

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 10 SEPTEMBRE 2025
EN MODE HYBRIDE

VOLUME 9

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me MARIE LEMAY LACHANCE
Me PHILIP THIBODEAU
avocats d'Énergir, S.E.C.

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ
avocat de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);

Me STEVE CADRIN
avocat de l'Association hôtellerie Québec et de
l'Association restauration Québec (AHQ-ARQ);

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

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE DE L'AHQ-ARQ	
MARCEL PAUL RAYMOND	
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	5
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	37
PREUVE DE LA FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	52
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	75
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	76
PREUVE DU GRAME	
NICOLE MOREAU	
INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	95
CONTRE-INTERROGÉE PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	113
INTERROGÉE PAR Me AMÉLIE CARIDNAL	120
INTERROGÉE PAR LA FORMATION	123
DISCUSSION	129
PREUVE DE OC	
CARLOS CASTIBLANCO	
INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	132
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	156
PREUVE DU ROÉÉ	
JEAN-PIERRE FINET	
INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	159
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	175
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	176

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce dixième
2 (10e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à l'audience du dix (10)
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. Maître Cadrin, nous sommes à la preuve de
16 l'AHQ-ARQ.

17

18 PREUVE DE L'AHQ-ARQ

19

20 Me STEVE CADRIN :

21 Absolument. Je suis accompagné de monsieur Raymond
22 qu'on peut peut-être assermenter immédiatement,
23 s'il vous plaît.

24

25

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce dixième (10e)
2 jour du mois de septembre, A COMPARU :

3
4 MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant
5 une place d'affaires au 2200, rue Harriet-Quimby,
6 suite 110, Ville Saint-Laurent (Québec);

7
8 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
9 solennelle, dépose et dit :

10
11 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :
12 Pour l'adoption de la preuve, il y avait déjà eu
13 une déclaration sous serment pour la preuve qui
14 était au dossier. Il y a deux présentations, vous
15 allez voir. Alors, certains lisent la jurisprudence
16 le soir pour s'endormir. Alors, monsieur Raymond,
17 lui, lit des éléments de rapports d'expertise et de
18 présentation de Brattle Group, « Demand Response
19 for Gas », alors a fait un ajout, dans le fond,
20 dans le cadre de sa présentation. Alors, vous avez
21 une présentation du neuf (9) septembre qui est sous
22 la pièce C-AHQ-ARQ-0037 et il y a une présentation
23 modifiée datée d'aujourd'hui, dix (10) septembre,
24 qui sera sous la cote C-AQH-ARQ-0038, mais qui
25 est... en tout cas, elle n'était pas encore sous le

1 site Web de la Régie, mais on l'affiche à l'écran.

2 Je vous expliquerai. C'est une petite référence qui
3 a été ajoutée dans une des planches de la
4 présentation.

5 Q. **[1]** Alors, Monsieur Raymond, est-ce que vous
6 adoptez d'abord... est-ce que vous reconnaissez ces
7 documents? Est-ce qu'ils ont été préparés sous
8 votre supervision ou par vous-même?

9 R. Oui.

10 Q. **[2]** D'accord. Est-ce que vous adoptez ces documents
11 pour tenir lieu de votre témoignage écrit en la
12 présente instance?

13 R. Oui.

14 Q. **[3]** D'accord. Alors, je vous laisse commencer avec
15 la présentation qui, pour les fins de conversation,
16 sera C-AHQ-ARQ-0038 datée du dix (10) septembre
17 deux mille vingt-cinq (2025).

18 R. Merci beaucoup. Bonjour, Madame la Présidente,
19 Mesdames les Régisseurs. Pour vous rassurer, je
20 n'ai pas fait ces modifications-là hier soir, comme
21 monsieur Dubé l'a fait. J'ai quand même fait
22 d'autres choses parce qu'on a eu des décisions
23 hier, mais ça! J'ai fait ces constats-là presque au
24 même moment où vous en avez parlé avec le panel
25 numéro 5. Alors, on verra tantôt. Donc, il y a deux

1 choses qui ont été changées sur la page titre : le
2 mot « modifié » et la date, et au bas de la page 9,
3 on y reviendra tantôt. J'aime bien quand Énergir
4 nous envoie des versions modifiées, il nous indique
5 où sont les changements. C'est plus rapide. Alors,
6 je viens de faire la même chose. On verra au bas de
7 la page 9 ce qu'on a ajouté.

8 Et avant d'aller dans la présentation,
9 j'aimerais faire quelques remarques préliminaires.
10 Avant le début des audiences, j'ai dit à maître
11 Cadrin : « Bien, on va présenter notre mémoire,
12 puis il y a probablement pas grand-chose de nouveau
13 à dire. » Mais je me fais jouer le tour à chaque
14 fois depuis au-dessus de cinquante (50), soixante
15 (60) fois que je me suis assis ici. Et je dois vous
16 dire que, dans ce cas-ci, on a appris pour
17 certains, des rappels pour d'autres, beaucoup
18 d'informations très intéressantes qui nous
19 permettent d'avancer.

20 Même au début quand on a vu le dossier,
21 bien, là, j'ai dit : ah! c'est la première fois
22 depuis longtemps, puis probablement la première
23 fois que nous sommes dans les dossiers d'Énergir
24 qu'on a un coût de service. Or, je me suis dit, on
25 va s'amuser là-dedans puis on va pouvoir analyser

1 les dépenses, puis tout ça. Mais finalement, avec
2 une demande raisonnable, hein, qui va même sous ce
3 que la formule paramétrique nous aurait donné,
4 bien, finalement, ça n'a pas été un enjeu du
5 dossier, puis on en est bien heureux.

6 Puis on est content aussi de voir que,
7 comme le panel 5 nous l'a confirmé, qu'Énergir
8 s'incombe dans ses salaires d'un taux de postes
9 vacants. Et ce qui arrive d'une année à l'autre,
10 là, ça arrive toujours, alors contrairement peut-
11 être à d'autres entreprises assujetties. Ça, on est
12 bien heureux de tout ça. Alors ce qui fait, c'est
13 que ça nous a laissé du temps pour parler d'un
14 sujet que j'aime beaucoup, pour avoir fait une
15 carrière de près de cinquante (50) ans là-dessus,
16 là, sur les approvisionnements.

17 Et j'ai bien aimé les discussions
18 constructives qu'on a eues, que vous avez eues,
19 qu'on a eues principalement avec les panels numéro
20 2 et 5. Et j'ai bien aimé aussi, Maître Duquette,
21 votre... un peu votre cri du coeur à la fin de la
22 journée du quatre (4) septembre, où vous avez dit :
23 « Ce serait bien intéressant qu'on se parle, qu'on
24 collabore », tout ça, je suis entièrement d'accord
25 avec ça. Et ça va inspirer certaines de nos

1 suggestions ici qu'on fera aujourd'hui. Et
2 toujours, pour nous, bien c'est de regarder vers
3 l'avant dans un esprit de collaboration.

4 Bien sûr, certains me connaissant
5 pourraient dire : bien, monsieur Raymond a un
6 « background » à Hydro-Québec électricité et puis
7 évidemment aussi, bien ça tombe bien aussi, ma
8 carrière... ma formation est en optimisation
9 mathématique. Est-ce que tout ce que j'ai appris et
10 même développé chez Hydro-Québec et avec d'autres
11 entreprises, comme je le fais encore avec d'autres
12 entreprises en production d'électricité, est-ce que
13 ça s'applique intégralement à ce qu'on fait ici?
14 Sûrement pas. O.K. Mais est-ce que ça peut servir
15 et inspirer pour s'appliquer ici avec Énergir ou
16 une compagnie de gaz naturel? J'en suis convaincu.

17 Alors, c'est ce que je voulais vous dire,
18 pour un peu présenter ce qu'on a aujourd'hui. Et je
19 vous le répète, toujours dans un esprit
20 constructif. Est-ce qu'on pense que tout ce qu'on
21 va vous recommander aujourd'hui va se faire dans
22 les prochains jours, les prochaines semaines,
23 prochains mois? Sûrement pas, mais c'est notre
24 contribution, avec l'expérience que j'ai accumulée
25 avec les années, de... pour pouvoir aider à avancer

1 dans un contexte qui change, on en convient.

2 Alors, les trois premiers sujets que vous
3 voyez là, vous le reconnaissez du mémoire, donc la
4 prévision des livraisons, on va parler un peu de la
5 biénergie. La stratégie d'approvisionnement, où on
6 va parler de ce que j'appelle le bilan en journée
7 de pointe principalement. Et aussi l'établissement
8 de la prévision des besoins en cette journée de
9 pointe. Et le sujet numéro 4, je dirais qui est
10 probablement le sujet vedette de l'audience, il y
11 en a toujours un, on ne le sait pas d'avance, là,
12 mais c'est la refonte du service interruptible. Et
13 j'ai quelques mots sur les indicateurs de
14 performance, Mesdames les Régisseurs, vous avez
15 posé quelques questions là-dessus et c'est un sujet
16 qui me tient à coeur depuis, encore là, très
17 longtemps.

18 Alors, première recommandation qui est
19 maintenue. L'AHQ-ARQ recommande à la Régie de
20 prendre acte d'un biais systématique dans les
21 prévisions d'Énergir des transferts vers
22 l'électricité attribuables à la biénergie.

23 Alors, malheureusement, nous avons soulevé
24 cette question-là dès le jour 1 du dossier
25 biénergie Hydro-Québec Énergir. Alors déjà, cette

1 recommandation, bien, on constate que la Régie en a
2 pris acte suite au dépôt de notre mémoire, mais je
3 ne dis pas que c'est ça qui a déclenché la chose,
4 mais... Et ça a donné lieu notamment à des
5 questions dans la DDR numéro 6. Alors, fidèle à
6 notre habitude ici, on met les références entre
7 parenthèses. Ça ne veut pas dire que je vais
8 toujours vous les dire, mais elles sont là.

9 Alors, on a appris, en réponse à cette DDR
10 numéro 6, que les prévisions... - on parle toujours
11 pour les transferts vers l'électricité attribuables
12 à la biénergie - les prévisions sont de plus en
13 plus précises en termes de nombre de conversions
14 et, conséquemment, en termes de taux de
15 pénétration, on peut penser que c'est un peu la
16 même notion, mais qu'il y a une différence
17 significative entre la prévision et le réel pour
18 les volumes transférés.

19 Alors, quand j'ai vu les réponses de cette
20 DDR numéro 6, je ne comprenais pas trop pourquoi on
21 signe le bon nombre de clients, mais qu'on n'a pas
22 les volumes. Alors, encore là, en audience, autant
23 le trois (3) septembre lors du contre-
24 interrogatoire de maître Cadrin que du quatre (4)
25 septembre, certaines questions de vous, les

1 Régisseurs, alors on a bien compris, c'est
2 qu'Énergir explique cette différence-là par un
3 délai entre la signature des contrats et
4 l'observation effective des volumes convertis. Puis
5 dépendant de la période de l'année, évidemment, ça
6 peut bouger parce qu'il y a plus évidemment de
7 faits en hiver. Et le facteur de décalage induit un
8 biais à la baisse sur les volumes convertis.

9 Et hier, encore là hier pendant la journée,
10 c'est probablement le matin, on nous a dit qu'il y
11 avait aussi un autre impact, un autre effet, c'est
12 le mix des clients qui est peut-être différent dans
13 la réalité que ce qu'on prévoit. Probablement à une
14 moindre mesure, là, c'est mon impression. Alors, on
15 a maintenant bien compris pourquoi il y a des
16 écarts.

17 Et nous recommandons maintenant la...
18 Tantôt, nous avons la recommandation numéro 1.
19 Nous ajoutons celle-ci, 1.1, qui est nouvelle, où
20 l'AHQ-ARQ recommande à la Régie de demander à
21 Énergir de faire rapport, lors de la prochaine
22 cause tarifaire pour l'année vingt vingt-six, vingt
23 vingt-sept (2026-2027), sur les améliorations à la
24 prévision des transferts vers l'électricité
25 attribuables à la biénergie, dont notamment la

1 prise en compte du mix de clients ainsi que du
2 facteur de décalage entre la signature des contrats
3 et l'observation effective des volumes convertis.

4 Alors, encore là, Énergir nous a dit :
5 « Bien, on va raffiner notre approche pour l'an
6 prochain. » Parfait. Ici, loin de nous de donner la
7 façon de le faire, mais on sait qu'il y a des
8 éléments qui sont déterminants, soit le facteur de
9 décalage et le mix. Donc, oui, Énergir nous a
10 dit qu'ils vont le faire, mais je pense que c'est
11 bien que la Régie demande de nous faire un rapport
12 peut-être un peu plus détaillé de ce qu'ils ont
13 fait comme amélioration, et, par exemple, quelles
14 sont les valeurs observées de ce facteur de
15 décalage, par exemple.

16 Bon, la recommandation numéro 2, pour les
17 fins de la présentation, elle est déjà scindée en
18 deux paragraphes, mais on va en parler... de deux
19 paragraphes de façon distincte. Alors, premier
20 paragraphe qui est maintenu :

21 L'AHQ-ARQ recommande à la Régie de
22 demander à Énergir de proposer, dans
23 les meilleurs délais, une approche
24 stochastique, à l'instar de ce que
25 fait Hydro-Québec pour évaluer sa

1 fiabilité en puissance, afin de
2 déterminer le service de pointe requis
3 pour combler le déficit
4 d'approvisionnement en période
5 d'hiver, le cas échéant.

6 Alors, je reviens à mes remarques
7 préliminaires. Encore là, c'est monsieur Hydro-
8 Québec qui nous arrive puis il dit : bon, ça,
9 alors, oui, je suis convaincu que ce genre
10 d'approche là peut s'appliquer, et, encore là, dans
11 un contexte où on commence à être plus serrés.
12 Évidemment, avec des approches similaires, mais qui
13 peuvent être différentes.

14 Bon. Alors, pourquoi cette recommandation-
15 là? Comme on l'a dit dans le mémoire et dans la
16 B-0254, qui est la présentation du panel 2, on voit
17 qu'Énergir - le mot que j'utilise - empile
18 plusieurs aléas extrêmes en journée de pointe. O.K.
19 La notion de fiabilité, c'est qu'à un moment donné,
20 tout n'arrivait pas en même temps, puis tout ça.
21 Alors, on parle... en fiabilité, on parle de
22 probabilité, on parle d'espérance... d'occurrence,
23 et caetera. Alors, c'est là qu'on s'en va, et puis
24 je sais que certaines d'entre vous ont été
25 impliquées dans des dossiers d'approvisionnement à

1 Hydro-Québec et dans des dossiers des causes
2 tarifaires. Donc, c'est des notions qu'on connaît
3 bien, que j'ai aidé à développer il y a une
4 quarantaine d'années.

5 Donc, on a des aléas climatiques. Déjà, on
6 prend une année sur trente (30). Donc, on a un
7 extrême de ce côté-là. Et rappelons, comme on l'a
8 dit dans le mémoire, c'est que même le trois (3)
9 février deux mille vingt-trois (2023), bien, la
10 consommation de gaz, la prévision qu'Énergir avait,
11 était surestimée de l'ordre de cinq cent quatre-
12 vingt-trois milliers de mètres cubes (583 000 m3).
13 Donc, déjà dans une année qui est extrême, qui est
14 peut-être plus qu'une fois dans trente (30) ans
15 selon les informations que j'ai accumulées dans ma
16 vie, étant là dans plusieurs de ces années-là.
17 Première chose.

18 Deuxième chose, on ajoute un deuxième aléa,
19 on dit : on a une réduction prudente des capacités
20 projetées des vaporisateurs à l'usine LSR. On
21 convient que ce sont des équipements qui sont
22 utiles, et j'ai utilisé un terme aussi qu'on
23 utilise en fiabilité : bien, ces équipements-là ont
24 des taux de pannes. Oui, on doit en tenir compte,
25 mais est-ce qu'on doit mettre, encore là, un cas

1 extrême? Bien, pas nécessairement, parce qu'on
2 ajoute ça à d'autres aléas. C'est toujours la même
3 notion de fiabilité.

4 Alors, bon, les retraits interdits, on en a
5 parlé beaucoup. Alors là, encore là, on met un
6 scénario qui s'est produit le trois (3) février
7 vingt vingt-trois (2023) comme si c'était un
8 scénario qui pourrait se produire tout le temps,
9 et, encore là, on a une notion de taux de pannes
10 chez les clients. On a bien compris que ce n'est
11 pas toujours les mêmes clients, ceux qui n'ont pu
12 s'interrompre en vingt vingt-trois (2023) ne sont
13 pas les mêmes qui ne pourront pas s'interrompre
14 dans le futur. Alors, donc il y a une notion,
15 encore là, d'aléas. Et dans une moindre mesure,
16 parce que les chiffres ne sont pas tellement
17 importants, puis ça, Énergir nous l'a montré, bien,
18 il y a une approche prudente quant à la
19 disponibilité future du GSR produit sur le
20 territoire. Alors, on a plusieurs aléas.

21 Est-ce que... bon, je vais aller dans le
22 prochain, ici. Alors, je répète la même chose qu'on
23 a appelée plusieurs aléas. Alors, nous sommes
24 d'avis que tout ça se modélise et se simule, de
25 même que les contraintes d'exploitation. Alors, en

1 plus des aléas, on a des contraintes
2 d'exploitation.

3 Monsieur Tremblay nous l'a bien expliqué.
4 Alors, c'est dans les preuves d'Énergir. Alors, il
5 y a comme une réduction des retraits potentiels des
6 sites d'entreposage en franchise. Alors, c'est
7 comme si dans mon langage dans une ancienne vie,
8 bien, on a des réservoirs, puis plus ces
9 réservoirs-là baissent, bien plus la capacité de
10 soutirer de ces réservoirs-là baisse. Donc, il y a
11 comme une contrainte, une... on peut dire une
12 équation de... à tenir compte. Bon.

13 Alors, un peu comme j'ai dit tantôt, tout
14 ça : « on ne connaît pas la probabilité de la
15 conjugaison de tous ces cas extrêmes, celle-ci
16 pouvant être quasiment nulle », c'est une
17 expression que madame Durand a utilisée le quatre
18 (4) septembre. Alors, c'est un peu la motivation
19 derrière notre recommandation. C'est quoi la
20 probabilité? Je ne dis pas quelle probabilité on
21 devrait avoir. Je ne dis pas qu'on devrait avoir le
22 même critère de fiabilité qu'en électricité, c'est
23 des notions différentes. Une défaillance peut être
24 plus ou moins grave dépendant du cas, mais ici, on
25 ne le sait pas, O.K. Donc, on dit qu'on ne prendra

1 pas de chance, on ne prendra pas de chance.

2 Mais comme j'ai dit, j'ai un background
3 optimisation, alors ça m'intrigue, ça m'intéresse
4 de savoir jusqu'à... Bon et ici, c'est des
5 principes. Si on n'a pas assez de fiabilité, puis
6 je l'ai mis en premier, parce qu'on ne dit pas
7 qu'il faut lésiner sur la fiabilité. Si on n'en a
8 pas assez, bien, il y a des risques indus. Mais si
9 on en a trop, il y a des tarifs trop élevés et il y
10 a un équilibre à rechercher.

11 Bon, à quelques reprises, je dirais que
12 maître Regnault a dit : « Bien, l'approvisionnement
13 en gazier ce n'est pas une science exacte et on ne
14 doit jouer aux apprentis sorciers , à quelques
15 reprises, mais l'AHQ-ARQ est d'avis que la science
16 peut aider. » O.K. Ce n'est pas... Ce n'est pas
17 parce que ce n'est pas une science exacte qu'on ne
18 peut pas utiliser ce que la science... et encore
19 là, en bons termes anglais, ce que je vous dis là,
20 ce n'est pas « rocket science ». O.K.?

21 J'ai écrit un article là-dessus dans les
22 années quatre-vingt-dix (90) et puis quand vous
23 lisez ça, c'est de la simulation Monte-Carlo, c'est
24 assez simple à comprendre et d'ailleurs, les
25 notions de fiabilité sont bien connues. Par

1 exemple, ce que je viens de vous dire, les
2 simulations Monte-Carlo dans le domaine de
3 l'électricité et madame Durand, aussi, utilisait le
4 terme critère de fiabilité le quatre (4) septembre,
5 alors oui. La réponse est oui. Est-ce qu'on veut le
6 revoir? Et je ne dis pas qu'on veut le revoir,
7 parce que je pense qu'on ne le connaît pas, O.K.?
8 On ne connaît pas quels sont les risques auxquels
9 on fait face. Est-ce que c'est grave qu'on ne les
10 connaisse pas?

11 Bien, je vous dirais pour la pointe qui
12 s'en vient, les coûts pour la journée de pointe
13 sont plus significatifs et si je regarde au niveau
14 approvisionnement, O.K., je ne regarde pas les
15 coûts que... dont monsieur Vachon nous a parlé,
16 mais on sait que pour vingt vingt-cinq, vingt-
17 vingt-six (2025-2026), quand vous regardez ce que
18 j'appelle moi un bilan de puissance ou le bilan de
19 la journée de pointe, bien, Énergir a besoin de
20 trouver quarante-sept milliers de mètres cubes
21 (47 000 m³) et je vais vous en parler tantôt.

22 Donc, mais ces coûts-là risquent
23 d'augmenter rapidement, O.K.? Pourquoi? Parce qu'on
24 nous a dit : « La journée de pointe n'est pas aussi
25 facile pour Énergir qu'il y a dix ans et tout

1 ça... » Il y a beaucoup de choses là-dessus que
2 j'écoutais avec attention, donc le quatre (4)
3 septembre dans vos discussions avec monsieur
4 Tremblay qui nous a très bien expliqué tout ça.
5 Alors, c'était peut-être une surprise pour certains
6 d'entre nous que dire : « Oh, la, la. Attention.
7 Maintenant, on commence à voir des problèmes en
8 journée de pointe, éventuellement au cours des
9 prochaines années. »

10 Et je vous donne ici plusieurs références
11 d'où j'ai sorti ces informations-là. Donc, on va
12 avoir des outils additionnels à venir. Peu de
13 disponibilité sur les marchés contrairement à ce
14 qu'ils faisaient il y a peut-être une dizaine
15 d'années. Donc, il faut prévoir, puis le mot
16 « extrêmement coûteuse », là, c'est encore là,
17 c'est monsieur Tremblay qui l'a utilisé. À prévoir.

18 Alors, on est un peu surpris, parce qu'on
19 se souvenait du dossier hier, R-4169-2021 pour le
20 dossier biénergie entre Hydro-Québec et Énergir où
21 on nous disait : Bien, les coûts en puissance pour
22 Hydro-Québec vont aller en augmentant. On est
23 d'accord. Mais Énergir a de la marge ou a... donc,
24 c'est la bonne... la bonne énergie au bon endroit
25 au bon moment, là. En tout cas, je ne veux pas mal

1 paraphraser madame Brochu. Alors, la question qu'on
2 se pose en entendant ceci, qui pour nous est un peu
3 nouveau, bien : est-ce que le calcul de la
4 contribution tient la route? La contribution GES.
5 Parce qu'on sait... bon, premièrement, on sait que
6 la contribution GES, Énergir n'est pas totalement
7 compensé pour ses effets, ses inconvénients, ses
8 impacts. Mais, est-ce que les impacts qu'on a
9 évalués dans le dossier R-4169 sont maintenant plus
10 grands? Puisqu'on vient de, dans mon cas, de
11 découvrir qu'on avait une problématique qui s'en
12 vient en journée de pointe.

13 Ou aussi, bien bientôt on va avoir un
14 projet... Intragaz, là, qui va permettre, je
15 comprends, d'augmenter la capacité pour la journée
16 de pointe. Et quand on va regarder ce projet-là,
17 bien on va se poser la question : est-ce qu'on en a
18 vraiment besoin tout de suite? O.K. Pourquoi? Bien,
19 parce que... est-ce qu'on n'a pas déjà une
20 fiabilité suffisante ou au-dessus de ce qu'on
21 devrait avoir? Je ne dis pas que c'est ça, mais il
22 faut se poser la question.

23 Donc, pour conclure là-dessus, ce que je
24 dis c'est que, encore là, peut-être que pour
25 l'année qui s'en vient ce n'est pas tellement

1 important ce que je vous dis, de regarder la... la
2 fiabilité, mais ça peut s'en venir assez
3 rapidement.

4 Bon. On a posé une question au panel numéro
5 5 sur... en écoutant tout ce qu'on a entendu sur ce
6 qui s'en venait, bien on s'est dit : bien oui, on a
7 de l'interruptible pour les grandes entreprises,
8 mais on a... tout ce qu'on parle là, j'ai tout
9 entendu ça il y a plusieurs années, puis ça nous a
10 amenés à regarder d'autres solutions. On parle
11 d'appel au public, on parle de ce qu'Hydro-Québec
12 appelle la gestion de la puissance et ce que la
13 littérature appelle « demand response ». « Demand
14 response », qui est différent de « demand side
15 management ». « Demand side management », en gros
16 c'est de l'efficacité énergétique. Puis « demand
17 response », c'est surtout en pointe.

18 Et puis, je me suis posé la question après
19 avoir entendu votre discussion, puis j'ai... j'ai
20 été chanceux, là, j'ai fait une recherche puis
21 rapidement j'ai trouvé une présentation. Et si vous
22 cliquez sur ce lien, ce que je ne ferai pas, mais
23 je vais quand même vous montrer ce que j'ai trouvé.
24 Si je peux le trouver. Bon, alors je vais cliquer
25 sur le lien. Ça ne sera pas long. Bon. Et... oups,

1 excusez. Ça, ça fait quoi, là? Bon. Alors, j'ai
2 trouvé un rapport du groupe Brattle, Brattle Group,
3 qui est un groupe bien connu dans le domaine et qui
4 est souvent utilisé par des entreprises comme
5 Hydro-Québec et d'autres, « Demand response for
6 natural gas distribution ». Alors, qu'est-ce qu'on
7 veut de mieux que ça? « Opportunities and
8 challenges », alors j'insiste sur le mot
9 « challenges » parce qu'en feuilletant ce document,
10 ce que je ne ferai pas avec vous nécessairement,
11 bien on parle aussi de... des témoins d'Énergir
12 nous ont parlé hier de... bien les compteurs ne
13 sont peut-être pas... disons les meilleurs pour ça,
14 et caetera. Alors, Brattle Group parle de ces
15 problématiques-là et donne aussi des... des
16 exemples en comparant avec l'électricité. Alors,
17 j'ai trouvé ça intéressant. Et je ne peux pas faire
18 le tour, mais par exemple il y a plusieurs...
19 quelles sont les propositions, les « challenges »,
20 comme je vous ai dit, c'est important de les voir,
21 mais ils ne sont pas incontournables. Et est-ce
22 qu'il y a un futur pour la DR, qui est « demand
23 response »? Alors, c'est quand même des bonnes
24 questions qu'on peut se poser ici et que certaines
25 personnes se sont posées, avec une bibliographie

1 puis une revue de la littérature.

2 Alors, je vous laisse ça et, encore là,
3 c'est probablement un sujet intéressant à
4 poursuivre. Comme je l'ai dit tantôt, peut-être pas
5 pour implantation l'année prochaine, là, mais une
6 idée intéressante.

7 Bon, je fais simplement vous rappeler le
8 premier paragraphe, là, pour qu'on s'en souviene.
9 Donc, c'est toujours une approche stochastique. Et
10 c'est là que j'introduis une première fois la
11 pertinence de rencontres de travail techniques sur
12 ce sujet avec la Régie et les intervenants, comme
13 maître Duquette nous a ouvert cette très bonne
14 idée-là à la fin de la journée du quatre (4)
15 septembre.

