

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 9 SEPTEMBRE 2025
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 8

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 5 - PIÈCES TARIFAIRES (suite)	6
CAROLINE DALLAIRE SIMON COUTU-MANTHA SYLVAIN TREMBLAY YANICK MORIN YAYE DIEYNABA BA	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	20
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	26
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	38
PREUVE DE ACIG	98
ANTHONY VACHON	
INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ	99
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	130
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	133
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	138

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-7 (Énergir) : Vérifier si le service
informatique reçoit une
notification lorsqu'un client ne
reçoit pas le courriel envoyé par
Énergir dans sa boîte de
réception
(Demandé par la formation)

94

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce neuvième
2 (9e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à l'audience du neuf (9)
8 septembre deux mille vingt-cinq (2025) tenue en
9 mode 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 à tous. Bonjour au panel. Maître Champigny,
16 je pense que c'est à vous, le contre-
17 interrogatoire.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Madame la Présidente, si vous me permettez. Je
20 suis... Je ne sais pas si on m'entend.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Oui.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Oui. Alors, je m'excuse donc, je suis à la maison
25 aujourd'hui. J'ai un vilain rhume. Alors vous

1 m'excuserez. Je participerai à distance
2 aujourd'hui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Merci.

7 _____

8

9 PANEL 5 - PIÈCES TARIFAIRES (suite)

10

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

13

14 CAROLINE DALLAIRE,

15 SIMON COUTU-MANTHA,

16 SYLVAIN TREMBLAY,

17 YANICK MORIN,

18 YAYE DIEYNABA BA,

19

20 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
21 solennelle, déposent et disent :

22

23 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

24 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames

25 les Régisseurs. D'abord, peut-être juste une petite

1 question de clarification par rapport à votre
2 question d'hier sur l'article 11.4.1. Ce n'était
3 pas cent pour cent (100 %) clair quand j'ai
4 réécouté l'enregistrement. Donc, est-ce que
5 l'article 11.4.1 serait modifié de façon provisoire
6 ou les modifications seraient approuvées à même la
7 décision sur les tarifs provisoires?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Les modifications, ce qu'on propose, c'est que les
10 modifications soient approuvées de façon
11 permanente...

12 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... dès maintenant, mais mises dans la décision
16 avec les tarifs provisoires.

17 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je m'excuse si ce n'était pas très clair de la
21 façon que je m'étais exprimée.

22 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

23 C'est parfait. Donc, je comprends que c'est la même
24 chose dans le fond que l'année passée. Dans la
25 décision D-2024-091, on voyait vraiment la... Je

1 vais vous montrer.

2 M. SIMON COUTU-MANTHA :

3 R. Si possible, j'aimerais faire deux petits
4 commentaires, en fait, deux rectifications suite à
5 des réponses que nous avons données hier. Une
6 concernant le GRAME qui parlait hier du rendement
7 fait sur les quantités invendues de GSR à
8 socialiser. On m'avait posé la question à savoir :
9 est-ce que les deux lignes qui touchent sur le
10 rendement, donc l'impôt sur le rendement et le
11 rendement, tomberaient à zéro si on était en mode
12 prévisionnel, en fait, si on récupérait les
13 quantités... le surcoût des quantités invendues
14 dans la même année?

15 En fait, après avoir réfléchi, là, les deux
16 lignes sur le rendement et sur l'impôt sur le
17 rendement ne seraient pas tout à fait à zéro
18 puisque les inventaires utilisés pour socialiser en
19 fin d'année, eux, porteraient rendement. Donc, ce
20 ne serait pas tout à fait zéro, mais ce serait
21 certainement beaucoup plus petit que les deux
22 millions (2 M\$) sur chaque ligne qui était
23 présentée là à la pièce du GRAME. Ça, c'est pour la
24 première explication.

25 Pour la deuxième rectification. Suite à une

1 question... en fait, suite à une ligne de questions
2 de l'ACIG qui posait la question : est-ce que les
3 inventaires de GSR qui sont socialisés sont achetés
4 par Énergir au tarif gaz de réseau plus PED?

5 En fait, la bonne réponse, c'est que
6 l'inventaire du GSR qui est socialisé est transféré
7 au prix du gaz de réseau et non au prix du gaz de
8 réseau plus PED.

9 C'est les deux clarifications qu'on voulait
10 apporter ce matin.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Je vais offrir la possibilité à maître
13 Paquet et maître Dubé de revenir sur ces
14 questions-là après le contre-interrogatoire du
15 ROÉÉ. Ça vous va?

16 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

17 Parfait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Les témoins sont à vous.

20 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

21 D'accord. Donc, juste avant, j'allais justement
22 vous projeter la décision D-2024-091 de l'an
23 dernier où la Régie fixait provisoirement les taux
24 nombre maximum de jours interruption et grilles
25 tarifaires puis approuvait les modifications aux

1 articles notamment 11.4. Donc, je me demandais en
2 lisant ça hier s'il était question de la même
3 chose.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bien en fait, l'intention c'est ça, c'est
6 d'approuver immédiatement la modification de
7 l'article 11.4.1, compte tenu des modifications
8 amenées par le règlement. Mais c'est ça, ce serait
9 dans la décision des tarifs provisoires. Donc, j'ai
10 mélangé, je pense, un peu les deux, là.

11 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

12 D'accord. Bien, si je peux y répondre tout de
13 suite, en fait, pour le ROEE, là, il n'y a pas
14 d'enjeu de notre côté. On parle ici d'un seuil qui
15 est de toute façon prévu par règlement, à compter
16 de l'année tarifaire du distributeur débutant en
17 deux mille vingt-cinq (2025). Donc, ici, à compter
18 du premier (1er) octobre deux mille vingt-cinq
19 (2025), là, ce serait cohérent aussi avec la
20 décision de la Régie que je viens de vous montrer.

21 Mais on tient quand même à faire le petit
22 éditorial sur le fait que généralement il faut
23 quand même garder à l'esprit qu'une décision de
24 nature provisoire doit être limitée à ce qui est
25 strictement nécessaire, là, mais le ROEE laisse à

1 la discrétion de la Régie ici la nécessité
2 d'ajouter ou non cette mention-là. Puis on ne s'y
3 oppose pas du tout, là. Tant que vous vous laissez
4 évidemment la latitude pour examiner l'ensemble de
5 la demande au fond, dont le tarif pour les frais de
6 socialisation qui est prévu juste après, à
7 l'article 11.4.2.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

9 Q. [1] Donc, je me tourne maintenant vers le panel.
10 Bonjour à tous. Donc, hier, dans votre
11 présentation, que je vais reprendre ici, donc il
12 était question de l'incohérence de la méthode de
13 calcul. Vous en faites aussi mention dans votre
14 preuve, dans la mise en contexte de votre pièce
15 B-0150, puis dans les différentes réponses aux DDR.
16 Pouvez-vous simplement valider notre compréhension
17 à l'effet que la méthode en elle-même, elle est
18 cohérente, mais c'est parce qu'on se retrouve avec
19 une demande volontaire moins importante que prévu
20 qu'elle devient incohérente? Donc, ce serait comme
21 circonstanciel.

22 M. YANICK MORIN :

23 R. Non, la cohérence n'a pas de lien avec une demande
24 volontaire qui est moins importante. C'est vraiment
25 au niveau, dans ce qu'on disait beaucoup dans les

1 réponses aux DDR, c'est dans la mécanique de
2 fonctionnement du compte de frais reportés. Donc,
3 la création se fait au moment des achats, donc le
4 renversement automatiquement se fait au moment des
5 achats. Donc, d'utiliser une autre base que les
6 achats ne permettra pas de résorber le compte de
7 frais reportés de façon précise. Donc, même si la
8 demande volontaire était différente de ce qu'elle
9 est, c'est vraiment au niveau des achats qu'on doit
10 se coller pour que la mécanique fonctionne
11 adéquatement.

12 Q. **[2]** D'accord. Je n'ai pas la pièce B-0150 sous les
13 yeux, là, mais je ne sais pas si vous l'avez pas
14 loin. Sinon je peux la retrouver. Mais dans votre
15 mise en contexte, nous, ce qu'on comprenait au
16 départ c'est vraiment que l'intention c'était de
17 réagir au fait que la demande volontaire était plus
18 basse que prévu. Donc, je ne sais pas si vous avez
19 d'autres commentaires à formuler pour compléter
20 votre réponse.

21 R. Dans un contexte où les achats seraient égal à la
22 demande volontaire, la mécanique fonctionnerait,
23 mais comme ce n'est pas le cas actuellement, ça
24 nous crée des écarts qui sont importants au niveau
25 du compte de frais reportés.

1 Q. **[3]** D'accord. Merci de votre précision. Maintenant,
2 en réponse à la question 16.7 de la Régie dans sa
3 DDR numéro 4, je crois, la pièce B-0181, Énergir
4 indique qu'elle :

5 [...] est en réflexion sur divers
6 éléments de sa stratégie tarifaire...

7 Et qu'elle :

8 ... entend déposer une proposition à
9 la Régie, à l'automne 2025, afin
10 d'intégrer dans le tarif du GSR la
11 valeur générée par la vente des unités
12 de conformité (UC). Cette dernière
13 aurait un effet à la baisse sur le
14 tarif du GSR et, conséquemment, sur le
15 surcoût du GSR.

16 J'ai bien écouté votre échange avec maître Dubé
17 hier qui vous a posé également des questions sur
18 les mesures envisagées par Énergir. Donc, ici, on
19 comprend qu'il y aurait un effet à la baisse sur le
20 tarif du GSR suite à la proposition à venir
21 d'Énergir. La proposition au présent dossier aussi
22 a pour effet de réduire le tarif GSR. Je sais que
23 vous disiez que la proposition sur les unités de
24 conformité et la modification du calcul proposée
25 ici sont indépendantes l'une de l'autre, mais

1 considérant quand même le cumul des initiatives
2 envisagées par Énergir qui auraient potentiellement
3 pour effet de réduire le prix du GSR, est-ce qu'on
4 doit comprendre que vous visez à atteindre un prix
5 idéal, si je peux dire, ou une fourchette de prix
6 en particulier pour le GSR?

7 R. Je voudrais juste préciser une chose, c'est que la
8 proposition qu'on fait entre le mode de calcul
9 actuel et notre proposition, on voit une baisse de
10 prix du GSR, c'est vrai. Par contre, ce n'est pas
11 vrai que notre proposition baisse systématiquement
12 le prix du GSR parce que si on regarde versus le
13 prix autorisé qui est en cours actuellement, on
14 constate une hausse entre les deux périodes pour le
15 tarif de GSR. Donc, notre tarif se colle vraiment
16 sur le coût d'acquisition moyen des unités par...
17 de GSR par Énergir. Donc, si les contrats font que
18 le prix augmente tranquillement pas vite, le prix
19 du GSR va suivre la même tendance.

20 M. SIMON COUTU-MANTHA :

21 R. Puis ensuite, pour la deuxième partie de votre
22 question, est-ce qu'on a un prix cible? La réponse,
23 c'est : la valeur des UC sera une donnée qui sera
24 un intrant dans le prix du GSR. Donc, si c'est
25 valorisé à cinquante sous du gigajoule (50 ¢/GJ) ou

1 quinze dollars du gigajoule (15 \$/JG), il sera
2 intégré dans le tarif GSR. Donc, on n'a pas de...
3 Puis ce qu'on veut, c'est diminuer le plus possible
4 le tarif de socialisation. Une manière de faire,
5 c'est travailler à intégrer les UC dans le prix,
6 mais on n'a pas une fourchette cible de prix de
7 GSR. Ce qu'on cherche à faire, c'est le réduire le
8 plus possible pour stimuler la vente puis s'assurer
9 qu'on minimise le plus possible le tarif de
10 socialisation.

11 Q. **[4]** D'accord, merci. Ça sera déjà tout pour mes
12 questions.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Champigny. Maître Neuman?

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames
17 les Régisseurs. Bonjour, Messieurs, Dames.

18 Q. **[5]** D'abord, en réponse à la question que la Régie
19 a posée à tous les intervenants concernant
20 l'article 11.1.4 des Conditions de service et
21 Tarif, alors notre position est très claire. C'est
22 le premier (1er) mars... je veux dire, le premier
23 (1er) octobre. Donc, nous sommes d'accord à ce que
24 la Régie rende une décision finale, non provisoire,
25 donc pour que la date dorénavant inscrite dans les

1 Conditions de service et Tarif soit le premier
2 (1er) octobre, comme il se doit, puisque l'ancienne
3 date du premier (1er) décembre n'est dorénavant
4 plus la date où les nouveaux tarifs entrent en
5 vigueur.

6 Par ailleurs, concernant le panel 5,
7 j'avais prévu il y a quelques minutes n'avoir
8 aucune question à poser vu vu que certains
9 intervenants dont le GRAME avaient posé des
10 questions notamment sur notre proposition qui se
11 trouve écrite dans notre mémoire à l'effet que le
12 GSR invendu à des clients volontaires soit alloué
13 directement sur une base prévisionnelle plutôt
14 qu'accumulé dans un CFR et liquidé seulement après
15 deux ans. Cependant, la précision qui a été fournie
16 il y a quelques instants soulève une interrogation
17 supplémentaire.

18 J'ai cru comprendre de votre propos il y a
19 quelques instants qu'il y aurait quand même un
20 intérêt sur le GSR invendu et je ne comprends pas
21 comment il pourrait y avoir un intérêt si le GSR
22 est alloué sur un base prévisionnelle comme un
23 prévoit n'importe quel autre aspect du dossier
24 tarifaire. C'est-à-dire on le prévoit d'avance. On
25 prévoit combien il y aura de vente de GSR à des

1 clients volontaires et le reste serait prévu comme
2 invendu.

3 Donc, il serait alloué directement dans les
4 tarifs, dans les tarifs de socialisation, sauf à la
5 seule exception de l'aspect transitoire. C'est-à-
6 dire que les deux... pour le GSR... des unités
7 invendues de GSR des deux dernières années, là, je
8 comprends qu'il y aurait un intérêt jusqu'à ce
9 qu'il soit écoulé comme il se doit. Mais est-ce que
10 votre remarque sur l'intérêt portait juste sur ces
11 deux dernières années ou est-ce qu'au-delà de ça,
12 il continuerait d'y avoir un intérêt annuel qui
13 s'accumulerait de quelque façon?

14 M. SYLVAIN TREMBLAY :

15 R. Bonjour. Donc, je vais répondre basé sur mes
16 connaissances des mécaniques d'inventaire. Donc,
17 quand on regarde l'inventaire, c'est au niveau du
18 calcul du rendement et de l'impôt sur le rendement.
19 C'est basé sur la moyenne treize (13) soldes et
20 donc à moins que la socialisation ne se fasse en
21 temps direct à chaque mois, il est possible que
22 temporairement, il y ait un solde à socialiser, qui
23 reste-là en inventaire à chaque mois, jusqu'au
24 moment de la socialisation.

25 Donc, à ce moment-là, il y aurait une

1 portion de rendement et d'impôt sur le rendement
2 calculé sur la moyenne treize (13) soldes, qui ne
3 serait pas à zéro.

4 Q. [6] Oui. Excusez-moi, mais je ne comprends pas
5 pourquoi la notion d'inventaire continuerait
6 d'exister. Ma compréhension, c'est que chaque
7 année, aux fins de la fixation tarifaire, il y
8 aurait une prévision des ventes à des clients
9 volontaires et la différence serait une prévision
10 de ce qui n'est pas vendu à des clients
11 volontaires. Donc, ce qui va dans le tarif de
12 socialisation. Donc, c'est une prévision. Comme
13 n'importe quelle autre prévision, on n'accumule pas
14 d'inventaire sur n'importe quel autre sujet de la
15 cause tarifaire.

16 R. En fait, il va y avoir de l'inventaire de GNR
17 pendant l'année et la portion d'inventaire de GNR
18 qui va se retrouver à être socialisé. Les coûts
19 reliés à cet inventaire-là, eux, pendant l'année
20 vont avoir généré un solde et donc, il y aurait du
21 rendement et du rendement sur... et de l'impôt sur
22 le rendement basé sur le solde qui lui ne viendrait
23 pas être imputé au tarif GNR à des clients, mais
24 serait plutôt socialisé.

25 Q. [7] Mais ma question c'est : pourquoi est-ce qu'il

1 y a un inventaire encore? Sur l'inventaire, est-ce
2 qu'il est encore pertinent?

3 R. Juste pour préciser. Donc, vous vous demandez
4 pourquoi il y a un inventaire de GSR?

5 Q. **[8]** Pourquoi la notion d'inventaire existerait
6 toujours? Vous achetez du gaz, vous prévoyez une
7 vente à certains clients, puis l'autre partie, vous
8 prévoyez l'inclure dans le tarif de socialisation?

9 M. SIMON COUTU-MANTHA :

10 R. En fait, c'est... même si on est en mode
11 prévisionnel, il va falloir faire des achats de GSR
12 pour avoir la quantité requise lors de l'année
13 tarifaire et c'est cet inventaire-là qui va être
14 socialisé, voilà.

15 Q. **[9]** O.K. Je vous remercie.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Neuman. Maître Paquet, avez-vous des
18 questions suivant la première rectification?

19 Me GENEVIÈVE PAQUET :

20 Bonjour. Non, je n'aurai pas de questions. Je vous
21 remercie pour la précision. Juste pour compléter
22 notre position, là, par rapport à votre demande
23 pour l'article 11.4.1, donc nous on pense que c'est
24 tout à fait opportun, là, d'intégrer cette
25 conclusion-là dans votre décision portant sur les

1 tarifs provisoires.

2 Peut-être juste une petite précision, dans
3 l'article, à la pièce B-0251, là, d'Énergir, on
4 parle encore de... on a encore l'ancien libellé
5 pour le Règlement concernant le GSR, donc seulement
6 vous rappeler de mettre le libellé qui a été
7 modifié par l'article 124, là, de la Loi assurant
8 la gouvernance responsable. Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci. On l'avait noté. Maître Dubé, avez-vous des
11 questions?

12 Me NICOLAS DUBÉ :

13 Alors, bonjour, Madame la Présidente. Nicolas Dubé
14 pour l'ACIG. Oui, juste une question de
15 compréhension pour m'assurer de bien comprendre la
16 précision que vous avez demandée. Et, Madame la
17 Présidente, après, peut-être quelques mots, là, sur
18 11.4.1 comme vous l'avez demandé hier.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

20 Q. [10] Donc, si je comprends bien ce que vous avez
21 dit, je paraphrase, là, j'ai pris des notes, mais
22 vous faites simplement transférer les volumes de
23 GSR invendus à la clientèle gaz réseau, c'est ce
24 que vous avez dit?

25

1 M. YANICK MORIN :

2 R. C'est le prix auquel le GSR est transféré au gaz de
3 réseau. On le fait, évidemment, au gaz réseau parce
4 qu'il s'en va dans cet inventaire-là.

5 Q. [11] Parfait. Et vous avez dit, dans le fond, le
6 client en gaz réseau se retrouve à payer le tarif
7 gaz réseau essentiellement et non le tarif SPEDE,
8 j'ai bien compris?

9 R. Oui, effectivement. Parce que le client est
10 comme... va finir par consommer du GNF. Bien, parce
11 que cette molécule-là est rendue dans l'inventaire
12 de GNF, donc le client va consommer une molécule
13 qui est réputée être du GNF maintenant.

14 Q. [12] GNF?

15 R. Gaz... gaz fossile.

16 Q. [13] GSR, plutôt? Ah, GNT, O.K., parfait.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui, c'est fossile, je pense que « F » est pour
19 fossile, mais c'est « traditionnel » qu'on utilise,
20 c'est juste pour pas qu'on se mélange dans les
21 acronymes, là.

22 Me NICOLAS DUBÉ :

23 C'est la première fois que j'entendais « GNF ».

24 Merci de la... de la précision.

25 Q. [14] Parfait. Donc, je comprends très bien votre

1 précision, c'est apprécié. Donc, est-ce que je me
2 trompe en disant, si je comprends bien, dans ce
3 cas-ci, dans ce cas de figure là, le tarif SPEDE
4 c'est comme une fiction, parce que dans le fond
5 c'est un coût évité pour vous, pour Énergir?

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. En fait, au moment où la molécule est transférée,
8 donc au moment de la socialisation quand on
9 transfère les molécules en inventaire du GNT pour
10 - le GSR par du GNT - la molécule transférée n'est
11 plus réputée renouvelable. À ce moment-là, elle ne
12 permet pas d'économie de SPEDE. Donc, c'est
13 vraiment la partie qui va dans les frais de
14 socialisation qui, elle, va capter toute la notion
15 de renouvelable, et c'est cette portion-là qu'on va
16 déclarer. Et comme on l'expliquait d'entrée de jeu,
17 les économies vont être entièrement retournées dans
18 le frais de socialisation, en réduction du frais de
19 socialisation. Mais les coûts du SPEDE, les coûts
20 associés au service SPEDE, eux, vont demeurer au
21 même niveau, comme s'il y avait jamais eu de
22 socialisation.

23 Q. [15] Mais c'est ça, mais dans votre calcul du
24 surcoût de la socialisation qui est tarif GSR moins
25 tarif gaz réseau moins tarif SPEDE, ce que vous me

1 dites, c'est quand vous transférez la molécule,
2 vous continuez de considérer son caractère
3 renouvelable, c'est bien ça?

4 R. Oui, parce que dans les faits, la molécule demeure
5 renouvelable, mais comptablement, donc toute
6 l'économie générée au niveau de la déclaration du
7 SPEDE, cette économie-là va aller entièrement en
8 réduction des frais de socialisation, alors que
9 lui, le SPEDE, va demeurer au même niveau. Donc,
10 l'économie réalisée, donc on la transfère
11 complètement en frais de socialisation, puis on
12 augmente d'autant le SPEDE pour qu'il n'y ait pas
13 double comptage ou double considération.

14 Q. [16] Parfait. Je comprends très bien. Je veux juste
15 voir, est-ce qu'on peut parler de coûts évités dans
16 ce contexte-ci, dans la formule tarif GSR moins
17 tarif gaz réseau moins tarif SPEDE, est-ce qu'on
18 peut conceptuellement, est-ce que j'ai raison de
19 dire que lorsqu'on soustrait le tarif SPEDE, vous
20 le soustrayez parce que dans ce contexte-ci, vu que
21 vous considérez le caractère renouvelable de la
22 molécule, c'est comme si c'était un coût évité pour
23 Énergir?

24 R. Oui, je pense qu'on peut dire ça comme vous
25 l'exprimez, oui.

1 Q. [17] Parfait, merci. Donc, ça conclut mes dernières
2 questions pour le panel numéro 5, merci à nouveau.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Quelques mots sur l'article 11.4.1. J'ai compris en
5 relisant les notes sténographiques de ce matin,
6 puis suivant vos commentaires de ce matin, que vous
7 demandez d'approuver... vous demandez si la Régie
8 peut approuver immédiatement les modifications à
9 l'article 11.4.1 de manière permanente et inclure
10 cette décision-là dans votre décision à être rendue
11 sur les tarifs provisoires - je pense que j'ai bien
12 résumé votre demande.

13 On est d'avis que la Régie peut approuver
14 de manière permanente les modifications prévues à
15 l'article 11.4.1 et inclure cette décision-là dans
16 la décision sur les tarifs provisoires qui sera
17 rendue au plus tard le quinze (15) septembre deux
18 mille vingt-cinq (2025).

19 Premièrement, le Règlement concernant la
20 quantité de GSR devant être livrée par un
21 distributeur, bien, on le sait, prévoit une cible
22 de cinq pour cent (5 %) à compter de l'année
23 tarifaire du distributeur débutant en deux mille
24 vingt-cinq (2025), donc qui est le premier (1er)
25 octobre deux mille vingt-cinq (2025), par la

1 combinaison des articles 48.1, paragraphe 1 et 162
2 alinéa 1. Et le 48.1 c'est l'article de la Régie,
3 je crois que c'est... je ne me souviens plus
4 c'était quel article du projet de loi, là, mais
5 vous devez, selon nous, approuver les tarifs au
6 service de distribution avant le... au plus tard le
7 quinze (15) septembre deux mille vingt-cinq (2025).

8 La question, c'est : est-ce que vous devez
9 le faire de manière provisoire ou est-ce que vous
10 pouvez le faire de manière permanente? Peut-être un
11 élément de réflexion par rapport à ça, ce serait
12 peut-être, selon nous, pas nécessaire de simplement
13 les approuver de manière provisoire, vous pourriez
14 aller aussi loin que les approuver de manière
15 permanente.

