet. Je pense qu'on va
14 arrêter ça pour aujourd'hui. Alors, je vous
15 remercie. On va recommencer demain avec... enfin,
16 s'il est là, maître David. Et puis sinon on va
17 passer au ROÉÉ. Alors, je vous remercie beaucoup. À
18 demain matin à neuf heures (9 h).

19 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 Madame la Présidente. C'est Éric David.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bonjour.

23 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24 Bonjour. Simplement pour préciser, comme j'avais
25 dit vendredi, que je n'aurai pas de questions pour

1 le panel 5.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Parfait. Je vous remercie beaucoup, Maître David.

4 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

5 Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Une petite question de précision. Je ne sais pas si
10 ça vous demande trop de vous avancer à ce stade-ci,
11 mais est-ce que la présence de monsieur Tremblay
12 serait requise demain également? Est-ce que vous
13 pensez avoir des questions, besoin du super panel
14 ou...?

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Probablement, oui.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Probablement. Parfait. Excellent. Je vous remercie.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci.

21

22 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

23 _____

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