16 Bon, je vous ai promis un deuxième
17 paragraphe, le voici, et on dit « répondu », je
18 vais vous expliquer pourquoi. Alors, on dit :
19 « Bien... » On peut regarder le paragraphe 1 sur la
20 fiabilité, mais :

21 Dans l'intervalle, l'AHQ-ARQ
22 recommande à la Régie de ne pas
23 reconnaître les coûts qui seraient
24 assumés par Énergir pour souscrire à
25 un service de pointe pour l'année

1 2025-2026 afin de combler le déficit
2 qu'il prévoit à l'aide de son approche
3 déterministe.

4 Alors, je comprends du résultat de l'engagement
5 numéro 4, B-0262, que la réponse règle ce deuxième
6 paragraphe, si ma compréhension est bonne. Parce
7 qu'on nous dit : « Bien, le besoin pour couvrir les
8 retraits interdits potentiels a été révisé à la
9 baisse, de cinq cent soixante-dix milliers de
10 mètres cubes (570 000 m3) à quatre cent soixante-
11 douze milliers de mètres cubes (472 000 m3) - et je
12 fais la différence entre ces deux chiffres-là -
13 pour une marge additionnelle de quatre-vingt-dix-
14 huit milliers de mètres cubes (98 000 m3) versus un
15 service de pointe pour combler le déficit de
16 quarante-sept milliers de mètres cubes
17 (47 000 m3) » dont je vous ai parlé tantôt.

18 Alors, quand je regarde ce bilan-là, ça me
19 dit : bien, finalement, cette nouvelle prévision
20 qui provient du 0012, si je me souviens bien, ça
21 règle notre recommandation numéro 2, parce qu'il ne
22 devrait pas y avoir, à ce stade-ci, de coûts pour
23 souscrire à un service de pointe pour l'hiver qui
24 s'en vient.

25 Alors, rapidement sur le point 3, qui est

1 l'établissement de la prévision des besoins en
2 journée de pointe. Tantôt, je vous ai dit que le
3 trois (3) février vingt vingt-trois (2023), Énergir
4 a surestimé la consommation, même en cette journée
5 extrême. Alors, ça, c'est une préoccupation qu'on a
6 eue. Et Énergir a commandé une étude d'Artelys pour
7 regarder la chose selon un certain... évidemment,
8 un certain cadre. Alors :

9 L'AHQ-ARQ recommande à la Régie de
10 demander à Énergir d'obtenir une
11 version révisée des études réalisées
12 par Artelys pour l'établissement de la
13 prévision des besoins en journée de
14 pointe, mais en ne tenant compte que
15 des journées les plus froides.

16 Alors, ce qu'Artelys a fait - puis j'ai dit
17 « probablement », parce que c'est ce qu'Énergir
18 faisait -, c'est qu'ils ont regardé une journée de
19 novembre à mars, puis ils ont mis ça dans une
20 régression pour essayer de trouver une formule pour
21 trouver la consommation de chacune de ces journées-
22 là. Mais notre point, c'est que c'est bien de
23 trouver comment établir la consommation de chacune
24 de ces journées-là, mais ce qu'on recherche plus,
25 c'est la consommation dans les journées de froid

1 extrême ou de froid... plus froides. Et puis là,
2 bien, dans notre échantillon, on a comme toutes
3 sortes de choses moins représentatives. C'est un
4 peu notre intuition initiale pour faire cette
5 recommandation-là.

6 Alors, Énergir a commenté notre
7 recommandation en demande de renseignements B-0207,
8 et un petit peu à la journée du 3 septembre. Alors,
9 il y a quelques problématiques qu'ils ont
10 soulevées. Tout d'abord, comment identifier le
11 seuil de ce que sont des journées plus froides? Et
12 nous pensons que ça, ce n'est pas insurmontable
13 parce qu'il y a des... ça peut être, par exemple :
14 quelles sont les journées où il y a de la
15 permutation vers la biénergie, Hydro-Québec? Ou
16 encore un seuil en termes de degrés-jour? Alors,
17 nous ne pensons pas que c'est un obstacle
18 insurmontable.

19 Ensuite, on nous a dit : « Bien, si on
20 enlève les journées que moi, j'appelle " moins
21 représentatives," alors notre échantillon ne sera
22 peut-être pas suffisant pour une régression
23 linéaire. » Premièrement, ça n'a pas été démontré,
24 mais si c'est le cas, bien, peut-être que la
25 régression n'est peut-être pas la bonne approche

1 pour le problème qu'on essaie de solutionner.

2 Et monsieur Tremblay nous l'a répété à
3 quelques reprises. Bien, le coefficient de
4 corrélation issu de la régression est élevé. J'ai
5 compris que c'était peut-être comme ce qu'on
6 appelle « R carré (r^2) ». Mais encore là, il est
7 peut-être élevé, mais sur un échantillon dont la
8 grande majorité des journées n'est pas
9 représentative d'une journée de pointe annuelle.
10 Alors, l'équation de régression est peut-être très,
11 très représentative pour des journées où c'est...
12 où qu'elles ne sont pas pertinentes pour ce qu'on
13 veut démontrer, ce qu'on veut calculer.

14 Alors, maintenant, sur notre sujet vedette,
15 la refonte du service interruptible. Alors, la
16 problématique des retraits interdits, on peut
17 penser qu'elle a été constatée principalement lors
18 de cette fameuse journée du trois (3) février vingt
19 vingt-trois (2023), mais on a bien compris, encore
20 là, dans l'excellente présentation du quatre (4)
21 septembre, que le service interruptible a une
22 utilité en journées de pointe, mais aussi en hiver
23 extrême.

24 Alors, en journée de pointe, on le
25 comprend, puis on le comprend dans notre paradigme

1 Hydro-Québec aussi, mais en hiver extrême, ce que
2 je comprends, c'est que les réservoirs en
3 franchise, que moi j'appelle les réservoirs, ont
4 une capacité de stockage finie, O.K., contrairement
5 à la capacité de stockage que je gérais quand
6 j'étais chez Hydro-Québec. Alors, donc ils ont une
7 utilité en hiver extrême, ce qui fait que ça peut
8 arriver qu'on va avoir besoin de ces
9 interruptions-là au-dessus d'une quarantaine
10 d'heures par année dans certains cas d'hiver
11 extrêmes. C'est-à-dire, un hiver où il fait froid
12 plusieurs jours, même si ce n'est un froid intense.
13 Bien, il y a un intérêt de ce côté-là.

14 Alors, ce que je comprends, c'est qu'il y a
15 en a une utilité. O.K.? Et je pense que c'est
16 maître Duquette qui a posé la question à quelques
17 reprises, est-ce que les clients d'Énergir en ont
18 pour leur argent? Et aussi monsieur Tremblay l'a
19 répété à quelques reprises, le service actuel a une
20 valeur, mais ne vaut pas cent pour cent (100 %) des
21 rabais consentis, c'est ce que je comprends. Alors,
22 est-ce qu'on devrait donner cent pour cent (100 %) des
23 rabais consentis? Peut-être pas, mais est-ce
24 que ça vaut quelque chose? Je vais vous dire oui,
25 oui, oui. Ça vaut quelque chose.

1 Évaluons-le comme il faut. Il suffit de
2 l'évaluer correctement. C'est une notion similaire
3 au taux de réserve. Alors, si ce moyen-là vaut
4 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), bien, il y a un
5 taux de réserve de quinze pour cent (15 %) et
6 récompensons ces clients-là à la hauteur de quatre-
7 vingt-cinq pour cent (85 %). O.K.? Actuellement, on
8 a la même discussion dans un autre dossier, Hydro-
9 Québec depuis quelques mois. Bon, je ne veux pas
10 perdre... O.K

11 Et n'oublions pas une chose, puis ça, je
12 pense que c'est important. Je crois beaucoup à la
13 valeur de ces clients interruptibles là, puis quand
14 on me dit qu'ils veulent aller au continu, ça me...
15 je suis sensible à ça, alors si on dit ça, c'est
16 dans un contexte où le bilan va être de plus en
17 plus serré. Alors, si le bilan est de plus en plus
18 serré, ça veut dire que si un client va vers le
19 continu - encore une autre notion qu'on connaît
20 bien - le coût évité va peut-être être plus élevé
21 que ce qu'on a connu au cours des dernières années.
22 Donc, on est disposé à donner plus à ces
23 clients-là.

24 Alors, toute cette question de taux de
25 réserve, coûts évités, pourra permettre d'ajuster

1 les rabais en fonction de ce que ça vaut pour
2 Énergir et pour sa clientèle. Et ce que j'aime
3 aussi beaucoup du programme, c'est que si je
4 comprends bien, les clients s'engagent pour cinq
5 ans. Alors, ça, ça permet... Alors, que dans
6 d'autres entités, les gens peuvent entrer, puis
7 sortir comme ils veulent. Alors, ici, on a une
8 belle assurance. Alors, oui, je pense que si on a
9 des problèmes dans quatre, cinq ans, bien on peut
10 transférer ces gains-là à cette clientèle-là.

11 Bon, alors nous avons... Je réfère au
12 dossier R-4167-2021. À ce moment-là a parlé de
13 l'urgence de revoir le service interruptible en
14 général. Monsieur Goyette nous en a parlé le trois
15 (3) septembre, « Il faut trouver une
16 solution. » Monsieur Tremblay nous l'a dit à
17 quelques reprises que la révision est à venir et en
18 réponse à notre demande de renseignements, on a
19 obtenu l'information sur le dépôt de la preuve de
20 la refonte, ce qu'on appelle le sujet B, au cours
21 de l'été.

22 Bon, il y a eu des discussions avec les
23 témoins d'Énergir et il y a quelques bémols, mais
24 je pense que c'est important d'arriver là le plus
25 rapidement possible. Probablement que dans toutes

1 les suggestions que je vous fais aujourd'hui, c'est
2 celle qui urgerait le plus. Et encore là, nous
3 pensons que c'est pertinent d'avoir des rencontres
4 de travail sur ce sujet au préalable, avec la Régie
5 et les intervenants. Pourquoi? Parce que quand le
6 sujet va arriver, bien encore là, peut-être qu'on
7 va perdre beaucoup de temps à essayer de
8 comprendre. Donc, on pense que là aussi une belle
9 occasion d'avoir des rencontres de travail
10 technique pour bien comprendre et pour partager
11 l'expérience que certains d'entre nous ont pu
12 accumuler au cours des ans dans d'autres contextes
13 similaires.

14 Dernier sujet qui me tient beaucoup à
15 coeur. Les indicateurs de performance. O.K. Alors,
16 oui, on a des indicateurs de performance sur le
17 respect de la maintenance, et caetera, là, je ne
18 les connais pas tous par coeur, mais j'ai toujours
19 cru que c'était important d'avoir des indicateurs
20 de performance pour montrer que nos
21 approvisionnements sont bien optimisés. Ce dont je
22 ne doute pas, mais il n'y a rien comme regarder
23 après coup pour voir jusqu'à quel point on le fait
24 et quelles pourraient être les pistes
25 d'amélioration. Alors, il y a un vieux sage un jour

1 qui a dit : « Ce qui se mesure s'améliore. » Alors,
2 je suis un peu de cette croyance-là.

3 Et madame Duquette... maître Duquette en a
4 parlé la première journée. Dans cette optique-là,
5 vous parliez que vous cherchez à optimiser les
6 coûts. Est-ce que vous seriez intéressé à ce qu'un
7 incitatif à la performance pourrait soit être
8 élaboré afin d'optimiser davantage cet aspect-là du
9 plan d'approvisionnement?

10 Alors, moi, je dirais plutôt indicateur de
11 performance avant de commencer à le mettre comme un
12 incitatif. Et c'est un peu ce qu'on a fait avec
13 Hydro-Québec, là, on a dit : bien là, les achats de
14 court terme que vous faites, des années c'est trois
15 cents millions (300 M), est-ce que vous pouvez nous
16 montrer que c'est bien justifié? Et on... Je dis
17 « on », mais encore là, Hydro-Québec... comme c'est
18 normal pour toutes les entreprises assujetties,
19 elles réagissent toujours un peu difficilement à ce
20 genre de suggestion, puis je le comprends, puis ce
21 n'est rien de personne pour Énergir non plus.

22 Alors, à l'époque, bien on avait proposé,
23 on avait fait des calculs, on avait proposé
24 l'indicateur, une forme d'indicateur et monsieur
25 Raphals pour le RNCREQ avait fait la même chose.

1 Mais on verra plus tard est-ce que ça peut être un
2 incitatif à la performance dans un mécanisme. Et
3 madame Durand a posé une question similaire, là, le
4 quatre (4) septembre.

5 Alors, dans le dossier R-4119-2019, c'est
6 la première année où l'AHQ-ARQ nous a demandé si on
7 voulait s'intéresser au dossier d'Énergir et c'est
8 probablement une des premières questions que, moi
9 personnellement, j'ai eue parce que je voyais qu'il
10 y avait une gestion quotidienne des équilibrages,
11 des approvisionnements, et caetera, là. C'est quand
12 même, pour moi, un beau problème d'optimisation. Et
13 dès lors, j'ai posé ce genre de question là et je
14 vous ai dit, bon, aussi pour Hydro-Québec, là,
15 l'indicateur d'achat de court terme. Alors, je vois
16 là un intérêt. Comme je dis, ça fait longtemps que
17 ça m'intrigue. Un jour peut-être, mais je...
18 t'sais, je ne veux pas faire comme j'ai fait avec
19 Hydro-Québec puis proposer quelque chose puis le
20 faire moi-même, là, parce que mon... j'approche de
21 la cinquantième (50e) année, alors... pas d'âge,
22 mais d'expérience. À un moment donné, on va aller
23 faire d'autres choses.

24 Et, encore là, pertinence de rencontre de
25 travail technique sur le sujet. Donc, je vous

1 suggère des rencontres techniques sur plusieurs
2 sujets. Et finalement, Maître Duquette et Madame
3 Durand, vous en avez parlé, la réponse d'Énergir a
4 été très courte sur ces suggestions-là que vous
5 aviez. Alors, je pense qu'il faut aller un petit
6 peu plus loin.

7 On parle maintenant de causes tarifaires
8 pluriannuelles, alors évidemment il y a un
9 allègement réglementaire, sauf du côté tarifaire.
10 Est-ce que c'est l'occasion de commencer à regarder
11 des choses... je vous dirais les deux ou trois
12 sujets que je vous recommande aujourd'hui. Peut-
13 être que oui, je pense que oui. Et toujours dans
14 une approche constructive. Et je termine sur ce
15 mot, une approche constructive. Merci beaucoup.

16 Me STEVE CADRIN :

17 Alors, je n'aurai pas de questions pour monsieur
18 Raymond, mais je m'en voudrais de ne pas vous
19 parler de l'article 11... attendez...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Point 4 point 1.

22 Me STEVE CADRIN :

23 Point 4 point 1, exactement. Alors, nos
24 commentaires vont dans le même sens que tous les
25 intervenants à ce stade-ci. On n'a pas d'objection,

1 on n'a pas d'enjeu à ce que vous rendiez une
2 décision finale maintenant sur cet élément-là. En
3 fait, il doit y en avoir une décision, bien sûr.
4 Est-ce qu'elle serait provisoire ou finale?
5 Effectivement, il n'y a pas d'enjeu pour nous, il
6 n'y a pas d'objection à ce qu'elle soit finale dès
7 à présent compte tenu que ça ne changera pas entre
8 le moment où vous allez rendre la décision
9 provisoire et le moment où vous allez rendre la
10 décision finale, bien évidemment, si elle n'est pas
11 appelée à changer, pour tous les motifs déjà
12 exprimés. Je profite de l'occasion d'avoir le micro
13 pour vous le dire. Je ne l'avais pas fait avant.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est apprécié. Merci beaucoup, Maître Cadrin.
16 Alors, on va pouvoir commencer le contre-
17 interrogatoire. Maître Champigny pour le ROEÉ, est-
18 ce que vous avez des questions?

19 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

20 Pas de questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Pas de questions. Pour maître Neuman?

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Pas de questions.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de questions non plus. Maître Thibodeau?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Pas de questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Cardinal?

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Pas de questions non plus. Merci.

9 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Q. **[4]** Bonjour, Monsieur Raymond.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[5]** Merci d'avoir... J'ai vu que vous avez bien
14 suivi l'audience, même si vous n'étiez pas présent
15 puis que vous avez fait des recherches en lien avec
16 les préoccupations, comme vous le mentionniez,
17 sujet vedette qui a semblé se dégager. Donc, c'est
18 intéressant d'avoir votre point de vue sur ces
19 questions d'approvisionnement en gaz. J'ai juste
20 quelques petites questions pour vous. D'abord, si
21 je comprends bien, vous mentionnez que le critère
22 de fiabilité, on ne le connaît pas.

23 Je comprends qu'on navigue un petit peu
24 sans radar avec une prévision de la journée de
25 pointe basée sur un modèle, bon, pour lequel vous

1 avez émis, mais qui ne tient pas compte d'un
2 critère de fiabilité tenant compte de la
3 probabilité de réalisation d'un paquet d'aléas qui
4 ont été mentionnés en audience, mais qui sont plus
5 ou moins pris en compte dans la prévision de la
6 journée de pointe. Est-ce que je résume bien quand
7 vous dites « on ne connaît pas quel est le critère
8 de fiabilité »?

9 R. C'est ce que je comprends. Mais juste vous
10 préciser, dans le fond, dans le, ce que j'appelle
11 le bilan, la journée de pointe, là, il y a la
12 prévision qui est trente-six mille sept cent vingt-
13 cinq (36 725), si ma mémoire est bonne. Donc, ça,
14 c'est une notion de prévision. J'en ai parlé. Il y
15 a un modèle qui fait cette prévision-là. Et,
16 ensuite, on compare cette prévision-là avec nos
17 ressources. Or, il y a toute une liste de
18 ressources dans la pièce B-0158, dans un des
19 tableaux, où on additionne nos ressources, puis on
20 fait la différence. Puis la ligne du bas, bien, ça
21 nous dit, il manque quarante-sept (47). O.K.

22 Mais en plus d'avoir mis un aléa sur ce
23 trente-six mille sept cent vingt-cinq (36 725) là,
24 on a mis des aléas sur trois ou quatre éléments que
25 je vous ai mentionnés. Quand on met tout ça dans la

1 marmite, là, notre probabilité de défaillir, est-ce
2 qu'elle est une fois dans trente (30) ans? Non.
3 C'est pire que ça. Est-ce qu'elle est une fois dans
4 cinquante (50), une fois dans cent (100), une fois
5 dans mille (1 000)? Je ne le sais pas. Peut-être
6 que ça existe, mais je ne le sais pas.

7 Et vous l'avez dit vous-même, Madame
8 Durand, vous ne vous souveniez pas qu'il y avait eu
9 des problèmes au niveau du réseau. Alors, si on
10 exclut la route 116 qui, pour moi, n'est pas un
11 problème de manque de ressources, c'est un problème
12 de, autre, qui est peut-être comme quand on a des
13 problèmes en électricité parce que le réseau de
14 transport ou le réseau de distribution défaillit.

15 Si ça existe, je ne le vois pas. Mais c'est
16 tous ces éléments-là qui se calculent et se
17 simulent et se modélisent, c'est ça que je dis,
18 pour arriver au bout puis dire, bien, la
19 probabilité de défaillir cette année pour des
20 questions de manque de ressources et de, une fois
21 dans mille (1 000) ans ou... Puis je ne dis pas
22 quel critère retenir parce que ce n'est peut-être
23 pas le même critère qu'Hydro-Québec a. Ça dépend de
24 la gravité.

25 Et je vais vous donner un exemple. Les

1 barrages au Québec sont bâtis pour une crue un dans
2 dix mille (10 000) ans. O.K. Pourquoi? Parce que si
3 le barrage défaillit, bien, il y a peut-être un
4 impact pas mal plus important sur les populations
5 en aval qu'un délestage d'Hydro-Québec où je vais
6 peut-être être délesté pendant quinze (15) minutes
7 une fois dans dix ans. Alors, oui, mais je ne la
8 connais pas cette probabilité-là de défaillir ou
9 l'espérance de retour d'une défaillance au niveau
10 du réseau gazier. C'est tout ce que je dis.

11 Q. **[6]** Et puis en lien avec ça, bon, vous avez énuméré
12 plusieurs facteurs, mais j'ai compris notamment
13 hier du témoignage de monsieur Tremblay... En tout
14 cas, je ne le sais pas, j'aimerais avoir votre avis
15 là-dessus. C'est comme si ce problème-là de
16 limitation des capacités de transport serait un
17 problème temporaire - c'est moi qui nomme ça - dans
18 la mesure où Énergir prévoit d'ici vingt-cinq (25)
19 ans une décroissance importante de ses volumes de
20 cinquante pour cent (50 %). Donc, il dit : « Bien,
21 on en a pour trois, quatre années parce qu'après
22 ça, devrait se libérer de la capacité. » J'aimerais
23 vous entendre à cet égard-là.

24 R. Je ne me souviens pas d'avoir entendu ça, mais j'ai
25 eu la même réaction que ce que vous me dites parce

1 que, dans le fond, on nous dit d'un côté : « Bien,
2 il va y avoir une décroissance. » On en a parlé
3 avec monsieur Goyette. Alors, admettons que le
4 problème est seulement pour quatre ans, bien, le
5 remède sera différent que si le problème était pour
6 vingt (20) ans.

7 Et ça m'amène à quelque chose que j'ai
8 oublié de vous dire puis que je voulais vous dire,
9 mais vous en avez parlé hier, le fameux PGIRE, le
10 Plan de gestion intégrée des ressources
11 énergétiques. Et on s'inquiète avec raison de
12 l'avenir de tout ça, comment Énergir va pouvoir
13 aller de l'avant, tout ça. Mais le PGIRE va nous
14 donner - on l'espère - au premier (1er) avril vingt
15 vingt-six (2026) beaucoup d'arbitrages, beaucoup de
16 choses... comment arbitrer entre les diverses
17 ressources énergétiques. Alors, ça, j'ai confiance.

18 Pour en revenir à ce que vous dites, bien,
19 c'est sûr, comme je l'ai dit, si le besoin est
20 seulement pour quatre, cinq ans, bien, ce n'est pas
21 le même remède.

22 Une réaction que j'ai eue quand j'écoutais
23 monsieur Tremblay, c'est que comment ça prend de
24 temps... combien ça prend de temps pour combler un
25 besoin ou un déficit? Lui aussi a utilisé le mot

1 « déficit ». Si ça prend plus que quatre ans, bien,
2 pourquoi est-ce qu'on a un plan d'approvisionnement
3 de seulement quatre ans? Alors, j'ai une question
4 là-dessus, j'avais une question. Alors, peut-être
5 qu'il y a quelque chose à réfléchir là. D'ailleurs,
6 si j'ai bien compris, le plan d'approvisionnement
7 d'Hydro-Québec va passer de dix (10) ans à quinze
8 (15) ans.

9 Alors, avant d'arriver ici la semaine
10 dernière, je ne pensais pas qu'on avait un problème
11 de déficit au niveau d'Énergir, mais là, c'est ce
12 qu'on nous a présenté. Alors, ce qui met un peu
13 plus de poids, je vous dirais, sur bien connaître
14 notre risque et/ou notre fiabilité. Parce que si on
15 est trop fiable - ce que je ne dis pas, peut-
16 être -, bien, peut-être que, justement, le futur
17 est moins noir que ce qu'on pensait, puis là,
18 bien... Ça me fait penser à aller sur le bord du
19 précipice sans lumière. Alors, j'ai toujours...
20 Monsieur Regnault nous a fait peur un peu. Mais
21 j'ajouterais à ça, c'est qu'en calculant les
22 probabilités, bien, on ajoute des lumières à ce
23 scénario.

24 Q. [7] J'aimerais aussi vous entendre sur les moyens
25 de GDP, donc de gestion de la pointe, on pourra

1 dire ça, dans le gaz. Puis vous parlez, bon, il y a
2 quand même des différences importantes entre le gaz
3 et l'électricité. Mais j'aimerais vous entendre sur
4 les similitudes que vous voyez puis de la
5 perspective de peut-être avoir quelque chose qui
6 pourrait s'adapter au contexte du gaz?

7 R. Encore là, j'ai feuilleté le document que je vous
8 ai présenté de Brattle, et je ne l'ai peut-être pas
9 dit tantôt, mais eux... J'ai dit, le mot
10 « challenge », c'est important. Et eux abordent la
11 question qu'Énergir a abordée hier sur les
12 compteurs. Alors, c'est abordé là-dedans. On
13 compare avec l'électricité, tout ça.

14 Alors, je l'ai feuilleté rapidement, j'ai
15 vu qu'il y avait des gens... il y a des références
16 à la fin que je n'ai pas nécessairement...
17 auxquelles je n'ai pas accédé, mais oui, il y a
18 des... comme je l'ai dit au début, il y a des
19 similitudes, mais il y a des différences
20 importantes. Alors, je ne vous dirais pas en deux
21 minutes comment le faire, et cætera, mais je
22 trouvais que cet article-là... cette présentation
23 était importante, d'où la recommandation : bien,
24 asseyons des gens pour le regarder, puis... Mais il
25 y en a d'autres personnes qui l'ont fait. O.K.

1 Est-ce que ça semble aussi prometteur quand
2 l'électricité est aussi porteur? En regardant la
3 présentation, probablement que non, mais il y a une
4 valeur. Un peu comme je disais tantôt : tout a une
5 valeur. Hein? Alors, il y a une valeur, j'en suis
6 convaincu, en ayant lu ça. On comprend que ce n'est
7 pas la même problématique. Si je déplace quatre
8 heures de consommation dans la même journée pour
9 Hydro-Québec, on gagne beaucoup. Pour le gaz, c'est
10 différent, O.K.? Mais, comme je vous l'ai dit, en
11 feuilletant cette présentation-là, il y a en a des
12 gains et Brattle, quand même expose bien les
13 différences et les, comme je vous ai dit, les défis
14 que ça pose. Alors, je pense que ça vaut la peine
15 d'aller un petit peu plus loin, O.K.? Surtout dans
16 un cas où on dit : « Bien, là, on va investir
17 tantôt dans un projet Intragaz, alors c'est le bon
18 temps de... »

19 Parce que c'est toujours, on fait ça ou on
20 fait ça. Il y a quelque chose qui coûte peut-être
21 moins cher, peut-être qu'il vaut moins. C'est toute
22 une question de balance entre ce qu'on appelle les
23 taux de réserve et les coûts évités.

24 Q. [8] Je vous remercie, ça termine mes questions.

25

1 Me ESTHER FALARDEAU :

2 Q. **[9]** Monsieur Raymond, bonjour. Vous souvenez-vous
3 d'avoir entendu monsieur Tremblay nous parler du
4 fait qu'il est accompagné, en ce moment, par une
5 firme de consultants MOOV AI, qui a un nouveau
6 modèle qui est... qu'ils sont en train de tester.
7 Il n'a pas voulu nous parler des résultats, parce
8 que c'est trop préliminaire? Fin de ma question.