16 Hier soir, je me suis amusé à lire
17 l'article, la jurisprudence de l'article 49 du Code
18 de procédure civile et 510 du Code de procédure
19 civile qui sont les articles sur les ordonnances de
20 sauvegarde et les injonctions provisoires. Il y a
21 sûrement des gens qui avaient des activités plus
22 intéressantes que la mienne hier soir. Mais bon,
23 conceptuellement, un tarif provisoire, c'est
24 lorsqu'on a une preuve prima facie, mais de manière
25 urgente, on doit rendre une décision. Et lorsqu'on

1 rend une décision, le Tribunal veut s'assurer qu'il
2 ne va pas créer une situation de fait qu'il ne
3 pourra pas remédier après avoir entendu l'ensemble
4 de la preuve suite au dossier au fond.

5 Puisque le cinq pour cent (5 %) et la date
6 qui est prévue dans le Règlement, c'est une
7 obligation réglementaire qui découle d'une
8 habilitation législative, je ne vois pas en quoi ça
9 pourrait changer suivant toute la preuve qu'on va
10 entendre au fond dans le cadre du présent dossier.

11 Donc, vous pourriez, si vous voulez les...
12 approuver cette modification de manière provisoire,
13 mais peut-être que c'est une étape qui est inutile,
14 selon moi, parce qu'on a quand même la certitude
15 que ça ne va pas changer. Alors, voilà.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci beaucoup, puis de votre étude hier soir,
18 je... j'avoue que c'est très conceptuel lire ça un
19 lundi soir, mais c'est... ça vous honore. Maître
20 Cardinal?

21 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Q. **[18]** Merci. Bonjour aux membres du panel. Tout
23 d'abord, une question sur le surcoût du GSR en lien
24 avec une question qui a été posée par la formation
25 lundi à Monsieur Goyette. Et là, ça reste à haut

1 niveau, là, mais en fait, c'est maître Duquette, je
2 crois, qui avait demandé à monsieur Goyette quel
3 serait l'impact tarifaire si les surcoûts de GSR
4 invendus prévus étaient intégrés directement dans
5 le revenu requis de l'année témoin sur la base des
6 prévisions avec des ajustements possibles lors du
7 rapport annuel. Et quand monsieur Goyette a
8 répondu, il a indiqué que ça faisait partie des
9 réflexions d'Énergir.

10 Puis, en fait, la Régie aimerait
11 comprendre, en fait, si cette façon de faire était
12 retenue, là, était appliquée par Énergir, même si
13 votre réflexion, elle n'est pas terminée, est-ce
14 que ça impliquerait une modification à la formule
15 du prix du GSR?

16 M. SIMON COUTU-MANTHA :

17 R. Alors, il n'y aurait pas de changement à
18 l'établissement du prix du GSR, non.

19 Q. **[19]** Ensuite, je vais passer au remboursement, à la
20 question du remboursement du volet investissement
21 de la Ville de Québec. Madame la Greffière, si vous
22 pouvez afficher la pièce B-0174, juste pour
23 illustrer un peu où je m'en vais avec ma demande de
24 conciliation pour des dates, à des fins de
25 précision, là. Et à la page 2, il y a une note sous

1 le tableau, la note 3 qui indique que :

2 Le producteur a remboursé l'entièreté
3 du volet Investissement en date du 30
4 juin 2025.

5 C'est juste en bas de ce tableau-là. Oui,
6 exactement. Puis dans le même document à la page 5
7 du PDF, en fait, on voit l'avis de versement de
8 paiement. Puis on voit que la date de paiement,
9 c'est le vingt-six (26) juin. La date du document,
10 c'est le dix-huit (18) juin. En fait, simplement
11 pour des soucis de précision, là, est-ce qu'on
12 comprend bien que, en fait, le trente (30) juin,
13 c'est la date à laquelle Énergir a encaissé le
14 paiement, puis le paiement aurait été fait le
15 vingt-six (26) juin? Est-ce que c'est bien ça?

16 Mme YAYE DIEYNABA BA :

17 R. En fait, le paiement couvre jusqu'au trente (30)
18 juin deux mille vingt-cinq (2025).

19 Q. **[20]** Je m'excuse, j'ai manqué un bout de votre
20 réponse. Le paiement, il court?

21 R. Couvre jusqu'au trente (30) juin.

22 Q. **[21]** O.K. Parfait. Toujours, un peu dans le même
23 sujet, à plus haut niveau, là, la Régie a posé une
24 question à Énergir en demande de renseignements qui
25 vous demandait de commenter la possibilité de

1 proposer un texte aux CST qui éviterait de manière
2 prospective le remboursement d'un investissement
3 pour le tarif DR au cours d'une année tarifaire
4 pour éviter des situations similaires à celles qui
5 sont arrivées pour la Ville de Québec. Et, en fait,
6 Énergir a répondu qu'elle est d'avis que les
7 Conditions de service ne devraient pas contraindre
8 les producteurs de pouvoir rembourser qu'à un seul
9 moment dans l'année.

10 Simplement pour préciser la question de la
11 Régie, en fait, parce que ce n'était pas... en
12 fait, le but n'était pas de tester la possibilité
13 d'un remboursement uniquement une fois, soit avant
14 le début de l'injection, mais au début de l'année
15 tarifaire. En fait, l'objectif est de voir s'il n'y
16 avait pas possibilité d'intégrer aux Conditions de
17 service une mécanique qui faciliterait le dépôt des
18 demandes d'approbation pour les tarifs dans le cas
19 d'un remboursement d'un investissement.

20 Comme, par exemple, prévoir aux Conditions
21 de service une disposition qui imposerait le client
22 qui anticipe faire un tel remboursement d'informer
23 Énergir de son intention, par exemple, soixante
24 (60) jours avant le paiement anticipé pour
25 qu'Énergir puisse à ce moment-là déposer à la Régie

1 la demande de fixation du tarif puis que là, la
2 Régie puisse se prononcer même éventuellement un
3 tarif provisoire, là, simplement pour faciliter la
4 mécanique d'examen.

5 R. Oui, dans ce sens-là, on ne serait pas arrêté... à
6 cette solution, oui.

7 Q. [22] Parfait. Est-ce que ce serait possible de
8 vérifier en engagement peut-être une proposition de
9 texte à intégrer aux Conditions de service qui
10 irait dans ce sens-là? Et, le cas échéant, ça
11 pourrait être examiné en phase 3, mais je lance ça
12 comme ça, là, sans avoir testé. Ou à la limite
13 peut-être, c'est ça, je comprends que rédiger un
14 texte comme ça rapidement ou, à la limite,
15 peut-être prendre l'engagement de déposer en phase
16 3 une proposition de texte.

17 R. Maître Cardinal, c'est que soixante (60) jours on
18 ne sait pas si c'est suffisant. Parce que vous avez
19 vu, avec la Ville de Québec, ça a pris pratiquement
20 plus d'un an. Donc là, on se demande la pertinence
21 de mettre un article dans les CST, même en
22 indiquant le nombre de jours, parce qu'avec les
23 instances, quand c'est des villes ça prend plus
24 long que ça puis des fois peut-être pour une autre
25 raison, après soixante (60) jours ils n'ont

1 toujours pas payé. Puis nous, à Énergir, pourquoi
2 on veut attendre de recevoir le paiement, c'est
3 juste ça; éviter les aller-retour avec vous. O.K.,
4 finalement, on n'a pas reçu l'argent, on rechange
5 le taux. C'était principalement pour ça qu'on a
6 pris un peu l'avenue de demander le tarif après la
7 réception du paiement.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. [23] Excusez-moi, Maître Cardinal, je vais juste
10 embarquer ici sur la question. Le but ce n'est pas
11 d'avoir l'ensemble de vos discussions avec la
12 Ville. Mais une fois que le conseil de ville ou
13 n'importe quel client, là, mais dans ce cas-ci, que
14 les autorisations requises, qu'ils ont décidé de
15 vous faire le chèque, par exemple ici sur le
16 conseil de ville de juin, bien, ce serait soixante
17 (60) jours... Mais ça peut être le nombre de jours
18 que vous croyez adéquat, là, soixante (60) jours
19 c'est un exemple, là. Mais ça donne une capacité à
20 la Régie de traiter la demande de tarif plutôt que
21 d'avoir une demande pour la veille.

22 Alors, est-ce qu'une fois que vous savez
23 que le chèque s'en vient, le chèque est dans la
24 malle, est-ce que c'est possible de nous donner, ou
25 enfin, que le client vous donne, pour vous donner

1 le temps de faire la demande auprès de la Régie de
2 modifier le tarif. Ça fait que soixante (60) jours,
3 trente (30) jours, quatre-vingt-dix (90) jours,
4 c'est à votre discrétion, mais est-ce que vous
5 seriez en mesure, une fois que vous savez que le
6 chèque est dans la malle, de nous aviser?

7 R. Bien, est-ce qu'on peut les aviser sans un article?
8 Est-ce que ça peut se faire par une lettre, par
9 exemple?

10 Q. **[24]** Bien, c'est parce qu'un tarif doit être
11 approuvé par la Régie, alors juste une lettre...
12 que le client vous avise par une lettre, il peut le
13 faire. Mais c'est pour vous aviser, vous, de nous
14 faire une demande en temps opportun. L'article,
15 c'est à ça qu'il sert. Donc, ça donne une
16 obligation au client de vous aviser afin que vous
17 ayez le temps nécessaire de faire la demande de
18 modification de tarif auprès de la Régie.

19 R. Est-ce que vous nous permettez d'avoir la
20 discussion en phase 3?

21 Q. **[25]** Oui, c'était la proposition.

22 R. On prend la proposition d'en discuter à la phase 3.

23 Q. **[26]** Merci.

24 Me AMÉLIE CARDINAL :

25 Q. **[27]** Je vous voyais me regarder, je me disais, mon

1 Dieu, je n'ai pas l'autorité pour... - Merci,
2 Maître Duquette, c'est bon. - Ensuite, si on y va
3 plus spécifiquement sur des demandes de
4 modification... En fait, quand on parle à l'article
5 1.2 des Conditions de service, qu'Énergir souhaite
6 en fait modifier l'article pour retirer
7 l'obligation d'Énergir d'informer le client
8 d'obtenir sans frais une copie des CST, la Régie a
9 questionné Énergir par rapport à cette demande de
10 modification. Puis en réponse à une question,
11 Énergir indique qu'aucun client n'a fait de demande
12 de version des Conditions de service depuis
13 plusieurs années. Savez-vous environ depuis combien
14 d'années qu'est-ce que ça veut dire grosso modo
15 ou... ?

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 R. On nous a dit depuis cinq ans.

18 Q. **[28]** Parfait, merci. Ensuite, la proposition de
19 modification à l'article 9.4.1 où Énergir
20 souhaiterait désormais acheminer de manière
21 électronique les avis de rappel, les avis finaux,
22 pour les clients qui sont inscrits à la facture
23 électronique. La Régie comprend l'objectif qui est
24 recherché par la modification d'Énergir pour éviter
25 les problèmes liés à une potentielle grève chez

1 Postes Canada. Mais en fait, est-ce qu'il y a un
2 autre service de messagerie qui pourrait quand même
3 permettre l'envoi des avis papier?

4 R. Je ne sais pas. Malheureusement, je ne sais pas,
5 donc, à votre question précise. Mais il faut
6 ajouter aussi que ce n'est pas seulement en raison
7 de la grève, l'idée de ne plus envoyer d'avis
8 papier, il y a l'économie qui n'est pas énorme,
9 mais quand même, qui s'accumule à chaque année.

10 Il y a aussi le fait que les clients qui
11 sont inscrits à la facture électronique s'attendent
12 déjà à avoir des communications électroniques, donc
13 à ne pas recevoir de papier. La facture
14 électronique ou le document électronique plutôt
15 dans ce cas-ci, il est même plus précis ou on a
16 plus d'assurance que ça va se rendre au client que
17 la communication papier, parce que la communication
18 papier, il faut comprendre qu'elle est envoyée à
19 l'imprimeur et qu'à ce moment-là, bien, on espère
20 que ça se rende. Il n'y a pas d'huissier qui se
21 rend chez le client ou qui nous assure que ça a
22 bien été reçu alors qu'avec la communication
23 électronique, on sait, nous, il y a une assurance
24 que c'est bien déposé dans la boîte du client.
25 Donc, c'est plus précis.

1 J'ajouterais aussi qu'actuellement, les
2 clients qui sont papier ne reçoivent qu'une
3 communication papier. Les clients qui sont
4 électronique reçoivent deux formes de
5 communication. Est-ce que, idéalement, tout le
6 monde devrait recevoir plusieurs formes de
7 communication? Peut-être. Mais je pense qu'ici, on
8 y va avec une solution qui est pragmatique, et dans
9 les cas papier, les clients reçoivent papier, donc
10 une seule forme d'information. Et dans le cas
11 électronique, les clients recevraient l'avis par le
12 format choisi aussi. Alors, ça va... il y a
13 effectivement le cas de la grève de Postes Canada
14 qui est un enjeu, mais ça va au-delà de ça aussi.

15 Q. [29] En fait, si on parle de questions d'économies,
16 est-ce qu'il y aurait la possibilité de prévoir
17 que... Parce que là, c'est deux avis, il y a le
18 rappel, il y a l'avis final. Donc, est-ce qu'il y
19 aurait moyen, par exemple, de dire, bon : le
20 rappel, on l'envoie de façon électronique, par le
21 moyen de correspondance choisi, puis l'avis final,
22 lui, bien en fait, il demeure écrit, uniquement
23 écrit?

24 R. Est-ce qu'il y aurait une économie de procéder
25 ainsi? J'avoue que je ne sais pas, mais je pense

1 que la problématique demeurerait la même dans la
2 mesure où il y aurait un envoi obligatoire papier.

3 Q. [30] Parfait. Ensuite, pour l'article 11.4.1,
4 maître Paquet l'a soulevé, et... bon, en fait, je
5 l'avais dans ma liste de questions, par rapport à
6 la rédaction de l'article comme tel pour la
7 référence au Règlement concernant la quantité de
8 gaz de source renouvelable devant être livré par un
9 distributeur. C'est peut-être une question pour
10 maître Lemay-Lachance ou maître Thibodeau, mais
11 simplement, en fait, est-ce qu'on peut comprendre
12 que... parce que là, considérant les délais,
13 j'imagine qu'il n'y aurait pas une modification des
14 documents, des pièces B-0250, B-0251, B-0252 dans
15 les versions françaises, anglaises.

16 Donc, est-ce que ce serait possible, est-ce
17 que vous pouvez confirmer que les pièces sont
18 amendées par votre témoignage, en fait?

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Oui, je pense qu'on peut faire cette confirmation-
21 là, effectivement. J'allais vous suggérer, je ne
22 sais pas si c'est le dépôt d'une pièce révisée est
23 nécessaire, mais si on peut l'éviter, puis se
24 comprendre sur l'adaptation du libellé, du
25 règlement.

1 On est tout à fait d'accord, lorsque vous
2 rendrez votre décision, votre décision provisoire,
3 mais avec une approbation qui n'est pas provisoire
4 pour cet article-là, que vous le fassiez d'emblée
5 et que vous adaptiez, justement, le langage en ce
6 qui concerne le titre du règlement.

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Bien, parfait. Pour ma part, c'est suffisant, puis
9 peut-être, éventuellement, quand il y aura un autre
10 dépôt consolidé en phase 3, si nécessaire, on fera
11 les ajustements.

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Tout à fait.

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Parfait, merci.

16 Q. [31] Finalement, grosse question philosophique, en
17 fait, parce que quand on a vu le dépôt des
18 différentes versions à la suite de la décision qui
19 a été rendue dans le dossier de révision, on s'est
20 posé la question, en fait.

21 Bon, les conditions de service, tarifs
22 d'Énergir, c'est un gros document. Est-ce que ce
23 serait une piste de réflexion intéressante,
24 éventuellement, de considérer de scinder en deux,
25 comme un peu chez Hydro-Québec, là. Il y a des

1 conditions de service qui est un document et les
2 tarifs qui sont présentés, dans un autre document,
3 pour faciliter le repérage aussi, puis...

4 Donc, c'est une question ouverte, lancée
5 comme ça, puis je ne vous parle pas de la phase 3.
6 Je ne veux pas vous faire peur, parce que ça s'en
7 vient rapidement, je comprends. Mais c'est juste
8 pour initier la discussion.

9 Mme CAROLINE DALLAIRE :

10 R. C'est une bonne question, effectivement. Je
11 n'arriverai pas avec une réponse ferme ce matin et
12 merci de ne pas le proposer en phase 3, mais les
13 deux documents ont déjà été distincts. Il y a eu un
14 dossier-fleuve à... dans les années deux mille
15 (2000), là, ou deux mille trois (2003). Madame la
16 présidente semble bien au fait. Donc, cette
17 réflexion-là avait déjà eu lieu, ça fait déjà
18 quelques années. Est-ce qu'il y aurait lieu de
19 remettre ça sur la table et d'y réfléchir? Moi, je
20 trouve ça intéressant comme question.

21 Q. **[32]** Parfait. Donc, ça conclut mes questions,
22 merci.

23 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

24 Mme SYLVIE DURAND :

25 Q. **[33]** Bonjour au panel numéro 5. J'aurais juste

1 quelques petites questions pour vous. D'abord,
2 j'aimerais faire un suivi de la réponse à
3 l'engagement numéro 4. Monsieur Tremblay, sur le
4 volume qui a été inscrit au besoin de la journée de
5 point pour couvrir les besoins des retraits
6 interdits des clients en service interruptible et
7 là, je vois que c'est passé de cinq cent soixante-
8 dix (570 Mm3) par jour à quatre cent soixante-douze
9 (472) et vous mentionnez que ce qui explique cette
10 réduction-là, c'est une migration de quelques
11 clients interruptibles, peut-être ce qu'on appelait
12 les faux-interruptibles. Je ne sais pas qui sont...
13 qui ont migré au service continu.

14 J'aurais juste aimé vous entendre là-
15 dessus, parce que je... Est-ce que je comprends que
16 pour les faux interurrptibles, vous permettez cette
17 migration-là, mais peut-être pas pour les clients
18 interruptibles réguliers?

19 M. SYLVAIN TREMBLAY :

20 R. Oui, en fait, les clients interruptibles,
21 lorsqu'ils sont à la fin de leur contrat, donc
22 n'ont plus de contrat, peuvent prendre un contrat
23 au service continu, comme un nouveau client
24 pourrait prendre un contrat au service continu et
25 donc, dans le cas, il y a trois clients, dont le...

1 qui sont des faux interruptibles, selon la
2 définition et qui... et dont le contrat se
3 terminait, le contrat interruptible se termine
4 cette année, donc, je pense au premier (1er)
5 novembre. Donc, pour l'hiver prochain, ils ne
6 pourront pas renouveler leur contrat interruptible
7 et donc, ils passent au service continu et donc la
8 différence entre les deux chiffres représente
9 essentiellement le transfert de ces clients-là vers
10 le service continu.

11 Q. **[34]** O.K. Donc... et donc, la possibilité de migrer
12 en continu pour un client interruptible, en fin de
13 contrat, c'est... Est-ce que c'est juste pour les
14 faux interruptibles ou c'est pour tous les clients
15 interruptibles?

16 R. En fait, c'est pour tous les clients. Donc, quand
17 les clients se retrouvent en situation où ils n'ont
18 plus de contrat, il y a pas d'aspect contraignant
19 qui les empêche, là, d'aller à un tarif de leur
20 choix, comme un nouveau client qui se brancherait
21 peut choisir le tarif de son choix.

22 Q. **[35]** J'ai... vous me surprenez un peu parce que
23 j'avais compris de votre témoignage, que dans la
24 mesure où il y avait plus de capacité de transport
25 disponible, vous évitiez, en fait, vous refusiez

1 que des clients interruptibles passent en service
2 continu. Je comprends que c'est en cours de
3 contrat, mais pas en fin de contrat?

4 R. Exactement. Puis, une particularité, puis là j'ai
5 pas le fin détail, peut-être que mes collègues ici
6 l'ont, mais de ma compréhension, c'est que le tarif
7 interruptible, il est surtout avantageux lorsqu'il
8 y a un contrat de soixante (60) mois qui est
9 associé au tarif. Et donc, il y a beaucoup de
10 clients qui renouvellent, peuvent ajouter une
11 année, là, à chaque année, à chaque renouvellement
12 de contrat, et qui conservent, là, le soixante (60)
13 mois, et que c'est pas très intéressant pour un
14 client d'attendre la fin en raison des réductions,
15 là, de rabais. Donc, il y a quand même beaucoup de
16 clients qui sont en situation de soixante (60) mois
17 de contrat qui nous demandent à mettre fin à leur
18 contrat pour passer au service régulier, ce qu'on
19 ne permet pas, là.

20 Q. [36] O.K. Et donc, en théorie, si je comprends
21 bien, à terme dans cinq ans, si tous les clients
22 interruptibles voulaient migrer au service continu,
23 vous les accepteriez?

24 R. Effectivement, on n'a pas... dans les... Enfin,
25 puis là, je suis pas le spécialiste de... au niveau

1 commercial, là, donc de ma compréhension de mes
2 discussions avec eux, une fois qu'un client a
3 terminé son contrat, on ne peut pas le restreindre
4 comme un nouveau client qui se brancherait, là, à
5 un service interruptible. Donc, ces clients-là
6 peuvent aller au service continu.

7 Q. [37] O.K. Et donc, tenant compte, en tout cas, j'ai
8 compris qu'il y avait plus de transport de
9 disponible, là, de la part de TC, comment...
10 comment vous allez faire pour approvisionner ces
11 clients-là? J'avoue que...

12 R. En fait, c'est une bonne question. Mais la réponse,
13 c'est que pour l'instant, les volumes se
14 maintiennent quand même. Est-ce que c'est parce que
15 les clients veulent pas faire la transition entre
16 le contrat de soixante (60) mois, puis laisser
17 aller, là, puis voir un rabais qui... qui se réduit
18 chaque année, j'ai pas la réponse pour vous
19 aujourd'hui.

20 Cependant, c'est pour ça aussi qu'on espère
21 avoir éventuellement un nouveau tarif qui va faire
22 en sorte de maintenir un intérêt accru de la
23 clientèle envers le service interruptible. Et
24 sinon, bien, si jamais on a des besoins, bien qu'il
25 y ait plus rien, plus de transport sur le marché

1 primaire, là, puis que ça soit pas nécessairement
2 évident de faire construire des nouvelles
3 capacités, on va quand même regarder les
4 différentes options.

5 Une option qui nous plaît moins, mais qui
6 pourrait éventuellement permettre de...
7 d'accommoder des volumes, ce serait d'acheter des
8 capacités qui, présentement, vont vers East
9 Hereford. Mais à ce moment-là, on parle de
10 premièrement, faut convaincre des gens qui... qui
11 sont plus loin sur le tuyau de changer de source
12 d'approvisionnement, et deuxièmement, on parle de
13 prix quand même très élevé par rapport au prix du
14 transport, là, qui... qu'on peut payer sur le
15 marché primaire.

16 Donc, dans mon témoignage, bon, l'idée
17 c'était de vous mettre l'image, là, d'où est-ce
18 qu'on en est. Ça veut pas dire qu'il y a aucune
19 option, mais les options ne sont pas des options
20 qui sont nécessairement faciles et qu'on pourrait
21 avoir puis... T'sais, c'est pas, par exemple, pour
22 du transport par East Hereford, on n'a pas de
23 discussion à l'heure actuelle, donc on... on peut
24 se dire qu'en offrant un certain montant on
25 pourrait peut-être aller en chercher. Mais pour

1 vraiment le savoir, il faudrait avoir les
2 discussions, puis faudrait avoir... Puis, les gens
3 qui ont ces transports-là s'attendent à ce que si
4 on a des discussions, on soit sérieux, là, dans
5 nos... dans nos besoins. Donc, on verra en fonction
6 de l'évolution de la clientèle, puis de la
7 prévision de la demande, mais c'est effectivement,
8 là, on regarde l'ensemble des avenues qui
9 pourraient être disponibles.

10 Q. [38] Mais est-ce que dans... dans la priorité, là,
11 des choses que vous avez à faire, est-ce que ça...
12 est-ce que c'est un élément qui est prioritaire,
13 là, cette gestion-là des clients interruptibles de
14 manière à, je dirais, sécuriser la capacité du...
15 le... la sécurité d'approvisionnement?

16 R. C'est sûr que c'est quelque chose qu'on suit à
17 chaque année, puis on est content que pour le
18 moment, les quantités se maintiennent. Mais c'est
19 quelque chose dont on a déjà discuté avec les
20 collègues, que ce soit au niveau
21 réglementation/tarification qu'au niveau
22 commercialisation, puis c'est quelque chose qu'on
23 suit. Et on sait... on dit non à des demandes à
24 chaque année pour retourner sur le service continu,
25 donc on sait qu'il y a quand même une pression de

1 clients.

2 On a l'avantage que les deux dernières
3 années n'ont pas eu des périodes très froides, donc
4 on n'a pas interrompu beaucoup de journées. Donc,
5 ça, ça... les clients y pensent moins dans ce
6 temps-là. Mais si jamais on avait, t'sais... bien,
7 ça, c'est la réalité, là, donc si on avait un hiver
8 très froid avec beaucoup de journées d'interruption
9 puis ça leur coûtait beaucoup plus cher que d'être
10 au continu, bien, c'est sûr qu'il y a des clients
11 qui nous relanceraient en nous disant : « Bien, ça
12 fait longtemps qu'on veut aller au service continu
13 et que vous ne nous le permettez pas puis ça nous
14 coûte cher. »

15 Donc, c'est l'état des discussions.
16 Évidemment, nous, notre discours est que si un
17 client veut vraiment faire la transition, pour le
18 moment, il peut ne pas prolonger son contrat et
19 attendre la fin de son contrat interruptible.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. [39] Je vais juste... C'est juste pour ma
22 compréhension. Si vous avez un client, un client
23 important, ou enfin, qui voudrait un volume
24 important. Soyons dans un monde de licornes; TCE
25 veut rouvrir la centrale à Bécancour et puis vous

1 amènent et disent : « Bien là, on voudrait être un
2 client chez vous », êtes-vous en mesure de trouver
3 du transport pour accommoder ce client-là? Ou
4 c'est... ça prend des contrats vingt (20) ans avec
5 TCPL et puis... Je ne sais... Pouvez-vous me
6 décrire un peu la mécanique que ça prendrait pour
7 desservir un client, bon, TCE, c'est vraiment
8 beaucoup de volume, mais peut-être un client
9 industriel qui demande des volumes importants?
10 R. Oui, bien, c'est sûr qu'on est dans un entre-deux
11 dans le sens que si on regarde les volumes à plus
12 long terme qui sont prévus, ce sont des volumes qui
13 sont en diminution, donc en baisse. Donc, à ce
14 moment-là, si ça se concrétise réellement, ça veut
15 dire qu'on va avoir à un moment donné des
16 excédents. Donc, tout dépendamment de l'horizon de
17 temps où le client est prévu, on pourrait prévoir
18 en fonction des baisses anticipées d'avoir de la
19 capacité disponible.

20 Ceci dit, on travaille quand même à
21 d'autres solutions, là, puis c'est pour ça que je
22 vous avais mentionné lors de mes réponses au
23 panel 2 qu'il y a un dossier avec Intragaz qui va
24 être déposé dans les prochaines semaines. Donc,
25 c'est... puis quand on parle de dossiers comme ça,

1 ce n'est pas un dossier qu'on travaille depuis
2 trois mois, là, donc c'est quand même des demandes
3 qu'on fait à différentes parties - donc, dans ce
4 cas-ci, c'est Intragaz - pour voir quelles sont
5 leurs solutions pour ajouter de la capacité en
6 journée de pointe et ne pas nous exposer, là, à
7 devoir acheter des capacités à des prix extrêmement
8 chers, par exemple si on doit aller chercher de la
9 capacité à... de clients vers East Hereford.

10 Donc, on a différentes discussions pour
11 essayer de trouver des solutions. Évidemment, là,
12 dès que ces solutions-là arrivent, deviennent
13 matérielles, donc qu'on pense qu'on est en mesure
14 de les concrétiser, on les annonce à la... dans ce
15 cas-ci, c'est Intragaz.

16 Donc, on travaille fort pour essayer de
17 trouver des solutions qui ne coûtent pas trop cher
18 puis qui permettent de continuer d'envisager des
19 projets, mais si on recevait des quantités
20 importantes, là, donc si on regarde par exemple
21 le... le scénario favorable qui est déposé au
22 niveau de la Régie, la hausse est trop élevée dans
23 le scénario favorable, donc il faudrait... c'est
24 sûr qu'on aurait des clients qu'il faudrait exiger
25 qu'ils soient soit interruptibles ou qu'ils nous

1 donnent plus de temps pour trouver les solutions et
2 qu'ils soient prêts à attendre qu'on réussisse à
3 ajouter des volumes vers le Québec.

4 Q. [40] Je veux juste bien comprendre. Je vais essayer
5 de résumer puis si je me trompe, vous me le dites.
6 Donc, en ce moment, vous comptez sur la baisse de
7 volume des clients existants, si des nouveaux
8 clients devaient arriver pour les alimenter parce
9 que vous n'avez pas la capacité de les alimenter en
10 ce moment.

11 Donc, par exemple, si un client industriel
12 devait arriver avec des volumes importants, et là
13 je prends un exemple, vous comptez sur la baisse
14 des volumes, par exemple, avec la biénergie, pour
15 les alimenter, mais comme les clients en biénergie
16 restent à la pointe, vous devriez demander à ces
17 nouveaux clients là industriels d'être
18 interruptibles pour pouvoir passer la pointe.
19 Est-ce que je comprends bien?

20 R. Dans notre projection, c'est sûr qu'on fait un plan
21 quatre ans. Si on regarde la pointe prévue aux
22 différentes années, la pointe diminue. Donc, ce
23 n'est pas seulement des clients biénergie, là, qui
24 sont prévus à quitter.

25 Q. [41] Biénergie, PGEÉ, là. Donc, les mesures que

1 vous mettez en place pour que les clients diminuent
2 leur consommation.

3 R. Exact. Puis également je crois, puis là ce n'est
4 pas moi qui fais la prévision, là, mais je crois
5 qu'il y a une portion qui est considérée aller
6 vers... donc s'électrifier, donc quitter le gaz
7 naturel. Donc, il y a aussi ça qui joue, là, dans
8 les prévisions, surtout quand on regarde dans
9 trois, quatre ans. Et je crois que c'est basé, là,
10 sur la date où les équipements vont être à
11 remplacer. Mais là, je m'avance parce que ce n'est
12 pas moi qui m'occupe de faire les prévisions. Et
13 donc, quand on regarde les chiffres de pointe qui
14 sont prévus, ce sont des chiffres qui sont en
15 baisse, donc ça nous laisser de la capacité quand
16 même en pointe en fonction des prévisions.

17 Là évidemment, la question c'est de savoir
18 est-ce que ça va se réaliser, puis si ça ne se
19 réalise pas, qu'est-ce qui se passe si on ajoute
20 des clients? Donc, c'est quelque chose qui nous
21 préoccupe. C'est quelque chose sur lequel on essaie
22 de trouver des solutions, là, par exemple, au
23 niveau d'Intragaz. Mais c'est quelque chose que
24 c'est possible qu'on.... qu'on revienne voir la
25 Régie dans la prochaine année pour amener peut-être

1 une nouvelle dimension à comment on peut gérer une
2 incertitude quant à la décroissance puis à la
3 possible demande de disponibilité, là, de nouveaux
4 clients, que ce soit des clients industriels ou une
5 centrale ou peu importe. Mais en ce moment, au
6 niveau de la cause tarifaire, du moment de la cause
7 tarifaire, on n'a pas de plan qui est prédéfini, on
8 travaille là-dessus, on y pense, on sait qu'il y a
9 des enjeux. C'est pas mal le détail que je peux
10 vous donner pour l'instant.

11 Q. [42] Je vais poser une dernière question. En ce
12 moment, bon, Hydro-Québec a ses programmes de
13 gestion de la pointe, gestion de la puissance qui
14 arrive en pointe. Vous n'avez pas... à mon
15 souvenir, mais corrigez-moi si je me trompe.
16 Énergir n'a pas les mêmes équipements... comme les
17 compteurs, par exemple, là, je pense surtout aux
18 compteurs, qui permettraient de faire tel type de
19 programme de gestion de la pointe. Je ne me trompe
20 pas, là, ou il y a eu des ajouts qui s'est fait
21 dans les dernières années qui vous permettraient de
22 faire cette gestion-là de la pointe?

23 M. SIMON COUTU-MANTHA :

24 R. Effectivement, présentement, ce serait un peu
25 compliqué d'implanter ce genre de mesure là chez

1 Énergir. De par la technologie de compteur qui est
2 disponible pour l'ensemble de la clientèle.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Q. [43] Juste pour terminer, là, sur les besoins de
5 pointe pour les clients interruptibles qui font des
6 retraits interdits. Donc, je comprends, il reste
7 trois faux clients interruptibles qui vont... je
8 pense que l'année prochaine, ils ne seront plus là.
9 S'ils migrent en continu, ça va réduire le quatre
10 cent soixante-douze (472 Mm3) par jour d'un
11 montant. Il va rester de la prévision de pointe
12 de... des volumes en pointe pour les clients
13 interruptibles qui effectuent des retraits
14 interdits. Ça, ça va demeurer. O.K. Et donc, c'est
15 une donnée que la Régie va suivre dans chacun des
16 dossiers tarifaires.

17 Maintenant, ma question, c'est : qui
18 supporte... comment est pris en compte, dans les
19 tarifs, ce coût de pointe là pour les clients
20 interruptibles? Est-ce que l'appariement entre les
21 coûts puis les... puis ce qui est reflété dans les
22 tarifs reflète ça ou pas?

23 M. SYLVAIN TREMBLAY :

24 R. Oui, donc, c'est sûr que de mon côté, je me
25 concentre plus sur les coûts dans le cadre du

1 dossier tarifaire. Mais avec les discussions
2 concernant le panel 2, je suis allé voir le rapport
3 annuel de l'année dernière, donc deux mille vingt-
4 quatre (2024) et ce qu'il faut se rappeler, c'est
5 qu'au niveau des clients interruptibles, à la base,
6 sans la provision que maintenant on prend, il n'y a
7 pas d'outil de transport et d'équilibrage qui est
8 acheté pour ces clients-là.

9 Donc, j'ai été voir par curiosité à savoir
10 quel genre de revenus les clients interruptibles du
11 D5 généraient en transport et en équilibrage, et
12 pour deux mille vingt-quatre (2024), c'était autour
13 de quinze millions de dollars (15 M\$).

14 Donc, le fait qu'il y a une provision qui
15 soit prise... Certes, puis il y a le problème
16 d'évaluation, parce qu'on ne fait pas des achats
17 spécifiques pour des clients spécifiques en termes
18 d'outils visés, mais ça me laisse croire que... Et
19 dans une des réponses qu'on a fournies quand on
20 l'estimait à une valeur de transport pour le quinze
21 cent soixante-dix (570 Mm3), ça donnait autour de
22 cinq millions de coûts. Donc, si on regarde... si
23 on considère que les clients génèrent quinze
24 millions (15 M) de revenus de transport et
25 d'équilibrage et que la provision coûte...

1 admettons qu'on met une valeur de transport, coûte
2 un cinq millions (5 M), il reste que ces clients-là
3 ont un effet bénéfique au niveau transport et
4 équilibre.

5 Q. **[44]** Je comprends votre réflexion, sauf que je
6 dirais que la science tarifaire est un peu plus
7 compliquée que ça, et donc, moi, je dirais que s'il
8 y a... prenons un chiffre, de cinq cents (500 Mm3)
9 par jour en pointe prévu pour les clients
10 interruptibles, c'est un outil qui est affiché dans
11 votre liste d'outils pour satisfaire la journée de
12 pointe, bon, bien, au niveau de l'allocation des
13 coûts puis de la tarification, c'est le paramètre
14 de pointe. Est-ce que le volume de... là je dis :
15 cinq cents (500 Mm3) par jour, est-ce qu'il est
16 pris en compte quand on fait la tarification ou
17 l'allocation des coûts des clients interruptibles?
18 Là, j'y vais vraiment de façon spécifique.

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 R. Vous avez parlé d'allocation et vous avez parlé de
21 tarification.

22 Q. **[45]** Oui.

23 R. Au moment où... Les règles d'allocation sont
24 claires, elles ont été approuvées par la Régie.
25 D'ailleurs, on a revu tout ça ensemble en phase 1,

1 la fameuse vision tarifaire. Donc, c'est sûr que
2 d'aller chercher une provision pour la pointe fait
3 en sorte que ces coûts-là sont plus élevés, et on
4 répartit les coûts selon les facteurs reconnus qui
5 sont la pointe des clients, le facteur A, le
6 facteur P, et caetera. Est-ce qu'il y a un
7 appariement parfait entre les coûts et les tarifs?
8 La réponse c'est non.

9 D'ailleurs, le fait que les clients soient
10 interruptibles, ils ont une économie en
11 équilibrage, ils ont une économie en distribution.
12 Et alors que cette économie-là en distribution,
13 dans les faits, ce n'est pas pour le service de
14 distribution qu'on les interrompt, c'est pour les
15 approvisionnements gaziers. Il y a déjà une
16 certaine incohérence à ce niveau-là qu'on avait
17 identifiée ensemble en phase 2 dont on a parlé
18 lorsqu'on a parlé du super interruptible.

19 Les tarifs - je vais revenir sur des points
20 dont j'ai discuté hier et que je ramène souvent
21 comme principes devant vous - ils ont besoin d'être
22 justes et raisonnables, d'induire des bons
23 comportements auprès de nos clients. Les tarifs de
24 distribution n'ont pas... ne se collent pas
25 parfaitement l'allocation des coûts. L'allocation

1 des coûts, c'est un exercice qui est précis, où on
2 fait une allocation directe lorsque c'est possible,
3 alors que la tarification, elle est générale.

4 Tous nos tarifs de distribution ont de
5 l'interfinancement.

6 Q. [46] Bien, je parle au niveau...

7 R. Je voudrais juste terminer, s'il vous plaît.

8 Q. [47] Oui, oui. Allez-y, allez-y. Merci.

9 R. Puis c'est important, parce qu'on focusse beaucoup
10 sur les faux interruptibles et je comprends les
11 préoccupations qui sont soulevées. D'ailleurs,
12 c'est pour ça qu'on veut améliorer le tarif et
13 avoir la discussion avec vous en phase 4. Mais
14 l'interfinancement, il y en a sur plein d'autres
15 coûts et ce n'est pas vrai qu'on récupère tous les
16 coûts, toujours auprès des bons clients.

17 Et j'ai plein d'exemples en tête dont je
18 vous ferai grâce, mais il y en a d'autres. Et cet
19 interfinancement-là, je pense qu'il est
20 souhaitable, dans certains cas. Ils est accepté, il
21 est connu et il est normal aussi dans des tarifs
22 réglementés comme les nôtres. Donc, c'est normal et
23 il ne faut pas... Dans certains cas, il y a des
24 clients qui vont être avantagés. Dans d'autre cas,
25 c'est l'inverse. Mais il y a une certaine part

1 d'interfinancement qui est normal. Alors, d'aller
2 précisément sur ce coût-là et de vouloir corriger
3 précisément ce coût-là, je pense que ce serait une
4 erreur. Il faut regarder le tout globalement et
5 c'est pour ça que les tarifs de distribution seront
6 revus.

7 Alors, je voulais juste terminer mon idée,
8 mais je vous laisse continuer.

9 Q. [48] Je vous remercie pour votre réponse, Madame
10 Dallaire. Je n'ai probablement pas été assez
11 précise dans ma question. Je comprends très bien ce
12 à quoi vous faites référence. Moi, je réfèrais
13 vraiment au tarif d'équilibrage d'Énergir qui n'est
14 pas destiné à des segments de clientèle. C'est un
15 tarif qui s'applique à tout le monde, qui est
16 calculé en fonction de la pointe. Puis je sais que
17 les clients interruptibles volet A ont un crédit
18 d'équilibrage, puis le volet B, parce que le nombre
19 de jours illimité qu'ils prennent de l'hiver
20 extrême, il contribue à la pointe et ma question,
21 puis je sais que le tarif d'équilibrage est calculé
22 en fonction d'une pointe qui...

23 Et donc, ma question spécifique, c'est :
24 quand vous calculez la pointe du tarif
25 interruptible - en fait, ici, ce serait volet B -

1 est-ce que vous incluez la provision de pointe que
2 vous mettez pour les retraits interdits ou vous
3 prenez uniquement la pointe constatée du tarif
4 interruptible?

5 R. Pourriez-vous juste répéter? Vous dites la pointe
6 constatée ou la pointe...?

7 Q. [49] Bien, en fait, quand vous calculez le tarif
8 d'équilibrage, vous utilisez, là, je ne me souviens
9 plus exactement, la prévision ou... vous utilisiez
10 une prévision de pointe qui est là, puis dedans je
11 sais qu'il y a un crédit pour le volet A de
12 l'interruptible, mais il y a une pointe pour le
13 volet B du tarif 5. Ça fait que cette pointe-là,
14 est-ce qu'elle est calculée en fonction des pointes
15 constatées ou vous ajoutez à la pointe des clients
16 interruptibles la provision que vous prenez pour
17 les retraits interdits ou vous faites, comme pour
18 le reste des clients, vous prenez la pointe
19 constatée?

20 R. En fait, on prend la pointe constatée des clients
21 qu'on ajuste pour le nombre de jours
22 d'interruption. Mais j'ajouterais : quand vous
23 parlez de : est-ce qu'on l'ajuste pour cette
24 pointe-là? En fait, ce sont les outils d'appro qui
25 sont ajustés pour considérer l'effet de cette

1 pointe et monsieur Tremblay, avec son équipe vont
2 acheter les outils, tous les outils nécessaires
3 pour répondre à la pointe. Maintenant, au niveau du
4 client, lorsque l'allocation se fait, c'est la
5 pointe constatée du client. Donc, la vraie pointe
6 réelle qu'on vient ajuster selon les paramètres
7 reconnus par la Régie pour reconnaître le nombre de
8 jours d'interruption.

9 Q. [50] Et donc, en pratique, le tarif est construit
10 de telle sorte que la provision de pointe qui est
11 incluse dans le plan d'appro est donc reflétée dans
12 les coûts pour les retraits interdits des clients
13 interruptibles, se retrouve dans le coût total et
14 donc, alloués à l'ensemble des clients en fonction
15 de leurs paramètres de pointe?

16 R. Effectivement, comme n'importe quel autre client
17 qui vient causer une pointe et qui cause des coûts
18 sur les approvisionnements gaziers.

19 Q. [51] Et donc...

20 R. Il y a pas de raison de les distinguer, là.

21 Q. [52] C'est ça. Et donc, ce montant-là est... est,
22 je dirais, est partagé à l'ensemble des clients
23 comme les autres outils comme...

24 R. Effectivement. Alors, c'est un... c'est une
25 tarification commune et je reviens sur ce que je

1 disais tantôt, il y a pas d'appariement parfait
2 entre les coûts et la tarification, faut faire
3 attention, là. Alors, ce serait une erreur de
4 dire : « Ce coût-là précisément, je veux l'allouer
5 très précisément, mais l'autre coût à côté, lui,
6 non, c'est correct que tout le monde le paie. » Je
7 vous mets juste en garde sur ce genre d'approche
8 là, là.

9 Q. [53] Absolument. Mais vous êtes d'accord avec moi
10 que c'est vrai qu'au... bien, oui, on... oui...
11 Bien, en fait, c'est qu'au niveau de l'équilibrage,
12 comme au niveau du tarif, il y a pas de
13 tarification par catégorie tarifaire, là, ce qu'on
14 retrouve en distribution, donc...

15 R. Plus ou moins. Je vous dirais qu'on a les clients
16 du tarif 1 qui sont sur un tarif moyen. On a des
17 clients interruptibles qui... qui sont sur un autre
18 tarif différent. Alors, il y a quand même certaines
19 classes de clients, mais qui ne sont pas les mêmes
20 qu'en distribution, ça, je vous l'accorde.

21 Q. [54] O.K. Bon. Alors, j'ai... j'ai une autre petite
22 question, je vais faire un peu de pouce sur ce que
23 ma collègue, maître Duquette, a fait, là. Je
24 comprends qu'au niveau de la... des lectures des
25 consommations, si on parle des clients résidentiel,

1 commercial et institutionnel, vous avez la
2 radiométrie, c'est ça? Pourriez-vous me dire, là,
3 la fréquence des lectures? Vous avez des lectures
4 quotidiennes, mensuelles?

5 M. SIMON COUTU-MANTHA :

6 R. Donc, en fait, pour la grande majorité des clients,
7 depuis un certain temps pour quasi la totalité des
8 clients, on a des lectures quotidiennes.

9 Q. [55] Oui.

10 R. Par contre, ces lectures-là ne sont pas relevées à
11 tous les jours nécessairement. Ça peut être un
12 relevé à chaque mois, mais lors de la capture de...
13 du compteur, on collecte les trente (30) données
14 passées. Donc, on a des lectures quotidiennes, mais
15 pas nécessairement en temps réel.

16 Q. [56] O.K. Donc, quand vient le temps de faire la
17 facturation, vous avez...

18 R. J'ai peut-être un petit complément, c'est juste...

19 Q. [57] Oui, allez-y.

20 R. La donnée est collectée, elle n'est pas
21 nécessairement facturable. Donc, c'est des données
22 brutes, si je peux dire ça comme ça.

23 Q. [58] O.K. Pourriez-vous préciser? C'est-à-dire que
24 vous avez des volumes consommés à chaque jour, mais
25 c'est sûr que la tarification n'est pas faite en

1 fonction d'une tarification quotidienne, et vous...
2 vous n'utilisez pas ces données-là pour faire la
3 tarification, c'est ça que je dois comprendre?

4 R. Donc, en fait, il y a tout une notion de procédure
5 gazière qui doit être... qui doit être traitée sur
6 la donnée de compteur pour la transformer en mètres
7 cubes équivalents/jour. Cette procédure-là, pour la
8 facturation, premièrement, n'est pas utilisée.
9 Donc, c'est pas cette donnée-là qui est utilisée à
10 des fins de facturation.

11 Q. [59] Mais est-ce que ces données-là sont... sont
12 fiables? Quand vous les recevez, là, est-ce que
13 vous pensez que les données que vous recevez sont
14 représentatives des consommations quotidiennes des
15 clients?

16 R. En fait, c'est... je crois que la donnée s'est
17 énormément améliorée au fil des dernières années.
18 Est-ce qu'on est prêt à l'utiliser à des fins de
19 facturation, ça, c'est une autre question, mais en
20 termes de... de valeur de consommation, si on
21 prenait, par exemple, l'ensemble de la somme des
22 consommations des clients en quotidien, on
23 arriverait pas trop loin...

24 Q. [60] Hum hum.

25 R. ... du... du chiffre sur la franchise.

1 Q. [61] O.K. Parce qu'en fait, le but de ma question,
2 c'est que, bien, chez Énergir, vous avez... vous
3 utilisez les clients interruptibles depuis
4 plusieurs, plusieurs années pour... En fait, c'est
5 pour qu'ils s'effacent complètement en journée de
6 pointe, puis pour ça, ça prend de... des
7 équipements biénergie, et donc toute la complexité,
8 là, qui en a découlé, là, quand il fait froid les
9 appareils brisent, il y a des clients qui peuvent
10 pas s'interrompre. Et c'est un peu la question dans
11 le sens des questions de l'AHQ-ARQ ou de maître
12 Duquette, c'est que : est-ce que vous avez pensé à
13 réduire la pointe, mais par le biais non pas d'un
14 effacement total comme les clients interruptibles,
15 mais d'une réduction de la consommation lors de la
16 journée de pointe? Puis c'est pour ça qu'on parlait
17 un peu de la tarification dynamique d'Hydro-Québec,
18 où le client résidentiel, par exemple, qui sont
19 très présents en pointe, pourrait réduire leur
20 chauffage. Puis c'est ça que j'essaie de voir, là,
21 pour la journée gazière, vos marchés en termes de
22 journée. Est-ce que vous avez déjà réfléchi, là -
23 puis inquiétez-vous-pas, là, je ne vous demande
24 rien pour la phase 3, là -, mais déjà réfléchi à un
25 concept de réduction de la demande en pointe qui

1 pourrait s'appliquer à une clientèle beaucoup plus
2 large que la clientèle grand volume, là, de
3 l'interruptible?

4 M. SYLVAIN TREMBLAY :

5 R. Bien, c'est sûr qu'au niveau de... du gaz naturel,
6 c'est plus... c'est moins évident qu'au niveau
7 électrique, dans le sens que le client ne devrait
8 pas tasser sa consommation dans la journée, il
9 faudrait qu'il la tasse d'une ou plusieurs
10 journées, là, ou qu'il réduise activement pendant
11 une période qui peut se prolonger. Parce que quand
12 on parle de la journée de pointe, comme on est sur
13 un vingt-quatre heures (24 h), nous c'est vraiment,
14 les outils qu'on calcule c'est aussi sur un vingt-
15 quatre heures (24 h) et non pas au niveau horaire.
16 Évidemment, on s'assure qu'on peut faire les deux,
17 là, mais...

18 Et donc, la difficulté est entre autres
19 ancrée dans la tête des Québécois de par Hydro-
20 Québec qui spécifie des heures. Et quand on parle
21 de gestion de pointe, les gens ont plus tendance à
22 vouloir consommer en dehors des heures critiques,
23 là, selon Hydro-Québec, qui ne correspondent pas
24 nécessairement à nos besoins.