9 R. Oui.

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

11 R. J'imagine que la question, c'est : comment je
12 réagis?

13 Q. **[11]** Non. Bien, écoutez... Oui. Comment vous
14 réagissez, mais est-ce que ça vous conforte? Parce
15 que vous vous proposez qu'il y ait des efforts pour
16 aller vers des modèles nouveaux, stochastiques, et
17 caetera. Bien, je me souviens qu'il disait :
18 « Bien, justement, on travaille avec cette firme de
19 consultants là. » Alors, je le cite : « Donc, dans
20 ce cadre-là, on a demandé à la firme MOOV AI de
21 nous accompagner et il y a un nouveau modèle qui a
22 été monté et là, qui donne plusieurs résultats. Les
23 résultats initiaux sont intéressants, dans le sens
24 qu'ils semblent démontrer qu'on va avoir une
25 meilleure acuitée. Ceci dit, ça va se mesurer...

1 Bon. Je vous fais grâce de la suite, mais...

2 Alors, je me demandais comment ce que si on
3 sait que c'est en cours, que le travail se fait,
4 que la réflexion est là, qu'ils sont accompagnés
5 avec des... par des experts. Est-ce que ça vous
6 conforte ou non, il faut quand même leur dire :
7 « Bien, allez vers l'approche stochastique? »

8 R. Alors, je réagis très bien à cette nouvelle-là.
9 Mais, je vais vous la situer, O.K.? Puis là, j'ai
10 mis ce flag-là, mais tantôt, quand je parle de
11 l'approche stochastique, c'est pour regarder
12 comment évaluer notre fiabilité, O.K.? On parle
13 d'un modèle, ça peut être de la simulation ou autre
14 chose pour mesurer combien je devrais avoir.
15 Combien, quel est mon risque d'avoir une
16 défaillance en journée de pointe, O.K.? Les modèles
17 que... sur lequel Artelys a travaillé, c'est pour
18 aider à améliorer la prévision en journée de
19 pointe.

20 MOOV AI, c'est pour aider, si j'ai bien
21 compris, à tous les jours...

22 Q. [12] C'est ça.

23 R. ... Énergir doit ou peut-être quelques jours à
24 l'avance, déterminer ce qu'il va faire dans les
25 prochains jours. Alors, il a des décisions à

1 prendre et il y en a plusieurs, comme ça, sans
2 doute, à chaque jour et plusieurs dans l'année, ce
3 qui m'amène à mon indicateur de performance a
4 posteriori.

5 Alors, un des intrants importants de cet
6 exercice-là à tous les jours ou quelques jours à
7 l'avance, c'est notre prévision de ce que sera la
8 consommation dans les prochains jours, O.K.? Ça n'a
9 pas rapport avec mon approche stochastique pour
10 déterminer le critère de fiabilité, mais c'est une
11 excellente nouvelle, parce que dans les prochains
12 jours, ce que ces modèles-là font, bien, ils
13 regardent, évidemment l'intrant numéro 1. C'est la
14 prévision météo. O.K.? Ensuite, comment on traduit
15 la prévision météo, dépendant du soleil, du vent,
16 de la température dans diverses régions du Québec
17 en consommation.

18 Parce que l'équipe à monsieur Tremblay, ce
19 qu'elle essaie de faire, c'est pour les prochains
20 jours, les prochains jours, c'est avant dix heures
21 le matin (10 h 00) de, on va dire aller trouver les
22 bons outils.

23 Alors, quand on mesure après coup ces
24 approvisionnements-là qui se font à tous les jours,
25 cet équilibrage-là, on se rend compte, puis c'est

1 vrai avec Hydro-Québec que si on avait connu à la
2 perfection le future, bien on aurait sauvé, je dis
3 un chiffre, vingt millions (20 M), alors après coup
4 on dit : bien ce n'est pas vrai qu'on peut sauver
5 vingt millions (20 M), mais si on peut sauver la
6 moitié ou le quart de ce vingt millions (20 M)-là,
7 ça vaut la peine de faire des améliorations. Alors,
8 faire des améliorations ça passe beaucoup par :
9 améliorer la prévision des prochains jours, d'où ce
10 MOOV AI qui va aider. Donc, si on connaît mieux la
11 prévision des prochains jours, on va se donner
12 moins de marge et, au bout de la ligne, mon
13 indicateur optimisation va s'améliorer, on va
14 gagner. Bon.

15 Donc oui, c'est une des pistes importantes
16 pour la gestion de tous les jours. Pas pour le
17 critère de fiabilité. MOOV AI. O.K.

18 Je travaille avec une trentaine de
19 compagnies d'hydroélectricité, je continue à le
20 faire, je suis en conférence la semaine prochaine
21 et, pour prévoir, par exemple, les apports en eau,
22 pour prévoir la demande d'électricité, ce sont des
23 techniques qui, j'en reviens pas, là, c'est comme
24 au cours des dernières années c'est extraordinaire.
25 On a fait une compétition avec des compagnies pour

1 prévoir pendant un an des... des apports d'eau,
2 puis le... une firme qui fait de l'intelligence
3 artificielle a gagné tous les... tous les oscars
4 qu'on avait à... Bon. Alors, oui, je crois beaucoup
5 à ça.

6 D'ailleurs, je suis en train de travailler
7 sur un appel de proposition pour faire de la revue
8 de littérature pour un autre client, là, mais...
9 Oui, ça c'est très intéressant pour la gestion de
10 tous les jours. Mais, couplé avec un indicateur qui
11 va nous dire : on est à combien, là, d'une... d'une
12 gestion parfaite?

13 Q. [13] Je comprends. Donc, ce que vous demandez, là,
14 c'est un calcul amélioré, là, d'après ce que...
15 selon vous, là, de probabilité de défaillance.
16 C'est... donc, il faut calculer une probabilité de
17 défaillance, puis la façon dont c'est fait c'est...
18 ça pourrait être amélioré.

19 Concernant les volumes de biénergie, j'ai
20 posé la question à Énergir puis là je comprends que
21 leur modèle, et vous aussi vous avez eu cette
22 compréhension-là d'après votre présentation de ce
23 matin, que le modèle est raffiné, amélioré à chaque
24 année. Donc, si on demandait à Énergir, si je
25 comprends bien votre recommandation, là, de nous

1 faire rapport de leur méthode de modélisation et
2 des améliorations qui ont été apportées, je pense
3 que ce serait, pour nous, satisfaisant.

4 R. On est d'accord.

5 Q. **[14]** Je vous remercie.

6 R. On est d'accord.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je n'aurai pas de questions. Je vous remercie.

9 Allez-vous avoir un réinterrogatoire?

10 Me STEVE CADRIN :

11 Moi non plus je n'aurai pas de questions pour
12 monsieur Raymond. Merci. Ça complète la preuve pour
13 l'AHQ-ARQ.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci beaucoup. Alors, on va passer à la preuve de
16 la FCEI. En fait, je voulais vous demander :
17 voulez-vous la pause là pour vous permettre de vous
18 installer? Ou vous pouvez... ou voulez-vous faire
19 votre preuve et puis on prend une pause pour le
20 contre-interrogatoire? On va prendre la pause pour
21 s'installer. Alors, on va prendre une pause tout de
22 suite. On va prendre une pause de quinze (15)...
23 d'une vingtaine de minutes. Alors, à dix heures et
24 vingt (10 h 20). Je vous remercie.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 _____

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 PREUVE DE LA FCEI

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour, Maître Turmel.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour aux

10 Régisseurs. Donc, le témoin de la FCEI, monsieur

11 Gosselin, a pris place. Si on veut l'assermenter.

12

13 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce dixième (10e)

14 jour du mois de septembre, A COMPARU :

15

16 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place

17 d'affaires au 945, rue Jean-Hamelin, Québec

18 (Québec) ;

19

20 LEQUEL, après avoir fait une affirmation

21 solennelle, dépose et dit :

22

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Bonjour à tous. Bonjour, Monsieur Gosselin. Nous

25 avons déposé, Madame la Présidente, plus tôt ce

1 matin la présentation que monsieur Gosselin va
2 faire. C'est la pièce C-FCEI-0033 qui est déjà
3 versée au SDÉ. On a aussi, je pense, de mémoire,
4 versé une déclaration assermentée au dossier.
5 Alors, on peut l'ajouter à la preuve ou pas, si
6 vous voulez. Je ne me souviens plus ce qu'on
7 faisait. Quand la déclaration assermentée, elle est
8 là, on roule?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 À moins que vous ayez déposé des pièces post la
11 déclaration assermentée, là il faut assermenter
12 pour ces pièces. Si la pièce fait partie de...

13 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

14 La présentation. Oui, je pense qu'on est correct.
15 O.K. J'essaie d'aller « straightforward ».

16 Q. [15] Alors à vous, Monsieur Gosselin.

17 R. Merci. Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
18 Régisseuses. Je vais revenir sur quelques-uns des
19 sujets qu'on a abordés dans notre preuve et dans
20 nos demandes de renseignements également parce
21 qu'il y a une recommandation que je vais vous faire
22 ce matin, qui ne se trouve pas dans la preuve, mais
23 qui fait suite à des questions qu'on avait posées
24 en demande d'intervention et à des questions qu'on
25 a posées aussi dans le cours de l'audience.

1 Donc, je commence avec la question de la
2 rentabilité des nouveaux raccordements. Dans le
3 dossier tarifaire deux mille... je pense que
4 c'était le dossier tarifaire deux mille vingt-deux
5 (2022), en tout cas, dans le dossier R-4213-2021,
6 Énergir avait demandé à la Régie de revoir les
7 paramètres des analyses de rentabilité des projets,
8 et avait introduit une distinction entre les
9 clients qui s'engageaient à consommer du GSR puis
10 les autres clients.

11 Et dans la décision D-2023-018, la Régie
12 avait adopté une grille pour les horizons temporels
13 pour les analyses de rentabilité que j'ai
14 reproduite ici. Et dans cette même décision-là, la
15 Régie avait demandé par contre à Énergir de faire
16 un suivi, et notamment faire un suivi sur la
17 possibilité de considérer des revenus pour les
18 années vingt et un (2021) à quarante (2040) de
19 l'analyse de rentabilité pour des clients pour qui
20 on considérait un horizon de vingt (20) ans au
21 départ.

22 Suite à cet exercice-là, Énergir propose
23 dans le présent dossier une nouvelle grille où il
24 apporte un certain nombre de modifications.
25 Notamment il propose d'abandonner la distinction

1 qui était faite en fonction des volumes dans la
2 version précédente, donc dans la version
3 précédente, on voyait que les clients résidentiels
4 de plus de vingt (20) portes, commerciaux de plus
5 de quinze mille mètres cubes (15 000 m3) et
6 institutionnels de plus de cinq cent mille mètres
7 cubes (500 000 m3) étaient traités différemment de
8 ceux avec des volumes, ou en tout cas des
9 caractéristiques inférieures à ça, pour les clients
10 qui n'étaient pas soit à la biénergie ou soit au
11 GSR.

12 Donc, Énergir demande d'abandonner cette
13 distinction-là. Et Énergir propose également que,
14 dorénavant, pour qu'un client soit considéré GNR
15 pour les fins de l'analyse de rentabilité, il doit
16 être cent pour cent (100 %) au GNR, alors que,
17 préalablement, c'était de cinq pour cent (5 %).

18 Donc, je vais revenir sur ces deux
19 modifications-là un peu plus tard. Mais pour
20 commencer, j'aimerais revenir sur les prémisses de
21 ces distinctions-là que l'on fait entre les clients
22 GSR puis les clients GNT. Parce que je pense que
23 ces principes-là sont à la base de toute la
24 discussion par la suite.

25 Alors, la prémisse de base de la

1 proposition d'Énergir c'est qu'un client qui
2 s'engage à consommer cent pour cent (100 %) de GNR
3 démontre une volonté de choisir une solution faible
4 en carbone. Cette prémisse-là, je pense, elle n'est
5 pas nécessairement vraie. Dans certaines
6 situations, on peut penser qu'elle est vraie, mais
7 pas dans toutes. Puis, il y a différents éléments
8 qui peuvent nous faire douter de ça. Un qu'on a
9 mentionné dans notre preuve c'est que, bien dans le
10 fond le client ce n'est pas toujours lui qui
11 choisit de consommer du GSR à proprement parler. Si
12 c'est un projet de développement puis que le
13 contracteur ou le promoteur choisit, s'engage
14 auprès d'Énergir à ce que ce soit du GNR qui soit
15 dans le projet, bien, ensuite, bien le client qui
16 achète la maison ou le... il se retrouve avec le
17 GSR.

18 L'autre situation, c'est que dans certains
19 cas, le choix du GSR est simplement plus économique
20 quand on prend en compte le fait que le client va
21 avoir une contribution plus faible à payer au
22 départ. Puis là, je vous amène, pour vous donner un
23 exemple, à la pièce B-0186 rapidement, à l'exemple,
24 par exemple au tableau 9-2.6 a). Donc, si on prend
25 par exemple le client de petite taille qui consomme

1 mille dix mètres cubes (1 010 m3) par année, puis
2 qu'on regarde la biénergie. Biénergie vingt (20)
3 ans versus quarante (40) ans. Donc, s'il y a un
4 client qui s'engagerait cent pour cent (100 %) GNR,
5 son analyse de rentabilité serait sur quarante (40)
6 ans, alors que le client qui ne s'engagerait pas
7 cent pour cent (100 %) GNR, son analyse de
8 rentabilité serait sur vingt (20) ans et donc,
9 celui qui est cent pour cent (100 %) GSR aurait une
10 contribution à payer de sept mille huit cents
11 dollars (7 800 \$), alors que l'autre aurait une
12 contribution à payer de neuf mille dollars
13 (9 000 \$). Donc, il économiserait, en prenant le
14 GSR cent pour cent (100 %) aujourd'hui, il
15 économiserait mille deux cents dollars (1 200 \$).

16 Mais comme on parle de biénergie puis qu'on
17 est dans des volumes annuels de mille... disons
18 mille mètres cubes (1 000 m3), bien, ça veut dire
19 qu'en mode biénergie, il va consommer, on estime,
20 trois cents mètres cubes (300 m3) par année. Si on
21 considère un surcoût du GSR par rapport au GNT de
22 soixante-quinze sous du mètre cube (75 ¢/m3), bien,
23 ça veut dire que ça va lui coûter à chaque année
24 deux cent vingt-cinq dollars (225 \$) de plus en
25 fournitures. Mais il a économisé mille deux cents

1 (1 200) au départ.

2 Donc, cinq années à deux cent vingt-cinq
3 (225), ça fait mille cent vingt-cinq (1 125). Donc,
4 le gain qu'il fait au départ est plus grand que ce
5 que ça va lui coûter de plus en GNR sur le cinq ans
6 de son engagement. Puis en plus, le mille deux
7 cents (1 200), il l'a tout de suite dans ses
8 poches, alors que les économies, bien elles sont
9 réparties sur cinq ans dans l'autre scénario.

10 Donc, de considérer que parce que ce
11 client-là choisit une solution cent pour cent
12 (100 %) GSR, c'est une indication que les solutions
13 faibles en carbone sont importantes pour lui, je
14 pense que c'est ironique. Donc, on s'induit un peu
15 en erreur, là, en faisant cette prémisse-là.

16 Alors, je reviens à la présentation. Une
17 autre prémisse derrière cette logique-là c'est de
18 dire : bien, O.K., le client aujourd'hui, il
19 s'engage pour cinq ans en GSR, donc je pense qu'il
20 préfère les solutions faibles en carbone, puis
21 qu'il va être prêt à payer plus pour ça dans le
22 futur. Sauf que dans vingt (20) ans, quand va venir
23 le temps de changer le système de chauffage ou de
24 prendre des décisions sur les systèmes
25 énergétiques, il n'y a rien qui nous garantit que

1 ça va être encore la même personne qui va être dans
2 l'habitation. Donc, le branchement va être encore
3 là, mais le client ne sera peut-être plus le même.
4 Donc, ce n'est pas parce qu'aujourd'hui la personne
5 qui prend la décision préfère la solution faible en
6 carbone que nécessairement ça va être encore le cas
7 dans vingt (20) ans. Ça pourrait même être encore
8 la même personne qui a juste évolué, puis qui n'a
9 plus cette opinion-là.

10 Puis une autre prémisse qui vient un peu
11 avec cette logique-là c'est de dire : bien, dans
12 vingt (20) ans, le GNT ne sera plus disponible.
13 Alors, on sait qu'il y a une volonté d'aller dans
14 ce sens-là, mais il n'y a pas de certitude à ce
15 jour qu'on va aller là. Mais même si on présume
16 qu'effectivement le GNT ne sera plus disponible
17 dans vingt (20) ans, bien, la situation avec
18 laquelle on se retrouve c'est deux clients : un qui
19 a préféré le... un qui est, disons, sensible à la
20 carboneutralité puis un qui ne l'est pas.

21 Bien, les deux vont avoir le choix entre
22 deux solutions qui sont carboneutres, de toute
23 façon, à ce moment-là. Donc, une qui est GSR puis
24 une qui est électricité. Alors, la question de la
25 carboneutralité ou de la préférence pour la

1 carboneutralité n'aura plus de pertinence dans le
2 choix que les clients vont faire à ce moment-là
3 parce que toutes les options vont être, de toute
4 façon, carboneutres.

5 Alors, qu'est-ce qui reste après ça comme
6 critères décisionnels? Bien, il peut en avoir tout
7 un tas au niveau individuel, des gens qui ont des
8 préférences parce qu'ils pensent que c'est plus
9 confortable, parce que ça apporte plus de sécurité
10 énergétique, parce que... Bon. Mais c'est sûr qu'il
11 y a la question du prix, ce que ça coûte, qui est
12 centrale, je pense, à cette décision-là. Et ce
13 critère-là, il va être le même que vous ayez été un
14 client carbosensible au départ ou pas.

15 Puis les autres caractéristiques qui
16 peuvent motiver les choix, c'est vrai qu'il y en a
17 d'autres, ce n'est pas nécessairement le prix, puis
18 on avait posé une question à Énergir dans ce sens-
19 là, et puis ils nous disaient : « Oui, c'est vrai
20 que les deux clients vont faire face à la même
21 décision, mais il y a d'autres facteurs », puis
22 c'est vrai qu'il y a d'autres facteurs. Sauf que
23 ces facteurs-là, je n'ai aucune raison de penser
24 qu'ils vont affecter plus un groupe que l'autre
25 d'une manière différente. Et donc, encore là, je ne

1 pense pas qu'il y a une raison de penser qu'un
2 client GNT est plus susceptible de quitter le
3 service gazier dans vingt (20) ans qu'un client GSR
4 dans un scénario où il n'y a plus de GNT
5 disponible.

6 Par contre, si le GNT est encore disponible
7 dans vingt (20) ans, bien là, vous avez un client
8 qui, lui, n'est pas sensible à la carboneutralité,
9 qui se retrouve avec deux options pour rester au
10 service gazier : il y a une option cent pour cent
11 (100 %) GSR ou il y a une option GSR/GNT, un mixte
12 des deux dans des proportions qu'on ne connaît pas.
13 Alors, si cette solution-là est moins chère que la
14 solution cent pour cent (100 %) GSR puis que le
15 client, bien, comme je disais, il n'est pas
16 sensible à la question de la carboneutralité, bien,
17 il a plus de chances de rester au service gazier
18 que le client qui se refuse à consommer du GNT.

19 Alors, ce que l'on conclut de ça, c'est
20 qu'un client GNT... un client aujourd'hui, bon, que
21 j'appelle GNT, donc un client qui ne prendrait pas
22 un abonnement cent pour cent (100 %) GSR est tout
23 aussi susceptible ou est moins risqué... est au
24 mieux aussi risqué qu'un client cent pour cent
25 (100 %) GSR, potentiellement même moins risqué du

1 point de vue de l'investissement. Et donc, dans ce
2 sens-là, l'idée de faire une distinction puis de
3 considérer une période d'analyse plus faible pour
4 ce client-là que pour un client qui prendrait un
5 engagement cent pour cent (100 %) GSR pour cinq
6 ans, à notre avis, n'a pas lieu d'être.

7 Cela étant dit, sur la question de la
8 distinction en fonction des volumes de
9 consommation, les paramètres de l'analyse de
10 rentabilité ont pour objectif de refléter le risque
11 associé au raccordement. C'est ce qu'Énergir nous a
12 confirmé en réponse à une demande de
13 renseignements. Et on sait que la position
14 concurrentielle tend à s'améliorer face à
15 l'électricité, donc tend à s'améliorer au fur et à
16 mesure que les volumes croissent. Et donc, on
17 trouvait logique qu'il y ait une distinction en
18 fonction des volumes... que la Régie a approuvé une
19 distinction en fonction des volumes dans le dossier
20 il y a deux ans.

21 Et il y a quelque chose pour nous qui est
22 incohérent dans la proposition d'Énergir dans ce
23 dossier-ci, venir dire : bien, on ne fera plus de
24 distinction en fonction des volumes. Alors, d'un
25 côté, on nous dit : oui, on devrait avoir des

1 critères qui tiennent compte du risque relatif des
2 différents clients, mais alors qu'on sait que les
3 volumes affectent la position concurrentielle et je
4 pense qu'on peut en déduire que si ça affecte la
5 position concurrentielle, ça va affecter le risque.
6 Bien, on devrait avoir une distinction dans
7 l'analyse au niveau des volumes qui sont consommés.
8 Donc, on recommande de maintenir la distinction en
9 fonction des volumes.

10 Et dans le suivi qui avait été demandé par
11 la Régie, également, il y avait la question des
12 années vingt (20) à vingt et un (21). Est-ce qu'on
13 devrait considérer notamment des revenus, une
14 solution biénergie pour cette période-là, pour des
15 clients qui seraient cent pour cent (100 %) gaz,
16 aujourd'hui. La réflexion, c'était de dire :
17 « Bien, peut-être qu'ils ne seront plus 100 % gaz
18 des années 21 à 40, mais ils pourraient être
19 biénergie. » Et la Régie avait demandé à Énergir de
20 réfléchir à ça, puis de revenir.

21 Alors, Énergir propose aujourd'hui de ne
22 pas considérer ces revenus-là, mais ça nous semble
23 encore là un peu incohérent avec les positions
24 qu'Énergir avance; soit dans d'autres forums hors
25 Régie ou même lors de l'audience, monsieur Goyette

1 qui disait : « Bien, s'il y a un bénéfice sociétal
2 à mettre en place la biénergie pour éviter à Hydro-
3 Québec de devoir répondre à une pointe, après ça
4 devient juste une question tarifaire. Comment on
5 fait pour créer la bonne offre énergétique pour que
6 les clients se dirigent vers ça?

7 Ça fait que je suis plutôt d'accord avec
8 ça, mais si c'est ce qu'on croit, bien on devrait
9 considérer que les clients vont aller à la
10 biénergie pour les années vingt et un (21) à
11 quarante (40) de l'analyse de rentabilité et c'est
12 ce qu'on recommande.

13 Donc, maintenant je passe à la question du
14 nombre maximum de jours d'interruption au volet A
15 du tarif D5.

16 Donc, le nombre maximum de jours
17 d'interruption est défini à l'article 14.4.6 des
18 Conditions de service et tarifs et est un intrant
19 déterminant du tarif d'équilibrage qui est
20 applicable aux clients du tarif D5. Les CST au
21 premier (1er) décembre deux mille vingt-quatre
22 (2024) établissent un certain nombre de jours
23 maximums d'interruption que j'ai reproduit ici.
24 Donc, ça tourne autour de soixante (60) jours, sauf
25 pour 5.7 où on avait un nombre de jours un peu plus

1 faible et ça conduisait dans ce dernier dossier à
2 un taux d'équilibrage de moins zéro soixante-quatre
3 sous par mètres cubes ($-064 \text{ } \text{¢}/\text{m}^3$).

4 Dans le présent dossier, Énergir propose
5 que le nombre maximum de jours d'équilibrage soit
6 fixé à soixante-huit (68) pour le 5.5 jusqu'à
7 soixante-quatorze (74) pour le 5.9 et cette hausse
8 du nombre de jours d'interruption là, nombre
9 maximum de jours d'interruption fait réduire le
10 taux moyen d'équilibrage qui passe à moins une
11 virgule huit sous ($-1,8 \text{ } \text{¢}/\text{m}^3$). Donc, c'est à peu
12 près une baisse d'un point deux sous du mètre cube
13 ($1,2 \text{ } \text{¢}/\text{m}^3$) et Énergir nous spécifie que le nombre
14 maximum de jours d'interruption est basé sur la
15 notion d'hiver maximal.

16 Alors, on a cherché cette notion-là. De
17 mémoire, je ne me souvenais pas d'avoir entendu
18 parler de cette notion-là, d'hiver maximal. On a
19 cherché d'où ça pouvait provenir, on n'a pas
20 trouvé. On a demandé à maître Regnault s'il
21 voudrait bien nous aider. On n'a pas eu beaucoup de
22 succès, puis madame Dallaire nous a un peu plus
23 tard pointé vers des pièces du dossier R-3529-2024,
24 qu'on est allé voir et dans lesquels on a pu
25 constater qu'effectivement, il y avait eu une

1 discussion importante sur la question du nombre
2 maximum de jours d'interruption.

3 Q. [16] Vous êtes drôle, parce qu'on dit deux mille
4 vingt-quatre (2024), mais c'est deux mille quatre
5 (2004)...

6 R. Oui

7 Q. [17] ... je crois? Peut-être une coquille. C'est
8 ça?

9 R. Oui, oui, oui, pardon. O.K. Deux mille quatre
10 (2004), oui. Donc, il y avait eu une discussion sur
11 la question : quelle norme de jours l'interruption
12 on devrait considérer pour établir le tarif
13 interruptible et la conclusion a été que bien on ne
14 devrait pas prendre le nombre de jours prévus, mais
15 on devrait prendre le nombre de jours maximums. Par
16 contre, je n'ai rien vu dans ces pièces-là qui
17 disait comment on définit le nombre de jours
18 maximums? Et je n'ai rien vu non plus sur une
19 notion d'hiver maximal.

20 Alors, la notion d'hiver maximal, on a
21 demandé à... aux gens d'Énergir, au panel sur les
22 approvisionnements de nous confirmer que cette
23 notion-là n'était pas prise en compte dans
24 l'établissement des besoins du plan
25 d'approvisionnement. Et on nous a confirmé

1 également que le plan d'approvisionnement n'est pas
2 conçu pour répondre à cette... ces conditions
3 climatiques là.

4 Alors pour nous, c'est... c'est
5 relativement simple, là. On se donne des critères
6 de... pour le plan d'approvisionnement, des
7 critères qu'on fait approuver par la Régie pour
8 déterminer c'est quoi les outils dont on a besoin.
9 Donc, il y a la journée de pointe, puis il y a
10 l'hiver extrême. C'est les deux critères. Puis en
11 fonction de ces critères-là, on obtient un certain
12 nombre... une quantité d'outils dont on a besoin,
13 puis on répond à ces besoins-là par des retraits en
14 entreposage, par du transport essentiellement.

15 Puis au niveau de l'hiver extrême, bien on
16 définit aussi un besoin en termes de nombre de
17 journées d'interruption. Il ne viendrait pas à
18 l'idée, je pense, une fois qu'on a évalué le besoin
19 de capacité qui est nécessaire pour répondre à la
20 journée de pointe ou au maximum en fait entre la
21 journée de pointe puis l'hiver extrême, de dire :
22 bien on va... on va aller chercher du transport en
23 plus. Parce que, bien on veut... on veut se donner
24 un petit peu plus de marge de sécurité. Ça revient
25 un petit peu à la discussion que vous aviez avec...

1 avec monsieur Raymond. Bien, c'est quoi le critère,
2 puis est-ce que je le respecte, oui ou non? Mais
3 après, est-ce que je veux me donner un petit peu
4 plus de marge ici? Un petit peu plus de marge là?
5 Je pense que tout ça doit être structuré, puis ici
6 au niveau du plan d'approvisionnement, bien les
7 critères c'est les journées de pointe et l'hiver
8 extrême. Ils sont très clairs, ils sont approuvés
9 par la Régie, on les connaît.

10 Puis sur la base de ces critères-là, ce qui
11 est requis comme nombre de journées d'interruption
12 au volet A pour satisfaire aux besoins du plan
13 d'approvisionnement et de l'hiver extrême, c'est
14 quarante (40) à quarante-cinq (45) jours. Et puis
15 là, bien c'est comme si on... c'est comme si une
16 fois que les approvisionnements ont déterminé ce
17 qui était nécessaire pour répondre à nos besoins,
18 là la tarification embarque par en arrière puis
19 vient dire : bien, ouin, mais sais-tu quoi? On va
20 en prendre un peu plus. Et c'est là où, nous, on a
21 un problème. Les besoins d'approvisionnement
22 doivent être définis au plan d'approvisionnement,
23 puis la tarification doit suivre ça et non
24 l'inverse.

25 Par conséquent, ce que l'on recommande

1 c'est de procéder de cette manière-là. C'est donc
2 de dire : bien le nombre de jours d'interruption,
3 le nombre de jours maximum d'interruption qu'on
4 pense avoir besoin en fonction des critères
5 approuvés par la Régie au tarif D5, c'est... ils
6 sont définis en réponse à une demande de
7 renseignements que... que l'on a... que l'on a
8 faite à Énergir et ça variait de quarante et un
9 (41), je pense, à quarante-cinq (45) jours. On a
10 recommandé, on a demandé, dans le cours de
11 l'audience, de produire quel serait le tarif
12 d'équilibrage si on appliquait quarante-cinq (45)
13 jours, pour simplifier un peu les choses. Et c'est
14 ce qu'on recommande... ce qu'on vous recommande de
15 faire dans le présent dossier, c'est-à-dire de
16 fixer le nombre de jours maximum du volet A à
17 quarante-cinq (45) jours, puis d'établir les tarifs
18 qui correspondent à ça et qui ont été produits par
19 Énergir dans la réponse à l'engagement 2 à la pièce
20 B-0261.

21 Alors, ce nombre de jours d'interruption,
22 il suit un taux d'équilibrage moyen de zéro virgule
23 six cinq neuf sous par mètre cube (0,659 ¢/m3),
24 soit environ un virgule deux sous par mètre cube
25 (1,2 ¢/m3) de plus que le taux actuel. Donc, la

1 variation... puis, je le mentionne parce que ce
2 qu'on propose induit une augmentation de un point
3 deux sous par mètre cube (1,2 ¢/m³), ce qu'Énergir
4 propose induit une variation de moins un point deux
5 sous par mètre cube (-1,2 ¢/m³), donc dans l'absolu
6 on est dans le même genre de variation, là, ça
7 n'induit pas un effet cataclysmique sur les tarifs
8 d'équilibrage.

9 Maintenant, la formule de calcul du prix du
10 GSR et je vais directement dans le vif du sujet.
11 Donc, la formule de calcul du prix du GSR, bon, il
12 y a les trois composantes, on s'en souvient. La
13 composante 1, c'est le coût des achats projeté pour
14 les douze (12) prochains mois. La composante 2,
15 c'est les écarts de coûts antérieurs que l'on...
16 qu'on veut récupérer. Puis la troisième composante,
17 je n'entre pas dedans parce qu'elle est
18 essentiellement... en tout cas, pour l'horizon
19 prévisible, est plutôt théorique, mais elle ne
20 s'appliquera pas.

21 Donc, ce qu'Énergir propose comme
22 dénominateur des composantes 2 et 3, c'est
23 d'utiliser les achats de GSR comme pour la
24 composante 1. Ce que la FCEI recommande de son
25 côté, c'est plutôt d'utiliser les volumes livrés de

1 GSR, c'est-à-dire le maximum entre les achats
2 volontaires et l'obligation réglementaire.

3 Selon Énergir, la méthode proposée par la
4 FCEI ne corrige pas les incohérences de la
5 mécanique d'établissement du tarif GSR soulevées
6 par elle, par Énergir. Et ces incohérences-là
7 seraient que le tarif ne représente pas le coût
8 d'acquisition du GSR. Ici, la proposition de la
9 FCEI, le tarif qui résulte de la proposition de la
10 FCEI ne représenterait pas le coût d'acquisition de
11 GSR. Je vous soumets que c'est vrai aussi bien de
12 la proposition de la FCEI que de celle d'Énergir,
13 en ce sens que la composante 2 vient rajouter au
14 coût d'acquisition projeté une composante qui est
15 liée à des écarts passés, et donc qu'on la calcule
16 avec un dénominateur un peu plus important ou un
17 peu moins important de toute façon, la somme ne
18 sera plus le coût d'acquisition projeté du GSR.

19 On mentionne aussi une incapacité à
20 résorber les écarts de coûts d'acquisition. Je vous
21 soumets que la proposition de la FCEI permet de
22 récupérer dès l'an t.2 la totalité de ces écarts de
23 coûts là en mode prévisionnel, ce que la
24 proposition d'Énergir ne permet pas de faire.
25 Alors, je suis en désaccord avec cette affirmation-

1 là.

2 Et on parle également de l'absence
3 d'alignement avec le réseau gazier... avec le gaz
4 réseau, pardon. Alors, je vous sou mets que le
5 contexte des achats de GSR et des gaz réseau est
6 quand même assez différent. Le gaz réseau, on ne
7 contracte pas les achats d'avance, on peut
8 s'ajuster en cours d'année pour arriver beaucoup
9 plus près des... que les achats arrivent beaucoup
10 plus près des ventes, alors que dans les achats de
11 GSR, bien, on a des contrats de long terme, et donc
12 on peut se retrouver avec des achats qui sont
13 plus... proportionnellement plus loin des ventes.

14 Je veux aussi mentionner que quand la
15 méthodologie de récupération des écarts de coûts a
16 été approuvée, l'objectif, c'était de récupérer ces
17 écarts-là de coûts à l'année t+2. Donc, je mets ici
18 la citation de... paragraphe 307 de la décision
19 D-2021-158 du fameux dossier R-4008-2017, je pense.
20 Alors, la proposition d'Énergir ne respecte pas
21 cette condition. On nous l'a d'ailleurs confirmé en
22 contre-interrogatoire que la récupération du coût
23 allait être étalée sur une période un petit peu
24 plus... de l'écart de coûts, pardon, allait être
25 récupéré sur une période un petit peu plus longue.

1 Je vous sou mets également que la
2 recommandation de la FCEI procure plus de stabilité
3 et une meilleure équité intergénérationnelle parce
4 que ces coûts-là sont tous récupérés en t+2 plutôt
5 que d'être étalés sur une période un peu plus
6 longue. Et, par exemple, pour deux mille vingt-
7 cinq, deux mille vingt-six (2025-2026), la
8 proposition d'Énergir récupère cent seize pour cent
9 (116 %) de l'écart de coût de t-2. Pourquoi cent
10 seize pour cent (116 %) ?

11 Bien, parce que comme les ventes prévues,
12 c'est trois cent sept mille mètres cubes
13 (307 000 m3) et que les achats prévus, c'est trois
14 cent sept millions de mètres cubes (307 Mm3), et
15 que les achats prévus, c'est deux cent soixante-
16 trois millions de mètres cubes (263 Mm3), bien, ça
17 veut dire qu'on va vendre trois cent sept millions
18 de mètres cubes (307 Mm³), mais on va avoir calculé
19 le surcoût des écarts passés sur la base de deux
20 cent soixante-six (266).

21 Donc, on va avoir utilisé un dénominateur
22 qui est seize pour cent (16 %) plus faible ou en
23 tout cas, on va avoir des ventes qui vont
24 correspondre à cent seize pour cent (116 %) du
25 dénominateur qu'on va avoir utilisé. Et comme sur

1 la base de ce dénominateur-là on récupère la
2 totalité des coûts, bien, ça veut dire qu'on va
3 aller chercher seize pour cent (16 %) plus de coûts
4 que l'écart témoin.

5 Donc, ce qu'on recommande, c'est d'utiliser
6 ce qu'on proposait dans notre preuve, donc le
7 maximum, comme dénominateur des composantes 2 et 3,
8 le maximum entre le total des volumes de vente GSR
9 prévu à la cause tarifaire - donc ici, par « vente
10 de GSR », j'entends « vente volontaire de GSR » -
11 et le volume de l'obligation réglementaire prévue à
12 la cause tarifaire. C'est ça. Comme dénominateur
13 des composantes 2 et 3 à la formule de prix du GSR.

14 Finalement, pour ce qui est du programme
15 d'encouragement à la décarbonation, on a pris bonne
16 note des compléments d'information que monsieur
17 Bellavance nous a communiqués dans le cours de
18 l'audience puis on constate effectivement que peut-
19 être que le plafond de trente mille dollars
20 (30 000 \$) qu'on propose n'a pas tellement
21 d'incidence au final sur les dépenses qui vont être
22 encourus dans le programme, et dans ce contexte-là,
23 on retire cette recommandation-là de plafonner à
24 trente mille dollars (30 000 \$) les aides
25 financières.

1 Et pour ce qui est des autres
2 recommandations qu'on a faites dans notre preuve,
3 donc au niveau des Conditions de service, de
4 rejeter les modifications aux articles 1.2 et
5 9.4.1; au niveau du besoin de la journée de pointe,
6 de retenir la méthode proposée par Artelys; et au
7 niveau de l'amortissement de la composante 3 du
8 projet Sainte-Sophie, de procéder à l'amortissement
9 sur une période d'un an. On maintient ces
10 recommandations-là. Alors, ça complète ma
11 présentation. Je vous remercie de votre attention.

12 Q. [18] Merci Monsieur Gosselin.

13 - Alors, monsieur Gosselin est prêt à être
14 contre-interrogé.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie. Maître Dubé, avez-vous des
17 questions pour...? Pas de questions. Maître
18 Champigny, avez-vous des...? Pas de questions non
19 plus. Maître Neuman, pas de questions. Maître... je
20 vois que vous êtes en train de consulter pour
21 savoir si vous avez des questions.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Il n'y aura pas de questions, je vous remercie.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Il n'y aura pas de questions. Maître Cardinal?

1 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Q. **[19]** Oui. Bonjour, Monsieur Gosselin. Une question
3 rapide par rapport... en fait, j'ai bien constaté
4 que vous maintenez votre recommandation quant à
5 l'article 9.4.1 qui est en fait de rejeter la
6 proposition d'Énergir. En fait, la Régie avait
7 posé... En fait, il y a eu un engagement qui était
8 de demander de vérifier si le service informatique
9 reçoit une notification quand un client ne reçoit
10 pas le courriel envoyé. La réponse, elle est
11 rentrée ce matin. Je ne sais pas si vous avez eu la
12 chance?

13 R. Non.

14 Q. **[20]** O.K. Bien, en fait, Énergir mentionne qu'elle
15 reçoit une notification lorsque le courriel envoyé
16 n'a pas pu être livré. Puis également, hier, j'ai
17 posé des questions à madame Dallaire qui expliquait
18 que les clients qui sont inscrits à la facture
19 électronique s'attendent déjà à avoir des
20 communications électroniques, donc de ne pas
21 recevoir de papier, puis la facture électronique
22 donne plus d'assurance qu'elle se rende au client
23 que la facture papier, parce que j'ai compris qu'il
24 y avait des manipulations, là, il y avait des
25 transferts qui étaient faits à l'imprimeur et tout.

1 Donc, en fait, j'aimerais comprendre davantage
2 qu'est-ce qui ne rassure pas la FCEI puis qu'est-ce
3 qui fait en sorte qu'elle maintient sa
4 recommandation?

5 R. Bien, le fait qu'une... Ça nous est tous arrivé
6 d'envoyer un courriel à une mauvaise adresse, puis
7 qu'on reçoit une notification comme quoi le
8 courriel n'est pas passé. Ça, je comprends ça. Cela
9 étant dit, le fait que le courriel a été envoyé,
10 selon la FCEI, ne garantit pas nécessairement que
11 le client va l'avoir vu, va l'avoir lu, puis les
12 conséquences quand même sont assez importantes. Et
13 donc, on pense que c'est mieux de rester plus
14 prudent et de continuer à avoir la notification
15 papier, l'avis papier dans ces situations.

16 Q. **[21]** Parfait. Je vous remercie.

17 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 Q. **[22]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Pour commencer,
20 j'aimerais vous parler de la rentabilité du plan de
21 développement, puis peut-être sortir un petit peu
22 de vos recommandations pour aller sur les principes
23 du modèle d'évaluation du plan. D'abord, si on
24 prend l'hypothèse qu'on conserve une anticipation
25 des revenus sur vingt (20) ans puis une évaluation

1 des coûts sur quarante (40) ans, là, êtes-vous
2 d'accord avec moi pour dire que ce modèle-là
3 diffère de ce qu'on avait auparavant où
4 l'anticipation des revenus était évaluée sur la
5 même période que l'amortissement des coûts évalués
6 si on prenait quarante (40) ans de revenus et
7 quarante (40) ans de coûts, on avait comme le même
8 critère et pour les revenus, la même durée horizon
9 de temps, pour l'espérance des revenus et
10 l'amortissement des coûts?

11 R. Je ne suis pas en mesure de vous confirmer ça. Puis
12 je note ce qu'Énergir mentionnait cette semaine ou
13 la semaine passée. Ce que je comprends, c'est que
14 les revenus requis sont calculés en appliquant les
15 paramètres d'amortissement réels qui sont utilisés
16 dans la comptabilité régulière, et que ces
17 périodes-là diffèrent d'un actif à l'autre. Alors,
18 est-ce qu'on peut dire que, avant... Puis là, il
19 faudrait retourner. Est-ce que c'était différent à
20 ce moment-là? Je ne pense pas. Mais est-ce qu'on
21 peut dire que les coûts étaient amortis
22 nécessairement exactement sur la même période que
23 ce sur quoi on considérait les revenus? Je ne suis
24 pas certain.

25 Q. [23] Je comprends très bien votre nuance.

1 Effectivement, il faudrait apporter une nuance, je
2 dirais. Puis on l'a vu à l'aide des réponses qu'on
3 a eues d'Énergir, là, où on voyait qu'il y avait
4 une grosse chute de coûts après vingt-cinq (25)
5 ans, parce qu'il n'y avait pas beaucoup de
6 conduites puis c'était surtout des branchements,
7 puis que la durée de vie des branchements en
8 plastique était de l'ordre de vingt-cinq (25) ans.
9 Alors, oui, je suis d'accord avec vous. Bien, en
10 fait, ce sur quoi... C'est vrai que, parfois, il
11 peut y avoir des actifs qui sont amortis sur plus
12 que soixante (60) ans, des fois sur moins de
13 quarante (40) ans, mais il y avait comme des
14 compteurs... des branchements. Mais en prenant la
15 durée de vie des équipements, que ce soit des
16 branchements, des compteurs ou des conduites sur
17 une période de quarante (40) ans versus des
18 revenus, donc c'est sûr que s'il y a des compteurs,
19 c'est moins de quarante (40) ans, s'il y a des
20 conduites, c'est plus que quarante (40) ans, mais
21 versus des revenus sur une période plus courte,
22 vingt (20) ans, ça change en tout cas... puis
23 peut-être prenons la référence du point mort
24 tarifaire, là, où les revenus sont générés sur
25 vingt (20) ans, donc dès la première année, il y a

1 des impacts tarifaires à la baisse, parce que les
2 revenus sont plus élevés que les coûts, mais à
3 partir de l'année vingt et un (2021), bien, là,
4 comme il n'y a plus de revenus qui rentrent mais
5 qu'il peut rester des coûts, puis il en reste,
6 dépendamment de la durée de vie des équipements qui
7 sont prévus, ça peut être plus ou moins long, là,
8 mais il y a des coûts sans revenus qui sont
9 présents pour les périodes vingt et un (2021) à
10 quarante (2040), est-ce que ça ne change pas la
11 façon...?

12 Par exemple, je pense au point mort
13 tarifaire. Énergir a mentionné que le plan de
14 développement, il y avait un point mort tarifaire
15 d'un an. J'ai demandé de recalculer ça en
16 engagement. Il réitère sa réponse. J'aimerais
17 entendre votre opinion sur notamment le critère du
18 point mort tarifaire, comment vous voyez ça dans ce
19 nouveau contexte-là? C'est peut-être assez
20 technique comme ça à brûle-pourpoint.

21 R. Oui. C'est sûr que si le point mort tarifaire...
22 puis il y avait un exemple qui, je pense, c'est
23 vous qui avez amené... bien, à l'an 1, on le
24 rencontrait déjà parce que les revenus de l'an 1
25 excédaient les coûts jusque-là, puis là à l'an 2,

1 bien, les revenus chutaient puis les coûts
2 augmentaient. Je ne me souviens plus trop. C'est
3 sûr qu'on ne veut pas un point mort tarifaire qui
4 est rencontré à un certain moment puis qui ne l'est
5 plus par après, parce que là les coûts remontent
6 puis les revenus ne remontent pas. On peut se
7 demander qu'est-ce que ça veut dire, effectivement,
8 cette mesure-là dans un contexte comme ça. Je ne
9 sais pas si ça...

10 Q. **[24]** Oui. Mais aussi le fait que, bon, Énergir, je
11 regarde dans le plan de développement actuel, puis
12 j'y vais avec des chiffres approximatifs, de
13 mémoire, là, mais je pense que le plan de
14 développement, il y a trente-cinq millions (35 M\$)
15 de revenus, d'investissements dans le Plan
16 d'approvisionnement qu'on a cette année, puis
17 vraiment, grosso modo, l'année 1, les revenus sont
18 de quatre millions (4 M\$), les coûts sont de deux
19 millions (2 M\$). Puis c'est à peu près le cas
20 pour... Donc, il y a un impact à la baisse sur les
21 tarifs, hein, parce qu'on a quatre millions (4 M\$)
22 de revenus, deux millions (2 M\$) de coûts. Donc,
23 dès l'année 1, ça fait baisser les tarifs. Il y a
24 un impact à la baisse sur les tarifs. Et cet
25 impact-là est cumulatif sur vingt (20) ans. Donc,

1 le point mort tarifaire, là, ce n'est pas à l'année
2 1, on constate une contribution, un impact à la
3 baisse sur les tarifs, puis ça y est, on a atteint
4 le point mort tarifaire.

5 Est-ce que, dans votre compréhension, le
6 point mort tarifaire, ce n'est pas l'accumulation
7 de chacune de ces contributions-là tarifaires de
8 telle sorte à ce que le point mort tarifaire serait
9 le moment où chacune de ces contributions-là permet
10 de couvrir les coûts encourus de...?

11 R. Bien, là, je comprends qu'on tombe dans la
12 définition de ce qu'est le point mort tarifaire.
13 Moi, je le comprenais toujours. C'est parce que,
14 traditionnellement, ma compréhension de la
15 mécanique du calcul de rentabilité, c'était que
16 plus on avançait dans le temps, plus les revenus
17 devenaient intéressants par rapport aux coûts parce
18 que les coûts ont tendance à décroître, puis les
19 revenus soit à être stables ou à augmenter. Donc,
20 on venait toujours rajouter un bénéfice au fur et à
21 mesure qu'on rajoutait des années. Et donc, à
22 partir du moment où on atteint le point où la somme
23 des bénéfices passés excelle la somme des coûts
24 passés, bien, cette condition-là va être maintenue
25 dans le temps, parce que plus on s'éloigne plus on

1 rajoute du bénéfice net en quelque sorte.

2 Donc, la notion de point mort tarifaire, je
3 trouve, avait du sens dans ce contexte-là, parce
4 que ça te dit, bon, bien, si le point mort
5 tarifaire, c'est trois ans, bien, tu sais que les
6 trois premières années, les clients vont payer un
7 petit peu plus cher à cause de ce développement-là.
8 Mais par la suite, ce qui aura été payé globalement
9 sur ces trois années-là excédera... en tout cas,
10 l'impact net sur ces trois années-là va être
11 bénéfique, puis par la suite, bien, la clientèle ne
12 fait que gagner davantage.

13 Q. **[25]** C'est bon. Ça répond à ma question. J'aimerais
14 maintenant revenir sur le tarif interruptible. Là,
15 je reprends... En fait, j'ai bien compris que vous
16 n'avez pas trouvé dans la jurisprudence de la Régie
17 la notion du concept d'hiver maximal, et que c'est
18 effectivement l'hiver extrême qui définit le nombre
19 de jours d'interruptions. Puis là, je comprends
20 qu'il n'y a pas un effet cataclysmique pour les
21 clients interruptibles. Mais quand même, on passe
22 d'un crédit à un coût, hein, selon votre
23 proposition.

24 Donc, si je comprends bien, votre position,
25 c'est qu'Énergir devrait utiliser le nombre de

1 jours maximal de l'hiver extrême pour calculer le
2 nombre de jours d'interruptions affiché au texte
3 des Tarifs et le tarif d'équilibrage qui
4 découlerait de ça devrait prendre en compte ce
5 nombre de jours maximum là et que la conséquence de
6 ça, puis là je comprends que vous avez fait une DDR
7 là-dessus, là, c'est que le... le client
8 interruptible du volet A du tarif 5 devrait payer
9 un tarif d'équilibrage plutôt que de recevoir un
10 crédit. Est-ce que c'est quand même pas un impact
11 important, là? Je comprends que ça reflète les
12 coûts, mais pour le client interruptible est-ce que
13 ce n'est pas un choc quand même important, de se
14 voir facturé un tarif d'équilibrage plutôt que de
15 recevoir un crédit?

16 R. Bien, qu'on passe... parce que, bon, vous mettez
17 beaucoup le focus sur le fait qu'on passe du
18 négatif au positif, là.

19 Q. **[26]** Absolument.

20 R. Mais, qu'on passe de... je donne un exemple, de
21 moins cinq sous (- 5 ¢) à plus cinq sous (+5 ¢) ça
22 fait un sou du mètre cube de différence. Ou qu'on
23 passe de un sou (1 ¢) à deux sous (2 ¢) ou de moins
24 trois (-3 ¢) à moins deux (-2 ¢), ça reste un
25 impact de un sou du mètre cube (1 ¢/m3) de

1 différence. Donc, le seuil peut-être psychologique
2 du zéro, pour moi, n'est pas si... si critique. Il
3 faut voir aussi que même à... à point six six sou
4 du mètre cube (0,66 ¢/m³), on est largement en deçà
5 de ce que serait le... le tarif d'équilibrage si le
6 client était en service continu. Donc, il y a quand
7 même un bénéfice pour le client qui est
8 substantiel. En plus des bénéfices en distribution.

9 Q. [27] O.K. Et puis dernière question. Je ne sais pas
10 si vous avez suivi en audience tout le débat qu'on
11 a eu sur le volume additionnel qu'on ajoute à la
12 journée de pointe pour tenir compte du fait que, en
13 journée de pointe, on ne peut pas se fier à cent
14 pour cent (100 %) de la fiabilité des clients
15 interruptibles, donc il y a un volume, là, qui a
16 été ajouté pour tenir compte du fait que les
17 clients utilisent les retraits interdits. Et donc,
18 c'est un volume qui est à évaluer dans le dossier
19 tarifaire deux mille vingt-cinq/vingt-six (2025-
20 2026) à quatre cent soixante-dix (470) 10(3) m(3)
21 par jour, ajouté à la journée de pointe. Est-ce que
22 vous... vous considérez que ce volume de pointe là
23 devrait être... que ces coûts associés à ce volume
24 de pointe là devraient être assumés par les clients
25 interruptibles ou par l'ensemble des clients? Je le

1 sais que je vous pose des questions qui vous
2 sortent de votre... mais écoutez, sentez-vous bien
3 à l'aise, là, de...

4 R. Oui. Bien, je pense que c'est une question globale,
5 t'sais. C'est quoi le service qui t'es rendu, puis
6 c'est quoi la rémunération que tu donnes? Et donc,
7 pour la clientèle en général ça peut avoir du sens,
8 je pense, de... de payer ce... ce montant-là, si
9 c'est cohérent avec le... le service qui est
10 attendu. Dans le fond, ce qu'il faudrait voir
11 c'est : est-ce que le reste de la clientèle est
12 encore gagnante, au final, que ce client-là...
13 t'sais, c'est comme le critère minimal, là. Est-ce
14 que le reste de la clientèle continue à être
15 gagnante du fait que ces clients-là soient
16 interruptibles?

17 Puis, bon... il y a fort longtemps, on
18 avait soulevé ce même genre de question là dans...
19 dans un dossier où on avait constaté que, vous vous
20 en souviendrez peut-être, finalement les clients
21 interruptibles ne réduisaient pas les coûts pour le
22 reste de la clientèle, ils augmentaient les coûts
23 pour le reste de la clientèle. Puis la réponse qui
24 avait été donnée à ça c'était de dire : bien, on va
25 limiter... on a mis un peu une solution temporaire

1 en limitant le crédit d'équilibrage qui pouvait
2 être donné aux clients interruptibles. Puis l'idée
3 c'était de dire : bien on veut apporter une
4 solution permanente qui, à ce jour, fait encore
5 l'objet de... de spéculations sur quand est-ce
6 qu'elle va arriver. Mais, c'est le même genre...
7 c'est le même genre de... de question. C'est une
8 question importante, puis je pense qu'elle devrait
9 être répondue dans ce contexte-là, mais ultimement
10 la réponse, à mon sens, prend la forme de : combien
11 ça vaut le service qu'on rend? Est-ce que le crédit
12 qu'on donne est cohérent avec ce service-là, avec
13 ce niveau de fiabilité là?

14 Q. **[28]** Je vous remercie, Monsieur Gosselin, je
15 n'aurai plus d'autres questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[29]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Je n'ai pas
18 beaucoup de questions, mais j'en ai une qui est
19 philosophique, alors elle peut être... Moi aussi.
20 Je vais peut-être passer mes deux petites questions
21 qui ne sont pas philosophiques pour commencer. Des
22 revenus pour les années vingt et un (21) à quarante
23 (40) sur la biénergies pour le plan de
24 développement, est-ce que, plus précisément, vous
25 souhaitez que la Régie, enfin, demande des calculs

1 pour qu'on calcule sur les années vingt et un (21)
2 à quarante (40) avec un équivalent à trente pour
3 cent (30 %)? C'est parce que là, vous dites
4 seulement dans votre recommandation un équivalent
5 biénergie pour les années vingt et un (21) à
6 quarante (40). Est-ce que, pour vous, ça équivaut à
7 trente pour cent (30 %) des volumes?

8 R. C'est l'hypothèse standard, je pense, qui est faite
9 par Énergir, par Hydro-Québec par... pour la
10 biénergie. Donc, on ne remet pas ça en question.

11 Q. **[30]** O.K. Le fait que monsieur Goyette nous ait dit
12 en début d'audience que le prix du GSR pouvait être
13 compétitif par rapport à l'électricité, est-ce que
14 ça modifie votre opinion dans un sens comme dans
15 l'autre ou ça n'a pas... ça n'a pas d'influence
16 sur...