25 Puis étant donné qu'on a déjà, bon, une

1 couverture qui est moindre que celle
2 d'Hydro-Québec, on... ça a déjà été évoqué, mais on
3 n'a jamais vraiment fait d'efforts particuliers
4 étant donné ces enjeux-là, en plus des compteurs,
5 là, qu'il faudrait qu'ils soient changés pour avoir
6 plus d'informations.

7 Puis peut-être pour vous informer, là, sur
8 la variation entre la consommation d'un client qui
9 est la mesure nette du compteur, c'est vraiment de
10 l'amener en valeur d'énergie, là. Où est-ce qu'il y
11 a un processus qui se fait, c'est la valeur
12 calorifique. Dans certains cas, c'est les plus gros
13 clients, il peut y avoir des... des trucs de
14 pression, là, qui font en sorte que la lecture
15 brute ne nous indique pas la consommation de la
16 clientèle.

17 Donc, nous, quand on regarde la
18 consommation quotidienne, bien, on y va plus avec
19 la consommation des différents postes que par un
20 calcul des différents clients par compteur, mais on
21 suit la consommation quotidienne. C'est ça qui nous
22 aide, entre autres, à faire la prévision des
23 journées suivantes. Donc, on a cette
24 information-là; on ne l'a juste pas de la façon par
25 compteur.

1 Puis dans la... de la manière dont vous
2 l'amenez, là, c'est sûr qu'une gestion de pointe,
3 ce serait plus de la gestion de consommation. Puis
4 c'est sûr que l'ensemble du système gazier puis de
5 ce qu'on va chercher comme information pour le
6 moment n'est pas... le design n'est pas fait pour
7 faire ça. Donc, on ne l'a pas envisagé, là, jusqu'à
8 maintenant.

9 Q. [62] O.K. Donc, ce que je comprends, là,
10 contrairement à l'électricité, c'est que vous, vous
11 fonctionnez par jour puis c'est... des déplacements
12 de pointe, ce n'est pas approprié, ça prend
13 absolument des réductions de consommation. Donc, tu
14 réduis ton chauffage pour cette journée-là, je ne
15 sais pas, moi, au lieu de vingt-deux (22), tu
16 passes à dix-neuf (19). Puis...

17 Mais je comprends qu'au niveau des
18 approvisionnement, je ne pense pas que vous ayez à
19 avoir les consommations de chacun des clients.
20 C'est au niveau de la facturation puis de la
21 tarification. Mais s'il y a, vous avez plusieurs
22 milliers de clients qui adhèrent à cette... qui
23 adhérait à une éventuelle option, c'est sûr qu'au
24 niveau de... du réseau, probablement que vous
25 verriez une baisse, là. Mais donc, ce que je

1 comprends, c'est que vous n'avez pas vraiment du
2 tout envisagé, là, des options de réduction sans
3 déplacement de consommation pour la clientèle.
4 C'est ça que je comprends.

5 M. SIMON COUTU-MANTHA :

6 R. Étant donné, là, les... la technologie disponible
7 pour l'ensemble de la clientèle, on... c'est un peu
8 prématuré d'avoir cette réflexion-là sur comment on
9 pourrait puisqu'on n'est pas encore rendu là dans
10 le processus qui pourrait nous mener à
11 effectivement faire sauver de la consommation plus
12 généralement à la clientèle.

13 Q. **[63]** Je vous remercie. Ça complète mes questions.

14 Mme ESTHER FALARDEAU :

15 Q. **[64]** Bonjour aux membres du panel. Écoutez,
16 j'aimerais m'entretenir avec vous concernant la
17 question des inventaires de GSR. Je comprends que
18 c'est une idée qui semble peut-être prometteuse.
19 Actuellement, le GSR est gardé en inventaire
20 pendant deux années. Les invendus après deux ans
21 sont socialisés. Si on réduisait donc cet
22 inventaire-là, est-ce que vous avez une idée, une
23 compréhension de comment ça fonctionnerait?

24 Parce que, avec mon niveau de connaissance
25 à moi qui n'est pas le vôtre, on s'entend, on prend

1 possession du GSR, mais il faut en garder pour
2 répondre à la demande volontaire que l'on prévoit,
3 mais sait-on jamais, ça pourrait excéder la
4 prévision ou être en deça de la prévision, donc il
5 faut se garder quand même un certain inventaire qui
6 peut-être va au-delà de notre prévision.

7 Donc, l'idée de ne pas avoir d'inventaire,
8 là, je ne la comprends pas. Est-ce que, pour vous,
9 ce serait clair qu'il pourrait y avoir... on
10 pourrait être dans une situation où il n'y a pas
11 d'inventaire du tout... Et donc si on vous soumet
12 ça cette idée-là, réduisons l'inventaire pour la
13 durée de l'inventaire, comment est-ce que vous
14 conceptualisez ou vous imaginez cette situation-là?
15 Et puis si jamais on vous demandait... Si jamais ce
16 n'était pas si clair que ça encore, est-ce que
17 c'est quelque chose que vous pourriez dire, bien,
18 laissez-nous y penser, on vous reviendra en phase
19 3.

20 Donc, j'ai deux questions. Comment vous le
21 comprenez maintenant? Puis est-ce que c'est quelque
22 chose que vous pourriez raffiner votre
23 compréhension puis nous revenir avec une suggestion
24 plus tard?

25

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Juste pour bien vous suivre, Madame Falardeau. Vous
3 dites qu'on souhaite réduire l'inventaire ou?

4 Q. **[65]** Diminuer la durée, là. L'idée là ici, c'est de
5 diminuer les frais relatifs au rendement et puis,
6 bon, l'intérêt rendement, l'impôt qui découle de
7 cet inventaire-là.

8 R. Est-ce que vous voulez dire que... Est-ce que vous
9 me posez la question : si est-ce qu'on pourrait
10 acheter moins pour réduire les frais de rendement
11 et d'impôt, et caetera?

12 Q. **[66]** Bien, vous voyez que je comprends mal, parce
13 que j'ai de la misère à articuler ma question. Puis
14 ma collègue qui va me suivre, elle a l'air... Bien,
15 je pense qu'elle a une idée précise de ce qu'elle
16 veut, mais l'idée nous a été soumise, et nous-mêmes
17 avons soumis un questionnement là-dessus. Si on
18 conserve un inventaire sur deux années, ça va
19 générer des coûts qui vont être refilés à la
20 clientèle. Y a-t-il possibilité... Étant donné que
21 maintenant, je pense, on constate que la grande
22 majorité de cet inventaire-là va être socialisée
23 éventuellement. Donc, les coûts de conserver
24 l'inventaire une longue période de temps, y a-t-il
25 possibilité de les réduire, en réduisant

1 l'inventaire ou en réduisant la durée ou en
2 socialisant plus rapidement?

3 M. SIMON COUTU-MANTHA :

4 R. En fait, ça, c'est plusieurs volets. Puis je vais
5 laisser mes collègues compléter si jamais... La
6 première, c'est, effectivement, en socialisant plus
7 rapidement, on vient diminuer le temps écoulé de
8 l'inventaire et donc, ça diminue les montants... ça
9 diminue les coûts de la socialisation via... du
10 rendement qui n'est pas fait sur ces molécules-là.
11 Donc, ça, c'est la première partie de la réponse.

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. Et juste pour préciser, quand on dit « socialiser
14 plus rapidement », ça veut dire de venir considérer
15 dans notre tarification plus rapidement cette
16 solution-là, donc de la prévoir plutôt que de la
17 constater après coup et de la tarifer. C'est de
18 dire, on la tarifie en amont au niveau des
19 prévisions plutôt que réel après coup. Parce que...

20 Q. [67] Donc... - Oui?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Peut-être juste une précision pour apporter, parce
23 que j'entends l'échange. Est-ce que votre question
24 est de savoir si la proposition qui est soulevée
25 de : plus rapidement, la socialisation des coûts,

1 là, de tarifier de manière prospective plutôt que
2 d'attendre deux ans a un impact sur la question de
3 l'inventaire? Parce qu'il y a deux sujets
4 différents. Il y a la question de l'inventaire,
5 comme vous soulevez, après deux ans qui est
6 socialisé, mais qui semble être... Est-ce que votre
7 question est de savoir si ça a un impact un sur
8 l'autre?

9 Mme ESTHER FALARDEAU :

10 Q. [68] Est-ce que ça aura un impact? C'est une bonne
11 question. Est-ce que ça a un impact sur les coûts
12 générés du fait d'avoir maintenu cet inventaire-là
13 pendant deux ans, en inventaire? C'est surtout...
14 En fait, ce n'est pas la quantité de l'inventaire
15 qui est la préoccupation, c'est les coûts que ça
16 génère. Donc, est-ce qu'il y a une solution? Étant
17 donné qu'on sait maintenant, tandis qu'en deux
18 mille dix-sept (2017), deux mille dix-huit (2018),
19 et caetera, on avait espoir de vendre à une
20 clientèle volontaire tout cet inventaire-là. Mais
21 là, je pense, peut-être qu'on réalise que ça ne
22 sera pas le cas, là.

23 Donc, de socialiser, si on sait qu'on va
24 socialiser une grande partie de cet inventaire-là,
25 pourquoi le conserver deux ans avant de socialiser?

1 Si ça a un effet sur les coûts, bien, quel serait
2 cet effet-là sur les coûts? Est-ce qu'on parle de
3 quelque chose de marginal ou on parle de quelque
4 chose d'intéressant? Et puis, deuxièmement, comment
5 est-ce que ça fonctionnerait dans la pratique?

6 M. SIMON COUTU-MANTHA :

7 R. Peut-être, en fait, Énergir doit acheter des
8 quantités de GSR afin de respecter les engagements
9 en termes de quantités de GSR qu'il doit livrer
10 dans son réseau. Donc, il a un plan pour acheter
11 ces unités-là, donc se créer de l'inventaire au fur
12 et à mesure qu'on achète des quantités. Donc,
13 indépendamment... En fait, la seule façon de
14 réduire les coûts de socialisation, en fait, c'est
15 de réduire le temps que ça prend pour récupérer en
16 fait.

17 Q. [69] La durée. La durée de vie. C'est ce que vous
18 dites?

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 R. Ce n'est pas tant la durée de vie, je dirais, mais
21 actuellement il y a un lag réglementaire ou
22 tarifaire, si vous voulez, entre le moment où les
23 coûts sont causés et le moment où les revenus sont
24 récupérés qui causent certains frais. Je pense que
25 de tarifier en amont, qui était la proposition du

1 GRAME, je pense, donc sur une base prévisionnelle,
2 permettrait effectivement de réduire certains frais
3 versus attendre deux ans plus tard que ces
4 montants-là soient récupérés.

5 Donc, en fait ma précision était au niveau
6 des frais réglementaires sur l'impôt, sur les...
7 les deux lignes dont on parlait dans le revenu
8 requis plus tôt dans la journée.

9 Q. [70] On ne parle pas donc de possibilité de réduire
10 le rendement sur l'inventaire qui, lui, ne serait
11 pas réduit si on réduisait la durée de vie de
12 l'inventaire?

13 M. SYLVAIN TREMBLAY :

14 R. Donc là, je vais parler côté approvisionnement, là,
15 mais dans la stratégie d'achat de GNR, on ne parle
16 pas ici de réduire la durée de vie du GNR. Puis là,
17 je ne parle pas non plus de changer les pratiques
18 d'achat. Donc, il n'y a pas d'impact sur les
19 achats. C'est seulement... la proposition, c'est
20 seulement tarifaire afin de récupérer plus
21 rapidement les revenus. Parce qu'en ce moment,
22 comme les revenus sont récupérés plus tard dans le
23 temps, il y a du rendement additionnel qui est
24 généré entre le moment...

25 Q. [71] Oui.

1 R. ... où est-ce qu'on constate puis le moment où on
2 récupère. Puis la mesure ici vise seulement cette
3 portion-là, et non pas la portion approvisionnement
4 gazier.

5 Q. [72] Oui, la portion... le... bon. Écoutez, ce
6 n'est pas tout à fait limpide dans mon esprit. Je
7 vais laisser ma collègue, peut-être qu'elle va
8 vouloir faire du pouce là-dessus, mais si jamais on
9 voulait aller au bout de cette possibilité-là,
10 peut-être qu'on pourrait s'en reparler dans un...
11 oui?

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. Oui, bien comme on le disait, je pense qu'on va
14 revenir avec une proposition complète quelque part
15 en octobre, puis c'est à ce moment-là qu'on pourra
16 peut-être clarifier la compréhension parce que même
17 nous ici, je constate qu'on a de la difficulté à
18 l'expliquer, là, pour vous aider dans votre
19 réflexion, mais on va avoir l'occasion, je pense,
20 de se parler plus longuement de ce sujet-là.

21 Q. [73] Je pense que ce serait opportun. Je vous
22 remercie beaucoup.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. [74] Je vais vous lancer d'autres éléments de
25 réflexion sur cette question-là, parce que vous

1 nous avez dit tantôt, à la question de ma
2 collègue... ou enfin de maître Cardinal, est-ce que
3 ça mènerait à une modification à la formule du prix
4 de GSR? Et là, je vous pose la question suivante.
5 Je n'ai pas de réponse, là. Alors, je vous pose la
6 question : est-ce que si on devait changer la... si
7 on devait socialiser immédiatement, donc dire...
8 parce que là, on est aux alentours de un demi de un
9 pour cent (1 %). Ça va à peu près dans ces eaux-là.
10 Là, on passe à cinq pour cent (5 %). Je comprends
11 l'idée de dire : bien, si ma prévision c'est
12 trente-deux millions de mètres cubes (32 Mm3), je
13 ne socialiserai pas immédiatement à partir de
14 trente-deux millions un, là, le reste. On s'en
15 garde un peu s'il devait y avoir une augmentation
16 du volume de ventes volontaire.

17 Mais il pourrait y avoir le quatre pour
18 cent (4 %) supplémentaire, mettons que ça aille
19 jusqu'à... il faut que vous gardiez jusqu'à un pour
20 cent (1 %). Vous prévoyez un demi pour cent
21 (0,5 %), vous gardez jusqu'à un pour cent (1 %). Le
22 quatre pour cent (4 %) d'écart entre l'obligation
23 réglementaire et la prévision de vente aux clients
24 au tarif GSR pourrait peut-être être socialisée
25 immédiatement. Donc, il y a une prévision de tant

1 de millions de mètres cubes qui serait socialisée.

2 Dans les éléments de réflexion où vous
3 dites, où vous ne changez pas la formule, je me
4 demandais : est-ce que, plutôt que de faire le
5 tarif GSR sur tous les volumes, il devrait être sur
6 les volumes que vous gardez pour la prévision en
7 vente au tarif GSR et une autre formule en fonction
8 des dates d'achat du gaz... du GSR, puis une autre
9 formule qui serait socialisée tout de suite en
10 fonction des dates d'achat?

11 Parce qu'on sait que les premiers contrats
12 étaient à un prix plus avantageux que les derniers.
13 Donc, ça aurait pour effet de diminuer peut-être le
14 prix du tarif GSR si on devait utiliser seulement
15 les premiers contrats pour dire : bien, mon premier
16 trente millions de mètres cubes (30 Mm3) ou mon
17 premier soixante millions de mètres cubes
18 (60 000 Mm3), je fais un tarif GSR avec ça. Et
19 puis, je socialise tout de suite l'autre portion et
20 je fais un calcul en fonction de ces volumes-là, et
21 ces volumes-là sont socialisés immédiatement, là,
22 dans la même année, au tarif. Est-ce que c'est
23 quelque chose qui pourrait être considéré?

24 R. Juste pour clarifier votre prémisse, puis c'est
25 seulement... je veux être certaine qu'on se

1 comprend bien. Lorsqu'on dit qu'on socialiserait,
2 vous dites, vous socialiseriez à l'avance, vous
3 garderiez un pour cent (1 %) pour être sûr, bon,
4 je... Il n'y a aucune socialisation dans les faits
5 qui se ferait à l'avance. Il n'y a pas de... Le
6 GSR, il reste en inventaire, il n'y a pas de
7 socialisation qui se fait à l'avance. Ça ne change
8 rien sur l'inventaire. Donc, en fin d'année, on va
9 toujours constater les invendus et ce qui doit être
10 socialisé à l'ensemble des clients.

11 Ce qu'on dit qu'on va proposer dans les
12 prochains mois, c'est de faire une prévision sur
13 cette socialisation-là, comme on fait une prévision
14 sur nos volumes, on fait une prévision sur nos
15 coûts, on fait... puis il y a un constat réel qui
16 se fait en fin d'année. Bien, ici, on ferait la
17 même chose, on dirait : je prévois qu'il y aura
18 tant d'invendus. Je fais un tarif en conséquence,
19 donc je commence tout de suite à générer des
20 revenus. Mais en fin d'année, je vais constater le
21 réel, je vais constater réellement ce qui doit être
22 socialisé, et il y aura un écart qui sera récupéré
23 éventuellement. Mais ça permet à l'avance de venir
24 prévoir... donc de se rapprocher peut-être un peu
25 plus de la réalité. Je vais dire ça comme ça. Ça,

1 c'est le premier élément de réponse.

2 Et là, je vais m'avancer, mais je
3 laisserais mon collègue compléter peut-être. Quand
4 vous proposez une nouvelle mécanique de calcul du
5 tarif, ça peut être intéressant, mais il faut
6 savoir qu'il y a une façon dont l'inventaire est
7 calculé, une façon dont la valeur de l'inventaire
8 est calculée, une façon dont le tarif est calculé,
9 et c'est important que ces deux éléments-là se
10 parlent. On ne pourrait pas seulement venir toucher
11 au tarif sans toucher à toute la façon dont
12 l'inventaire est déjà calculé, valorisé et
13 déterminé. On se colle vraiment sur la façon dont
14 ça fonctionne dans le gaz de réseau.

15 Donc, on ne pourrait pas juste venir
16 changer la mécanique de calcul tarifaire sans tout
17 revoir le reste. Donc, il y a beaucoup
18 d'implication, et je vous dirais que ce n'est pas
19 du tout la volonté et ce n'est pas vers là qu'on
20 s'en va non plus.

21 Q. [75] Là, je comprends, en ce moment, vous utilisez
22 le prix du tarif GSR pour calculer le prix du gaz
23 en inventaire? Donc, j'ai bien compris?

24 R. L'inventaire est valorisé au prix du tarif, qui,
25 lui, est basé sur les achats...

1 Q. [76] Oui.

2 R. ... de GSR, voilà.

3 Q. [77] Donc, en ce moment, c'est vrai que la
4 proposition que je vous faisais ou la piste de
5 réflexion que je vous lançais était de séparer ces
6 deux notions-là. Donc, il faudrait effectivement
7 recalculer vraiment plus large. J'essayais juste de
8 voir s'il y avait une manière de repasser les coûts
9 les plus avantageux aux clients volontaires.
10 C'était une façon que j'avais... sur laquelle
11 j'avais eu une réflexion, mais je n'ai pas les
12 chiffres pour le calculer. Je voulais vous la
13 lancer comme une bouteille à la mer, mais je ne
14 sais pas si c'est une bonne idée.

15 R. Juste pour rajouter, mais encore là, ça sera
16 sûrement des discussions qu'on aura avec la Régie
17 dans le futur, mais rien ne se perd, rien ne se
18 crée. Si le prix est baissé aujourd'hui, il
19 augmentera demain et vice versa. À un moment donné,
20 la valeur... Énergir ne fait pas d'argent sur
21 l'achat de molécule. Je pense qu'on en est tous
22 bien conscients. Donc, le tarif, il bouge, mais
23 éventuellement tout va être retourné en hausse ou
24 en baisse au client via l'écart de prix. Donc, il
25 n'y a rien qui se crée ou qui est à l'avantage du

1 client. C'est peut-être le moment où ces dollars-là
2 sont récupérés, par contre, qui change...

3 Q. [78] Oui.

4 R. ... mais, c'est tout.

5 Q. [79] Oui, c'est ça. Alors, on se comprend, c'est...
6 rien ne se perd, rien ne se crée, tout se
7 transfère. Alors, c'est juste une façon de peut-
8 être repasser les contrats, les premiers contrats
9 qui étaient à des prix plus avantageux à ceux qui
10 sont volontaires afin de peut-être susciter un
11 engouement plus grand pour le tarif GSR et diminuer
12 les volumes qui seraient socialisés. Mais, je...
13 comme je vous dis, je n'ai pas calculé l'idée, je
14 ne sais pas ce que ça donne.

15 R. Peut-être juste ajouter, ces contrats-là qui
16 valaient... qui étaient moins chers, ils profitent
17 aux clients, de toute façon. Parce que c'est
18 retourné via l'écart des prix à un moment donné.
19 Donc, ça va profiter à tout le monde, le fait
20 d'avoir eu des contrats moins chers.

21 Q. [80] Oui, oui, oui. C'était juste... Je me disais,
22 si on séparait le calcul de prix de deux façons,
23 les prix plus avantageux étaient pour un, puis la
24 socialisation immédiate serait pour les autres et
25 ça pourrait... c'est sûr que la différence se

1 récupère via les écarts de coûts à la fin, mais il
2 pourrait y avoir un calcul... un différentiel dans
3 le calcul qui serait peut-être... qui pourrait, du
4 moins, constituer moins un frein à l'entrée, si le
5 prix n'était pas si élevé pour le GSR.

6 Mais, c'est une idée. Comme je vous dis,
7 c'est une bouteille lancée à la mer. Je vous laisse
8 le calculer, si vous croyez que ça vaut la peine.
9 Je reviens... excusez. Ça va? O.K. Donc, juste pour
10 revenir sur le point que ma collègue faisait. Donc,
11 la seule manière de diminuer le coût, c'est de
12 penser... c'est de socialiser le plus rapidement
13 possible pour éviter du rendement entre pour la
14 période entre laquelle Énergir est capable de
15 ravoir du revenu pour compenser les coûts encourus?
16 C'est donc que l'inventaire, si on le passe ou si
17 on reçoit des revenus tout de suite à l'an zéro ou
18 à l'année T ou plutôt qu'à l'année T-2. Bien, c'est
19 deux ans de rendements de moins qu'Énergir fait,
20 parce qu'il a avancé des sommes pour acheter
21 l'inventaire. Est-ce qu'on se comprend là-dessus?
22 Je ne sais pas...

23 M. SIMON COUTU-MANTHA :

24 R. On se comprend sur ça.

25 Q. [81] O.K.

1 R. Mais, j'ajouterais aussi que la meilleure façon de
2 réduire les coûts de socialisation, c'est d'en
3 vendre le plus possible au coût moyen
4 d'acquisition.

5 Q. **[82]** Oui. Mais, on... est-ce qu'on se comprend que
6 le coût d'acquisition, en ce moment, le frein le
7 plus grand ou du moins ma perception, je ne sais
8 pas si elle est bonne, c'est le prix du GSR qui est
9 frein important à l'adhésion par la clientèle au
10 tarif GSR.

11 R. Absolument.

12 Q. **[83]** Merci. Je reviens au tarif D-5. Monsieur
13 Tremblay, je vous regarde et peut-être avec madame
14 Dallaire aussi, parce qu'elle vous a dit : « C'est
15 une solution qui fonctionne. » C'est une solution
16 temporaire, mais elle fonctionne et je ne sais pas
17 si elle est bonne, l'image qui m'est venue en tête,
18 mais hier, mais...

19 Ça fonctionne comme une roue de secours
20 fonctionne quand le pneu crève. On met une roue de
21 fonction... on met une roue de secours. Elle
22 fonctionne, mais il y a des limitations de vitesse
23 à laquelle on peut aller et on ne s'attend pas à la
24 même tenue de route qu'un pneu ordinaire.

25 Alors, je me demandais : il ne reste que

1 trois clients identifiés comme de faux-
2 interruptibles ou de pas tout à fait vrais
3 interruptibles. Est-ce que ce serait une bonne idée
4 de mettre une échéance sur l'article 14.4.2.7 ou
5 vous préférez... ou vous allez venir dans les
6 prochains mois, en deux mille vingt-six (2026), et
7 ça devrait se régler? Parce que la date d'échéance
8 serait la fin des contrats avec ces trois clients-
9 là.

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. En fait, non. Il est important l'article, là, il
12 est là pour des raisons, on veut le garder. Il est
13 que, actuellement - bien pour la prochaine année -
14 il y a seulement trois clients qui sont identifiés
15 comme étant assujettis à cet article. Il pourrait
16 arriver, par la suite, qu'un client qui s'était
17 qualifié comme interruptible au moment d'adhérer au
18 contrat - au tarif interruptible - finalement,
19 parce qu'un bris d'équipement qui n'a pas été
20 remplacé ou autre, devienne lui-même un faux
21 interruptible. On le souhaite pas, mais ça pourrait
22 arriver, donc c'est important de conserver
23 l'article pour le futur, même au moment où les
24 trois clients seront... auront quitté.