17 R. Par rapport aux années vingt et un (21) à quarante
18 (40)?

19 Q. **[31]** Oui, sur le fait qu'un client pourrait décider
20 de quitter après la vingtième année. Parce que là,
21 il faut quand même qu'il change ses équipements.
22 S'il veut passer à l'électricité, il faut qu'il
23 change ses équipements, il y a un coût à ça. Puis
24 là, il passerait à un coût qui serait similaire,
25 dans le fond, que ce soit biénergie, que ce soit

1 GSR ou que ce soit électricité.

2 R. Bien, en fait, ça va dans le sens de notre
3 recommandation, je pense, de prévoir des revenus
4 aux années vingt et un (21) à quarante (40). Je ne
5 sais pas si monsieur Goyette avait en tête que le
6 GSR serait compétitif en cent pour cent (100 %) gaz
7 ou en biénergie, mais s'il est à cent pour cent
8 (100 %) gaz, je présume qu'il l'est aussi en
9 biénergie, et probablement que c'est moins cher.
10 Donc, ma conception, c'est que la place du GSR
11 - puis je pense que c'est la conception d'Énergir
12 aussi - dans le futur, c'est plus en énergie
13 d'appoint dans le cadre de la biénergie. Et donc,
14 oui, bien, si c'est compétitif, justement, c'est un
15 petit peu ce que je disais tantôt.

16 Monsieur Goyette disait : « Si, au niveau
17 global, si au niveau sociétal, il y a un bénéfice à
18 ce qu'on utilise du GSR en combinaison avec
19 l'électricité plutôt que juste de l'électricité
20 parce que ça économise beaucoup de coûts du côté
21 électrique, par exemple, puis qu'au net, c'est
22 positif, bien, après, c'est juste une question de
23 tarification, comment on fait pour mettre sur pied
24 une offre qui amène les clients vers ça. » Puis
25 j'ai tendance à être assez d'accord avec ça. Et

1 donc, je pense que ça vient appuyer le fait de
2 considérer des revenus pour les années vingt et un
3 (21) à quarante (40) en mode biénergie.

4 Q. [32] Merci. Ma question plus philosophique,
5 c'est... en fait, c'est sur le tarif GSR, la
6 formule du calcul du prix du GSR. Vous l'avez
7 regardée dans l'optique où la récupération du
8 compte d'écart, mais il y a eu des discussions - je
9 ne sais pas si vous les... vous avez eu la chance
10 de les entendre ou de les lire dans les notes
11 sténos - sur le fait qu'on pourrait récupérer... ou
12 la proposition du GRAME et du RTIEÉ qu'on pourrait
13 récupérer à l'année t une partie de ces revenus...
14 une partie des coûts en ayant des revenus... en
15 cherchant des revenus tout de suite, ce qui
16 éviterait certains frais, notamment le rendement,
17 impôt, et cætera. Est-ce que vous avez une opinion
18 sur le fait qu'on pourrait aller rechercher à
19 l'année t plutôt qu'à l'année t+2?

20 R. Oui. Je pense que ça devient assez évident pour
21 tout le monde qu'on n'aura pas cinq pour cent (5 %)
22 de clientèle volontaire. Je pense qu'à un moment
23 donné, il faut constater l'évidence. Alors, on sait
24 très bien que même si on prévoit un pour cent
25 (1 %), il n'y aura pas une surprise qui va nous

1 amener à cinq. Ça serait extrêmement étonnant. En
2 cours d'année. Et donc, d'emblée, considérer qu'il
3 y a une partie qui ne sera pas vendue de manière
4 volontaire et de la socialiser tout de suite,
5 plutôt que d'attendre deux ans, puis de payer du
6 rendement, puis de payer, comme vous dites.

7 J'aurais tendance à être plutôt d'accord avec ça.

8 Q. [33] Et là, en regard des travaux que la Régie a
9 accomplir avec Énergir et les intervenants,
10 notamment sur le tarif interruptible, la stratégie
11 tarifaire. Est-ce que vous, vous voyez l'échéance?
12 Parce qu'évidemment, ce qui nous inquiète, c'est la
13 proportion du prix. Je veux dire, c'est quand même
14 des montants importants qui vont avoir à arriver
15 dans les cinq prochaines années. On parle du
16 milliard ou proche du milliard, dans... pour les
17 prochaines années.

18 Est-ce que vous auriez une préférence sur
19 l'échéance ou une priorité que la Régie devrait
20 donner à ses... à ce traitement-là pour revoir la
21 stratégie en lien avec la commercialisation du GSR?

22 R. Bien, là, il y a peut-être deux choses différentes.
23 La commercialisation du GSR, pour moi, c'est une
24 chose...

25 Q. [34] Bien, excusez. Peut-être pas la

1 commercialisation, mais la récupération ou la
2 socialisation des coûts du GSR.

3 R. Des coûts, oui. Bien, c'est sûr que là, je viens de
4 vous répondre que sur le principe, je suis assez
5 d'accord avec... ce qui est... cette idée-là. Je ne
6 suis pas sûr que je le ferais là, là, tout de
7 suite. Dans le dossier, je pense qu'il faut
8 réfléchir à comment on le...

9 Q. **[35]** Bien, dans le R-4287-2024, le dossier ne vient
10 pas à son terme, mais on est en audience. Ça fait
11 que ce serait...

12 R. Oui.

13 Q. **[36]** ... vous le verriez, est-ce serait dans...
14 Phase 3, c'est probablement trop, aussi, prématuré,
15 mais enfin. Vous pouvez le suggérer. Je ne veux pas
16 vous donner la réponse, mais si ça devait être
17 ultérieurement à R-4287-2024, vous le verriez en
18 vingt vingt-six (2026), vingt vingt-sept (2027)?

19 R. Bien, clairement, il y aura... Bien, en tout cas.
20 Potentiellement, il y aura une période de
21 transition. Parce que là, si tu changes de méthode,
22 bien tu te ramasses un moment donné avec une... un
23 moment où tu as la socialisation des coûts de
24 témoin 2, puis tu as la socialisation des coûts de
25 T, aussi.

1 Ça fait que là, tu accumules deux choses.
2 Probablement que cet effet-là on veut l'aplanir, je
3 dirais. Ça fait que là, bien, je vous dirais qu'il
4 faut voir les chiffres, quand est-ce qu'on le met
5 en place. C'est ça, j'aurais tendance à dire...
6 voir c'est quoi l'impact de ce que c'est possible
7 de faire très rapidement. Est-ce que...

8 Q. **[37]** C'est parce que si on attend le sept pour cent
9 (7 %), ça va être pire.

10 R. Ça va être pire. Oui, oui, là...

11 Q. **[38]** Ça va être... là, dans les témoins 2, il y a
12 le deux pour cent (2 %), le un ou le deux pour cent
13 (2 %), je ne sais plus ce qui est... c'est vingt
14 vingt-trois (2023), deux pour cent (2 %), ça fait
15 que c'était... Il y a le deux pour cent (2 %), là,
16 on commence le cinq pour cent (5 %), mais dans deux
17 ans, c'est le sept.

18 R. Je suis d'accord avec vous, il ne faut pas que ça
19 traîne trop. Ça, c'est sûr, puis aussi bien la
20 question de... bon, les changements à la loi, puis
21 la volonté d'Énergir. Là, ce que j'ai compris c'est
22 de peut-être offrir des tarifs de GSR inférieurs
23 aux coûts d'acquisition de manière différenciée,
24 selon les clientèles.

25 Là, je ne suis pas sûr exactement c'est

1 quoi les intentions, mais j'ai cru déduire ça de ce
2 qui a été dit. Donc, il faut voir combien de
3 revenus volontaires additionnels on est capable
4 d'aller chercher avec ces stratégies de
5 commercialisation là. Ça peut peut-être affecter
6 aussi le niveau de montant à socialiser. Je ne
7 m'attendrais pas à ce que ça le change de manière
8 dramatique. Mais ça va faire partie des éléments à
9 considérer, je pense.

10 Q. **[39]** Oui. Pour la partie des coûts où le GSR
11 pourrait être offert à des coûts inférieurs. On
12 s'entend que rien ne se perd, rien ne se crée, tout
13 se transfère. Il n'y a pas de contribuable, il n'y
14 a que des consommateurs, là.

15 R. Oui.

16 Q. **[40]** O.K.

17 R. On est d'accord. Puis par rapport à cette
18 stratégie-là, bon, peut-être que je devance un peu,
19 mais... puis je pense avoir entendu de la part, si
20 je ne me trompe pas, c'était de monsieur Laurin, je
21 ne suis pas certain, mais pour nous ce qui est
22 important, on est favorable à tout ce qui va
23 permettre d'aller chercher plus de revenus
24 volontaires pour diminuer la socialisation. Mais
25 l'important c'est que le focus soit sur les revenus

1 volontaires, pas sur les volumes volontaires. Parce
2 que c'est bien beau de dire : je vais baisser mon
3 coût de GSR de manière très importante pour vendre
4 beaucoup de GSR, mais si au total le revenu
5 volontaire est inférieur, la hausse des volumes ne
6 compense pas pour la baisse de prix, on n'a rien
7 gagné. Donc, c'est sûr que quand on va avoir ce
8 débat-là, pour nous, le focus va devoir être sur :
9 est-ce que le GNR génère plus de revenus. Pas :
10 est-ce que je vends plus de GNR?

11 Q. [41] Parfait, je vous remercie beaucoup. Ça va être
12 l'ensemble de mes questions. Alors, avez-vous un
13 réinterrogatoire, Maître Turmel?

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Environ pour une demi-heure. Pas de questions, je
16 vous remercie.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie beaucoup.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 On peut le libérer.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Alors, vous êtes maintenant libéré. Merci

23 beaucoup de votre collaboration. Monsieur

24 Raymond, je ne sais pas si je vous avais libéré,

25 mais au cas où, vous êtes maintenant libéré.

1 C'est une étape que je semble constamment
2 oublier. Alors, on va passer à la preuve du
3 GRAME. Je pense qu'on va prendre une petite
4 pause de cinq minutes, le temps que vous vous
5 installiez. Je vous remercie beaucoup.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9

10 PREUVE DU GRAME

11

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour, Maître Paquet.

14 INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
16 Régisseurs. Donc, madame Moreau est présente ce
17 matin pour effectuer la présentation du GRAME.
18 Avant de la laisser débiter, on avait déposé le
19 rapport sous la cote C-GRAME-0014 avec également
20 une déclaration assermentée sous la cote
21 C-GRAME-0019. Par contre, on a noté quelques
22 petites coquilles dans la preuve. Donc, je
23 demanderais à madame Moreau, s'il vous plaît,
24 peut-être identifier les petites corrections au
25 rapport qui est sous C-GRAME-0014. Je l'ai affichée

1 à l'écran pour vous permettre de suivre les
2 corrections. Ce sont simplement des virgules qui
3 manquent.

4 Q. [42] Donc, Madame Moreau, est-ce que vous pourriez
5 identifier les corrections que vous avez au
6 rapport?

7 Mme NICOLE MOREAU :

8 R. Certainement. Regardez en page 13, la première
9 ligne, c'est évidemment pas quarante-neuf mille
10 trois cent quatre-vingt-dix-neuf millions
11 (49 399 M\$). On parle de quarante-neuf virgule
12 trois cent quatre-vingt-dix-neuf millions
13 (49,399 M\$). Donc, c'est principalement des
14 virgules qui ont sauté. On va regarder à la page
15 20. C'est la même chose.

16 Q. [43] Donc, la première correction, c'est à la page
17 13 du rapport, la première ligne, on entend
18 quarante-neuf mille trois quatre-vingt-dix-neuf
19 millions (49 399 M\$). On ajoute la virgule après le
20 quarante-neuf (49). Et les autres corrections sont
21 en page 20, Madame Moreau?

22 R. Oui. Donc, c'est dans le deuxième paragraphe, si
23 vous regardez l'avant-dernière ligne, ça commence
24 par « le coût du CFR, lequel comprend des impôts
25 sur le revenu de 1 961 M\$ ». Mais c'est un virgule

1 neuf soixante et un (1,961). Donc, il manque la
2 virgule. Et le dernier chiffre à la fin, c'est un
3 virgule trois cent un million (1,301 M\$). Et dans
4 le deuxième paragraphe, dans le milieu du
5 paragraphe, on lit « un surcoût de ». On devrait
6 lire cinquante-cinq virgule huit cent trente et un
7 millions (55,831 M\$). Et tout de suite après, au
8 début de l'autre ligne, on devrait lire trois
9 virgule deux cent soixante-deux millions
10 (3,262 M\$). Voilà pour les corrections.

11 Si vous permettez, on va déposer un rapport
12 corrigé pour les lecteurs. Ça va être préférable.
13 Merci.

14 Q. **[44]** Donc, suite à ces corrections, Madame Moreau,
15 on a également déposé la présentation du GRAME sur
16 C-GRAME-0020. Donc, vous adoptez ces documents pour
17 valoir comme votre témoignage pour la présente
18 instance?

19 R. Oui, je les adopte.

20 Q. **[45]** Merci. Donc, je vous laisse débiter. Je vais
21 afficher la présentation qu'on retrouve sous la
22 cote C-GRAME-0020.

23

24 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce dixième (10e)
25 jour du mois de septembre, A COMPARU :

1 NICOLE MOREAU, analyste en environnement et
2 énergie, ayant une place d'affaires au 84, rue
3 Saint-Pierre, Chambly (Québec);

4
5 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation
6 solennelle, dépose et dit :

7
8 R. Donc, je vais débiter. On pourrait peut-être le
9 mettre, au lieu de le mettre en grande page,
10 Geneviève, d'enlever les... Donc, ce que je veux
11 dire, c'est qu'on enlève ce qui est à gauche. Ce
12 n'est pas grave, on va y aller quand même. On va y
13 aller comme ça.

14 Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les
15 Régisseurs. Ça me fait plaisir au nom du Groupe de
16 recommandations et d'actions pour un meilleur
17 environnement de vous présenter nos principales
18 conclusions et recommandations. Je vais aller dès
19 lors au plan de présentation, s'il vous plaît.
20 Donc, au plan de présentation, j'ai trois sujets
21 que je vais aborder. Mais tout d'abord, je vais
22 quand même... Vous allez noter qu'il va y avoir
23 quand même pas mal de changements par rapport à nos
24 conclusions initiales du rapport, « Stratégie
25 tarifaire du GSR » et « Programme d'encouragement à

1 la décarbonation ». On n'a pas repris également
2 l'ensemble des différentes recommandations qu'on
3 vous a faites. Je ne les ai pas reprises dans la
4 présentation, mais je suis allé directement aux
5 recommandations principales. Mais vous pouvez vous
6 rassurer, c'est que c'est pour les éléments
7 subsidiaires ou moins importants, on va vous les
8 cibler dans l'argumentation pour que tout soit
9 clair par rapport à l'ensemble de nos
10 recommandations.

11 Donc, je commence par la première section.
12 Donc, vision à long terme du contexte gazier. On
13 voulait quand même... je voulais quand même, au
14 départ, dire un bon mot sur l'étendue de la vision
15 qui a été présentée par Énergir. On voit que c'est
16 très bien développé, il y a beaucoup de contenu.
17 Mais on était déçu qu'il manque finalement le
18 contenu canadien et le contexte québécois, qui ne
19 semblaient pas être là. Donc, on nous a dit au
20 panel 1, je pense que c'est au panel 1, c'est ça,
21 que finalement ces données-là étaient des données
22 compilées, là, donc ils ont fait une revue de
23 littérature. Et on est d'avis que, considérant
24 qu'Énergir détient une partie de l'information via
25 sa filiale Énergir Développement, on pense que ce

1 serait important que ces informations-là
2 apparaissent dans la vision à long terme du
3 contexte gazier. En autant que ce n'est pas des
4 informations de nature confidentielle, on
5 comprendrait, là, que la filiale Énergir
6 Développement ce n'est pas Énergir, donc... Mais
7 par contre, je pense qu'il y a un travail à faire
8 là-dessus et que ce serait important... on pense
9 que c'est important parce que, vous savez, il y a
10 l'offre et la demande. Si on sait qu'il y a
11 beaucoup de choses qui s'en viennent au Canada ou
12 au Québec, si on sait que l'offre s'en vient, puis
13 qu'il y en a en développement, on va savoir que ça
14 va avoir un impact sur le prix parce que plus on a
15 d'offre par rapport à la demande, bien, moins c'est
16 problématique. Le prix va avoir tendance à moins
17 croître.

18 Donc, on pense que c'est une donnée quand
19 même qui est importante et on vous recommande de
20 demander à Énergir, dans la mesure de ses
21 possibilités, là, de ce qui est confidentiel ou qui
22 ne l'est pas avec les clients potentiels de la
23 filiale, on peut comprendre, là, qu'il y a des
24 problématiques. Mais on vous demande de demander à
25 Énergir d'améliorer la présentation et les

1 informations fournies au contexte canadien et
2 québécois. Donc ça, c'est pour la première section.

3 Stratégie tarifaire de GSR. Donc, nous, on
4 a regardé. On a regardé, ça fait plusieurs années
5 qu'on suit ça, c'est quoi la demande volontaire. Et
6 là, c'était prévisible, je pense qu'on est déjà
7 venu vous le dire que finalement on se retrouverait
8 à remettre à plus tard des frais de consommation
9 courante en fait, parce que c'est une consommation
10 qui est courante, qui doit rentrer dans le système.
11 C'est un peu comme si mettait notre épicerie sur
12 une carte de crédit puis on dit : ce n'est pas
13 grave, on va le payer dans deux ans puis on va...
14 on va tenter la chance qu'il y en a d'autres qui
15 vont payer à notre place aussi.

16 Mais à un certain moment donné, il faut se
17 rendre compte des résultats et, selon nos calculs,
18 même si on augmentait de cinquante pour cent (50 %)
19 la demande volontaire, on se retrouverait toujours
20 avec une demande volontaire qui se situerait entre
21 un (1 %) et deux pour cent (2 %). Et là, j'ai été
22 généreuse là-dedans, en disant ça. Donc, c'est
23 problématique.

24 On sait qu'Énergir, bon, on a posé des
25 questions, là, dans le cadre du processus de

1 demande d'informations et ils nous ont dit qu'ils
2 misent sur la réduction du tarif GSR. On sait que
3 ça peut contribuer à accroître la demande
4 volontaire, mais jusqu'à un certain point parce
5 qu'on est rendu... il y a trop une grosse
6 différence qui s'installe entre la cible à livrer
7 de GSR et la demande volontaire. Et là, si on reste
8 seulement dans le cadre réglementaire actuel, là,
9 sans considérer qu'est-ce qui est annoncé par le
10 gouvernement. Donc, on voit que la marche est
11 haute.

12 Tout ça, ça fonctionnerait dans un système
13 où est-ce qu'on se dit : bon, bien pour les dix
14 (10) prochaines années, on a deux pour cent (2 %) à
15 rencontrer. Donc, on continue à faire de la
16 commercialisation, on voit de plus en plus de
17 monde, puis on stimule la demande, puis on finit
18 par y arriver à couvrir ça. Mais là, c'est que les
19 cibles augmentent beaucoup trop rapidement pour
20 réussir à faire un pas comme celui-là.

21 Donc, je vous amène à la prochaine planche.
22 Donc, je vous redis encore sensiblement la même
23 chose, c'est réaliste d'affirmer que les volumes à
24 socialiser deux ans plus tard ne seront pas à la
25 hausse de manière significative. Donc, on est

1 d'avis qu'Énergir doit prendre acte de ces
2 résultats et modifier sa stratégie de GSR.
3 Évidemment, on a entendu les témoins d'Énergir nous
4 dire que c'était... ça commençait dans leurs
5 cartons à être réfléchi. On ne nous avait pas
6 répondu ça quand on a fait nos demandes
7 d'informations. On nous disait que non, ils ne
8 voulaient pas bouger dans cette direction-là. Là,
9 on est contents, ça évolue dans la direction qu'on
10 souhaite que ça évolue. Et l'objectif ici, c'est
11 évidemment d'éviter des reports de coûts de plus en
12 plus importants, qui vont être de plus en plus
13 importants.

14 Je vais aller à la prochaine planche, s'il
15 vous plaît. On vous avait donné un exemple, c'est-
16 à-dire la proposition tarifaire de... de
17 tarification de GSR annuelle à la hauteur des
18 cibles réglementaires. Ça, c'est l'exemple
19 d'Enbridge Gaz Québec au dossier R-4292 qui va
20 peut-être être suspendu pour un certain temps, mais
21 c'est un exemple de forme de tarification de GSR.
22 Énergir nous a fourni l'exemple de Fortis BC. Ce
23 qu'on constate, c'est que ça peut prendre plusieurs
24 formes. On peut aller dans différentes directions,
25 jauger de quelle manière on applique ça, mais c'est

1 une approche qu'il faut absolument explorer pour
2 réduire les surcoûts du GSR invendu.

3 Maintenant, qu'est-ce qu'on fait? La grande
4 question. La prochaine planche, s'il vous plaît.
5 Donc, nous, on vous l'a dit que la... cette année-
6 ci, c'est une année charnière parce qu'on passe
7 deux (2 %) à cinq pour cent (5 %). On monte... On
8 augmente de trois pour cent (3 %). Nous, on se
9 retrouve avec un surcoût invendu de seulement deux
10 pour cent (2 %). Si on passe l'année sans bouger,
11 on va se retrouver avec un surcoût cinq pour cent
12 (5 %) moins la demande volontaire de cinq pour cent
13 (5 %) de GSR invendu. On prend une marche cette
14 année. Si on laisse passer la chance d'équilibrer
15 les choses cette année, on va se retrouver à
16 devoir, l'année d'après, trouver une autre
17 stratégie pour étaler ce cinq pour cent (5 %) là. À
18 quelque part, il va falloir le faire. Donc, nous,
19 on pense que la meilleure stratégie, c'est de
20 bouger en fonction des prévisions d'Énergir. On
21 prend les prévisions d'Énergir, puis on dit :
22 « Bien, le reste, on le passe dans les tarifs. »
23 Nous, on est d'accord avec cette bonne idée qu'on a
24 trouvée, qui a été proposée par le banc.

25 Et après ça, pour les années subséquentes,

1 pourquoi ne pas laisser la chance à Énergir de
2 dire : « Bon, bien... » de faire sa proposition, de
3 regarder comment elle peut s'arranger pour dire :
4 « Bon, bien, ça, ça serait préférable, on va
5 essayer dans cette direction-là. On ne mettra pas
6 le total, on va mettre ça pour telle raison. » On
7 peut se donner le temps de faire les réflexions qui
8 sont nécessaires pour arriver à un compromis aussi
9 pour les autres clients. Donc, c'est notre
10 suggestion.

11 Quand on a entendu les propos des
12 panélistes d'Énergir, on en a déduit que c'était
13 pour venir cet automne avec le dépôt du dossier sur
14 les unités de conformité et la tarification du prix
15 du GSR, sous réserve, là, de voir ce qui va se
16 passer vraiment. Mais là, comme on est... Énergir
17 n'a pas pris un engagement, on ne l'a pas vu, donc
18 on vous recommande de demander à Énergir de le
19 faire parce qu'on est un peu comme en suspens. On
20 dit : « Oui, ça va venir », mais est-ce que ça va
21 venir vraiment? Nous, on vous recommande de faire
22 bouger les choses et de demander à Énergir. Peut-
23 être ils ne seront pas prêts en même temps que le
24 dossier sur les... que les unités de conformité,
25 ils le feront dans une deuxième phase dans ce

1 dossier-là. C'est... Mais l'important, c'est que ça
2 bouge cette année. Donc, voilà pour...

3 Ah, oui, j'ai un dernier petit sujet, la
4 prochaine planche. On pense que tout ça, c'est
5 relié... tous ces éléments-là, ça a des liens
6 ensemble. On arrive avec un processus, une
7 stratégie tarifaire de GSR qui impose, admettons,
8 trois pour cent (3 %) par année ou quatre pour cent
9 (4 %) directement. Évidemment, dans l'achat
10 volontaire, on va vouloir viser plus haut que ça,
11 parce que de toute façon, ils vont tarifer dans
12 l'année courante. Donc, c'est des choses qui sont
13 des vases communicants. Donc, là, on recommande à
14 Énergir d'inclure ça dans sa proposition. De faire
15 les ajustements pour que ce soit en cohérence avec
16 sa... leur proposition.

17 Alors, voilà pour ce deuxième sujet-là.
18 J'embarque dans le dernier sujet ce matin. Le
19 programme d'encouragement à la décarbonation. Là,
20 évidemment, il s'est passé beaucoup de choses. En
21 tout cas, de notre côté, nous, notre rapport a été
22 fait sur la prémisse de la proposition initiale
23 d'Énergir dans laquelle on était convaincu que
24 l'aide financière sera calculée sur un pourcentage
25 excédant cinq pour cent (5 %). Là, on vous a mis

1 les articles initiaux, puis la référence est dans
2 le paragraphe, la pièce B-0194 page 5. Donc, on
3 peut voir à la fin du paragraphe en bleu que le
4 texte de l'article 2.2.2 précise qu'advenant
5 l'absence d'un minimum requis pour... par la
6 réglementation, que ce soit la réglementation pour
7 le client ou pour le distributeur, l'aide
8 financière serait calculée sur un pourcentage
9 excédant cinq pour cent (5 %).

10 Donc, nous on était convaincu de
11 l'intention d'Énergir d'aller dans cette direction-
12 là. On a une deuxième confirmation à la planche
13 suivante. On voit comment le calcul de l'aide
14 financière se fait. Vous irez voir. Il faut
15 regarder le calcul, le GES en bas. GES admissible
16 est égal à historique de consommation multiplié par
17 pourcentage de GSR contracté moins le GSR
18 obligatoire selon la réglementation. Là, vous avez
19 un petit astérisque et on dit : « En l'absence de
20 réglementation, le plancher minimal de 5 %
21 s'applique. »

22 Donc, il faut soustraire donc de la
23 consommation du pourcentage contracté au minimum
24 cinq pour cent (5 %). Donc, ce que nous on pensait,
25 c'est que là, Énergir ne finançait plus le zéro,

1 cinq pour cent (0-5 %) quant on arrive à la cible
2 de cinq pour cent (5 %). Là, maintenant, je vous
3 amène seulement à la prochaine planche. Pour faire
4 plus bref, on voit très bien à l'article 2.3.5 que
5 l'article... l'astérisque, excusez-moi, a été
6 retiré. Donc et là Énergir nous a confirmé. Il y a
7 un financement à partir de zéro à cinq pour cent
8 (0-5 %), le client est financé à travers une aide
9 financière pour ces volumes-là. Donc, dans le
10 programme.

11 Donc, maintenant, je vous amène à la
12 prochaine planche. Évidemment, ces modifications-
13 là, ça nous permet d'entrevoir qu'il va y avoir...
14 il pourrait y avoir un fort taux d'opportunisme.
15 Enfin, si la nouvelle se répand dans le milieu.
16 Pourquoi? Parce que le client - et là, je ne vais
17 pas lire ce qui est là, mais je vais essayer de
18 vous expliquer - ils ont dû expliquer en réponse à
19 une question de mon procureur que les clients,
20 quand ils adhèrent au PED, mettons, sur dix ans,
21 ils peuvent changer leur pourcentage en cours de
22 route.

23 C'est-à-dire que quand ils arrivent à sept
24 pour cent (7 %), ils peuvent s'en aller à sept pour
25 cent (7 %). Quand ils arrivent à dix pour cent

1 (10 %), ils peuvent changer pour dix pour cent
2 (10 %). Donc, ça fait que ça donne un incitatif
3 fort à l'utilisation de ce programme
4 d'encouragement de la décooordination par des
5 opportunistes. Pourquoi? Parce que ces gens-là vont
6 éviter la socialisation, mais en plus, ils vont
7 être rémunérés par le PED. C'est la vie est belle,
8 là. Donc, ce qu'on vous dit, c'est dans le futur,
9 il va falloir à un certain moment donné faire
10 l'analyse de ce qu'est le taux d'opportunisme du
11 PED avec les paramètres qui sont là.

12 Évidemment, nous, on souhaite que ces
13 paramètres-là changent, mais s'ils devaient rester,
14 on vous recommande de faire attention à ça, puis
15 d'évaluer, comme tous les programmes en efficacité
16 énergétique. Un moment donné, on se rend compte
17 que, ah, il y a trop de monde. Tout le monde
18 applique, finalement. Donc, on n'a plus besoin du
19 programme ou on va baisser l'aide financière, parce
20 que c'est trop. Le marché est rendu là. Les gens
21 veulent en acheter, finalement, du GSR. Mais à un
22 certain moment donné, il va falloir aller faire une
23 analyse sérieuse de ce programme-là.

24 Je fais un petit mot, quand même, sur
25 quelque chose qu'on... qui nous tiens à coeur. Pour

1 nous, le PED, évidemment, le PED, pour nous, ça a
2 une valeur dans le sens que c'est intéressant pour
3 les clients qui ne veulent pas payer des frais de
4 socialisation, puis qui se disent que ça va être
5 d'autres personnes qui vont le payer à leur place.
6 C'est intéressant. Si notre voisin nous dit : ah,
7 t'as de la misère ce mois-ci, je vais payer ta
8 carte de crédit, bien vous allez lui donner une
9 bouteille de vin, vous êtes content de contribuer à
10 ça. Donc, c'est un échange. Il y en a qui en
11 veulent plus, mais on leur donne une récompense.
12 Pour nous, ça a une valeur dans ce sens-là.

13 Mais par contre, pour le calcul... puis là,
14 la valeur est calculée sur la base de la tonne
15 évitée. C'est correct, il faut se trouver un moyen
16 de mettre une valeur à ça, mais par contre il faut
17 comprendre qu'il n'y a pas plus de GES évités dans
18 le système. Il n'y a rien qui se crée là-dedans. Ça
19 ne se crée pas parce qu'on réduit le taux de
20 socialisation, on réduit la quantité, les volumes
21 de GES à socialiser parce qu'ils ont déjà été
22 achetés, là. Si c'était en supplément, c'est-à-dire
23 si Énergir dit : regardez, on va aller plus vite en
24 transition énergétique, on va offrir un programme
25 pour encourager les gens à acheter au-delà de la

1 cible. Mais là, il ne faudrait pas que cette
2 valeur-là du coût... du coût évité vienne... soit
3 réduite finalement du coût de socialisation. Pour
4 que ça ait une valeur rajoutée, d'un point de vue
5 de la quantité de GES produits dans ce système-là,
6 il faudrait que ce soit comme ça. Mais, on n'est
7 pas contre l'entraide entre clients, si c'est à ça
8 que... que c'est utile.

9 Là, je pourrais dire un petit mot sur le
10 calcul du coût évité. Évidemment, vous allez
11 sûrement comprendre que toute la valeur des GES...
12 des volumes qui sont en-dessous de la cible ne
13 contribuent pas réellement effectivement à la
14 réduction des taux de socialisation ou des frais de
15 socialisation par client parce que c'est des
16 clients qui changent de bord, là. Donc, on divise
17 par moins de clients à droite, donc nécessairement
18 notre taux de départ, nos coûts de socialisation
19 vont être moins élevés au départ. Donc, il y a
20 quand même quelque chose à regarder aussi sur la
21 valeur. Et on ne nie pas que ça... que ça réduit le
22 coût de socialisation, mais peut-être pas à la
23 hauteur de ce qui est indiqué, là, dans... je
24 dirais au tableau 4 de la pièce B-0179.

25 Maintenant, ma conclusion. Évidemment, vous

1 nous voyez venir, si là on est dans une phase un
2 peu comme ce que je vous disais pour la... pour le
3 volume en achat volontaire, là si on s'en va dans
4 une direction où est-ce qu'on va aller en mode
5 prospectif pour les quantités invendues de GSR,
6 nécessairement il va falloir changer et modifier
7 les paramètres du PED. On n'aura pas le choix parce
8 qu'imaginez, bon, le cas... le cas que nous on
9 aimerait bien voir, là, c'est que ce soit
10 directement tarifé dans l'année... dans l'année
11 projetée, donc au lieu de deux ans plus tard. Mais
12 évidemment, si c'est déjà tarifé, on ne peut pas en
13 même temps financer les gens qui demandent à la
14 hauteur de ce qui est tarifé et de recevoir un...
15 de recevoir un montant d'aide financière. Il va
16 falloir corriger le tout comme... il va falloir que
17 ces trois choses-là fonctionnent ensemble. En fait,
18 le programme d'encouragement et la stratégie de
19 GSR, il va falloir que ça se suive et que ce soit
20 cohérent les uns avec les autres.

21 Donc, on recommande à la Régie, considérant
22 ce qu'on vient de vous dire sur les paramètres du
23 PED et le taux d'opportunisme qu'on croit qui
24 risque d'être en croissance et devenir important,
25 on vous recommande de demander à Énergir d'ajuster

1 le programme PED afin de tenir compte de sa
2 proposition sur la récupération en mode prospectif
3 des quantité invendues.

4 Là, quand est-ce que ça va se faire? J'ai
5 pas de boule de cristal, mais pour nous, le GRAME,
6 c'est évidemment le plus tôt c'est fait, mieux
7 c'est. Donc, voici, ça complète ma présentation. Je
8 vous remercie de votre attention.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie.

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Donc, ça complète la preuve du GRAME. Madame Moreau
13 est disponible pour les questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait, je vous remercie. Maître Dubé pour l'ACIG?
16 Pas de questions. Maître Champigny pour le ROEE,
17 avez-vous... pas de questions non plus. Maître
18 Neuman, pas de questions. Maître Thibodeau. Ah,
19 Maître Lemay.

20 CONTRE-INTERROGÉE PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

21 Q. **[46]** Bonjour à tous. Merci, Madame Moreau, pour
22 votre présentation. J'aurai quelques questions sur
23 le Programme d'encouragement à la décarbonation. Si
24 vous me laissez prendre mes petites notes, ça ne
25 sera pas long. Sur... En fait, sur le concept

1 d'opportunisme, entre autres, où vous mentionnez
2 que, pour vous, le fait de subventionner... Parce
3 qu'on se rappellera qu'une des... je vais dire, une
4 barrière à l'entrée de ce programme-là, c'est
5 qu'Énergir exige un engagement minimum de cinq pour
6 cent (5 %) ou ce qui est prévu au règlement
7 concernant le GSR, selon ce qui est le plus élevé
8 entre les deux actuellement ou du moins à partir...
9 Bien, actuellement, c'est cinq pour cent (5 %). Ça
10 sera la même chose à partir du premier (1er)
11 octobre. Le seuil est à cinq pour cent (5 %). Donc,
12 ça, c'est la situation actuelle.

13 Puis j'en conviens, je... ce n'était pas
14 souhaitable de venir apporter certaines
15 modifications au programme en cours de dossier, au
16 texte du programme. Bien honnêtement, on a fait ça
17 pour clarifier le plus possible l'intention
18 d'Énergir à ce niveau-là.

19 Ce que je veux vérifier avec vous, en fait,
20 sur cet engagement-là, donc le cinq pour cent (5 %)
21 que je qualifiais de barrière à l'entrée, êtes-vous
22 d'accord que c'est déjà la situation actuelle au
23 niveau du programme qui est approuvée? Je mets de
24 côté les modifications soumises par Énergir, donc
25 le cinq pour cent (5 %) qui est exigé ou le... ou

1 ce qui est le plus élevé entre le cinq pour cent
2 (5 %) et le... ce qui est prévu au règlement
3 concernant le GSR, êtes-vous d'accord que c'est
4 déjà la situation actuelle?

5 R. Oui, c'est la situation actuelle à laquelle l'année
6 passée, on... Bien, ce n'est pas au niveau de
7 l'engagement qu'on avait un problème, c'est au
8 niveau du financement des volumes en dessous de la
9 cible réglementaire d'Énergir. Donc... Mais là, on
10 sait que c'est la cible réglementaire du client à
11 partir de laquelle il ne serait pas financé en
12 dessous de celle-là, mais ils vont être financés de
13 zéro à cinq pour cent (5 %). Mais là, votre
14 question... je ne réponds pas à votre question, je
15 m'en rends compte.

16 Q. [47] C'est correct.

17 R. Mais vous dites que c'était la même chose. Oui,
18 c'était ça, mais on pensait que c'était corrigé.
19 Pas le cinq pour cent (5 %) de... pour
20 l'engagement, ça, c'est autre chose. Oui. Reposez-
21 moi la question que...

22 Q. [48] Oui, effectivement, je vais reformuler ma
23 question. Donc, sur ce que je qualifiais de
24 barrière à l'entrée, donc l'engagement minimal de
25 cinq pour cent (5 %) du client ou le pourcentage

1 équivalent à ce qui est prévu au seuil dans le
2 règlement concernant le GSR, êtes-vous d'accord
3 qu'il n'y a rien qui a changé entre la version qui
4 est en vigueur actuellement et les modifications
5 proposées? Sur cet élément-là strictement.

6 R. Oui.

7 Q. [49] Parfait. Et j'aimerais mieux comprendre.

8 Pouvez-vous m'expliquer en quoi le fait de
9 subventionner cet engagement-là... Je fais toujours
10 référence aux cinq pour cent (5 %) ou à ce qui est
11 prévu au règlement concernant le GSR. En quoi cet
12 engagement-là, c'est de l'opportunisme, selon vous,
13 dans la mesure où le client n'aurait pas, lui,
14 d'obligation d'acheter du GSR? Je parle
15 d'obligation qui le concerne, lui, que ce soit une
16 municipalité ou une réglementation à venir sur...
17 encadrant le chauffage dans le bâtiment. Donc, j'ai
18 de la difficulté à comprendre en quoi c'est de
19 l'opportunisme parce que le client n'y est pas
20 obligé et il prend quand même un engagement d'au
21 moins cinq pour cent (5 %) d'acheter du GSR.

22 R. C'est certain que dans le système de... où on se
23 trouve, où c'est socialisé deux ans plus tard, puis
24 là, qu'on passe de deux (2 %) à cinq pour cent
25 (5 %), le cinq pour cent (5 %) demeure une barrière

1 à l'entrée parce que, finalement, il serait...
2 le... il serait... il pourrait être socialisé sur
3 la valeur du surcoût qu'il... de surcoût qui reste
4 dans le compte de frais reportés. Donc, il y aurait
5 une différence là-dessus.

6 Sauf que sur le long terme, si on regarde
7 si un client s'engage... bon, commence à cinq pour
8 cent (5 %) quand la cible est à cinq pour cent
9 (5 %), bien, il se dit : « Bien, moi, je ne serai
10 jamais socialisé si je suis mes cibles. Donc, puis
11 même, je peux... Puis là, si ça reste à deux ans
12 plus tard, bien, je peux toujours attendre deux ans
13 avant de changer de cinq à sept. »

14 Q. **[50]** Vous m'amenez justement à ma prochaine
15 question.

16 R. Donc...

17 Q. **[51]** Oui, je vous laisse compléter.

18 R. O.K. Donc, il y a un avantage. Donc, il ne sera pas
19 socialisé, puis va toucher un montant d'argent en
20 avance finalement sur la période.

21 Q. **[52]** Et est-ce que... J'ai bien compris votre
22 réponse, merci. Est-ce que donc ce que vous
23 prétendez, c'est qu'il est avantageux pour un
24 client de s'engager à un certain pourcentage de
25 GSR, lui permettant de recevoir des aides

1 financières du PED. Donc, il est plus avantageux
2 pour le client de prendre cet engagement-là, lui
3 permettant de s'épargner l'application d'un frais
4 de socialisation versus ne pas prendre cet
5 engagement-là et payer le frais de socialisation.
6 Est-ce que... Avez-vous fait un calcul vous
7 permettant d'affirmer ça?

8 R. Vous avez raison de dire qu'il va y avoir une
9 différence, parce que, justement, il y a les gens
10 qui consomment dix pour cent (10 %) au lieu de cinq
11 pour cent (5 %). Donc, ils finissent par réduire
12 une partie du surcoût. Il y aurait une différence à
13 évaluer pour voir si... Mais c'est sûr qu'il y a
14 l'attrait, quand même, de recevoir : ah, j'ai cinq
15 cents piastres (500 \$) qui rentre demain matin, je
16 ne serai pas socialisé, puis allons-y. Pour des
17 villes ou des compagnies, ça peut représenter des
18 montants pas mal plus élevés.

19 Donc, je pense que quand même, vous aviez
20 raison sur la différence entre les deux. Est-ce que
21 l'avantage économique du PED est égal à la
22 différence du taux de socialisation au bout de la
23 ligne? Ça, ce serait à faire. Vous avez raison là-
24 dessus.

25 Q. [53] Merci, puis peut-être dernière question. Dans

1 la mesure où nous avons établi qu'il n'y avait pas
2 de changement outre des changements de texte, mais
3 dans l'intention, justement, de cette barrière à
4 l'entrée qui est le cinq pour cent (5 %) où ce qui
5 est prévu comme seuil dans le règlement concernant
6 le GSR. Êtes-vous d'avis que le concept qu'Énergir
7 a ajouté qui concerne les GES admissibles et là,
8 qui concernent l'achat obligatoire qui
9 s'appliquerait au client lui-même, êtes-vous d'avis
10 que l'ajout de ce concept-la qui concerne les GES
11 admissibles qui ne doivent pas être pris en compte
12 dans le calcul, le calcul qu'on fait pour donner de
13 l'aide financière, n'êtes-vous pas d'avis que ça
14 aide à limiter l'opportunisme, justement, versus la
15 version actuelle du programme, sans les
16 modifications qu'on propose?

17 R. Il est certain que les modifications que vous avez
18 apportées étaient meilleures avant et ne sont pas
19 nécessairement mauvaises par rapport... Je veux
20 dire, on n'est pas contre les modifications qui ont
21 été apportées, évidemment dans un programme
22 qu'on... qui est imparfait, la cause du financement
23 des volumes qui sont requis selon... Bien, c'est
24 des requis, finalement pas par le client, vous nous
25 avez bien expliqué, mais par les distributeurs qui

1 sont requis de livrer.

2 Mais là, un peu comme je vous disais, on
3 était... j'en parlais avec mon organiste et mon
4 procureur, on ne fait pas de recommandations à la
5 Régie de refuser vos modifications ni... Parce que
6 dans le fond, les modifications ne sont pas... ce
7 n'est pas des mauvaises... ça ne va pas à
8 l'encontre de... c'est des améliorations, mais ça
9 ne va pas assez loin à notre goût. C'est pour ça
10 qu'on recommande... on vous recommande d'agir en
11 cohérence avec ce que vous allez présenter comme
12 stratégie tarifaire prospective de regarder bien
13 votre programme, si ça s'aligne bien avec ce que
14 vous allez proposer. C'était ça notre principale
15 recommandation.

16 Q. [54] Parfait, je vous remercie, ça complète mes
17 questions.

18 R. Merci beaucoup.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je vous remercie. Maître Cardinal?

21 INTERROGÉE PAR Me AMÉLIE CARIDNAL :

22 Q. [55] Oui, bonjour. Bonjour, Madame Moreau. Madame
23 la Greffière, si c'est possible d'afficher une
24 pièce à l'écran, s'il vous plaît? C'est la pièce
25 B-0199. En fait, ce n'est pas directement lié à

1 quelque chose dans votre mémoire, c'est plutôt sur
2 l'utilité d'un pièce qui est déposée en suivi de
3 décision de la Régie par rapport à la réduction des
4 émissions de GES.

5 En fait, la Régie aimerait connaître
6 l'utilité un peu pour les intervenants de cette
7 pièce-là, en fait. C'est à voir, est-ce que vous
8 l'utilisez en général ou est-ce que vous comptez
9 l'utiliser éventuellement considérant qu'il n'y a
10 plus d'indicateur de réduction des GES. Je peux
11 vous laisser regarder le tableau, c'est le tableau,
12 en fait, « projet 2024-2025 » pour l'année de base,
13 puis là on voit les différents projets prévus avec
14 l'estimation des réductions des émissions de GES,
15 le budget, le coût par tonne et la durée de vie
16 estimée pour chacun des projets.

17 R. Il est certain, comme vous disiez, quand il y avait
18 un indicateur, on l'utilisait puis on posait des...
19 surtout dans le dossier de fermeture, entre autres.
20 Je pense que, quand même, c'est utile de savoir où
21 est-ce qu'on s'en va puis ce que fait Énergir.
22 C'est quand on enlève la documentation puis
23 l'information, à ce moment-là, on perd le fil de ce
24 qui est arrivé d'une année à l'autre. Est-ce qu'on
25 va s'en servir l'année prochaine? Je ne peux pas

1 vous dire que... je ne peux pas vous répondre
2 positivement, parce que ça concerne justement
3 seulement les projets de l'entreprise pour elle-
4 même. On pense même que c'est utile. Mais je ne
5 peux pas vous dire, là, que je pourrais l'utiliser
6 dans un dossier tarifaire. Je ne sais pas si ça
7 répond à votre question. C'est ambigu comme
8 réponse.

9 Q. [56] Bien, en fait, c'était un peu de comprendre à
10 quoi vous servait ce tableau-là dans le cadre de la
11 préparation de votre preuve. Mais je comprends que
12 c'est ça, vous ne l'utilisez plus présentement dans
13 la mesure où il n'y a plus d'indicateur de
14 réduction GES, mais que vous réservez...

15 R. Oui, parce qu'on s'en servait, parce qu'on disait :
16 mais pourquoi vous faites ceci ou cela. Ah! Vous
17 faites juste des réductions de GES en achetant du
18 GSR supplémentaire. Donc, on était plus pour
19 réduire à la base les émissions. Donc, c'était plus
20 notre projection. Maintenant, on ne fait plus de
21 représentation là-dessus. On peut poser des
22 questions parfois à la réunion pour la rencontre
23 annuelle du dossier de fermeture. On pose souvent
24 des questions là-dessus. Quand même, on s'informe
25 de ce qui se passe puis de ce qui a été fait. Mais

1 après ça, il n'y a pas de poursuite. Dans notre
2 cas, on participe rarement, là, au dossier de
3 fermeture. Mais peut-être que d'autres organismes
4 le font.

5 Q. [57] Parfait. Je vous remercie.

6 INTERROGÉE PAR LA FORMATION

7 Mme SYLVIE DURAND :

8 Q. [58] Bonjour, Madame Moreau. J'aurais une question
9 pour vous. Bon. Si j'ai bien compris, là, peut-être
10 valider ma compréhension, mais tenant compte du
11 fait que cette année-là pour les pourcentages de
12 GSR qu'Énergir doit prendre en vertu du règlement,
13 il y a comme une marche de deux (2 %) à cinq pour
14 cent (5 %), puis tenant compte du fait aussi que la
15 hausse tarifaire en distribution, c'est une baisse
16 qu'on a cette année.

17 Donc, vous dites qu'il y a une opportunité,
18 pour dès l'année tarifaire deux mille vingt-cinq,
19 vingt-six (2025-2026), d'essayer de récupérer le
20 plus possible des frais de socialisation même si la
21 méthode ou les nouvelles propositions d'Énergir,
22 dont notamment celles des UC, ne sont pas encore
23 examinées par la Régie. Est-ce que ma compréhension
24 est bonne?

25 R. Oui, pour plusieurs raisons. Là, l'année va

1 commencer très bientôt, premier (1er) octobre. Et
2 là, avant que ce dossier-là soit entendu pour les
3 UC et avant que ça ait un impact sur la réduction
4 des prix, du prix de GSR puis avant que ce soit
5 commercialisé puis que les gens commencent à en
6 acheter plus, là, il y a une marge, là. On peut
7 quasiment être certain que, l'année prochaine, ça
8 bougera pas tant que ça. On peut se donner une
9 marge de manoeuvre, dire, non, on va socialiser
10 quatre pour cent (4 %) vu qu'il y a un ratio de
11 demandes volontaires de virgule six quelque chose,
12 moins de un pour cent (1 %), qu'on se donne quand
13 même une marge de manoeuvre pour en mettre plus, ça
14 sera à vous de choisir le taux. Si vous décidez
15 d'aller dans cette direction-là. Parce qu'après ça,
16 ça va devenir problématique.

17 Après ça, il va falloir trouver une
18 stratégie pour répartir ce cinq pour cent (5 %) là
19 en plusieurs années. On va être obligé à quelque
20 part de faire ça. Peut-être que, là, c'est vraiment
21 le moment idéal. Si ça avait été fait à un pour
22 cent (1 %), ça aurait été encore mieux entre un
23 (1 %) puis deux (2 %). Mais là, on passe de deux
24 (2 %) à cinq (5 %). Puis le sept pour cent (7 %)
25 s'en vient dans pas longtemps. Puis là, ça va faire

1 des chocs assez rapides pour les clients. Tout d'un
2 coup, ils vont se retrouver à sept pour cent (7 %).
3 Avant d'arriver à sept pour cent (7 %), parce qu'il
4 va falloir répartir ton cinq pour cent (5 %) à
5 quelque part, dans le futur. Les gens vont
6 embarquer dans le sept pour cent (7 %) plus vite
7 que prévu, là.

8 On se disait « bougeons maintenant ». Puis,
9 là, mettons qu'on aurait une décision au mois de
10 décembre de la Régie, ce serait exceptionnellement
11 facile. Bien là, on dirait, bien là, on va
12 rattraper les tarifs aux clients, parce qu'on n'a
13 pas chargé depuis le début de l'année. C'est pour
14 ça que, nous, on pense que la solution la plus
15 facile, c'est celle-là. On va respecter la décision
16 que vous allez prendre. Vous avez plusieurs enjeux
17 à jongler, je dirais, avec. Mais ce serait une
18 solution, je dirais, idéale.

19 Q. [59] Mais je comprends bien votre point de vue puis
20 votre intention aussi. Mais juste pour comprendre
21 d'un point de vue pratico-pratique, est-ce que vous
22 voyez comment votre recommandation pourrait être
23 mise en place dans un délai aussi court? Est-ce que
24 vous voyez comment ça pourrait opérationnaliser
25 rapidement?

1 R. C'est une question qu'on a discuté entre nous
2 autres. Puis on se demandait, bien, comment la
3 Régie pourrait parvenir à faire ça. Parce qu'on
4 vous a entendu, Maître Duquette, puis on se disait,
5 mais comment ils vont y arriver? On est tard dans
6 le processus, ils ont déjà approuvé les tarifs
7 provisoires. Ça fait que j'imagine qu'ils
8 pourraient les approuver en phase 3 peut-être. Le
9 dossier n'est pas fermé. C'est certain qu'il y
10 aurait peut-être du rattrapage à faire sur quelques
11 mois, mais peut-être pas sur dix (10) mois. Je
12 pense que vous êtes plus au fait de comment vous
13 pourriez y arriver que moi de mon côté.

14 Q. [60] Je vous remercie. Je n'aurai plus d'autres
15 questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ça va être l'ensemble des questions de la
18 formation. Avez-vous un réinterrogatoire, Maître
19 Paquet?

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Non. Je vous remercie.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vous remercie beaucoup. Merci beaucoup, Madame
24 Moreau. Vous êtes maintenant libérée. Avant de
25 passer à la pause lunch, j'ai une question pour

1 vous. Dans les journées passées, on a pris quatre-
2 vingt-dix (90) minutes pour la pause lunch. Là, on
3 avait prévu une heure. Est-ce que vous souhaitez
4 encore bénéficier de quatre-vingt-dix (90) minutes
5 ou soixante (60) minutes vous convient? C'est une
6 question lancée à la cantonade. Alors, je ne sais
7 pas si vous avez une opinion sur la question.
8 Maître David, vous êtes le prochain à passer.
9 L'horaire le permet, parce qu'on a une journée
10 d'avance sur l'horaire. Alors, ce n'est pas une
11 question de...
12 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :
13 Je sais que mon analyste écoute à distance. S'il
14 pouvait me faire signe, ça aiderait. Mais de façon
15 générale, j'allais vous faire la remarque que,
16 globalement, on préfère les... moi, je préfère les
17 pauses de quatre-vingt-dix (90) minutes. Pas juste
18 parce que j'aime des longs lunches, là, c'est parce
19 que quand on prépare un contre-interrogatoire ou
20 quelque chose après le lunch, ce n'est pas trop de
21 temps parce que ça nous donne le temps de manger
22 puis, après ça, faire notre révision.
23 Personnellement, j'aime bien les pauses de quatre-
24 vingt-dix (90) minutes. Mais, là, je n'ai pas la
25 position de mon analyste. Voilà.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci beaucoup. Maître Neuman? J'avoue que,
3 personnellement aussi, ça me donne l'occasion de
4 voir à plusieurs de mes dossiers dans la demi-heure
5 de plus. Mais je ne sais pas si c'est juste la
6 Régie ou si c'est partagé.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 C'est partagé.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 C'est bon.

11 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

12 J'allais dire que moi aussi, j'avoue que quatre-
13 vingt-dix (90) minutes semblent appropriées dans ce
14 cas-ci compte tenu de l'avance qu'on a dans le
15 calendrier.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, on va prendre quatre-vingt-dix (90) minutes
18 pour la pause lunch. Alors, il est midi et quart
19 (12 h 15). On va se revoir à treize heures
20 quarante-cinq (13 h 45) avec OC, pour la preuve
21 d'OC. Je vous remercie.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 _____

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25

1 DISCUSSION

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour, Maître David. Je vais vous prendre une
5 minute. Maître Thibodeau, Maître Lemay Lachance,
6 suivi des engagements, est-ce qu'on pourrait vous
7 demander demain, suite à la preuve des
8 intervenants, d'amener... je vais vous donner trois
9 sujets, je ne sais pas quel... enfin, on a des
10 idées, là, sur qui ça devrait être, là, mais je
11 vais vous laisser ça.

12 Donc, le premier sujet, c'est concernant
13 l'article 9.4.1 de CST, qui est le dernier
14 engagement. On aimerait ça avoir quelqu'un qui est
15 en mesure de discuter sur c'est quoi les étapes
16 subséquentes puis le processus à, oui, on reçoit
17 une notification, mais qu'est-ce qui se passe par
18 la suite. Si on pouvait avoir quelqu'un qui est en
19 mesure d'en parler, ça serait apprécié.

20 Également, l'engagement numéro 6, la
21 discussion était avec madame Paré, mais je ne sais
22 pas si elle est disponible demain, mais sur la
23 notion du point mort tarifaire, ou le calcul du
24 point mort tarifaire.

25 Et puis également, il y a aux notes

1 sténographiques, c'est la A-0078, à la page 23 aux
2 lignes 9 à 23, c'était au panel 4, on avait posé
3 une question et qui était... c'était Caroline
4 Allard, elle nous avait redirigé : « Ah! le panel 5
5 va vous répondre. » Il n'y a pas eu de réponse.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 J'irai voir les notes sténographiques, mais je
8 comprends que c'est des questions qui ont été
9 posées... une question posée sur le panel 4. Panel
10 4 vous avait référé au panel 5.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui. Et puis il n'y a pas eu de réponse au panel 5.
13 Parce qu'on avait demandé un engagement, et puis on
14 nous a dit plutôt que le panel 5 allait répondre.
15 Je peux vous donner peut-être le sujet.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 C'était à quelle page?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Page 23. Il y avait des calculs à faire. C'était de
20 calculer les impacts.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Excellent. Écoutez, on a pris les notes. Donc, on
23 va vérifier puis on va s'assurer d'avoir quelqu'un
24 de disponible pour demain.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Si jamais vous pensiez faire une contre-preuve
3 demain, s'il vous plaît m'aviser avant qu'on
4 termine la journée. J'imagine que vous allez... Il
5 va rester peut-être le ROEE et le RTIEE pour demain
6 matin. Mais vous pensiez déjà faire une contre-
7 preuve, ça serait apprécié de le savoir le plus tôt
8 possible.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Et l'objectif demain, est-ce que ce serait demain
11 matin d'emblée, ce panel-là, ou au terme du ROEE?