25 Q. [84] Donc, pour l'instant, c'est trois clients,

1 mais ça pourrait augmenter ou il pourrait y
2 avoir... ça pourrait rester à trois, mais pas les
3 mêmes trois, dépendamment des circonstances?

4 R. Absolument. Ou zéro. Peut-être qu'une fois qu'il y
5 aura les trois clients, il y en aura pas, mais je
6 pense que c'est important quand même de... de
7 conserver l'article.

8 Q. [85] O.K. Et on conserve l'article jusqu'à tant
9 que... pas juste le tarif interruptible, mais
10 l'ensemble du... de la... du service de
11 distribution soit regardé parce qu'ils ont des
12 interrelations entre eux? Si je... c'est ma
13 compréhension de votre témoignage ce matin.

14 R. En fait, c'est une décision de la Régie d'attendre
15 l'étude de la phase 4, donc du tarif de
16 distribution au complet, avant d'adresser la
17 question de l'interruptible. Énergir était prêt à
18 aller plus vite avec la solution superinterruptible
19 en mettant fin au tarif interruptible à la fin des
20 contrats des clients. Il y a une décision
21 différente qui a été rendue, donc l'idée c'est de
22 respecter cette décision-là et avoir une réflexion
23 sur l'ensemble des tarifs avant de mettre fin au
24 tarif interruptible.

25 Q. [86] Je comprends, mais le contexte est changé.

1 Moi... moi, je vais vous dire, ça m'inquiète
2 beaucoup quand j'entends qu'Énergir est pas
3 nécessairement capable de remplir son rôle. Si vous
4 aviez des nouveaux clients et que vous ne seriez
5 pas en mesure de desservir les nouveaux clients
6 parce que vous avez pas de capacité de transport,
7 ça, c'est... c'est une incapacité pour Énergir de
8 remplir son rôle de distributeur d'énergie en gaz
9 naturel, et ça, je trouve ça inquiétant, parce que
10 vous êtes... vous avez quand même le monopole, et
11 là, vous êtes pas capable de le faire. Alors, il y
12 a pas personne qui est en mesure d'offrir le
13 service à des clients qui voudraient ce service-là.

14 Et dans ces circonstances-là, est-ce que
15 vous nous dites qu'on pourrait regarder, là, ce qui
16 vous motivait à regarder l'ensemble des tarifs et
17 non pas juste l'interruptible, c'est la décision de
18 la Régie en deux mille vingt et un (2021)? Est-ce
19 que si les... compte tenu des circonstances, est-ce
20 qu'on devrait regarder juste le superinterruptible
21 - ou enfin, les interruptibles - sans tout regarder
22 ou il faut quand même tout regarder, là, selon... à
23 votre avis, là, votre priorité ça serait quoi?

24 M. SYLVAIN TREMBLAY :

25 R. Je voudrais juste spécifier que malgré les enjeux,

1 pour le moment, on n'a pas refusé aucune demande de
2 branchement de client. Puis, on vous évoque le
3 contexte qui est présent, là, puis comme je
4 mentionnais, si on avait soudainement le scénario
5 favorable où est-ce que là, on aurait plein de
6 demandes qui seraient soudaines, on n'aurait pas
7 capables de répondre à ce scénario-là? Ce que je
8 dis, pour le moment, ça a pas... c'est pas encore
9 arrivé où est-ce qu'on refusé un nouveau client,
10 puis on s'en tient à refuser de... d'annuler un
11 contrat interruptible d'un client qui a un contrat
12 en vigueur pour l'amener au service continu, c'est
13 l'impact pour le moment. Et donc...

14 Puis d'ailleurs, on avait proposé, là, puis
15 on le fait à chaque année, il y a un client « super
16 interruptible », là, entre guillemets, qu'on a
17 rajouté pour pouvoir nous donner une certaine marge
18 de manoeuvre. Donc, on pense que pour l'instant, ça
19 fonctionne. Évidemment, on espère qu'il va y avoir
20 des développements qui ne se produiront pas dans
21 quatre ou cinq ans, là. Mais pour l'instant,
22 l'ensemble nous permet de répondre à nos besoins à
23 court terme, puis éventuellement, je l'ai mentionné
24 tantôt, on va probablement venir vous voir pour les
25 enjeux qui sont plus à long terme concernant

1 l'ajout de clients additionnels dans la prochaine
2 année.

3 Q. [87] Méprenez-vous-pas, là, Monsieur Tremblay, là,
4 j'apprécie tous les efforts d'Énergir pour répondre
5 aux besoins de sa clientèle. J'apprécie énormément
6 le fait que vous souhaitiez puis que vous fassiez
7 les efforts nécessaires pour y répondre. Loin de
8 moi l'idée de dire que vous ne répondez pas aux
9 besoins de votre clientèle, et même celle qui
10 serait possiblement à venir.

11 Je suis cependant consciente que la
12 réglementation, c'est long. Et ça, c'est en partie
13 systémique un peu comme... comment la... ça
14 fonctionne. Et compte tenu que c'est long, la
15 réglementation, je me dis, bien, il vaut mieux
16 partir plus tôt que plus tard parce
17 qu'éventuellement, vous allez en avoir de besoin.
18 Et je me dis, bien, si la... si vous voulez avoir
19 les outils en place à temps pour vous pour répondre
20 aux besoins de vos clients, bien, il faut regarder
21 ça plus tôt que tard.

22 Alors, je... c'est pour ça... ce n'était
23 pas une critique, c'est... s'il y a une critique,
24 c'est envers le système que l'on est, là, où il y a
25 une réglementation qui prend du temps et qui vous

1 demande de venir ici, de partager vos besoins puis
2 de voir avec les besoins de la clientèle. Mais,
3 donc, j'essaie de planifier pour vous aider à
4 faire... à pouvoir voir venir.

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. Je ne peux qu'être d'accord avec vous quand vous
7 dites que la réglementation, c'est long, alors je
8 voulais que ce soit aux notes sténographiques. Non,
9 je rigole, mais je... Et avec ma blague, j'ai perdu
10 mon idée.

11 Donc, ce que je voulais dire, c'est que
12 c'est bien au-delà d'une roue de secours. Je pense
13 que c'est une roue actuellement qu'on a mis, qui
14 fonctionne, comme je le disais, qui... l'auto roule
15 bien. Est-ce qu'il y a des enjeux sur le réseau?
16 Absolument. Je pense qu'on a une équipe qui
17 travaille à s'assurer qu'on a tout ce qu'il faut
18 pour répondre aux besoins de nos clients. Il faut
19 être conscient de ces enjeux-là.

20 Ce qu'on vous dit, c'est que la solution
21 qu'on a mis en place dans les trois dernières
22 années, où on est venu même améliorer, on a
23 commencé par mettre - je le redis - une pénalité
24 plus élevée; la clause 14.4.7.2 - j'espère que je
25 la nomme bien -, les préavis d'entrée, les... Tout

1 ça nous aide à nous assurer que les clients font
2 les bons choix, font la bonne chose, et ça tient la
3 route d'ici à ce qu'on voie... on revoie nos tarifs
4 de distribution.

5 On était sensibles aussi aux arguments de
6 l'ACIG qui disaient : « Le tarif 5, il est utile
7 pour nos clients », donc on a bien entendu aussi
8 cette préoccupation-là. Donc, je pense que pour
9 l'instant, on est à l'aise avec le plan de revoir
10 tout ça au moment de la revue du tarif de
11 distribution dans son ensemble.

12 Q. [88] Merci. Ce n'est pas le... ce n'est pas
13 l'ensemble de mes questions. Je...

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Q. [89] Mais en fait, avec... en lien avec les
16 prévisions à moyen et long terme, là, je sais
17 que... je ne sais pas, en fait, j'aimerais ça vous
18 entendre là-dessus. Mais nous, à la Régie, on se
19 dit toujours : « Ah, quand le PGIRE, qui est le
20 Plan intégré pour le Québec, va être mis en
21 place », ce qui pourrait être quand même assez
22 rapidement, est-ce que pour vous, c'est quand même
23 un élément qui va permettre de voir à moyen, long
24 terme un peu plus l'évolution du gaz dans la
25 perspective globale de l'énergie au Québec et qui

1 va permettre de voir croissance, décroissance des
2 consommations, besoin de pointe et tout? Est-ce que
3 c'est quelque chose d'important pour vous? C'est
4 une grosse question, là, mais...

5 R. Bien en fait, c'est un exercice qui va être très
6 intéressant, effectivement, qui va permettre de
7 voir un peu les vues sur le futur du gaz au Québec.
8 Donc, ça va être un intrant dans les informations
9 qu'on possède déjà. On a déjà des prévisions, nous-
10 mêmes, assez détaillées, là. Mais ça va être un
11 exercice supplémentaire qui nécessairement va venir
12 nous nourrir dans la suite de nos dossiers.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. [90] Alors, il ne me reste que quelques questions
15 quiz. C'est des rapides. Alors, Monsieur Tremblay,
16 je m'excuse, je n'ai pas pris de notes alors je
17 vous ai probablement déjà posé la question, mais
18 j'ai pas noté la réponse. Alors, le tarif à l'égard
19 de Sainte-Sophie, vous nous avez dit que ça allait
20 être plus tard. Est-ce que ça va être en phase 3?
21 Pas que je veux remplir la phase 3 de plein
22 d'enjeux, mais je crois que c'était dans le coin de
23 Noël que vous avez indiqué que...?

24 M. SYLVAIN TREMBLAY :

25 R. Là, je vais laisser l'aspect des phases et... à mes

1 collègues ici. Juste mentionner que dès qu'on va
2 être arrivé à une entente signée, on va pouvoir
3 faire un dépôt du dossier, là, puis est-ce que ça
4 va être... puis là je vais laisser ma collègue ici
5 expliquer ça tomberait dans quelle phase, mais on
6 espère le faire le plus rapidement possible. Puis
7 comme je mentionnais, c'est qu'au niveau de
8 l'arrivée au processus qui est fini, là, avec les
9 signatures, bien, c'est difficile à anticiper la
10 date précise. Donc, je crois bien que ça va être
11 dans les prochains mois et ça pourrait être assez
12 rapidement aussi. Puis là, dépendamment de quand
13 est-ce qu'on a ça, je pense que le but c'est de
14 revenir le plus rapidement à la Régie. Et je ne
15 sais pas dans quelle phase ça tomberait.

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 R. Je pense qu'on va éviter de se prononcer sur les
18 phases, mais dès qu'on le peut, on dépose à la
19 Régie une preuve à ce sujet-là, dès qu'on a les
20 précisions du côté de TCPL comment ça va
21 fonctionner.

22 Q. [91] Parfait, merci. La question de suivi là-dessus
23 c'est : vous deviez nous revenir avec... je ne me
24 souviens plus de l'article, là, c'est 10.2 ou je ne
25 sais pas trop quoi, enfin les zones de

1 consommation, là. Ça, est-ce que ça devrait être
2 traité en... est-ce que vous allez nécessairement
3 les enlever et est-ce qu'on va voir ça en phase 3
4 ou...? C'était juste pour voir cette notion des
5 zones de consommation. Que ça passe ou pas, est-ce
6 que ça va nécessairement être supprimé dans les
7 Conditions de service?

8 Mme YAYE DIEYNABA BA :

9 R. Merci pour la question. En effet, l'article sur les
10 zones de consommation, on pourrait le supprimer
11 quand on voudra, dans le fond le plus rapidement
12 possible, parce que de toutes les façons, il n'y
13 aura plus d'incidence. La proposition conviendra
14 pour le tarif Sainte-Sophie.

15 Q. [92] Parfait, je vous remercie. Toujours dans les
16 Conditions de service, l'article 9.4.1 sur les
17 modifications. Juste pour faire un suivi sur ce que
18 vous avez indiqué à maître Cardinal, l'inquiétude
19 qu'il y a entre l'écrit ou la version virtuelle,
20 là, ou informatique, c'est que ceux qui ne vous
21 paient plus ou ne paient plus Énergir, il se peut
22 qu'ils ne payent plus non plus leur fournisseur
23 électronique et que donc, s'ils ne reçoivent plus
24 leurs courriels, ils ne pourront jamais savoir
25 qu'ils vont être interrompus. Est-ce qu'il y a une

1 façon qu'Énergir est en... Parce que quand vous
2 passez par la poste, on sait au moins que le
3 facteur va laisser l'enveloppe à l'adresse de
4 service ou du moins à l'adresse du client, qui
5 n'est pas nécessairement son adresse de service,
6 mais si vous le laissez dans une boîte numérique,
7 on ne sait pas si la boîte numérique, le client y a
8 encore accès. Est-ce que c'est quelque chose que
9 vous avez considéré dans votre réflexion?

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. J'ignore si l'équipe au service à la clientèle a
12 pensé à cet élément-là, mais comme je vous le
13 disais, il n'y a pas d'assurance que la lettre se
14 rende ou est lue par le client non plus lorsqu'on
15 procède par la poste. Le client peut jeter la
16 lettre ou elle peut ne pas se rendre ou peu
17 importe, mais c'est l'élément de réponse que je
18 vous dirais.

19 Q. **[93]** Parce qu'on vous avait posé la question en DDR
20 pour voir si vous pouviez constater avec vos
21 services informatiques si la lettre avait été ou
22 non reçue par le client ou si elle avait...
23 excusez-moi l'anglicisme, mais « bounced » parce
24 qu'il n'y a pas de réception et puis la réponse
25 n'était pas précise parce que vous aviez simplement

1 répondu parce que, bien, vous livreriez la
2 correspondance à l'adresse, mais je ne sais pas si
3 vous pourriez voir avec les services pour voir si
4 vous êtes en mesure de savoir si... lorsque vous
5 livrez une correspondance virtuelle, si vous êtes
6 en mesure de savoir si ça a... excusez-moi, je ne
7 trouve pas le terme français pour « bouncer », là,
8 mais en fait, qui a retour de non-réception par le
9 fournisseur Internet.

10 R. Ce qu'on m'a expliqué, c'est qu'on sait que c'est
11 remis dans la boîte. Ça, on a une certitude que
12 c'est remis dans la boîte courriel du client, mais
13 on n'a pas la confirmation qu'il est lu par le
14 client. Donc, c'est ce qu'on m'a confirmé.

15 Q. [94] Et est-ce que vous pourriez prendre
16 l'engagement de vérifier si vos systèmes reçoivent
17 une notification à l'effet que ce n'est pas reçu de
18 la part du... dans la boîte courriel? Je ne sais
19 pas comment m'exprimer, mais ce n'est pas
20 nécessairement que vous savez qu'elle est lue ou
21 pas lue, c'est juste de savoir si elle est reçue
22 par le fournisseur Internet ou si le fournisseur a
23 été... si le fournisseur ne rend plus le service,
24 bien, vous devriez le savoir à ce moment-là?

25 R. Je comprends bien votre demande, on peut prendre

1 l'engagement.

2 Q. [95] Je vous remercie. Ça va être l'engagement
3 numéro 6... 7, excusez.

4

5 E-7 (Énergir) : Vérifier si le service
6 informatique reçoit une
7 notification lorsqu'un client ne
8 reçoit pas le courriel envoyé par
9 Énergir dans sa boîte de
10 réception
11 (Demandé par la formation)

12

13 Et puis ça va être l'ensemble de mes questions.

14 Mme ESTHER FALARDEAU :

15 J'aurais juste...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Vas-y.

18 Mme ESTHER FALARDEAU :

19 Q. [96] J'aurais juste une autre petite question
20 rapide pour terminer. Bon, j'avais compris au cours
21 de l'audience que la question du nouvel
22 interruptible, nouveau tarif ou nouvelle formule
23 interruptible qui ferait l'objet d'un dossier
24 séparé. Là, ce que j'ai compris ce matin, c'est que
25 non, votre intention, ce serait de le présenter

1 dans le cadre des changements à la structure
2 tarifaire, au nouveau tarif. Est-ce que j'ai bien
3 compris?

4 M. SIMON COUTU-MANTHA :

5 R. Oui, exactement.

6 Q. [97] O.K. Donc, ce serait les nouveaux tarifs,
7 parce que l'interruptible, bien, la nouvelle
8 formule va être par le biais du tarif
9 d'équilibrage. Ça, ça demeure. Mais ce serait
10 présenté dans le cadre des changements au tarifs de
11 distribution?

12 R. Oui, c'est exact.

13 Q. [98] Mais j'ai compris hier, il me semblait, donc,
14 que vous aviez l'intention de présenter ce
15 dossier-là en deux phases, puis la première phase,
16 ça nous viendrait, ça nous arriverait à l'automne?

17 R. Je pense, hier, j'ai mentionné dans les prochains
18 mois.

19 Q. [99] Ah, ça peut aller jusqu'en janvier, c'est ça.
20 Les prochains mois, c'est vrai que c'est vague, là.
21 O.K. D'accord. O.K. Bon, je vous remercie.

22 - Avez-vous un réinterrogatoire?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Non, il n'y en a pas.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, maintenant que je suis assise, vous êtes
3 maintenant libérés, avec nos remerciements. Merci
4 beaucoup pour votre collaboration et puis on va...
5 Il est onze heures dix (11 h 10). Maître David?

6 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

7 Oui, bonjour. Je me demandais si vous permettez une
8 microintervention concernant la question du
9 paragraphe 11.4.1 des Conditions de service. Je
10 sais que la règle, c'est les interventions sont en
11 présentiel, mais c'est vraiment une
12 microintervention pour simplement confirmer
13 qu'Option consommateurs n'a aucune objection à ce
14 que vous rendiez une décision finale sur cette
15 question-là dans le cadre de votre décision qui va
16 porter sur le tarif provisoire.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait, je vous remercie beaucoup, Maître David.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Et si je peux me permettre également aussi.

21 Bonjour. Bien, j'aurais le même commentaire. J'ai
22 bien aimé la présentation de l'analyse de maître
23 Dubé de l'ACIG tout à l'heure, là, laquelle nous la
24 faisons nôtre, qui a eu l'audace de travailler là-
25 dessus un lundi soir. Alors, je le remercie et on

1 est d'accord avec lui.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je vous remercie beaucoup, Maître Turmel. Alors,
4 là-dessus, on va aller prendre la pause. Il est
5 onze heures et quart (11 h 15), on va recommencer à
6 onze heures trente (11 h 30) avec la présentation
7 de la preuve de l'ACIG.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9 REPRISE DE L'AUDIENCE

10 _____

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour, Maître Paquet.

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Oui, bonjour, Madame la Présidente. Seulement une
15 petite question d'intendance. La preuve du GRAME
16 était prévue pour jeudi, jeudi matin. Donc, je
17 voulais savoir, mon analyste n'est pas en ce moment
18 à la Régie, mais on voulait savoir si on lui
19 demande de se déplacer pour cet après-midi,
20 considérant que vous aviez annoncé qu'on terminait
21 à deux heures trente (2 h 30), là, je voulais
22 vérifier avec vous s'il y a une possibilité qu'elle
23 puisse faire la présentation aujourd'hui ou non?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Elle n'est pas ici?

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Non. Elle est en train de figoler la... terminer
3 en fait la préparation.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 C'est ça, aujourd'hui, on doit finir au plus tard à
6 deux heures et demie (2 h 30). C'est ce qu'on
7 discutait. On s'est dit, à deux heures (2 h),
8 l'AHQ-ARQ, ça va dépendre où on en est à deux
9 heures (2 h). Si à deux heures (2 h), on est prêt à
10 passer l'AHQ-ARQ, on va le faire. Si ça passe deux
11 heures (2 h) avec les contre-interrogatoires de
12 l'ACIG, bien, là, on fera l'AHQ-ARQ demain.

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Donc, je comprends qu'il n'y a pas de chance que le
15 GRAME passe aujourd'hui?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Non.

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Merci beaucoup.

20 _____

21

22 PREUVE DE ACIG

23

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 Rebonjour, Madame la Présidente. On va être

1 maintenant prêt à procéder avec notre preuve.

2 Monsieur Vachon est prêt pour être assermenté.

3

4 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce neuvième (9e)
5 jour du mois de septembre, A COMPARU :

6

7 ANTHONY VACHON, consultant réglementaire pour
8 l'ACIG, ayant une place d'affaires au 59, avenue du
9 Havre des Neiges, Saint-Sauveur (Québec);

10

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

13

14 INTERROGÉ PAR Me NICOLAS DUBÉ :

15 Q. [100] Pour ce qui est des formalités, de l'adoption
16 de la preuve, nous avons déposé hier une
17 déclaration solennelle pour faire adopter la preuve
18 écrite formellement au dossier, le CV de monsieur
19 Vachon a été déposé en Phase 1 du présent dossier.
20 Et nous avons déposé ce matin sous la cote
21 C-ACIG-0033 la présentation que vous voyez à
22 l'écran. Donc, sans plus tarder, je demanderais à
23 monsieur Vachon de débiter son témoignage.

24 R. Parfait. Merci. Bonjour, Madame la Présidente,
25 Mesdames les Régisseurs, personnel de la Régie.

1 Donc, ça fait plaisir de vous présenter le mémoire
2 de l'ACIG dans le cadre de la Phase 2 de la cause
3 tarifaire 2025-2026 d'Énergir. Si on peut aller à
4 la diapositive numéro 2. Donc, on voit le plan de
5 la présentation de l'ACIG où on abordera seulement
6 cinq des sept sujets inclus à notre preuve,
7 notamment l'approvisionnement de GSR et sa
8 socialisation, et également les clients au tarif D5
9 considérés incapables de s'interrompre.

10 Donc, avant de débiter, à la diapositive
11 numéro 3 qui est sur les recommandations du sujet
12 de GSR, j'aimerais faire, un peu brosser le
13 portrait, la toile de fond de ces causes tarifaires
14 du point de vue des industriels. Donc, de façon
15 semblable aux dernières années, les industriels
16 préparent leur projet d'investissement afin de
17 rencontrer leur objectif d'émissions de GES de deux
18 mille trente (2030).

19 Donc, on a plusieurs de nos membres qui, en
20 ce moment, doivent préparer des scénarios de coûts
21 pour leur directeur et pour leur usine afin de
22 renouveler leur équipement pour diminuer leurs
23 émissions en vue d'atteindre leur objectif qu'ils
24 se sont eux-mêmes fixé. Donc, pour eux, la
25 prévisibilité des tarifs, c'est primordial dans ce

1 contexte-là. On parle d'une projection de quatre à
2 cinq ans dans le futur.

3 Donc, lorsqu'ils simulent leurs coûts
4 d'approvisionnement en énergie, c'est un des
5 intrants les plus importants dans le coût de
6 production total de leurs produits. Donc, tout
7 changement de prix drastique, en fait, va changer
8 le plan d'affaires et peut affecter de façon
9 significative les investissements qui seraient
10 requis pour assurer la rentabilité des prochains
11 investissements.

12 Donc, en plus de cet aspect d'une
13 incertitude, qui était présente un peu dans les
14 deux dernières années, il y a aussi la guerre
15 tarifaire qui vient s'ajouter. Et les membres la
16 ressentent. Et même ça menace la viabilité de
17 certaines usines. Je n'ai pas besoin d'aller
18 chercher trop loin, vous tapez quelques noms de nos
19 membres dans l'actualité et ils ressortent. À
20 chaque semaine, on parle de fermeture d'usines
21 permanente ou temporaire, dans le secteur de
22 l'acier, de l'aluminium, pâte et papier.

23 La menace est tellement palpable que, hier
24 et au courant de la semaine dernière, le premier
25 ministre du Canada, Mark Carney, a annoncé des

1 mesures de soutien pour l'industrie afin de l'aider
2 à passer au travers de ces tarifs de cinquante pour
3 cent (50 %) qui sont imposés à leurs produits.
4 Donc, je crois que c'est vraiment important de
5 garder en tête ces deux éléments lorsqu'on établit
6 les tarifs, qu'on se retrouve dans une combinaison
7 un peu, un événement un peu qui teste la résilience
8 des usines en sol québécois.

9 Donc, si on retourne à la présentation au
10 premier sujet, soit l'approvisionnement de GSR et
11 la socialisation des volumes de GSR invendus. On
12 voit les trois recommandations qu'on a faites
13 concernant ce sujet. Et il faut garder en tête que
14 le but principal de ces recommandations c'est
15 d'offrir une flexibilité à une certaine clientèle,
16 qui lui permettrait de mieux... de valoriser en
17 fait le GSR qui est offert par Énergir.

18 On sait qu'Énergir prépare des... des
19 solutions un peu plus musclées on pourrait dire, à
20 la suite du projet de loi 69, la loi 24 et que les
21 mises à jour... une mise à jour viendra au courant
22 de l'automne, mais on croit, à l'ACIG, que les
23 mesures qu'on propose c'est des mesures qui
24 permettraient une transition plus progressive et
25 qui permettraient d'avoir un impact immédiat sur

1 les coûts et la flexibilité de la socialisation du
2 GSR. Donc, si on va à la diapositive numéro 4.