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Au terme des...

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Intervenants.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Des intervenants.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 C'est bien parfait. C'est noté. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci. Maître David, c'est à vous.

22 _____

23

24

25

1 PREUVE DE OC

2

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Bonjour, Mesdames les Régisseurs. La preuve
5 d'Option consommateurs sera présentée par le biais
6 de monsieur Carlos Castiblanco, économiste et
7 analyste chez Option consommateurs. Madame la
8 Greffière, si c'est possible de l'assermenter.

9

10 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce dixième (10e)
11 jour du mois de septembre, A COMPARU :

12

13 CARLOS CASTIBLANCO, économiste et analyste, ayant
14 une place d'affaires au 507, place d'Armes, bureau
15 1101, Montréal (Québec);

16

17 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
18 solennelle, dépose et dit :

19

20 INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

21 Q. **[61]** Monsieur Castiblanco, il y a une présentation
22 qui est à l'écran présentement. Êtes-vous l'auteur
23 de cette présentation?

24 R. Oui.

25 Q. **[62]** D'accord. Elle a été déposée, je crois, sous

1 la cote C-OC-0020. Donc, je vais vous laisser la
2 parole pour nous faire la présentation.

3 R. Merci beaucoup. Donc, Madame la Présidente, Membres
4 de la formation, c'est moi qui présente, bonjour.
5 Madame Durand, Maître Falardeau... excusez-moi,
6 Maître Duquette. Enchanté, c'est ma première fois
7 avec vous deux et ravi de vous revoir, Madame
8 Falardeau, c'est ma deuxième cause avec vous.

9 Donc, juste pour commencer, puis pour
10 revenir un peu sur les commentaires qu'Énergir
11 avait réalisés lors du deuxième panel, si je me
12 trompe bien... si je ne me trompe pas, où ils
13 exprimaient parfois un sentiment d'être un peu dans
14 le banc des accusés ici. Je vais faire écho un peu
15 de ce qu'aussi monsieur Raymond avait dit la
16 dernière fois. Ceci est un exercice, pour nous,
17 vraiment de... de collaboration, d'écouter et
18 d'obtenir de l'information peut-être parfois d'un
19 certain sujet d'Énergir juste pour pouvoir... pour
20 chaque intervenant, pour pouvoir préciser nos
21 recommandations. Puis, on est très content d'être
22 ici puis de pouvoir partager, dans un esprit
23 collaboratif.

24 Donc, pour commencer l'esprit collaboratif,
25 nous allons toucher le premier sujet. Si on peut

1 passer à la prochaine planche, merci beaucoup. Qui
2 est la diversification des indices de fourniture.
3 Et si je parle un peu trop vite, vous pouvez me le
4 laisser savoir et je vais ralentir un peu le ton.

5 Donc, pour mettre un peu le contexte, ce
6 sujet découle d'une décision de la Régie, D-2014-
7 0006, où Énergir, à partir de là, planifie ses
8 achats à l'avant à Dawn en respectant plus ou moins
9 une proportion entre cinquante (50 %) et soixante-
10 quinze pour cent (75 %) de ses achats sur l'indice
11 NYMEX et le reste selon l'indice NGX-Dawn.

12 Dans la même décision, la Régie avait
13 demandé à Énergir d'amorcer une réflexion sur une
14 éventuelle révision de sa stratégie. Donc, ici,
15 nous pouvons voir, on va dire, les constats
16 principaux depuis... depuis l'époque. C'est que
17 depuis deux mille dix-neuf (2019), l'indice NGX-
18 Dawn se transige à un prix inférieur à celui à
19 l'indice NYMEX. L'écart qui est favorable, on peut
20 plutôt le voir au graphique à droite. Il se
21 maintient depuis l'année deux mille dix-neuf
22 (2019).

23 Par ailleurs, Énergir conclut aussi qu'il
24 n'est pas possible d'affirmer que l'un des indices
25 est plus volatile que l'autre. Puis on peut aller,

1 s'il vous plaît, à la prochaine planche.
2 Évidemment, la seule exception dans une étude de
3 sensibilité serait l'année deux mille vingt-deux
4 (2022), la guerre en Ukraine où les prix du gaz
5 naturel ont beaucoup fluctué. Et nous pouvons voir
6 dans les deux derniers graphiques à droite en bas,
7 que pour les années deux mille vingt-trois (2023)
8 et deux mille vingt-quatre (2024), ça s'est un peu
9 stabiliser, pour revenir à... à la variation
10 normale.

11 Le respect de la stratégie actuelle a eu
12 pour effet d'augmenter le coût global
13 d'approvisionnement par rapport aux achats
14 effectués sur le marché SPOT au poste de Dawn,
15 comme on peut le voir à la prochaine planche. Ceci
16 est un graphique, si je ne me trompe pas,
17 qu'Énergir avait dit qu'elle dépose dans les
18 rapports annuels.

19 Donc ici, on est en train de discuter sur
20 ce sujet, car Énergir demande à la Régie de ne plus
21 fixer de pourcentage prédéterminé pour les achats à
22 l'avance. Et OC appuie l'approche suggérée par
23 Énergie. Puisque la stratégie de diversification
24 jusqu'à maintenant, bien était défavorable pour
25 l'ensemble de la clientèle.

1 Je veux aussi rappeler qu'en réponse à une
2 DDR de la Régie et également en cours d'audience,
3 Énergir a affirmé qu'elle ne cherche pas à abolir
4 les achats sur l'indice NYMEX, mais plutôt à
5 favoriser les décisions sur les signaux des prix du
6 marché. Nous estimons que le principe de
7 minimisation des coûts devrait primer dans la
8 stratégie. Donc, nous appuyons la position
9 d'Énergir et si c'est peut-être utile pour les
10 prochaines formations lors du prochain dossier
11 tarifaire, Énergir pourrait soit reproduire le
12 tableau qui est déjà fait ou faire référence
13 évidemment au rapport annuel.

14 Nous continuons à la prochaine planche.
15 Ici, c'est un sujet dont on a beaucoup parlé, c'est
16 les modifications au PED. Donc, c'est afin de
17 relever les défis associés à l'achat volontaire de
18 GSR, et d'encourager aussi l'utilisation des
19 subventions disponibles. Énergir propose une série
20 d'ajustements au PED. Le premier, ce serait :
21 l'élimination du montant maximum de l'aide
22 financière octroyée, qui se trouve maintenant à
23 quinze mille dollars par client (15 000 \$/client),
24 car celui-ci peut créer une limite artificielle et
25 constituer un désincitatif pour les clients

1 potentiels. Énergir propose de retirer ce plafond,
2 tout en maintenant la formule fondée sur les deux
3 cents dollars par tonne évitée (200 \$/t évitée) de
4 GES. Et en conservant l'exclusion du programme des
5 clients qui consomment plus de cent vingt-cinq
6 mille mètres cubes (125 000 m3) par an. Nous
7 appuyons cette demande d'Énergir, évidemment, parce
8 qu'elle maintient déjà la structure du calcul qui
9 représente en elle-même un maximum.

10 Énergir a confirmé pendant l'audience aussi
11 que, pour les clients de moins de cent vingt-cinq
12 mille mètres cubes (125 000 m3), le plafond de
13 quinze mille (15 000) n'est pas nécessairement
14 requis pour le moment, car la plupart de la
15 clientèle est encore en deçà de quarante mille
16 mètres cubes (40 000 m3), qui est comme
17 l'équivalent du plafond en termes de consommation.
18 Le risque qu'on peut voir ici de dépassement de
19 coûts reste donc mineur. De plus, Énergir a aussi
20 très bien établi que tout écart important serait
21 donc rapporté à la Régie au besoin et corrigé dans
22 les prochains dossiers tarifaires.

23 Pour les clients de plus de cent vingt-cinq
24 mille mètres cubes (125 000 m3), une analyse par
25 cas serait faite selon le projet et pourrait être

1 ajuster, ils ont réaffirmé que ça ne pourrait être,
2 par exemple, cent cinquante dollars par tonne
3 (150 \$/t), mais ne dépasserait pas donc le deux
4 cents dollars par tonne (200 \$/t) de GES évités.

5 La deuxième série de modifications, on peut
6 voir un petit résumé ici, qui est plus de la
7 formulation... une harmonisation de la formulation
8 avec d'autres programmes, clarification de... sur
9 l'engagement de consommation de GSR qui rend
10 éligibles les clients au programme, clarification
11 que l'engagement de dix (10) ans exigés à la
12 biénergie est avec Hydro-Québec, et la définition
13 du concept GES évités admissibles.

14 Donc, nous n'avons aucun problème avec
15 les... ces changements-là. Ça permet de rendre les
16 choses un peu plus claires pour les consommateurs
17 qui seraient éligibles au programme, pouvoir
18 comprendre c'est quoi le concept de GES évités.
19 Nous ne voyons pas de problème.

20 La dernière modification sert aussi sur la
21 structure des versements effectués au cadre du
22 programme. Énergir souhaite que le montant total de
23 l'aide financière puisse être versé sur plusieurs
24 versements. Ce n'est pas pour toutes les demandes,
25 mais celles qui sont d'un montant peut-être

1 supérieur. Là non plus nous n'y voyons pas de
2 problème.

3 On peut passer à la prochaine. Merci
4 beaucoup. Donc, pour résumer, nous appuyons ces
5 modifications au PED telles que proposées par
6 Énergir. Cependant, nous constatons qu'il existe
7 encore des défis substantiels... bien, importants,
8 notamment dans la notoriété du programme, qui est
9 juste un programme qui est très nouveau. Et,
10 évidemment, certaines exigences contractuelles qui
11 peuvent détourner certaines personnes. Mais pour ce
12 qui est des modifications qui sont proposées, nous
13 pensons que c'est le bon chemin.

14 Donc, ici, nous passons à notre troisième
15 sujet, qui est le suivi de la décision D-2023-018
16 dans le dossier... ça, c'est 4213-2022. La Régie
17 demandait à Énergir de fournir une évaluation
18 d'impact des modifications apportées à la méthode
19 d'évaluation de la rentabilité des projets
20 d'extension du réseau. La méthode. Et elle demande
21 également à Énergir d'établir sa position sur un
22 assouplissement de l'hypothèse pour un maintien de
23 la consommation de trente pour cent (30 %) entre
24 les années vingt et un (21) et quarante (40). Nous
25 pouvons voir un peu aussi qu'elle a proposé une

1 mise à jour de la grille comme nous pouvons le voir
2 ici.

3 Avec la nouvelle grille, la première chose
4 que nous constatons, c'est une exigence
5 d'engagement de consommation de GSR sur une période
6 minimale de cinq ans. Celle-ci peut s'avérer
7 contraignante. Cette contrainte est significative
8 parce que, on sait bien, le prix du GSR est
9 beaucoup plus élevé que celui du GNT, et même par
10 elle-même, elle avait confirmé lors de l'audience
11 que cet engagement pourrait être dissuasif pour
12 certains clients potentiels.

13 Je veux également rappeler en réponse à une
14 question de la FCEI cette fois-ci qu'Énergir a
15 confirmé que, pour certains projets de
16 développement, un engagement est pris avec le
17 promoteur avant de signer l'entente de raccordement
18 et de calculer la contribution requise. Donc, ce
19 n'est pas vraiment la personne qui va vivre dans la
20 nouvelle unité qui va prendre la décision, mais
21 plutôt le développeur.

22 Énergir propose finalement d'éliminer les
23 seuls de consommation où... pour le cas
24 résidentiel, c'est nombre de portes, afin de
25 simplifier la grille. Et elle établit également que

1 ce plafond reflète des limitations qui étaient dans
2 le programme biénergie telles qu'établies dans une
3 cause tarifaire. Je... Ça m'échappe si c'est deux
4 mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023) ou vingt-
5 trois, vingt-quatre (2023-2024). Vous m'excuserez.

6 Cependant, au-delà de cette congruence avec
7 le programme de biénergie, Énergir n'explique pas
8 la pertinence d'obtenir... de ne plus tenir en
9 compte des volumes ou de portes dans l'appréciation
10 du risque de nouveaux raccordements.

11 Quant à l'assouplissement des hypothèses,
12 on sait bien, Énergir avait évoqué trois raisons
13 pour ne pas donner suite à cette recommandation ou
14 cette suggestion de la Régie. Je ne vais pas peut-
15 être répéter ce que mon collègue, monsieur
16 Gosselin, avait déjà dit ce matin, mais pour donner
17 un petit peu une vision de dossier, le prix du GSR
18 qui est nettement supérieur à celui du GNT peut
19 réduire la volonté des clients de passer à cent
20 pour cent (100 %) pour le GSR lors du remplacement
21 des équipements, donc une extinction rapide de
22 volumes après vingt (20) ans peut paraître
23 excessif. L'incertitude réglementaire source
24 municipale ou provinciale ne justifie pas un profil
25 de consommation nul à l'horizon et la planification

1 énergétique qui doit venir probablement va prendre
2 des trajectoires beaucoup plus graduelles dans ce
3 sens-là.

4 Finalement, la biénergie constitue toujours
5 un vecteur possible de revenus de substitution à
6 long terme. Donc, utiliser des revenus fondés sur
7 la biénergie pour les années 21 à 40 pourrait bien
8 correspondre aux choses. Donc, est-ce qu'on peut
9 passer à la prochaine planche, s'il vous plaît?

10 Donc, nous on recommande de refuser la
11 proposition d'Énergir. Ici, de la façon que c'est
12 formulé, ça dit comme si c'était une liste à tenir
13 compte, mais c'est plutôt des éléments qu'on
14 suggère plutôt dans la prise de décision que la
15 formation peut faire sur certains points que
16 certains intervenants on déjà faits.

17 Par exemple, on maintient des seuils de
18 consommation par type de clientèle. On pourra, par
19 exemple, mettre à jour le seuil de clientèle du
20 résidentiel à la place de peut-être le rendre
21 plus... avec d'autres mesures.

22 Nous aimerions qu'il n'y ait pas un
23 engagement de consommation vers une source
24 particulière de gaz, parce que ça stimule beaucoup
25 à favoriser l'approvisionnement d'une source par

1 rapport à une autre. Mais nous pourrions peut-être
2 comprendre l'intérêt d'Énergir de le faire et peut-
3 être, si... il serait peut-être pertinent d'avoir
4 une période peut-être plus courte que cinq ans.

5 De plus, nous avons aussi... plusieurs
6 intervenants aussi l'ont, là. Peut-être une
7 manière... traiter de manière neutre la source de
8 gaz. Donc, ne pas faire la différence entre GSR et
9 GNT pour les nouveaux raccordements.

10 Et s'il y a une nouvelle position qui
11 s'amène, on considère que ce serait judicieux
12 qu'Énergir intègre la proposition de la Régie de
13 considérer une consommation résiduelle de trente
14 pour cent (30 %) pour les années 21 à 40.

15 Alors, on passe sur un autre sujet.
16 Celui-ci aussi est fortement débattu ici, qui est
17 la période d'amortissement des aides financières du
18 PGEÉ où Énergir propose de porter la période
19 d'amortissement de dix (10) à quinze (15) ans, car
20 selon Énergir, ça permet une meilleure concordance
21 entre la période d'amortissement des aides
22 financières et la durée de vie utile des mesures.
23 On peut voir dans le tableau le calcul final que
24 nous avons par section de clientèle et aussi l'avis
25 final moyen.

1 Énergir affirme aussi que cette mesure
2 pourrait avoir un certain allègement sur l'impact
3 tarifaire du PGEE. On trouve que c'est plus à court
4 terme. La réduction tarifaire cumulative est de
5 huit virgule six millions (8,6 M) sur une période
6 de dix (10) ans à partir de l'aide financière
7 vingt-cinq, vingt-six (2025-26), et ensuite les
8 frais s'inverseraient graduellement pour cumuler
9 dans un impact net positif à un virgule trois
10 millions (1,3 M) pour la seizième année.

11 Finalement, pour argumenter ça aussi,
12 Énergir avait dit que sa demande est cohérente avec
13 une autre décision de la Régie où elle avait permis
14 à Hydro-Québec d'amortir ses programmes
15 d'efficacité énergétique sur une période de quinze
16 (15) ans. Donc, nous, ce qu'on considère, j'ose
17 dire c'est que oui, d'emblée, cette proposition
18 peut sembler à première vue avantageuse pour la
19 clientèle, parce qu'il y a une réduction à court
20 terme des frais. Si nous faisons le calcul,
21 évidemment, huit virgule six millions (8,6 M)
22 divisé par dix (10), ça va faire huit cent soixante
23 mille (860 000) par année, ce qui représente à
24 peine un virgule quatre pour cent (1,4 %), par
25 exemple, du budget de l'année deux mille vingt-

1 cinq, vingt-six (2025-26).

2 À l'année 16, nous voyons déjà un impact
3 positif vers le un virgule trois millions (1,3 M).
4 Nous n'avons pas d'études au-delà de l'année 16 et
5 nous craignons que l'impact peut s'accumuler de
6 plus en plus et c'est quelque chose dont on n'a pas
7 vraiment l'information lors de l'audience.

8 La proposition aussi comme on avait dit
9 tantôt, il y avait une cohérence réglementaire avec
10 la période d'amortissement d'Hydro-Québec.
11 Cependant, nous avons déjà dit que pour la
12 Commission des utilités de la Colombie-Britannique,
13 eux, ils considèrent deux périodes différentes pour
14 BC Hydro et Fortis BC. Ce sont deux secteurs
15 énergétiques différents avec des expertises
16 différentes. Donc, ce n'est pas vraiment un
17 argument qu'on doit nécessairement tenir en compte
18 pour cette décision.

19 Enfin, la durée de vie utile de mesure,
20 elle est estimée de manière indépendante par des
21 firmes externes. On trouve que c'est très bien. Ça
22 fait une référence neutre, mais nous n'avons pas
23 vu, par exemple, les détails du calcul. Plusieurs
24 des intervenants avaient essayé de poser des
25 questions, les intervenants et la formation aussi.

1 Puis nous avons vu une variation - il faut donner à
2 Énergir aussi - beaucoup plus petite que celle
3 observée à Fortis BC, qui passait de dix-huit (18)
4 ans à seize virgule seize (16,16) ans.

5 C'est une crainte un peu comment ça peut
6 varier cette estimation et je me rappelle que
7 monsieur Pouliot avait d'ailleurs suggéré qu'une
8 révision quinquennale pourrait être réalisée et
9 déposée à la Régie, si vous avez un peu peur des
10 modifications quant à cette estimation.

11 En somme, même si nous saluons les efforts
12 d'Énergir, nous considérons... nous avons quand
13 même des réserves quant aux effets à long terme de
14 cette proposition et nous trouvons que les
15 justifications, les arguments qu'Énergir a fournis
16 dans cette cause tarifaire demeurent insuffisants.
17 Donc, nous recommandons à la Régie de refuser, sous
18 un angle plus conservateur, on va dire ça.
19 Cependant, ça ne veut pas dire qu'OC est fermé à
20 perpétuité à réexaminer la période d'amortissement.
21 Je pense qu'inclure les détails de l'étude dans une
22 prochaine cause tarifaire où Énergir voudrait à
23 nouveau relancer le sujet en force, la Régie
24 pourrait atténuer beaucoup de questions sur le
25 calcul de la période de vie. Et aussi de faire

1 peut-être un impact tarifaire un petit peu plus à
2 long terme, pas seulement à l'année 16, où on
3 voyait déjà un calcul de un virgule trois million
4 (1,3 M) de plus.

5 Donc, on a presque fini. Nous avons juste
6 deux sujets de plus. C'est sur l'approvisionnement
7 gazier. Pour ne pas revenir ici et redire un peu ce
8 qu'Énergir avait dit, nous voyons les hypothèses
9 économiques qu'ils avaient retenues et pour les
10 années à venir, que ce soit de la croissance du
11 PIB, de l'inflation et du taux de change. Et
12 Énergir recommande de retenir le scénario de base
13 pour les livraisons.

14 Énergir, plusieurs fois, reconnaît elle-
15 même que le ralentissement économique est un
16 facteur important dans l'établissement des
17 prévisions. Et les hypothèses économiques du
18 scénario bas peuvent être d'apparence assez basse
19 parce qu'ils étaient de quatre pour cent (4 %) de
20 croissance du PIB pour l'année deux mille vingt-
21 cinq (2025) et vingt-six (2026) et de zéro virgule
22 sept (0,7) pour vingt-huit (2028) et vingt-neuf
23 (2029).

24 Cependant - et on peut passer à la
25 prochaine planche - nous voyons ici que ces

1 estimations se rapprochent des mises à jours de
2 plusieurs... comme on vous a déjà montré, de
3 plusieurs organismes, notamment celui de la TD, le
4 tableau le plus à gauche, où la croissance se
5 rapproche plus au scénario bas.

6 Évidemment, même si cette situation n'est
7 pas comparable à une pandémie, lorsque la Régie
8 avait choisi de choisir le scénario plus bas, il
9 faut quand même constater que l'économie est très
10 sensible aux tensions commerciales de notre
11 partenaire commercial le plus important, surtout le
12 Québec, qui est une... nos exportations vont
13 beaucoup aux États-Unis. Et ça joue aussi sur un
14 autre indicateur, qui est le taux de chômage, qui
15 commence à augmenter, la création de l'emploi, vous
16 pouvez le lire dans les nouvelles, ralentit
17 beaucoup, que ce soit au Québec ou au Canada en
18 général.

19 Donc, bien que le scénario bas, évidemment
20 c'est un petit peu plus restrictif, OC considère,
21 nous considérons qu'il demeure le plus apte, celui
22 qui reflète le mieux le contexte économique actuel,
23 surtout quand, à nouveau, et désolé si je le
24 reprends plusieurs fois, mais Énergir elle-même le
25 sait, que la performance économique est un élément

1 fondamental dans la détermination des livraisons.

2 On peut passer à la prochaine planche.

3 Donc, on considère qu'il faudrait choisir
4 le scénario bas pour la prévision des livraisons.
5 Nous pouvons voir que c'est quelque chose de
6 normal, les prévisions ce n'est pas une science
7 exacte, c'est plus un art. Et parfois on a des
8 années, comme en deux mille dix-sept, dix-huit
9 (2017-2018), où les données réelles étaient même
10 au-dessus du scénario favorable. Et nous constatons
11 aussi que depuis la COVID, Énergir tend un petit
12 peu à surestimer les prévisions de la livraison. On
13 peut continuer.

14 Donc, avant-dernier point et après on aura
15 fini. C'est sur la prévision de la demande
16 volontaire de GSR. Pour ce sujet-ci, juste pour
17 faire un rappel, dans la dernière cause tarifaire
18 c'était R-4257, Énergir nous avait montré un peu
19 les paramètres qu'elle considère pour l'estimation
20 de la demande de GSR. Et nous pouvons voir
21 évidemment que la prévision et le réel a eu un gros
22 écart durant les dernières années, comme le tableau
23 que j'ai fait ici.

24 Mais cet écart n'est pas vraiment
25 surprenant. Nous savons très bien que c'est un

1 marché qui est très naissant, que ce soit du côté
2 réglementaire ou dans la détermination de prix. Ce
3 n'est pas comme le marché du GNT. Et il y a
4 beaucoup de choses qui ont pu faire... qui ont
5 influencé, évidemment, ces écarts. Ce n'est pas
6 vraiment la faute d'Énergir, c'est vraiment le
7 contexte qui est en évolution constante.

8 Nous avons, par exemple, la décision
9 D-2025-025 qui a un impact notable sur le demande
10 de GSR puisque toutes les ventes associées aux
11 nouveaux raccordements cent pour cent (100 %)
12 renouvelables dans le secteur du bâtiment sont
13 désormais nulles. Et nous avons aussi les nouveaux
14 raccordements des grands bâtiments situés à
15 Montréal qui sont maintenant sous le Règlement sur
16 les émissions de gaz à effet de serre des nouveaux
17 bâtiments.

18 Durant l'audience, nous avons obtenu un
19 petit peu plus de précisions de la part d'Énergir,
20 comment certains éléments ont pu modifier cette
21 demande au-delà de ce qu'on vient juste de dire.
22 Évidemment, le contexte énergétique et économique,
23 pour ne pas me répéter sur celui-là. Tirer une
24 année supplémentaire d'information permet aussi de
25 calibrer le modèle de façon plus précise. Énergir

1 avait aussi dit de porter un jugement sur le
2 contexte de décarbonation et d'évolution de la
3 compétitivité du GSR.

4 Nous trouvons que ces facteurs, par
5 exemple, n'étaient pas aussi clairs lors de la
6 preuve, ça a été clarifié plus tôt durant
7 l'audience. Et nous avons aussi demandé d'éclaircir
8 un peu sur les données de marketing, si ça avait
9 eu, par exemple, un impact sur l'un des paramètres
10 qui étaient la notoriété et la reconnaissance du
11 modèle. Ils nous ont dit que non, ce n'est pas
12 estimé de façon directe.

13 Donc, nous, ce qu'on veut finalement juste
14 dire, c'est que pour ce modèle précis, pour ce qui
15 est de la demande de livraison, Énergir devrait
16 peut-être fournir un petit peu plus d'informations.
17 C'est un secteur très nouveau, et le modèle est
18 très bien... Si on tient compte le caractère très
19 naissant du GSR, de la réglementation, de la
20 détermination aussi des prix, c'est un concept qui
21 est beaucoup plus nouveau, mais ça serait important
22 de communiquer bien comment les choses se
23 modifient.

24 Par exemple, aussi, ça serait important si
25 jamais une nouvelle clientèle, aussi une intention

1 de la clientèle devrait apparaître comme il est
2 apparu cette fois-ci avec les grands bâtiments, qui
3 ont été séparés des autres parce que, maintenant, à
4 cause du règlement, ils vont être une source
5 importante de demande, ça c'est bien de bien
6 établir par exemple quels sont les éléments ou les
7 facteurs qui déterminent les prévisions de cette
8 nouvelle section de la clientèle.

9 Et on passe juste à la dernière
10 diapositive. C'est un petit commentaire que nous
11 voulons faire, c'est vraiment sur la demande
12 d'acheminer de manière électronique les avis de
13 recouvrement. Ça, c'est l'article 9.4.1. OC n'avait
14 pas évidemment mis ça dans sa liste de sujets, mais
15 je pense que ça serait peut-être pertinent de vous
16 donner un peu notre opinion sur ce sujet puisque
17 nous avons parlé dans la dernière cause sur les
18 factures papier. Donc, nous, ce qu'on propose...
19 nous, ce qu'on va essayer... Clairement, là, on
20 n'est pas d'accord. On trouve qu'il serait
21 important de refuser la demande d'Énergir. Le cas
22 échéant, si la Régie est peut-être intéressée...
23 Parce qu'il y avait un argument que les gens qui
24 choisissent le mode de communication électronique
25 ne s'attendent pas, par exemple, à recevoir une

1 communication par papier, on trouvait que ça
2 pourrait être correct d'envoyer au client selon son
3 mode de correspondance choisi pour le premier
4 rappel. Cependant, si la personne ne répond pas au
5 premier rappel, ça peut être une indication que la
6 personne n'est pas en train de recevoir, par
7 exemple, ses courriels ou sa façon d'acheminer.
8 Donc, l'avis final devrait être envoyé en papier.
9 Et cela conclut ma preuve.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Avez-vous des questions pour votre témoin, Maître
12 David?