3 Donc, il y a plusieurs mesures qui ont été
4 mises en place dans les dernières années afin de
5 favoriser l'implantation du GSR. Énergir a fourni
6 un suivi, mais tout ça, la mesure qui a le plus
7 grand impact c'est la... la socialisation des
8 volumes de GSR. Donc, on le voit au tableau, là,
9 ici je présente un peu l'impact tarifaire pour les
10 membres de l'ACIG, par année. Donc, il ne faut pas
11 oublier que c'est l'impact deux ans dans le futur,
12 donc si, par exemple, on veut avoir l'impact pour
13 les volumes qui seront vendus en deux mille vingt-
14 cinq/deux mille vingt-six (2025-2026), il faut
15 regarder à l'année deux mille vingt-sept/deux mille
16 vingt-huit (2027-2028).

17 Donc, ce qu'on voit en fait c'est ça, donc
18 un impact par exemple, si on prend deux mille
19 vingt-sept/deux mille vingt-huit (2027-2028), ce
20 serait quarante-quatre millions (44 M) de dollars
21 seulement pour les membres de l'ACIG qui
22 représentent environ vingt-cinq pour cent (25 %)
23 des volumes d'Énergir. Ce qui est en ligne avec la
24 projection d'Énergir qui prévoit un surcoût de cent
25 quatre-vingt millions de dollars (180 M\$) cette

1 année.

2 Donc, sur un horizon de six ans, donc si on
3 fait le total des six années, on parle pour les
4 membres de l'ACIG d'un coût de deux cent trente-
5 cinq millions dollars (235 M\$) pour cette année-là,
6 donc. Ou, si on en parle sur un rapport unitaire,
7 donc de deux virgule quarante-cinq sous par mètre
8 cube (2,45 ¢/m3). Et pour l'ensemble de la
9 clientèle, on peut faire une règle de pouce de...
10 on dit : on fait fois quatre et on arrive près du
11 milliard de dollars de coûts socialisés.

12 Donc, si on va à la diapositive numéro 5.
13 Donc, en réponse à ces préoccupations, ça fait...
14 on en a parlé à la cause tarifaire l'année passée,
15 on en a parlé au rapport annuel. Énergir a présenté
16 ses intentions d'intégrer les revenus provenant des
17 unités de conformité et également mettre en place
18 une stratégie de vente à prix différencié pour
19 stimuler les ventes volontaires. Chez l'ACIG, on a
20 bien... on accueille favorablement ces initiatives-
21 là. On pense que la clé... la clé pour réduire le
22 coût de socialisation c'est de stimuler les ventes
23 volontaires, mais il reste encore certaines
24 incertitudes quant à l'application ou la mise en
25 oeuvre de ces mesures.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [101] Monsieur Vachon.

3 R. Oui.

4 Q. [102] Je... est-ce que je pourrais vous demander de
5 parler un peu plus lentement? Parce que j'ai... je
6 prends des bonnes notes, mais pas à la vitesse à
7 laquelle vous parlez. Et puis, j'ai les notes
8 sténo, là, mais... mais elle aussi il va falloir
9 qu'elle note correctement. Alors, si vous pouviez
10 juste ralentir un peu votre débit, ça va me
11 permettre de prendre de meilleures notes.

12 R. Parfait, je vais essayer.

13 Q. [103] Merci.

14 R. Et n'hésitez pas à m'interrompre si je réaccélère.
15 Donc, ici... et je vais l'expliquer plus tard
16 dans... durant la présentation. C'est que les
17 industriels contribuent au financement du GSR.
18 Donc, ils contribuent via les frais de
19 socialisation à l'acquisition des GSR, mais ils ne
20 bénéficient pas des avantages environnementaux ou
21 réglementaires.

22 Donc, pour mettre un ordre de grandeur...
23 excusez-moi. Les industriels représentent environ
24 soixante pour cent (60 %)... en fait, plus de
25 soixante pour cent (60 %) des volumes d'Énergir. Et

1 les clients qui sont assujettis au règlement sur le
2 SPEDE représentent environ la moitié des volumes
3 d'Énergir.

4 Donc, concrètement, pourquoi on dit que
5 les... les industriels ne peuvent bénéficier des
6 avantage environnementaux, c'est qu'Énergir
7 valorise les invendus en les injectant dans son
8 réseau et en utilisant les... la molécule de gaz de
9 source renouvelable, ça lui permet de réduire ses
10 obligations au titre du SPEDE.

11 Donc, dans la situation initiale qu'Énergir
12 fournit à sa clientèle de gaz de réseau une
13 molécule de gaz naturel fossile, elle doit fournir
14 également un droit d'émission au règlement SPEDE.
15 En valorisant les unités invendues, ce qui se
16 passe, en fait, c'est que la molécule de gaz de
17 source renouvelable est interchangée avec la
18 molécule de gaz naturel fossile et Énergir, pour
19 compenser l'avantage que la molécule de gaz
20 naturel... de source renouvelable, excusez-moi,
21 permet, donc, en fait, la réduction des émissions
22 de gaz à effet de serre, évite d'utiliser, en fait,
23 un de ses droits d'émission.

24 Donc, au final, par exemple, si on fait un
25 exemple, au début de la situation, Énergir - je dis

1 un chiffre au hasard - a un million (1 M) de droits
2 d'émission en banque. En faisant la socialisation,
3 Énergir a toujours un million (1 M) de droits
4 d'émission en banque, car elle a acheté la molécule
5 de gaz de source renouvelable invendue. Et en
6 l'achetant, ça lui permet de réduire ses émissions
7 et de réduire ses obligations au niveau du SPEDE.

8 Donc, ici, l'ACIG, ce qu'elle dénonce ici,
9 c'est un problème fondamental d'équité. Donc,
10 Énergir... toute cette mécanique-là, Énergir le
11 fait au bénéfice de sa clientèle en achat de gaz de
12 réseau. Les clients en gaz de réseau, pas la
13 totalité, mais la grande majorité, c'est Énergir
14 qui doit couvrir leurs émissions. Donc, les clients
15 industriels, quand ils paient... quand ils paient
16 le frais de socialisation, ils donnent un paiement
17 sans avoir accès à la molécule ni aux bénéfices
18 environnementaux associés contrairement à la
19 clientèle de gaz de réseau, que, elle, les droits
20 d'émission restent inchangés et a permis de... et a
21 consommé une molécule de gaz de source
22 renouvelable.

23 Donc, dans ma preuve, j'ai inclus un
24 exemple chiffré de cet exemple... de ce que je
25 viens de dire, où Énergir, grâce à la mécanique de

1 socialisation, lui permet d'acheter... en fait, de
2 réduire ses émissions, donc réduire son obligation
3 à combler ses émissions via les GSR... les unités
4 de GSR invendues. Donc, Énergir, par cette... elle
5 fait une économie de droits, donc c'est... il n'y a
6 pas une économie, je dirais, monétaire, mais une
7 économie en termes d'actifs parce que les actifs
8 que représentent les droits d'émission restent
9 intouchés, inchangés.

10 Donc, si on peut aller à la diapositive
11 suivante. Donc, ici, l'ACIG va présenter trois
12 pistes de solution qui pourraient être déployées à
13 court terme, on pense, donc qui pourraient aider à
14 apporter une flexibilité et peut-être également à
15 alléger un peu le surcoût pour la clientèle. Donc,
16 ici, on parle d'aligner l'ajustement...
17 l'assujettissement au tarif de socialisation sur
18 une base annuelle, ce qui est le cas à la
19 réglementation, afin de mieux refléter les réalités
20 opérationnelles des industriels.

21 Donc, en ce moment, les industriels, à
22 chaque mois, comme l'ensemble de la clientèle,
23 s'ils ne rencontrent pas le seuil réglementaire en
24 vigueur, ils doivent payer leurs frais de
25 socialisation. Nous, ce qu'on dit ici, c'est qu'il

1 y a certains industriels qui pourraient voir des
2 opportunités sur le marché se développer en cours
3 d'année ou qu'ils auraient une opportunité
4 d'acquérir du GSR, mais ne la saisissent pas parce
5 qu'ils ont payé un frais de socialisation, par
6 exemple, on pourrait dire octobre, novembre,
7 décembre. On est rendu en janvier, on est en plein
8 hiver, il y a une opportunité d'acheter du GSR,
9 mais ils ne la saisissent pas parce qu'ils ont déjà
10 un coût d'engagé dans les trois mois précédents.
11 Donc, ils ont déjà payé, et ils disent : si je me
12 conforme par la suite durant l'année, en fait,
13 l'économie que j'aurai n'est pas assez importante
14 pour justifier l'acquisition de GSR. Donc, cette
15 piste de solution là, en fait, qu'est-ce que ça
16 veut dire c'est que ça permettrait à certains
17 industriels d'avoir une flexibilité, d'atteindre le
18 seuil réglementaire en cours d'année et non
19 nécessairement à chaque mois, comme c'est requis
20 actuellement. Si on va à la deuxième diapositive,
21 s'il vous plaît.

22 Donc, la deuxième piste de solution,
23 l'utilisation des valeurs de marché pour estimer
24 plus justement les économies liées au GSR. Ici,
25 l'objectif ce n'est pas d'apporter... de remplacer

1 ce qu'Énergir paie, mais en fait, ce qu'Énergir
2 enlève au tarif GSR pour déterminer le surcoût.
3 Mais c'est plutôt de faire réaliser que la méthode
4 actuelle qui est utilisée par Énergir sous-estime
5 les économies qui pourraient être réalisées pour
6 réduire le surcoût.

7 Donc, actuellement, on a le tarif GSR sur
8 les unités d'invendu et Énergir pour les taux de
9 surcoût lui enlève le tarif de gaz de réseau qui
10 représente son coût d'acquisition et également un
11 coût évité qui représente le SPEDE, parce qu'elle
12 évite de payer un droit d'émission. Mais ces
13 valeurs-là, donc ces tarifs-là, en fait c'est une
14 minimisation de ces coûts. Énergir a comme
15 objectif, par sa stratégie, le SPEDE, par sa
16 stratégie de fourniture de diminuer le plus
17 possible ses coûts pour offrir à sa clientèle de
18 gaz de réseau une des meilleures conditions
19 d'achat.

20 Mais quand on utilise ces mêmes facteurs
21 pour essayer de minimiser le surcoût, ça ne marche
22 pas. Parce qu'en fait, ce que tu veux, c'est avoir
23 les plus gros facteurs possible pour minimiser le
24 surcoût. Tu ne veux pas des facteurs qui sont
25 minimisés. Si vous me suivez? Pour minimiser un

1 surcoût, il faut que le tarif de gaz de réseau et
2 le tarif SPEDE reflètent le plus possible la valeur
3 de marché.

4 Et j'ai mis dans la preuve en prenant
5 exemple le SPEDE, qu'Énergir, le tarif SPEDE est
6 sous la valeur du marché, des taux d'admission
7 actuellement en vigueur. Donc, le prix à la tonne
8 d'émission est plus élevé sur le marché libre pour
9 l'ensemble des émetteurs assujettis. Donc, si on
10 peut aller à la diapositive 8.

11 Finalement, la troisième solution, ce
12 serait d'offrir aux clients en achat direct un
13 accès volontaire aux volumes GSR invendus, le même
14 accès qu'Énergir a actuellement, la même chose,
15 donc afin de leur permettre d'en tirer des
16 bénéfices équivalents des clients du réseau, donc
17 c'est-à-dire d'éviter d'utiliser leurs droits
18 d'émission en banque et d'utiliser la molécule de
19 GSR. Au même titre d'Énergir couvre ses émissions
20 par l'achat de GSR et il pourrait y avoir des
21 clients en achat direct qui pourraient faire la
22 même chose.

23 Donc, ici j'ai mis le calcul où on voit le
24 surcoût qui représente, en fait, c'est le tarif GSR
25 des unités invendues et ensuite où on soustrait un

1 tarif gaz et un tarif SPEDE. Évidemment, le tarif
2 SPEDE représente le coût évité et le tarif gaz
3 représente le coût d'acquisition. Ce qu'on dit ici,
4 c'est que certaines personnes, certains clients
5 auraient un intérêt à ce que... à offrir soit
6 exactement ce qu'Énergir paie ou un peu plus,
7 dépendant leur lecture du marché ou en fait leurs
8 conditions actuelles d'opération.

9 Donc, ici, dans l'ensemble des pistes de
10 solution qu'on a présentées, c'est bien important
11 de comprendre qu'ici, c'est des ajustements ciblés
12 qu'on présente. Puis on espère que c'est
13 complémentaire aux démarches entreprises par
14 Énergir. Donc, vraiment, l'objectif c'est qu'il n'y
15 ait pas d'impact pour le reste de la clientèle.
16 C'est que si les mesures sont mises en place, c'est
17 que ça permet une meilleure flexibilité à une
18 certaine clientèle et également permet aussi une
19 meilleure valorisation du GSR invendu.

20 Donc, si on peut passer à la diapositive
21 numéro 9. Donc, les clients au tarif D5 considérés
22 incapables de s'interrompre. Donc, ici, on va en
23 parler de façon plus approfondie au cours de la
24 présentation, mais en fait, c'est rejeter
25 l'allocation à la clientèle au service de la

1 demande continue des coûts équivalents à la
2 capacité de transport réservée pour se prémunir
3 contre un scénario de non-interruption de la
4 clientèle interruptible en raison de froid extrême.
5 Donc, si on peut passer à la diapositive suivante.

6 Donc, ici, ce qu'on dit, en fait, c'est si
7 l'équipe d'approvisionnement d'Énergir projette une
8 demande en période de froid extrême qui requiert un
9 certain niveau de mètres cubes par jour, l'ACIG est
10 tout à fait à l'aise que l'équipe
11 d'approvisionnement contracte cette capacité-là.
12 C'est important qu'Énergir détienne les capacités
13 de transport suffisantes. Nous ce qu'on dit, c'est
14 que les coût ne sont pas alloués à la bonne place.

15 Donc, si on fait un peu un rappel, parce
16 que l'histoire s'étire sur deux causes tarifaires.
17 Donc, à la cause tarifaire vingt vingt-trois, vingt
18 vingt-quatre (2023-2024), Énergir est arrivée
19 devant la Régie où elle croyait que... - il y a
20 vingt-deux (22) clients qui n'étaient pas capables
21 de s'interrompre - donc il y avait vingt-deux (22)
22 faux interruptibles, et qu'il fallait contracter
23 des capacités de transport pour répondre à leurs
24 besoins de pointe.

25 Durant l'été, en fait, on s'est rendu

1 compte qu'il y avait pas vingt-deux (22) faux
2 interruptibles, il y en avait moins. Mais il n'y a
3 pas eu d'ajustement à la demande d'Énergir durant
4 la procédure. L'article 14.4.2.7 a continué, et
5 Énergir a présenté la solution comme étant
6 temporaire, qui montrait sans impact pour la
7 clientèle et qui allait projeter... et qui allait
8 présenter une nouvelle solution. Donc, c'était sur
9 cette base-là que le Régie a rendu sa décision en
10 deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre
11 (2023-2024). Donc, c'étaient les prémisses qui
12 étaient mis de l'avant.

13 Ce qu'on observe ensuite, en deux mille
14 vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025),
15 c'est qu'il reste toujours peu de faux
16 interruptibles réels qui sont assujettis à
17 l'article 14.4.2.7., mais Énergir présente quand
18 même un besoin de combler le besoin de pointe parce
19 que la fiabilité du service interruptible, qui
20 n'était pas requis à cent pour cent (100 %) dans le
21 passé, l'est maintenant. Donc, maintenant, Énergir
22 a un besoin d'avoir une fiabilité de cent pour cent
23 (100 %) de qu'on entend de leur témoignage.

24 Donc, ici, on voit trois problèmes qui
25 surviennent de cette façon de faire là. C'est que

1 premièrement, c'est que ça entraîne un glissement
2 des volumes du service interruptible vers les
3 services fermes sans vraiment une réelle
4 transparence ou un processus formel. Il a fallu
5 apprendre en DDR que, finalement, il y avait peu de
6 solutions pérennes, que c'était reporté à plus
7 tard. Et ensuite, également apprendre en audience
8 que finalement la solution qu'ils ont présentée, ça
9 leur convenait et qu'ils allaient la garder. Donc,
10 il n'y a pas eu une proactivité pour nous faire
11 part de leur réflexion à ce niveau-là.

12 Également, il y a une sollicitation de
13 coûts importants, donc on va en parler un peu plus
14 tard, mais tous les clients, même ceux qui
15 respectent leur obligation au D5, dont nos membres,
16 donc il n'y a aucun de nos membres qui sont
17 concernés par le problème de faux interruptibles,
18 paient le prix de l'assurance en raison d'une non-
19 capacité de certains interruptibles à
20 s'interrompre.

21 Également, ça affaiblit un peu l'esprit du
22 service interruptible, parce que l'esprit du
23 service interruptible, c'est de ne pas contracter
24 de capacité pour ce service-là, c'est que ça repose
25 sur les capacités excédentaires, et vient un peu

1 optimiser le processus d'approvisionnement
2 d'Énergir.

3 Donc, si on passe à la diapositive
4 suivante, s'il vous plaît. Si on va aux impacts
5 financiers. Donc, monsieur Tremblay en a parlé
6 juste avant moi, mais vous vous rappelez, en fait,
7 Énergir estime environ à cinq millions de dollars
8 (5 M\$) le coût de ces mesures-là, avec tous les
9 caveats sur la difficulté d'estimer un coût à une
10 capacité de transport. Et les revenus récupérés
11 auprès des clients assujettis à l'article 14.4.2.7
12 représentent environ un million de dollars (1 M\$).
13 Bien, en fait... un million de dollars (1 M\$), oui.
14 Non, je pense qu'il y a une erreur. En fait, ce ne
15 serait pas quatre virgule cinq (4,5), ce serait
16 quatre millions (4 M), je pense, à la diapositive.
17 Mais en fait, reste que la mesure à coûté environ
18 huit millions de dollars (8 M\$) jusqu'à maintenant.
19 Et on s'attend à ce que ça coûte encore un quatre
20 millions (4 M) à la clientèle cet hiver. Et peut-
21 être, on ne sait pas quand la prochaine fois que la
22 proposition sera faite. Énergir a mentionné qu'elle
23 prévoyait le faire en même temps que la refonte du
24 tarif interruptible dans le volet B, au plus tard à
25 l'été deux mille vingt-six (2026), si tout va bien.

1 Nous, à l'ACIG, on est conscients du... on
2 regarde le calendrier réglementaire puis on voit
3 que c'est un scénario optimiste quand même. Ce
4 qu'on souhaiterait, en fait, ce serait qu'une
5 solution pérenne qui soit présentée et implantée au
6 plus tard pour la prochaine année tarifaire, donc
7 deux mille vingt-six, deux mille vingt-sept
8 (2026-2027).

9 On est d'avis que c'est possible de revoir
10 cette solution-là avant la refonte du tarif
11 interruptible, dans le sens que l'article 14.4.2.7
12 a été ajouté après le tarif interruptible, donc
13 c'est un « plaster » qui a été mis sur un problème.
14 Donc, nous, on pense qu'il est possible de
15 l'ajuster à la marge sans revoir l'ensemble du
16 tarif interruptible durant le volet B. On veut
17 éviter de lier le dépôt de la solution pérenne avec
18 le volet B, qu'on n'a pas encore d'échéancier clair
19 par rapport à son dépôt. Et en vue de... les années
20 tarifaires qui s'en viennent, là, on sait, il y a
21 le PGIRE au printemps qui arrive, peut-être le taux
22 de rendement à l'autre printemps qui arrive aussi.
23 Le dernier taux de rendement a pris dix-huit (18)
24 mois à faire. Donc, c'est quand même des ressources
25 et du temps qui est requis. En plus de ça, il va y

1 avoir la refonte du tarif de distribution. Énergir
2 est maître de ses dossiers, mais on essaie de
3 comprendre et voir où est-ce que la solution
4 pérenne pourrait s'insérer dans tout ça.

5 Donc, si on va au troisième sujet, à la
6 diapositive 12. Donc, ici, on parlait de
7 l'allongement de la période d'amortissement des
8 aides financières du PGEÉ. Donc, à l'ACIG, on
9 préconiserait le statu quo, donc de garder une
10 période d'amortissement de dix (10) ans.

11 Si on passe à la diapositive 13, s'il vous
12 plaît. Donc, Énergir propose que les aides
13 financières passent de dix (10) à quinze (15) ans.
14 En fait, ça tient principalement sur un désir de se
15 conformer mieux au principe d'appariement, donc qui
16 était mentionné. Donc, la durée de vie est
17 maintenant de seize virgule six (16,6) ans, ou
18 quinze virgule zéro cinq (15,05), là, je ne sais
19 pas laquelle ils utilisaient exactement. Et selon
20 Énergir, il serait mieux de respecter le principe
21 d'appariement pour amortir les coûts selon
22 l'entièreté, la durée de vie de la mesure. Et
23 également, ça permettrait de réduire l'impact
24 tarifaire à court terme.

25 Toutefois, l'ACIG, on a quand même

1 plusieurs préoccupations. En deux mille dix-sept
2 (2017), quand Énergir avait proposé l'amortissement
3 des aides financières sur une période de dix (10)
4 ans, alors que la durée de vie était de dix-huit
5 (18) ans, elle avait estimé, par prudence, par le
6 principe de prudence, qu'il y avait des
7 incertitudes liées à la performance réelle des
8 mesures, à la réglementation future et à la
9 stabilité des programmes. Donc, à ce moment-là, on
10 avait jugé que huit ans de prudence étaient
11 nécessaires pour tenir compte de ces
12 incertitudes-là. Donc, la question est... Je pense
13 que ce n'est pas une science exacte de savoir
14 combien d'années il faut mettre pour respecter le
15 principe de prudence, mais de passer de huit ans à
16 un virgule six (1,6) ans ou zéro virgule zéro cinq
17 (0,05) ans, je n'ai pas vu de justification ou de
18 logique qui soutient vers ça.

19 Évidemment, le contexte a évolué. Vous en
20 avez parlé durant vos questions. Énergir,
21 contrairement à Hydro-Québec, anticipe une
22 réduction de ses volumes, deux milliards (2 G) de
23 mètres cubes d'ici vingt quarante (2040). Donc, ça,
24 ça soulève un risque vraiment qui est réel, là,
25 c'est qu'il y a une partie des volumes qui vont

1 sortir du réseau et qui vont disparaître, peu
2 importe s'il y a eu une économie d'énergie ou non.

3 Donc, par exemple, si en deux mille vingt-
4 cinq (2025) on donne une aide financière pour une
5 économie d'énergie qui sera amortie sur quinze (15)
6 ans, bien, rien ne garantit qu'en deux mille
7 quarante (2040), c'est grâce à l'aide financière
8 que l'économie d'énergie a été faite et non à la
9 réduction de consommation du client.

10 Donc, il y aurait un problème que les
11 clients qui resteraient sur le réseau risqueraient
12 alors de continuer à rembourser les aides
13 financières dont les bénéfices ne se matérialisent
14 plus, faute de consommation, la clientèle qui
15 serait rendue par exemple sur un service de pointe.
16 Donc, ça crée un enjeu quand même d'équité
17 intergénérationnelle puis de causalité des coûts.

18 Énergir a mentionné que la baisse de...
19 malgré la baisse des volumes, il n'y aurait pas
20 nécessairement une baisse de revenus. Donc, les...
21 il y avait un changement de modèle d'affaires, donc
22 on tarifait... il n'y aurait plus une tarification
23 sur les volumes, ce serait une tarification sur la
24 valeur du service. Je crois que ça renforce encore
25 plus la position de l'ACIG parce que là... en

1 changeant de modèle d'affaires, comment on peut
2 s'assurer que ceux qui ont profité des aides
3 financières paient encore les coûts associés à
4 leurs aides financières. Donc, on croit, par
5 prudence, que c'est mieux de garder dix (10) ans.

6 Et également au niveau de l'impact
7 tarifaire, donc un troisième élément qu'on avait
8 mentionné et donc on a peu d'impact tarifaire au-
9 delà de deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-six
10 (2025-2026). Énergir a utilisé une seule année pour
11 projeter l'impact tarifaire, donc l'impact à la
12 marge.

13 Donc, durant le contre-interrogatoire de
14 maître Dubé, lorsqu'il a été question de l'impact
15 tarifaire on nous a mentionné de faire une simple
16 multiplication. Et on nous a mentionné de faire une
17 hypothèse assez simple. C'est de garder les... le
18 niveau de l'aide financière constant ou en fait, à
19 tout le moins, selon le niveau de l'inflation. Mais
20 si on regarde le dépôt du dernier PGEÉ et également
21 si on constate l'évolution du budget des aides
22 financières depuis dix (10) ans, ce qu'on remarque
23 c'est que l'économie d'énergie marginale est de
24 plus en plus coûteuse à réaliser. Énergir et sa
25 clientèle devront mettre de plus en plus d'argent

1 pour réduire leur consommation d'énergie.

2 Donc, c'est dur de simuler l'impact
3 tarifaire à long terme en gardant ça en tête parce
4 qu'on ne peut pas juste dire que le budget va
5 suivre à un taux d'actualisation fixe parce que
6 l'économie marginale va être de plus en plus
7 difficile à aller chercher. Et je ne dis pas que
8 c'est impossible à prévoir, mais je crois qu'il y a
9 une façon... il y a une façon d'estimer, même si
10 c'est pas la bonne façon d'estimer.

11 Par exemple, si on retourne en deux mille
12 seize (2016), donc 3987, quand il était question
13 d'amortir les aides financières sur dix (10) ans,
14 Énergir avait présenté une simulation sur trente
15 (30) ans et avait, si je me rappelle bien, pris
16 comme hypothèse une croissance des aides
17 financières de un pour cent (1 %) par année. Bon,
18 ça s'est certainement avéré faux, mais au moins on
19 avait une idée de l'évolution de l'impact tarifaire
20 à ce moment-là. Donc là, on a une demande d'Énergir
21 qui a un impact direct à la hausse des tarifs, puis
22 impossible d'en apprécier la grandeur.

23 Donc, on pense que si Énergir veut faire...
24 veut modifier sa proposition, qui aurait un impact
25 tarifaire sur plusieurs années, c'est essentiel

1 d'en avoir... en fait, de pouvoir l'évaluer à long
2 terme.

3 Finalement, dans son témoignage monsieur
4 Pouliot a mentionné la possibilité de faire une
5 étude quinquennale sur la durée de vie des mesures.
6 Si la Régie, dans sa décision, acceptait la
7 proposition d'Énergir, on croit que, tout comme les
8 taux d'amortissement, une révision quinquennale de
9 la durée de vie des mesures, je crois que c'est une
10 approche qui est raisonnable et qui permettrait
11 d'ajuster l'amortissement des... des aides
12 financières selon l'évolution de la durée de vie.
13 Donc, la diapositive 14 pour le quatrième sujet. Le
14 sujet le plus rapide, donc...

15 Donc, ici l'ACIG recommande la reconduction
16 du mécanisme de découplage des revenus et le mode
17 de partage des écarts de rendement pour les deux
18 prochaines années. Contrairement à Énergir qui
19 recommande juste pour une année. Donc, la
20 diapositive 15.

21 Donc, on n'a pas grand-chose à dire par
22 rapport au mécanisme de découplage des revenus, là.
23 C'est un mécanisme à l'avantage de la clientèle. Du
24 côté de l'ACIG, le plus longtemps qu'il est en
25 vigueur le mieux c'est parce que ça protège la

1 clientèle au niveau des prévisions.

2 Ensuite, du côté du mode de partage des
3 écarts de rendement, en fait la recommandation de
4 l'ACIG vient d'un point de vue de déficience
5 réglementaire. On sait qu'il y a probablement un
6 dossier de taux de rendement qui s'en viendra en
7 deux mille vingt-sept (2027). Et, à ce moment-là,
8 les intervenants vont retenir des experts qui sont
9 à même de traiter de l'évaluation du cadre
10 réglementaire de différents distributeurs au Canada
11 et aux États-Unis et permet la comparaison en vue
12 d'un possible changement du mode de partage des
13 écarts de rendement.

14 Donc, pour l'ACIG, c'est plus logique et
15 efficient et moins coûteux également de rassembler
16 les sujets qui ont une certaine affinité ensemble,
17 et ainsi pouvoir retenir un seul expert dans une
18 seule année au lieu de devoir retenir des experts
19 sur plusieurs années différentes.

20 Également, comme deuxième point, la Régie,
21 dans votre décision de la phase 1, vous avez
22 mentionné la possibilité d'instaurer une formule
23 paramétrique pour l'établissement du taux de
24 rendement. Donc, on croit que si cette formule
25 paramétrique allait de l'avant, ça pourrait

1 modifier, en fait, la capacité d'Énergir de... de
2 générer des écarts de rendement en raison que le
3 taux de rendement suivrait de façon plus serrée,
4 les conditions économiques. Donc... donc ça aurait
5 un écart... ça aurait un impact sur les écarts de
6 rendement potentiels, et également, ça aurait un
7 impact sur la comparaison entre Énergir et les
8 autres distributeurs au niveau canadien.

9 Et également, au niveau de la réforme du
10 tarif de distribution, bon... Oui? O.K. Non,
11 excusez-moi, je croyais entendre quelqu'un. Ici, on
12 dit, en fait, que lors de la refonte, si Énergir,
13 on a vu du côté de l'Ontario, que Embridge, au
14 niveau de sa clientèle résidentielle, a migré vers
15 une répartition de ses tarifs vers une formule plus
16 fixe que variable. Si Énergir décide d'aller de la
17 même façon, donc - on ne parle pas de la clientèle
18 industrielle, on nous dit à quatre-vingt pour cent
19 (80 %) fixe - mais si elle décide d'imiter Embridge
20 et d'aller pour le D₁ vers une formule plus fixe que
21 variable, évidemment, ça va avoir un impact sur la
22 prise de risque d'Énergir à ce niveau-là.

23 Donc, pour ces trois raisons, on pense que,
24 au niveau de l'ACIG, que c'est mieux de... de
25 reconduire pour deux ans le mode de partage des

1 écarts de rendement et du mécanisme de découplage
2 des revenus. Et ça... dans deux ans, je pense qu'on
3 pourra avoir une meilleure idée d'où les risques
4 d'Énergir se situent.

5 Finalement, si on va à la diapositive 16
6 pour le dernier sujet, la modification du calcul du
7 prix du GSR. Donc, ici, on dit de rejeter les
8 modifications proposées par Énergir, et,
9 subsidiairement, donc ce serait d'approuver la
10 modification proposée dans la composante de l'écart
11 de prix cumulatif GSR, jusqu'à concurrence des
12 volumes nécessaires à l'atteinte du seuil
13 réglementaire.

14 Donc, si on va à la diapositive 17. On
15 comprend la logique d'Énergir, l'inquiétude
16 principale de l'ACIG, c'est qu'il y a des coûts qui
17 ne sont pas liés au seuil réglementaire, à
18 l'atteinte du seuil réglementaire, et qu'ils soient
19 ensuite socialisés à la clientèle non volontaire.
20 Par soit en raison de l'écart de prévision ou dans
21 le cas de la composante numéro 3 qui est une
22 composante qui est exclusivement pour les ventes
23 volontaires. Donc, ici, on parle des unités de GSR
24 qui sont expirées, donc depuis plus de vingt-quatre
25 (24) mois. Donc, normalement, pour atteindre les

1 seuils réglementaires, aucune... aucune unité de
2 GSR devrait... devrait être invendue.

3 Donc, pour la composante numéro 2, ici, ce
4 que l'ACIG souhaite, en fait, c'est qu'il y a une
5 mention que la clientèle non volontaire demeure
6 indemne de tout changement effectué au dénominateur
7 de la composante numéro 2. Donc, j'ai pas le
8 libellé en tête, là, mais si Énergir veut mettre le
9 dénominateur sur les achats, on n'est pas opposés,
10 mais dans le... dans le moment où, dans le futur,
11 bon, dans dix, quinze (10-15) ans, où les ventes
12 volontaires pourraient commencer à dépasser le
13 seuil... le seuil réglementaire. Mais il faudrait
14 que ça soit clair que les... les coûts encourus
15 pour acquérir ces volumes au-delà du seuil ne se
16 répercutent pas sur la clientèle non volontaire.

17 Donc, si on va à la diapositive 18, vous y
18 retrouverez les recommandations pour les deux
19 autres sujets, où qu'on n'était pas... où qu'on...
20 on s'en remettait à la Régie pour l'approbation des
21 dépenses d'exploitation et on recommandait la
22 nouvelle méthodologie de calcul des taux
23 d'équilibrage. Donc, voilà qui conclut ma
24 présentation. Merci.

25

1 Me NICOLAS DUBÉ :

2 Q. [104] Merci, Monsieur Vachon. Hier, le panel
3 numéro 5 a émis des commentaires sur la section 3
4 de la preuve de l'ACIG relativement au fait
5 qu'Énergir juge que la stratégie - sa stratégie -
6 tarifaire pour socialiser les volumes de GSR
7 invendus était équitable. Est-ce que vous avez des
8 commentaires à ajouter à cet égard-là?

9 R. Donc, comme mentionné durant la présentation, il y
10 a deux angles qu'on peut regarder cette
11 question-là. En fait, on peut regarder à l'équité
12 entre les consommateurs et l'équité entre les
13 clients d'achat direct et Énergir.

14 Donc, si on regarde du côté des
15 consommateurs, en fait, Énergir, sous son
16 obligation de... dû à SPEDE prévoit une banque de
17 droits d'émission. Et en acquérant le GSR, qui
18 serait à socialiser, n'a pas à piger dans cette
19 banque de droits d'émission parce qu'elle réduit
20 ses émissions avec le GSR. Donc, la clientèle en
21 gaz de réseau a un bénéfice environnemental à ce
22 niveau-là que les clients d'achat direct n'ont pas.

23 Et si on regarde du côté entre Énergir et
24 la clientèle en achat direct, c'est qu'Énergir a
25 accès à du GSR à socialiser à un coût qui est

1 équivalent au tarif de gaz de réseau et SPEDE,
2 alors que la clientèle en achat direct n'a pas la
3 même opportunité de le faire.

4 Q. [105] Donc, je vous remercie pour votre témoignage.

5 Me NICOLAS DUBÉ :

6 Le témoin est maintenant prêt aux questions, Madame
7 la Présidente.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 J'espère qu'il va être prêt pour sa pause lunch.

10 Alors...

11 Me NICOLAS DUBÉ :

12 Vous le demandez, si vous préférez qu'on... Je
13 comprends qu'on va continuer le contre-
14 interrogatoire après le lunch.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui. On va prendre un quatre-vingt-dix minutes
17 (90 min), donc ça va nous amener à treize heures
18 quarante (13 h 40). Alors, on va se revoir à treize
19 heures quarante (13 h 40). Je vous remercie.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 _____

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Alors bonjour à tous. Je vais juste mentionner
25 ceux qui avaient mentionné souhaiter contre-

1 interroger l'ACIG. Mais si jamais il y avait eu
2 quelque chose qui faisait en sorte qu'il y avait
3 d'autres questions d'autres intervenants, juste me
4 le signaler s'il vous plaît. Alors, pour
5 l'instant, nous avons le ROÉÉ, Maître Champigny. Il
6 n'y aura pas de questions. Maître Neuman pour le
7 RTIEÉ? Pas de questions non plus. Maître Thibodeau
8 ou Maître Lemay Lachance?

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Excusez-moi, Madame la Présidente.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui, Maître Turmel.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 On aura une question pour l'ACIG.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Allez-y.

17 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

18 Merci.

19 Q. **[106]** Alors, je vais partager la DDR numéro 2,
20 réponse à l'ACIG à la demande de renseignements
21 numéro 2 de la Régie. Vous me dites quand vous
22 l'avez.

23 R. Oui, je l'ai.

24 Q. **[107]** Parfait. Alors, donc, à cette question 2.4.1,
25 il vous est demandé :

1 Veuillez donner un exemple chiffré de
2 l'acquisition par un client en achat
3 direct de la portion des volumes de
4 GSR invendus aux mêmes conditions
5 économiques qu'Énergir avant leur
6 socialisation.

7 Vous avez répondu, je cite :

8 Au tableau 3 de la pièce B-0166 du
9 rapport annuel 2023-2024 d'Énergir, le
10 distributeur présente les coûts évités
11 qui sont déduits du tarif GSR afin de
12 déterminer le surcoût unitaire du GSR
13 invendu.

14 Et, là, on voit les coûts qui sont affichés au
15 tableau 3. Je ne vais pas les reciter, on les voit
16 bien. Et dernière citation :

17 Ainsi, un client en achat direct
18 pourrait acquérir d'Énergir du GSR
19 destiné à être socialisé à un tarif de
20 17,462 cents/m³ (9,435 + 8,027),

21 qui apparaît au tableau, c'est le gaz de réseau et
22 le tarif SPEDE,

23 ... soit l'équivalent de ce qu'Énergir
24 retranche du tarif GSR. Le reste de la
25 clientèle est indemne du changement

1 d'acquéreur.

2 J'arrête là la citation. Première question : Dans
3 cet exemple-là, est-ce que vous pouvez nous
4 indiquer, si le client qui achète le GSR à, votre
5 exemple, à dix-sept virgule quatre cents le mètre
6 cube (17,4 ¢/m3), s'il va continuer à payer la
7 socialisation du GSR ou il en sera exempté?

8 R. En fait, ici la proposition de l'ACIG, c'est
9 seulement interchanger Énergir et un de ses clients
10 lorsque le GSR est destiné à socialiser. Donc, la
11 même méthode qu'Énergir lorsqu'elle acquière le GNR
12 destiné à être socialisé ne l'attribue pas à un
13 client en particulier pour l'exempter de la
14 socialisation, un client qui prendrait la place
15 d'Énergir pour acheter de ce GNR à socialiser
16 serait quand même soumis à la socialisation, aux
17 frais de socialisation.

18 Q. **[108]** Disons qu'un exemple, s'il est exempté...
19 mettons qu'on suppose que le client payait cent
20 mille dollars (100 000 \$) de socialisation, qui
21 dorénavant va payer... va devoir supporter ce cent
22 mille dollars-là (100 000 \$)?

23 R. Vous dites... Bien, nous, la proposition de l'ACIG,
24 c'est qu'il ne soit pas exempté.

25 Q. **[109]** Donc, qu'il ne soit pas exempté. Donc, il va

1 devoir... Qui va le supporter, c'est ce client-là
2 ou c'est l'ensemble de la clientèle?

3 R. En ce moment, la situation, par exemple, un client,
4 il paie un frais de socialisation. Nous ce qu'on
5 dit, c'est qu'il y a des clients qui seraient prêts
6 à payer le frais supplémentaire de dix-sept virgule
7 quarante-six sous (17,46 ¢) pour avoir... pour
8 consommer le GSR directement et pouvoir ensuite
9 réclamer la baisse des émissions. Mais il ne
10 pourrait pas utiliser la consommation de ce GSR-là
11 pour s'exempter de la socialisation en cours. Je ne
12 sais pas si ça répond à votre question, Maître
13 Turmel.

14 Q. **[110]** Oui. Juste un instant, je vais valider. Je
15 vous remercie. Ça termine mes questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Thibodeau.

18 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

19 Q. **[111]** Merci. J'avais pas... j'avais pas de
20 questions au départ, mais malheureusement pour
21 vous, la Régie nous a laissé l'heure du lunch pour
22 y penser, donc j'en ai deux... deux petites
23 questions de précision. Madame la Greffière, je ne
24 sais pas si vous pouvez mettre, s'il vous plaît, la
25 présentation du témoin de ce matin. Je n'ai pas la

1 cote, malheureusement. Je ne sais pas...

2 R. C'est 33, je pense.

3 Q. **[112]** C-ACIG-0033, merci. À la page 5 s'il vous
4 plaît. Oui. Donc, peut-être une précision. Puis là,
5 je parle du premier « bullet », là, c'est-à-dire
6 vous mentionnez à la page 5 que les industriels
7 contribuent au financement du GSR sans pouvoir
8 bénéficier de ses avantages environnementaux ou
9 réglementaires. Et dans votre témoignage, vous avez
10 spécifié ou précisé que les industriels, bon, ils
11 contribuent en payant des frais de socialisation et
12 aussi en achetant du GSR. Mais, la question que
13 j'ai pour vous : est-ce que vous êtes d'accord avec
14 moi que si un client de l'ACIG achète du GSR, bien
15 il va bénéficier des avantages environnementaux et
16 réglementaires de ce GSR. Par exemple, au niveau...
17 des avantages au niveau du SPEDE.

18 R. Le problème avec votre question c'est que la
19 prémisse c'est « s'il achète ». En ce moment, le
20 GSR est à un prix prohibitif. C'est même pas un
21 scénario possible pour la grande, grande majorité
22 de nos membres, d'acheter du GSR. Le prix est
23 tellement élevé que c'est même pas une option à
24 laquelle il pense. Donc...

25 Q. **[113]** Est-ce que... allez-y.

1 R. Ça, c'est du côté d'Énergir. Et en achat direct,
2 encore... encore moins parce que les... les
3 possibilités d'acheter du GSR ne concordent pas
4 nécessairement avec le calendrier de socialisation
5 qu'Énergir a mis en place, où qu'il y a un frais de
6 socialisation qui est payé à chaque mois. Donc,
7 c'est plus difficile à ce moment-là.

8 Q. **[114]** Et peut-être pouvez-vous préciser dans ce
9 cas-là qu'est-ce que vous voulez dire quand vous
10 indiquez qu'il contribue au financement du GSR, si
11 ce n'est pas par l'acquisition de GSR?

12 R. Par le frais de socialisation.

13 Q. **[115]** Par le frais de socialisation. Et est-ce que
14 vous pouvez - puis ça fait un lien avec ma deuxième
15 question - au niveau de la socialisation, puis là
16 je comprends que vous soulevez un problème d'équité
17 par rapport au GSR, puis ce que je cherche à
18 comprendre évidemment quand Énergir socialise du
19 GSR, elle va prendre ses coûts liés au GSR, elle va
20 déduire les économies liées au SPEDE, puis ça va
21 permettre d'établir son coût de socialisation qui
22 est chargé à l'ensemble de la clientèle. Est-ce que
23 vous êtes d'accord avec moi que c'est l'ensemble de
24 la clientèle qui va bénéficier des économies du
25 SPEDE, incluant les clients de l'ACIG?

- 1 R. L'ensemble de la clientèle va bénéficier de ces
2 économies-là. Nous, ce qu'on dit c'est : est-ce
3 qu'il y a des économies supplémentaires, que la
4 clientèle des réseau bénéficie? Quand un client en
5 gaz de réseau consomme la molécule de gaz fossile,
6 il y a un droit d'émission qui est attaché à ça
7 pour pouvoir couvrir ses émissions. L'acquisition
8 de GSR à socialiser par Énergir permet de descendre
9 son plafond d'émission et d'éviter d'utiliser ce
10 droit d'émission qu'Énergir va pouvoir utiliser
11 dans le futur. Donc, un droit d'émission qui a été
12 acheté à un coût X a été racheté... a pu être évité
13 d'être utilisé, il va être utilisé dans le futur,
14 alors que les droits d'émission selon le marché
15 vont valoir une certaine valeur probablement plus
16 élevée, selon la courbe de prévision du
17 gouvernement du Québec. Donc, il y a un écart...
18 Énergir a accès à un écart privilégié par rapport
19 aux industriels à ce niveau-là.
- 20 Q. **[116]** Puis j'ai peut-être pas saisi la nuance entre
21 les clientèles de gaz de réseau puis de... puis la
22 clientèle de l'ACIG ou même en achat direct, ma
23 compréhension évidemment, puis ce que madame
24 Dallaire expliquait c'est que les frais...
25 évidemment, les économies liées au SPEDE, dont

1 Énergir bénéficie avec... par rapport au GSR qui
2 est socialisé, est déduit du frais de socialisation
3 qui est le même, c'est-à-dire qui est chargé à
4 l'ensemble de la clientèle, que ce soit des clients
5 en achat direct ou des clients au gaz de réseau ou
6 des grands industriels ou peu importe. Donc, c'est
7 quoi la différence de traitement par rapport aux
8 clients au gaz de réseau versus... qui paient un
9 frais de socialisation versus un client en achat
10 direct ou un grand client, qui paie un frais de
11 socialisation?

12 R. Donc, Énergir, tout comme la plupart des grands
13 industriels, sont assujettis au RSPÉDE, donc
14 Énergir donc Énergir doit couvrir les émissions de
15 sa clientèle. En ce faisant, le gaz de source
16 renouvelable, il y a une possibilité d'acquérir...
17 de faire baisser son plafond d'émissions à un coût
18 plus avantageux que les autres émetteurs assujettis
19 au RSPÉDE parce que le tarif SPEDE est sous la
20 valeur de marché du crédit carbone. Donc, ce que je
21 dis ici c'est qu'il y a un avantage supplémentaire
22 pour la clientèle de gaz de réseau parce qu'ils
23 payent... Énergir couvre leurs émissions en payant
24 moins cher que la valeur au marché des droits
25 d'émission.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Ça va compléter mes questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Cardinal?

5 Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Oui, je vous remercie, mais je n'aurai pas de
7 questions.

8 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[117]** Merci. Je vais juste commencer, mais on va
11 probablement jouer à la tag entre les régisseurs.
12 Je vais juste reprendre... laisser là où maître
13 Thibodeau a laissé. La différence, elle n'est pas
14 entre les gens qui sont au gaz de réseau et les
15 gens qui sont aux autres ou en achat direct, c'est
16 la différence entre les grands émetteurs et les...
17 et ceux qui sont couverts par Énergir via le SPEDE?

18 R. De façon plus précise, oui, mais ça se recoupe de
19 façon importante.

20 Q. **[118]** Oui, ça se recoupe, mais je... la différence,
21 si je comprends bien votre mémoire, c'est de dire :
22 les grands émetteurs, eux, doivent payer deux fois,
23 dans le sens où eux, ils doivent couvrir leur
24 propre émission via leur propre SPEDE, et puis ils
25 doivent... ils ne peuvent pas bénéficier d'une

1 réduction du plafond SPEDE d'Énergir parce que ces
2 frais-là... en fait, le rachat à huit sous sert à
3 faire baisser ce plafond-là, donc ils ne
4 bénéficient pas de cette baisse de plafond-là parce
5 qu'ils doivent couvrir leurs propres émissions?
6 Est-ce que je comprends bien?

7 R. Je pense que oui. Il faudrait peut-être que j'aie
8 les notes sténos pour bien comprendre, mais...

9 Q. **[119]** Non, mais...

10 R. ... de façon générale, je pense que l'idée est là.

11 Q. **[120]** L'idée est là. C'est qu'en rachetant...
12 Lorsqu'il y a une socialisation et que le GSR est
13 racheté par le gaz de réseau au prix du gaz de
14 réseau, et les frais du SPEDE, ça sert seulement à
15 faire baisser le plafond d'Énergir... de SPEDE
16 d'Énergir...

17 R. Du gaz de réseau, oui.

18 Q. **[121]** ... et les grands émetteurs, les clients
19 grands émetteurs ne peuvent pas bénéficier de cette
20 baisse-là, et que vous devez donc couvrir tout seul
21 vos obligations environnementales?

22 R. Oui, exactement, oui.

23 Q. **[122]** O.K. Ce qu'on comprend de...

24 Madame la Greffière, pourriez-vous remettre
25 la pièce? Oui, le même tableau. La présentation,

1 oui, où on voit le huit sous. Il y avait un
2 tableau. Ah, c'est la réponse à la DDR. Je pense
3 que c'est la FCEI qui l'a mise. La réponse à la...
4 C'est la pièce... Attendez une minute. Ici. C'est
5 maître Turmel qui avait posé la question. C'est
6 C-ACIG-0029. Elle est là. Oui. Alors, merci.

7 Alors, c'est... On voit le tarif SPEDE,
8 c'est le huit sous. Juste pour être plus simple, au
9 lieu de dire « virgule zéro vingt-sept (0,027) »,
10 on va parler de huit sous. Ce que vous voudriez...
11 Ce que vos clients ou les membres de l'ACIG
12 voudraient, c'est de pouvoir, dans le fond,
13 racheter le tarif SPEDE à huit sous, les crédits
14 environnementaux qui viennent avec les huit sous
15 ici?

16 R. Oui, exactement, les GSR. Ils paieraient le neuf
17 plus huit sous.

18 Q. **[123]** Le huit sous.

19 R. Comme Énergir fait.

20 Q. **[124]** Ça vient avec la molécule que vous seriez...
21 que vos... que les membres de l'ACIG seraient prêts
22 à payer, mais, dans le fond, ce qui... la ligne qui
23 vous intéresse, c'est celle-là? L'avantage
24 d'acheter à la place d'Énergir, ça serait d'obtenir
25 les crédits environnementaux qui viennent avec le

1 tarif SPEDE?

2 R. Oui, ça serait un des avantages, oui.

3 Q. **[125]** Oui, un des avantages.

4 R. C'est qu'il y a d'autres avantages. En ce moment,
5 au niveau d'Énergir, ce qu'on dit, c'est que les
6 membres sont prêts à offrir la même offre
7 qu'Énergir. Énergir offre dix-sept sous (17 ¢) pour
8 acheter le GSR. Les membres sont prêts à faire la
9 même chose pour obtenir l'avantage du SPEDE, mais
10 nos membres, ils n'évoluent pas juste au Québec. On
11 a des membres partout. Ils ont des usines aux
12 États-Unis, on Ontario, en Europe. Donc, ils
13 peuvent trouver d'autres avantages que le SPEDE.

14 Q. **[126]** O.K. Mais, je cherche à voir... Ça fait que
15 c'est ça? Ça fait que là, ils acquerraient le...
16 O.K. C'est beau. C'est parce que c'était une... Je
17 m'étais dit : « Juste au Québec », mais
18 effectivement il y a ailleurs qu'au Québec. Je vais
19 laisser ça là pour l'instant. Je vais juste... je
20 vais aller, moi, sur le frais mensuel, plutôt que
21 le frais annuel, oui.

22 Est-ce qu'il y a des articles dans les
23 conditions de service en ce moment qui vous
24 empêchent, si vous changez votre consommation de
25 GNT pour du GSR? Si vous achetez du GSR au mois de

1 septembre, au premier (1er) septembre et vous
2 dites : « Je vais acheter pour 5 % de GSR », est-ce
3 qu'il y a des articles qui font en sorte que vous
4 ne pouvez pas réclamer auprès d'Énergir les frais
5 mensuels que vous avez payés dans l'année?

6 R. Je ne sais pas, il faudrait que je demande à
7 Énergir.

8 Q. **[127]** Mais c'est parce que c'est votre proposition.

9 R. Oui, mais très candidement, je n'ai pas vérifié si
10 on pouvait réclamer à Énergir les frais de
11 socialisation payés si... dans l'atteinte. Dans la
12 décision d'étape que j'ai lue, on parlait d'un
13 assujettissement à chaque mois. Donc, il fallait
14 que le client rencontre à chaque mois le seuil pour
15 éviter de payer le tarif de socialisation.

16 Après, s'il y a un remboursement, ce
17 n'était pas écrit dans la décision. Donc...

18 Q. **[128]** Mais est-ce que vous avez parlé avec Énergir
19 pour voir si au mois d'août, au mois de septembre
20 vous les appeliez, puis vous dites : « Écoutez, je
21 veux consommer 5 % de GSR, mais il faudrait me
22 rembourser les dix premiers mois. »

23 Est-ce que vous avez eu cette conversation-
24 là avec eux et est-ce qu'il y a quelque chose dans
25 les tarifs ou les conditions de service qui

1 feraient en sorte qu'Énergir dirait : « Non, je
2 suis dans l'impossibilité de vous rembourser », si
3 annuellement vous avez consommé cinq pour cent
4 (5 %).

5 R. Les discussions ont débuté, mais malheureusement
6 n'ont pas pu déboucher à une entente pour la cause
7 tarifaire.

8 Q. **[129]** O.K. Ça fait que dans le fond, on ne sait pas
9 si c'est vraiment un problème? L'autre question que
10 j'ai pour vous, c'est...

11 R. Bien, en fait, selon le texte de décision, c'est un
12 assujettissement à chaque mois. Je crois que c'est
13 vous qui l'avez signé. Je ne veux pas essayer de
14 vous rappeler vos mots, mais s'il y avait une
15 possibilité d'exemption à la suite de l'atteinte en
16 cours d'année, je pense que ça aurait été écrit
17 dedans. Puis après...

18 Q. **[130]** C'est parce que ce n'était pas une discussion
19 qui avait eu cours à ce moment-là. Je ne pense pas
20 que la possibilité était... avait même été évoquée,
21 de dire : « Mais si on rachète en septembre, est-ce
22 que ça permet de couvrir? »

23 Alors, je ne pense pas qu'il y ait un
24 article pour ou contre le fait que ça puisse être
25 remboursé ou non remboursé. Je sais, par contre,

1 qu'il y a un article, c'est 11.1.3.5, qui pourrait
2 faire en sorte qu'il soit considéré que vous ayez
3 consommé votre GSR - je vais dire ça comme ça -
4 rétroactivement. Parce que c'était une notion
5 comptable ou juridique de faire en sorte que vous
6 ayez consommé votre cinq pour cent (5 %), mais
7 aussi dans les faits, le mois de septembre seul ne
8 serait pas nécessairement le cinq pour cent (5 %).
9 Il y aurait un switch au niveau de la facture qui
10 ferait en sorte que vous auriez considéré... vous
11 auriez été considéré comme ayant consommé cinq pour
12 cent (5 %).

13 Ça fait que c'est... Je me demandais si
14 vous aviez vu un article dans les conditions de
15 service qui feraient en sorte d'Énergir ne pourrait
16 pas vous rembourser si jamais vous consommiez
17 l'entièreté de votre cinq pour cent (5 %) à la fin
18 de l'année.

19 R. Merci de votre... je vais vérifier, mais aussi je
20 voudrais souligner que je n'ai pas vu un article
21 qui permettrait le remboursement aussi dans le sens
22 contraire. Donc, ce serait... il faudrait vérifier.

23 Q. **[131]** L'autre question que j'ai, elle est plus au
24 niveau philosophique, là. Si on vous permettait
25 d'acheter le gaz, là, sur le surcoût, là, pour le

1 tarif, à ce moment-là, je me demande c'est quoi
2 l'incitatif qu'aurait la clientèle industrielle à
3 acheter du GSR si on vous permet d'attendre les
4 soldes de fin d'année, je vais dire ça comme ça.
5 C'est quoi l'incitatif pour la clientèle
6 industrielle d'acheter du GSR?

7 R. En fait, ce qu'on demande, c'est la même équité
8 qu'Énergir a. Énergir aussi a accès à la fin de
9 l'année à avoir une baisse de plafond de ses
10 émissions de sa clientèle de gaz de réseau. Est-ce
11 qu'on pourrait leur poser la question c'est quoi
12 l'incitatif qu'ils ont à vendre le gaz de source
13 renouvelable, alors qu'à la fin de l'année ils
14 peuvent l'acquérir à bas prix et baisser leur
15 plafond d'émissions, c'est le même principe. On
16 demande juste le même accès, donc toute question
17 qu'on pourrait formuler à l'égard de l'intention ou
18 l'avantage pour les industriels, c'est la même
19 chose pour Énergir.

20 Q. **[132]** Bien, Énergir a avantage... Je vais le
21 formuler comme ça, puis dites-moi si j'ai tort,
22 là. Ce n'est pas à l'avantage d'Énergir que d'avoir
23 des frais de socialisation à mettre en plus à sa
24 clientèle parce que ça met un frein à la
25 consommation de gaz et fait encore son rendement en

1 bonne partie sur le tard de distribution. Et donc,
2 mettre des freins à la consommation, ce n'est
3 pas... ce n'est pas une bonne idée, là. Alors, ce
4 n'est pas... ça ne lui sert pas s'il y a des frais
5 de socialisation, ça sert pas l'ACIG non plus
6 d'avoir à les payer, on est d'accord. Mais il n'y a
7 pas un... il n'y a pas d'incitatif à ne pas inciter
8 ses clients à consommer le plus de GSR possible
9 pour que ça puisse se vendre et avoir des frais de
10 socialisation les plus bas possible. Et je ne pense
11 pas qu'il fait ça, qu'il ne vend pas son GSR juste
12 à des fins de pouvoir capturer des droits SPEDE,
13 là.

14 R. Effectivement. Mais ce que je veux dire, c'est que
15 ce n'est pas le... je pense il faut retourner, la
16 prémisse, ce n'est pas parce que l'industriel va
17 avoir accès au GSR à socialiser qu'il n'achètera
18 pas en achat volontaire, c'est plutôt qu'il ne
19 l'achète pas en achat volontaire parce que le prix
20 est trop élevé. Donc, l'achat volontaire ce n'est
21 même pas une option en ce moment.

22 Le prix... Si on regarde les études de
23 marché, il y a aucune étude de demande pour le prix
24 actuel. Si on regarde l'étude du SOM en deux mille
25 dix-neuf (2019), le barème le plus élevé arrêta à

1 vingt dollars le gigajoule (20 \$/GJ). Donc, en ce
2 moment, on est en territoire inconnu au niveau de
3 la demande chez la clientèle. Donc, si le prix du
4 GSR redevient compétitif, là peut-être on devrait
5 se reposer la question, mais pour le moment, la
6 situation qu'on est, il n'est pas compétitif,
7 malheureusement, c'est... Les industriels, quand
8 ils voient le prix, même ceux qui consomment
9 actuellement du GSR, quand ils ont vu le vingt-cinq
10 dollars le gigajoule (25 \$/GJ), ils pensent à
11 réduire leur consommation. Parce que les
12 industriels qui avaient les plus grands incitatifs
13 à acheter du GSR, même à vingt-cinq dollars le
14 gigajoule (25 \$/GJ), c'est rendu hors de prix et la
15 rentabilité n'est plus là.

16 Q. **[133]** Je comprends votre point, mais c'est juste
17 que là, ce que je comprends, c'est que vous voulez
18 acheter du GSR à rabais. Je me demande juste c'est
19 quoi l'incitatif pour le reste de la clientèle
20 d'offrir ça à l'ACIG si elle n'est pas exempt du
21 frais de socialisation? Je veux dire, c'est... si
22 vous êtes capable d'acheter du GSR à rabais, vous
23 n'achèterez pas du GSR à plein prix, donc vous
24 allez toujours attendre la fin de l'année pour voir
25 s'il y a du GSR à rabais et le frais de

1 socialisation va demeurer le même pour le reste de
2 la clientèle.

3 R. Bien, en ce moment, c'est la situation actuelle.
4 Peu importe si les clients industriels l'achètent à
5 rabais, comme vous dites, ou non, on se retrouve
6 quand même en situation de demande volontaire
7 anémique. Donc, peut-être, je me répète, là, mais
8 c'est...

9 Q. **[134]** Non, je comprends votre point. Je comprends
10 votre point.

11 R. C'est un peu une roue qui tourne.

12 Q. **[135]** Oui, je comprends votre point. Je vous
13 remercie beaucoup.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Q. **[136]** Oui, bonjour, Monsieur Vachon. J'aurai
16 seulement quelques petites questions. Juste
17 d'abord, question de curiosité, là, vos membres au
18 Québec, il y en a plusieurs qui sont des clients
19 interruptibles d'Énergir?

20 R. Je crois qu'on est à trois.

21 Q. **[137]** Trois. Et puis si je comprends bien, parmi
22 ces trois-là, là, ce ne sont pas ce qu'on a appelé
23 des « faux clients interruptibles », ce sont des
24 clients interruptibles qui s'interrompent lors de
25 périodes d'interruption?

1 R. Exactement. Donc, on a confirmé l'année dernière et
2 l'autre année d'avant que nos membres ne faisaient
3 pas partie des clients fautifs.

4 Q. **[138]** O.K. Et donc, qui n'utilisent pas non plus la
5 clause de retrait interdit ou qui ont des bris
6 d'équipement pendant les périodes froides ou...?

7 R. Bien en fait, aucun client n'est à l'abri d'un bris
8 d'équipement, là. Peu importe même dans la
9 clientèle au service continu, un client peut avoir
10 un bris sur son équipement de travail, là. C'est
11 impossible d'assurer un taux de disponibilité de
12 cent pour cent (100 %) de tes équipements, il y a
13 toujours soit de la maintenance, soit des bris à
14 réparer. Mais quand on parle de la période récente,
15 là, de deux mille vingt-trois (2023) jusqu'à
16 maintenant, nos membres ne sont pas ressortis parmi
17 les clients qui aggravaient la situation.

18 Q. **[139]** Et quand vos clients interruptibles ont des
19 bris, est-ce qu'ils font appel à la clause de
20 retrait interdit dans les Conditions de service
21 ou...?

22 R. Ça dépend, il y a plusieurs façons de jouer avec un
23 bris d'équipement, là. Ça peut être par une baisse
24 de la production momentanée, ça peut être par
25 l'utilisation d'une deuxième source d'énergie

1 d'appoint qui pourrait être utilisée pour remplacer
2 l'autre source. Donc, il y a différentes façons de
3 faire face à un bris d'équipement, là.

4 Q. [140] O.K. Et puis, mon autre question va porter
5 sur le renouvellement du mode de partage puis du
6 mécanisme de découplage. Bien, j'ai bien compris
7 votre proposition, là, il y a le renouvellement du
8 taux de rendement dans deux ans. Vous, vous
9 suggérez que le mode de partage puis le mécanisme
10 de découplage soient examinés en même temps. Je ne
11 sais pas si j'ai bien compris, mais j'ai eu
12 l'impression que vous sembliez dire que les experts
13 du taux de rendement seraient les mêmes experts
14 pour examiner le mécanisme de découplage et les
15 modes de partage. Est-ce que c'est ce que vous
16 entendiez quand vous disiez que le processus serait
17 plus efficace, que...?

18 R. Bien en fait, je pense qu'il pourrait y avoir un
19 recoupage des expertises qui pourraient être
20 faites, dans le sens qu'on peut trouver certains
21 experts qui sont aussi experts dans une comparaison
22 des cadres réglementaires entre les utilités. Donc,
23 souvent, ces experts-là participent à des dossiers
24 de taux de rendement dans plusieurs juridictions,
25 donc sont habilités à comparer la prise de risque

1 qu'un distributeur prend et les particularités
2 précises d'un distributeur. Donc, oui, on pourrait
3 optimiser un peu l'utilisation d'un expert alors
4 qu'il est déjà retenu par les intervenants.

5 Q. [141] O.K. Et puis dans la séquence, là, de faire
6 les deux en même temps... Je discute avec vous, là,
7 mais je comprenais par exemple que si le mode de
8 partage, le mécanisme de découplage, par exemple,
9 étaient renouvelés avant d'avoir la discussion sur
10 le taux de rendement, bien, à ce moment-là, les
11 experts du taux de rendement considèrent le cadre
12 réglementaire en place pour évaluer le risque.
13 Tandis que si on fait les deux en même temps, là on
14 établit qu'il pourrait y avoir tel mode de partage,
15 tel mécanisme de découplage, mais on n'est pas
16 certain, on ne sait pas c'est quoi la décision de
17 la Régie, puis en même temps on va évaluer le
18 risque. J'essaye de voir comment on peut faire les
19 deux ensemble quand on n'a pas de point de repère
20 sur l'encadrement réglementaire qui peut être mis
21 en place. Je ne sais pas si je suis claire dans ma
22 façon...

23 R. Oui, oui. Non, non, je comprends ce que vous dites.
24 En fait, je ne suis pas un expert de taux de
25 rendement, là, peut-être que c'est plus une

1 question qu'on pourrait leur poser, comment qu'ils
2 peuvent jongler avec la détermination dans les
3 deux, mais de ce que je comprends de ma courte
4 expérience en deux mille vingt-deux (2022) avec le
5 dossier du taux de rendement, c'est qu'il est
6 possible de faire une telle analyse dynamique en
7 cours, alors qu'il y a plusieurs variables qui
8 changent en même temps. Donc, c'est possible de
9 faire une telle analyse.

10 Q. **[142]** Je vous remercie, ça complète mes questions.

11 Mme ESTHER FALARDEAU :

12 Q. **[143]** Bonjour, Monsieur Vachon. Esther Juste une
13 courte question. Vous parliez du fait que vous avez
14 eu conversations, des échanges avec Énergir sur
15 certaines de vos recommandations. Donc, c'est
16 récemment, là, avant de déposer votre mémoire dans
17 le cadre de la présente cause tarifaire?

18 R. Oui.

19 Q. **[144]** Donc, par exemple, la recommandation de
20 considérer l'opportunité d'aligner
21 l'assujettissement au tarif de socialisation sur
22 l'obligation réglementaire annuelle plutôt que
23 mensuelle, est-ce que vous avez eu l'occasion
24 d'échanger et d'avoir une réaction d'Énergir par
25 rapport à cette recommandation-là?

1 R. Donc, c'est sûr que ce n'est pas moi qui ai
2 directement les conversations parce qu'il faut
3 éviter de mélanger le réglementaire et les
4 conversations comme ça avec Énergir. Je crois qu'on
5 n'était pas... On n'était pas rendu à ce stade
6 précis de technicité, de regarder si une
7 proposition en bonne et due forme pouvait être
8 adoptée par Énergir ou non. On était rendu plus à
9 un stade où est-ce qu'on avait présenté nos
10 propositions et où est-ce qu'il y avait eu une
11 ouverture.

12 Q. **[145]** Et puis est-ce que c'est des discussions qui
13 sont en cours, donc éventuellement ça pourrait
14 possiblement mener à des propositions de la part
15 d'Énergir ou le cahier est fermé, là?

16 R. Je vous dirais que les discussions avec Énergir
17 c'est toujours ouvert, là, ils ont toujours une
18 oreille pour nous écouter et nous entendre selon
19 nos préoccupations, donc je ne crois pas que c'est
20 fermé. Mais c'est sûr qu'avec le projet de loi 69
21 Énergir a ses propres outils pour développer. Je
22 crois que peut-être ils sentaient qu'ils voulaient
23 faire leur propre proposition avant de considérer
24 les nôtres peut-être.

25 Q. **[146]** Puis juste une courte question de

1 compréhension, là, sur votre recommandation de
2 pouvoir acheter le GSR au prix de neuf (9 ¢) plus
3 huit sous (8 ¢), là. Ce que vous semblez dire c'est
4 que... ou ce que je comprends de ce que vous dites
5 c'est : on veut pouvoir l'acheter au même coût
6 qu'Énergir l'achète.

7 R. Oui.

8 Q. **[147]** C'est ça que vous dites, hein?

9 R. Oui. Aux mêmes conditions.

10 Q. **[148]** Aux mêmes conditions, c'est-à-dire à neuf
11 (9 ¢) plus huit sous (8 ¢). Énergir... donc, vous
12 assimilez le calcul du surcoût du GSR invendu à de
13 l'achat de GSR par Énergir.

14 R. Mais c'est essentiellement ça.

15 Q. **[149]** C'est ça. Donc, c'est comme si... quand
16 Énergir prend son GSR en inventaire puis le
17 socialise, l'injecte et donc, va récupérer le
18 surcoût auprès de sa clientèle, c'est de l'achat de
19 GSR qu'il fait.

20 R. Oui, parce que le GSR est un inventaire, en attente
21 d'être consommé. À la fin de l'année tarifaire, il
22 n'a pas été consommé, donc Énergir doit faire un
23 exercice comptable pour l'attribuer à sa clientèle
24 de gaz de réseau, donc doit trouver des acheteurs.
25 Et son acheteur, c'est la clientèle de gaz de

1 réseau au sens général. Donc, il y a un achat qui
2 est fait à ce moment-là.

3 Q. **[150]** Par sa clientèle. Donc, il peut recevoir des
4 revenus.

5 R. Au gaz de réseau.

6 Q. **[151]** C'est ça.

7 R. Il y a un acquéreur de cette molécule-là. La
8 molécule n'est pas sans acquéreur parce que s'il
9 n'y avait pas d'acquéreur, à qui appartiendrait la
10 réduction du plafond d'émissions?

11 Q. **[152]** Oui, non, je vous suis.

12 R. Puis on sait que vu que c'est Énergir, c'est le
13 plafond d'émissions descend pour la clientèle de
14 gaz de réseau.

15 Q. **[153]** Je mélangeais entre Énergir qui achète de la
16 fourniture sur le marché, du GSR sur le marché.
17 Pour moi, c'est ça, un achat de GSR par Énergir.
18 Plutôt qu'Énergir qui socialise. Mais ce que vous
19 voulez dire, c'est sa clientèle qui va acheter le
20 GSR à ce moment-là, donc il va y avoir un achat de
21 GSR par sa clientèle, donc des revenus qui vont
22 rentrer pour Énergir par rapport à cette
23 fourniture-là.

24 R. Oui, c'est ça. Donc, Énergir a un rôle en ce moment
25 attribué par la Régie, d'aller acquérir le GSR et,

1 ensuite, elle l'offre à sa clientèle qui peut
2 l'acheter de façon volontaire. Donc, il y a
3 comme... en deux étapes, là. Un processus... une
4 acquisition en deux étapes. Donc, Énergir l'achète
5 pour sa clientèle, puis sa clientèle le rachète par
6 la suite.

7 Q. **[154]** Puis expliquez-moi, là - excusez mon manque
8 de compréhension s'il y a lieu - mais le problème
9 d'équité entre... du fait que vous achetez, vous
10 auriez... la clientèle industrielle aurait
11 l'opportunité d'acheter du GSR au prix de neuf
12 (9 ¢) plus sept (7 ¢) par rapport aux clients
13 volontaires qui doivent l'acheter au prix du GSR.

14 R. L'équité entre les deux?

15 Q. **[155]** Oui.

16 R. Bien, le client industriel doit quand même payer le
17 frais de socialisation.

18 Q. **[156]** Donc...

19 R. Il n'est pas exempté de la socialisation. Donc, au
20 final, c'est... c'est semblable, là.

21 Q. **[157]** Même s'il excède cinq pour cent (5 %), il
22 paierait quand même la socialisation, c'est ce que
23 vous dites?

24 R. Donc, vous voulez parler d'un cas où un industriel
25 dépasserait le seuil, il voudrait ensuite encore

1 acheter du GSR à socialiser?

2 Q. **[158]** Ah oui, à ce moment-là, c'est une
3 impossibilité, je comprends de votre réaction?

4 R. Je n'ai même pas prévu ce cas-là parce que ce n'est
5 même pas encore... ça ne se passe même pas. Mais
6 c'est vrai que, après, il faudrait voir s'il y a
7 des cas d'exception qu'il faudrait baliser, mais...

8 Q. **[159]** Bien, c'est juste que, à neuf (9 ¢) plus huit
9 (8 ¢), on comprend que là, c'est... c'est un peu à
10 rabais, là.

11 R. Plus la socialisation. Il ne faut pas oublier.

12 Q. **[160]** Oui.

13 R. C'est toujours la socialisation qui est derrière,
14 qu'il n'est pas exempté. Donc, ce qu'on dit, c'est
15 que l'industriel paie déjà la socialisation. Après,
16 ce qu'on dit, c'est qu'on va faire la marche de
17 plus, puis remplacer Énergir pour le huit (8 ¢)
18 plus neuf (9 ¢) et avoir la gestion au complet.

19 Q. **[161]** Puis, ça, ça devient du GSR. Donc, à
20 ce moment-là, l'industriel achète du GSR?

21 R. Si ça devient du GSR, je ne crois pas, parce que ça
22 serait à l'exercice comptable à la fin de l'année.
23 Donc, ce serait juste une rétribution. Dans le même
24 sens qu'Énergir à la fin de l'année n'attribue pas
25 ses volumes de façon précise à une clientèle

1 particulière. Après, il faut voir. Est-ce
2 qu'Énergir puis la Régie sont à l'aise que, à la
3 fin de l'année, un client vienne dire : je n'ai pas
4 consommé de l'année, mais je viens payer le dix-
5 sept sous (17 ¢) pour venir consommer les volumes
6 payés dans l'année. Là, après... Je ne voulais pas
7 pousser aussi loin notre chance, là, mais nous ce
8 qu'on dit, c'est juste que, tant qu'à payer le
9 frais de socialisation, on va payer juste la petite
10 différence qui va nous permettre de dire : oui, on
11 a consommé du GSR; oui, on peut utiliser la
12 réduction du plafond d'émissions.

13 Q. **[162]** O.K. C'est pour aller chercher la réduction
14 du plafond d'émissions. Donc, les unités de
15 conformité, ça, on oublie ça. Ça ne rentre pas dans
16 ce tableau-là dont vous me parlez?

17 R. Non, malheureusement, dans le tarif GSR actuel, les
18 unités de conformité ne sont pas incluses. Selon ma
19 compréhension, là. Peut-être qu'elle est erronée.
20 Mais de ce que je comprends, Énergir considère que
21 les unités de conformité est une... un deuxième
22 attribut, peu importe le nom qui est donné, du
23 SPEDE, et donc, ils peuvent être valorisés de façon
24 différente.

25 Q. **[163]** Puis là, juste un autre pas de plus. Un petit

1 client commercial, là, pas un client industriel,
2 qui voudrait le même traitement, c'est-à-dire il
3 continuerait de payer des frais de socialisation,
4 mais achèterait le GSR au prix du neuf... ah, mais
5 lui, ce n'est pas un grand émetteur, donc il
6 n'aurait pas...

7 R. Il n'est pas assujetti.

8 Q. **[164]** D'accord. O.K. Ça fait le tour de mes
9 questions. Je vous remercie.

10 R. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. Ça va être l'ensemble de nos
13 questions. Avez-vous un réinterrogatoire, Maître
14 Dubé?

15 Me NICOLAS DUBÉ :

16 Non.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie. Je vous remercie beaucoup,
19 Monsieur Vachon. Vous êtes maintenant libéré, avec
20 nos remerciements. Il est quatorze heures vingt
21 (14 h 20). Je pense qu'on va arrêter ici pour
22 aujourd'hui vu l'heure où il est rendu. Demain
23 matin, Maître Cadrin, on va commencer avec vous. Je
24 vous remercie. À demain.

25 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

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