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 Maintenant ou après les contre-interrogatoires?

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maintenant. C'est juste pour finir l'interrogatoire
17 en chef. Je ne sais pas s'il y en a qui préfèrent
18 poser des questions à leurs témoins. Alors, mais si
19 c'est juste la présentation, c'est comme vous
20 voulez.

21 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

22 Q. [63] J'ai effectivement des questions que je
23 voulais aborder, une question en particulier.
24 Bonjour, Monsieur Castiblanco. Comme vous savez, on
25 a déposé une décision de la Commission de l'énergie

1 de la Colombie-Britannique sous la cote C-OC-0019.
2 J'ai posé des questions à monsieur Pouliot à cet
3 égard, et monsieur Pouliot ne semblait pas être en
4 mesure de comprendre pourquoi cette décision
5 pouvait être pertinente. Je réfère entre autres aux
6 notes sténographiques du cinq (5) septembre, aux
7 pages 181 et 182. J'avais cité le passage suivant
8 de la décision de la Colombie-Britannique :

9 The BCUC was interested in shortening
10 the amortization period because of the
11 following : the decrease in customers
12 costs over the long run; and the
13 potential for large balances
14 accumulating in the deferral account.

15 J'avais posé la question si concernant le premier
16 de ces deux facteurs-là, si Énergir en tenait
17 compte et la réponse ça a été : « Je m'excuse, mais
18 je ne sais pas à quel genre de coût vous faites
19 référence en lien avec Énergir. »

20 Quant au deuxième facteur, j'avais posé la
21 question, encore une fois, si Énergir en tenait
22 compte et la réponse : « Je ne comprends pas le
23 lien avec la proposition d'Énergir. » Alors, je me
24 demandais, Monsieur Castiblanco, si vous, vous
25 seriez en mesure d'expliquer davantage le lien

1 entre cette décision-là et la proposition
2 d'Énergir?

3 R. Merci beaucoup, Maître David. Oui, ce qui est
4 intéressant de cette décision du BCUC, c'est qu'ils
5 étaient en train de regarder une demande très
6 similaire à ici, aussi : Allongement de la période
7 d'amortissement de leurs mesures d'efficacité
8 énergétique, du DSM et ils voyaient aussi la
9 perspective de réduire les années, parce que ça,
10 c'était une demande qui avait été faite FEI, Fortis
11 BC, il y a quelques années.

12 Ça fait que ça nous permet de voir, un peu,
13 c'est quoi les arguments en faveur ou contre de
14 soit rallonger, raccourcir ou maintenir.
15 Évidemment, Énergir n'est pas en train de demander
16 de raccourcir aucun... la période d'amortissement.
17 Cependant, ça nous permet de voir que pour le BC
18 aussi c'était peut-être intéressant, parce qu'il y
19 aurait... une réduction un peu des coûts, parce
20 qu'il y a certains coûts des frais financiers ou
21 fiscaux qui sont, évidemment, lorsqu'on les a
22 amortis à plus longtemps, il vont être plus.

23 Et le deuxième argument qui était
24 l'accumulation des soldes, comme on avait... On
25 sait déjà que l'année seize (16), le programme va

1 avoir un solde d'accumulé positif d'un virgule
2 trois millions (1,3 M). Ça fait que c'était deux
3 aliments qu'on avait juste demandé pour voir si
4 Énergir avait peut-être considéré dans sa demande,
5 parce qu'ils vont probablement avoir un impact. On
6 sait c'est quoi l'impact net pour l'année seize
7 (16). On ne sait pas plus tard qu'est-ce que ça
8 peut faire.

9 Q. [64] D'accord, merci. Alors, je n'ai plus de
10 questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. Alors, ça va être le temps du
13 contre-interrogatoire. Maître Dubé, avez-vous des
14 questions? Pas de questions. Maître Champigny, pour
15 le ROEE? Pas de questions. Maître Neuman? Pas de
16 questions non plus. Maître Thibodeau?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Pas de questions non plus.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Maître Cardinal?

21 Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Pas de questions non plus, merci.

23 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [65] J'en ai seulement une et sur l'article 9.4.1.

1 R. Oui.

2 Q. [66] Je ne sais pas si dans vos fonctions vous avez
3 accès aux données ou en fait aux expériences d'OC
4 concernant les avis de réception, des avis de
5 retard et des avis d'interruption. J'aimerais
6 savoir si avec la clientèle de OC, s'il y en a une
7 proportion qui est aux avis numériques et si oui,
8 l'inquiétude que l'on pouvait avoir était
9 qu'évidemment, si on était rendu à ne pas payer son
10 fournisseur d'énergie il se pouvait qu'on ne soit
11 pas en mesure...

12 (INTERRUPTION)

13 Voilà. S'il y a des gens ne sont pas en
14 mesure de payer leur fournisseur d'énergie, il se
15 pourrait qu'il ne soit pas en mesure de payer leur
16 fournisseur internet et donc de recevoir la
17 facture. Je ne sais pas si vous pouvez nous parler
18 de cette possibilité-là, pour la clientèle que vous
19 représentez?

20 R. C'est une très bonne question. Pour vous répondre
21 de façon la plus honnête, nous on a plus
22 d'expérience avec Hydro-Québec, puis ce qu'on peut
23 dire, si les gens ont déjà de la misère, par
24 exemple, à payer leurs factures d'électricité, il y
25 a souvent, aussi, des pressions budgétaires sur

1 d'autres domaines. Ça peut aller même vers
2 l'alimentaire. Donc, ce n'est pas farfelu,
3 vraiment, d'assumer que certaines personnes peuvent
4 avoir de la misère aussi avec leur facture internet
5 ou de téléphonie mobile et de recevoir cette
6 notification. Nous avons aussi compris, par
7 exemple, que, par exemple, ce changement respecte
8 aussi les préférences des clients. Certains clients
9 qui ont préféré, par exemple, la communication
10 électronique à la place de celle de papier, ne
11 verraient pas techniquement de différence.

12 Cependant, ça peut être fait pour le cas du
13 rappel, mais pas pour l'avis final. Si la personne
14 n'a pas contactée Énergir après un rappel qui lui
15 dit qu'il y a un problème, un retard, il y a
16 clairement un problème ailleurs aussi. Donc, c'est
17 pour ça qu'on avait dit que le cas alternatif, on
18 préférerait que ce soit juste refusé ce changement-
19 là, mais au moins de laisser l'avis final conforme
20 en papier.

21 Q. **[67]** Parfait. Je vous remercie beaucoup.

22 R. Plaisir.

23 Q. **[68]** Avez-vous un réinterrogatoire, Maître David?

24 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

25 Alors, non, il n'y a pas de réinterrogatoire. Et

1 c'est la preuve d'Option consommateurs.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je vous remercie beaucoup. Vous êtes maintenant
4 libéré. On va pouvoir passer à la preuve du ROÉÉ.

5

6 PREUVE DU ROÉÉ

7

8 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

9 Bonjour à tous, Madame la Présidente. Il nous fait
10 plaisir aujourd'hui de vous présenter la preuve du
11 ROÉÉ qui va être effectuée par monsieur Jean-Pierre
12 Finet. On peut procéder à l'assermentation.

13

14 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce dixième (10e)
15 jour du mois de septembre, A COMPARU :

16

17 JEAN-PIERRE FINET, analyste externe pour le ROÉÉ,
18 ayant une place d'affaires au 1250, boulevard
19 Saint-Joseph, appartement 2, Montréal (Québec);

20

21 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
22 solennelle, dépose et dit :

23

24 INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

25 Le rapport d'analyse du ROÉÉ porte la cote

1 C-ROEÉ-0024. On a déjà déposé une déclaration sous
2 serment pour adopter cette preuve-là qui est la
3 déclaration de monsieur Finet à la cote
4 C-ROEÉ-0030. Je viens tout juste d'afficher la
5 présentation qui a été déposé il y a quelques
6 instants sous la cote C-ROEÉ-0031.

7 Q. **[69]** Monsieur Finet, vous reconnaissez que vous
8 êtes bien l'auteur de cette présentation?

9 R. Oui.

10 Q. **[70]** Et vous l'adoptez pour valoir votre témoignage
11 en l'instance?

12 R. Oui.

13 Q. **[71]** Merci. Je laisserais monsieur Finet commencer
14 sa présentation.

15 R. Bonjour Mesdames les Régisseurs, les membres de la
16 Régie, les intervenants. Il me fait plaisir de vous
17 présenter la preuve du ROEÉ, deux jours à l'avance.
18 Nous, on commence à avoir une réputation pour être
19 flexibles. Bien, écoutez, oui, on va passer ça...
20 On avait prévu trente (30) minutes. Je pense qu'on
21 devrait être capable de tenir le temps.

22 Comme premier sujet. On va parler du suivi
23 annuel de la décision sur la commercialisation du
24 GNR; l'évolution de l'initiative
25 d'approvisionnement responsable; les modifications

1 apportées à la méthode d'évaluation de la
2 rentabilité des projets d'extension de réseau; le
3 CASEP; l'amortissement des aides financières du
4 PGEÉ; et la modification proposée au calcul du prix
5 du GSR.

6 En ce qui a trait à la commercialisation du
7 GSR puis le suivi, bien, à notre avis, le suivi ne
8 devrait pas se limiter à une liste d'activités de
9 communication, mais plutôt présenter un suivi des
10 résultats des activités de commercialisation tel
11 que demandé par la Régie. Contrairement à ce qu'a
12 fait Énergir, je regarde dans les notes
13 sténographiques que monsieur Bellavance disait :
14 « Sauf erreur, le suivi demandé à Énergir, c'est
15 faire état des activités de commercialisation », et
16 non pas de faire un état de dire : bien, en
17 passant, à telle date il y a eu tel avis
18 d'infraction, et caetera.

19 Donc, nous, quant à nous, puis un peu comme
20 l'analyste d'OC vient d'en parler, on se serait
21 plutôt attendu à avoir des informations sur la
22 notoriété de la fourniture auprès de la clientèle,
23 de la perception du public, favorable ou
24 défavorable, par rapport à cette ressource-là, et
25 donc qui, et caetera, qui peuvent influencer la

1 demande en GSR.

2 C'est ça. On a été surpris de constater
3 qu'Énergir omettait de communiquer des
4 communications dans l'ensemble, mais pas juste la
5 plainte, qui sont en lien avec l'avis d'infraction
6 de l'OPC pouvant avoir un impact sur la demande en
7 GSR. En effet, suite à une plainte déposée par la
8 Coalition Sortons le Gaz!, l'Office de protection
9 du consommateur a indiqué à Énergir que... a émis
10 un avis d'infraction, en fonction des articles 219
11 et 228 de la Loi sur la protection du
12 consommateur :

13 219. Aucun commerçant, fabricant ou
14 publicitaire ne peut, par quelque
15 moyen que ce soit, faire une
16 représentation fausse ou trompeuse à
17 un consommateur.

18 Et :

19 228. Aucun commerçant, fabricant ou
20 publicitaire ne peut, dans une
21 représentation qu'il fait à un
22 consommateur, passer sous silence un
23 fait important.

24 Donc, je reproduis ici dans la présentation une
25 partie de la lettre de l'Office de protection du

1 consommateur qui dit :

2 En effet, votre entreprise a fait des
3 représentations concernant
4 l'acquisition de gaz naturel de source
5 renouvelable (GNR) susceptibles de
6 donner aux consommateurs l'impression
7 qu'en optant pour le GNR, et donc en
8 convertissant une partie de leur
9 consommation de gaz naturel en GNR
10 moyennant un tarif plus élevé, ils
11 agissaient directement sur leur propre
12 consommation. Or, dans les faits,
13 selon notre compréhension, le GNR est
14 injecté dans un réseau commun où il se
15 mélange au gaz naturel fossile. Par
16 conséquent, la proportion de GNR dans
17 l'ensemble du réseau est la même pour
18 les consommateurs ayant opté pour le
19 GNR que pour ceux ne l'ayant pas fait.

20 Quand c'est sorti, la plainte, en deux mille vingt-
21 trois (2023), je crois sur... quand ça a été
22 déposé, l'Union des consommateurs aussi avait
23 dénoncé la confusion quant à l'offre de GSR
24 d'Énergir. Énergir aurait apporté, de ce qu'on
25 sait, là, des modifications à ses représentations

1 postérieurement aux vérifications opérées par
2 l'Office. Cependant, Énergir a envoyé une lettre à
3 l'OPC afin de lui faire part de sa déception et du
4 fait qu'elle est respectueusement en désaccord avec
5 sa décision. Moi, je trouve ça difficilement
6 conciliable, là, de ne pas être d'accord, mais en
7 même temps de faire les modifications de sorte à se
8 conformer à une décision.

9 Ces manquements à la Loi sur la protection
10 du consommateur sont sérieux, peuvent influencer la
11 perception du public sur le GSR et avoir des
12 conséquences sur la réputation de l'entreprise et,
13 conséquemment, sur la stratégie de
14 commercialisation du GSR d'Énergir et la demande en
15 GSR des acheteurs volontaires potentiels.

16 Donc, à notre avis, Énergir devrait être
17 transparente avec sa clientèle dans sa stratégie de
18 commercialisation du GSR, oui, quant à la
19 traçabilité du gaz. Sur le fait que le rachat de
20 GSR n'affectera leur propre consommation et ne se
21 traduira pas par une augmentation des volumes de
22 GSR dans le réseau. Et sur le fait aussi que leur
23 contribution volontaire ne contribuera pas
24 davantage à l'atteinte des cibles de réduction des
25 GES, mais limitera l'augmentation de la facture de

1 la clientèle ne consommant que du gaz fossile.

2 Prochaine...

3 Donc, maintenant en ce qui a trait à
4 l'évolution de l'initiative d'approvisionnement
5 responsable en gaz naturel, nous, on tenait à
6 rappeler que l'approvisionnement, selon nous, ne
7 peut être qualifié de responsable s'il s'applique
8 au gaz de facturation. Et c'est le cas en ce
9 moment. Énergir a indiqué la possibilité
10 d'appliquer la certification MiQ - bon, le « 20 »
11 n'a pas d'affaire là - à des primes pour
12 l'initiative. Or, tel qu'Énergir l'indique en ce
13 moment, aucun producteur canadien ne détient
14 actuellement cette certification, mais il y a un
15 intérêt constaté.

16 Et donc, selon nous, ce qu'on recommande
17 c'est que les fournisseurs qui détiennent la
18 certification EO100 reçoivent la prime de base et
19 que ceux qui adoptent la certification MiQ, bien
20 aient droit à la prime maximale. Prochaine diapo
21 s'il vous plaît.

22 Quant à la rentabilité des projets
23 d'extension de réseau. Je pense qu'on a une
24 solution à un problème qu'on n'a pas vraiment. Une
25 contribution a été exigée pour environ douze pour

1 cent (12 %) des demandes de raccordement seulement.
2 Et tous ces clients-là ont accepté de payer la
3 contribution demandée. Donc, quatre-vingt-huit
4 (88 %), ça ne s'applique pas.

5 La décarbonation est prévue d'ici deux
6 mille cinquante (2050) à date encore et donc,
7 c'est... même le règlement prévu... bien,
8 c'est-à-dire la modification du règlement annoncé à
9 bas coût par le ministre Charette parle même
10 d'obliger la consommation, là, de GNR dans tous les
11 bâtiments à partir de deux mille quarante (2040).
12 Mais ce n'est pas encore fait, ça n'a pas été
13 encore déposé.

14 Donc, nous, ce qui nous préoccupe là-dedans
15 c'est que l'engagement est non transférable.
16 Énergir nous a dit qu'il ne prévoyait pas non plus
17 obliger ça, puis je ne pense pas que ce serait
18 faisable également d'obliger ça non plus. Et selon
19 nos informations, bien vingt-cinq pour cent (25 %)
20 des propriétaires des ménages au cours des quatre
21 premières années de leur emménagement, après onze
22 (11) ans bien c'est cinquante pour cent (50 %),
23 après vingt-cinq (25) ans, bien, il reste
24 trente-deux pour cent (32 %) des clients qui auront
25 conservé leur résidence. Puis pour les condos,

1 bien, la revente est encore plus rapide. Donc, le
2 temps de possession serait de sept ans pour
3 l'ensemble du Québec. Ce qui fait en sorte que même
4 s'il y avait un engagement de trente (30), quarante
5 (40) ans, cinquante (50) ans, et puis s'il n'est
6 pas transférable, ça vaut ce que ça vaut. Et, dans
7 le temps... Bien, il n'y a aucune obligation après
8 cinq ans. De toute façon, les gens peuvent...
9 pourraient... même ceux qui ont consenti à cette
10 obligation-là puis qui y demeurent pourraient
11 délaisser le GNR au bout de cinq ans.

12 Et un peu aussi pour faire référence au
13 témoignage précédent, c'est un poste de dépense
14 compressible, l'achat de GNR volontaire, versus
15 d'autres dépenses comme l'épicerie. Je ne suis pas
16 sûr que les gens vont couper l'épicerie pour
17 consommer... continuer de consommer du GNR quand
18 vont arriver des temps un peu plus durs.

19 Donc, selon nous, l'engagement de cinq ans
20 est nettement insuffisant, et donc, c'est pour ça
21 qu'on vous recommande de rejeter la proposition
22 d'Énergir.

23 En ce qui a trait au CASEP, le ministère de
24 l'Environnement a refusé d'approuver le CASEP. Et
25 Énergir a indiqué qu'elle présenterait à la Régie

1 une proposition quant au solde du CASEP dans un
2 dossier prochain. Énergir a aussi indiqué qu'elle
3 continuera de verser du CASEP sur les ventes
4 signées après... avant le premier (1er) mai vingt
5 vingt-cinq (2025). Selon notre expérience avec le
6 précédent dossier, cette période-là peut s'étirer
7 sur deux ans.

8 Selon les dispositions prévues au contrat
9 entre Énergir et ses clients, qu'on a vues aussi
10 dans la cause précédente, le client a quatre-vingt-
11 dix (90) jours pour... suivant la signature pour
12 entreprendre les travaux d'installation de
13 l'équipement au gaz naturel à défaut de quoi
14 Énergir peut, à sa discrétion, résilier le contrat.
15 Et en audience ici, on a posé la question... maître
16 Champigny a posé la question au représentant
17 d'Énergir, puis Énergir dit que... On leur a
18 demandé : « Combien de temps vous auriez besoin
19 maximum pour finaliser ces ventes signées là? » Ils
20 nous disent qu'un an serait suffisant.

21 Je vais vous lire... Puis là, je pense
22 qu'il y avait une question aussi là-dessus de la
23 part de la procureure de la Régie. Vous viendrez
24 voir à la fin de la demande de renseignements du
25 ROÉÉ... bien, de la réponse d'Énergir à la demande

1 de renseignements du ROÉE, les lettres, les
2 communications du ministère de l'Environnement sont
3 là, pour... à l'effet de mettre fin au CASEP. Mais
4 je pensais qu'il était intéressant aussi de vous
5 lire un extrait d'une de ces communications-là. La
6 lettre dit :

7 Après analyse, le MELCCFP a conclu que
8 l'extension du réseau de gaz pour
9 distribuer du gaz fossile et la
10 fourniture de celui-ci à long terme
11 constitue un frein à la transition
12 climatique et énergétique. En outre,
13 l'extension du réseau de gaz
14 représente un risque de verrouillage
15 technologique et de verrouillage
16 carbone en absence de possibilité
17 d'Énergir de s'engager à livrer du GSR
18 aux nouveaux clients.

19 En ce sens, les objectifs du
20 programme CASEP sont incompatibles
21 avec les orientations et objectifs du
22 Plan pour une économie verte 2030.
23 Cette cohérence constitue un des
24 critères obligatoires pour
25 l'approbation des programmes et

1 mesures des distributeurs de l'énergie
2 en vertu de l'article 10.2 de la Loi
3 sur le ministère du Développement
4 durable et des Parcs.

5 Donc, nous, on soumet que la durée d'un an est
6 exagérée, et on demande... on recommande à la Régie
7 de demander à Énergir de cesser de verser du CASEP
8 sur les ventes pour lesquelles elle s'était engagée
9 à cette subvention à partir du trente (30)
10 septembre, ce qui dépasse déjà le quatre-vingt-dix
11 (90) jours qui avait été établi par Énergir, eux-
12 mêmes; de soumettre une proposition quant au
13 traitement du solde du CASEP à la suite de
14 versement des subventions restantes dans le cadre
15 du présent dossier tarifaire même si c'est un peu
16 tard; et subsidiairement, de limiter dans le temps
17 la période pendant laquelle Énergir pourra
18 continuer de verser du CASEP sur les ventes signées
19 avant le premier (1er) mai vingt vingt-cinq (2025)
20 pour lesquelles elle s'était engagée à verser cette
21 subvention.

22 Moi, ce que je vous soumets, c'est que plus
23 on attend dans le temps pour verser une subvention
24 à un client, bien, plus... moins ce client-là
25 semble finalement en avoir besoin de cette

1 subvention-là, puis plus on pourrait le considérer
2 comme un opportuniste à la limite.

3 En ce qui a trait à l'amortissement des
4 aides financières du PGEÉ, Énergir demande à la
5 Régie d'allonger la période d'amortissement des
6 aides financières de son PGEÉ de dix (10) à quinze
7 (15) ans alors que la durée de vie moyenne des
8 économies d'énergie est passée de dix-huit (18) à
9 seize point cinq (16,5) ans. Donc, ça ne va pas
10 dans le bon sens nécessairement.

11 La durée de vie des mesures a fait l'objet
12 d'évaluations par des firmes externes, selon
13 l'argument d'Énergir, et c'est vrai. Cependant, à
14 notre avis, après avoir révisé plusieurs de ces
15 évaluations-là, ces évaluations-là sont basées
16 principalement sur des balisages et des revues de
17 littérature et demeure approximative et subjective.
18 Et d'ailleurs, j'en ai mis quelques exemples dans
19 les diapos suivantes, entre autres celle-là pour le
20 programme infrarouge.

21 Comme vous pouvez voir dans le tableau, il
22 y a quatre utilités qui utilisent dix-sept (17)
23 ans, puis quatre autres qui utilisent quinze (15)
24 ans. Bien l'évaluateur, lui, a décidé que bien,
25 finalement, au vu des données recueillies, la revue

1 de la littérature, la durée de vie de dix-sept (17)
2 pour les appareils de chauffage infrarouge et
3 admissible au projet est conservée.

4 Donc, ça, c'en est un qui est assez
5 probant. Pour en ce qui a trait aussi à la remise
6 au point des systèmes mécaniques des bâtiments,
7 l'évaluateur dit, dans son rapport :

8 Comme les mesures de remise au point
9 n'impliquent pas nécessairement
10 l'installation de nouvel équipement,
11 la durée de vie de ces mesures est
12 définie comme le nombre d'années
13 pendant lesquelles la persistance des
14 économies demeure supérieure à 50 %.

15 Donc, ça vous donne un peu le niveau d'incertitude
16 des économies qui découlent de ces mesures-là. Là,
17 on dit aussi :

18 La durée de vie moyenne des mesures a
19 été établie par une revue de la
20 littérature. Econoler a constaté qu'il
21 y a peu de valeurs fiables disponibles
22 dans la littérature et qu'il n'y a pas
23 de consensus sur des valeurs à
24 utiliser de la part des experts du
25 milieu.

1 Il y a d'autres facteurs aussi qui
2 pourraient justifier l'application, le maintien de
3 l'application du principe de précaution. Entre
4 autres des économies de gaz moindre dû à la
5 conversion des systèmes de chauffage à la biénergie
6 durant la vie utile des mesures. Je prends, par
7 exemple, Énergir ne donne plus de subvention dans
8 le résidentiel pour des fournaies à haut
9 rendement, mais en donnait encore jusqu'à il n'y a
10 pas si longtemps et là, si on convertit ces
11 mesures-là, bien, la fournaie à haut rendement
12 pour un système de biénergie qui fonctionnerait
13 trente pour cent (30 %) du temps, bien, son trente
14 pour cent (30 %) des volumes ne produiraient pas
15 les économies anticipées. Probablement sur la durée
16 de vie utile, oui, mais c'est un tout. On ne peut
17 pas juste prendre la durée de vie toute seule.

18 Il y a, bien, entre autres aussi par
19 exemple la nouvelle construction pour
20 éventuellement convertir à la biénergie ou
21 électrifier, la rénovation, les mesures qui sont
22 avec des thermostats aussi, les mesures de
23 chaudière. Donc, toutes les mesures qui touchent le
24 chauffage pour être appelées à être... à ne pas
25 durer le temps qu'ils doivent durer avec cent pour

1 cent (100 %) des économies prévues. Il y a aussi
2 d'autres phénomènes externes, les faillites, les
3 déménagements d'entreprise, et caetera.

4 Donc, il y aurait un risque de pénaliser
5 les générations futures pour des économies qui
6 seraient périmées. Donc, le principe de précaution
7 s'applique autant qu'à l'origine. Donc, nous, on
8 recommande de refuser la demande d'Énergir
9 d'allonger la période d'amortissement des aides
10 financières de dix (10) à quinze (15) ans.

11 Enfin, le dernier sujet. Énergir propose
12 l'utilisation des achats pour les composantes 2 et
13 3 de la méthode proposée d'établissement du tarif
14 GSR. Nous, initialement, on avait une préoccupation
15 quant à l'impact sur les frais de socialisation,
16 qui a été atténué pendant l'audience, mais aussi
17 pendant... avec les réponses à la demande de
18 renseignement numéro 4 de la Régie et donc eux...
19 nous on avait recommandé initialement de reporter
20 la décision au prochain dossier, mais compte tenu
21 de l'information qui a été fournie, on considère
22 que ce n'est pas nécessaire. Donc, on ne s'oppose
23 pas à la modification souhaitée par Énergir. Je
24 pense que c'est tout.

25 Q. [72] Merci, Monsieur Finet. Donc, le témoin serait

1 prêt à être contre-interrogé.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Champigny. Alors, Maître Dubé, pas de
4 question? Maître Neuman? Pas de questions non plus.
5 Maître Thibodeau?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Pas de question de notre côté.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Cardinal?

10 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Q. **[73]** Oui, bonjour. Je vais avoir une seule question
12 pour vous. En fait, c'est une question que j'ai
13 posée également au GRAME par rapport à la pièce
14 B-0199. On peut peut-être l'afficher, s'il vous
15 plaît, Madame la Greffière? C'est le tableau, là,
16 qui présente les projets pour une année X avec
17 l'estimation de réduction des émissions de GES, le
18 budget prévu par projet, le coût par tonne de GES
19 évités et la durée de vie estimée. Voilà. Donc, en
20 fait je vous pose la même question par rapport à
21 l'utilité de ce tableau, considérant que...
22 l'absence maintenant d'indicateur de réduction de
23 GES. Est-ce que le ROÉE l'utilise dans le cadre de
24 ses travaux ou compte l'utiliser éventuellement
25 puis à quelles fins?

1 R. On ne s'est pas penché là-dessus, mais voulez-vous
2 reprendre la prémisse, là, considérant qu'on... il
3 n'y a plus d'indicateur.

4 Q. [74] Il n'y a plus d'indicateur de réduction des
5 GES.

6 R. O.K. Bien nous, ces informations-là on les a
7 questionnées quelques fois puis ce qui nous rendait
8 perplexe c'était l'utilisation du coût total plutôt
9 que du surcoût. Et dans cette mesure-là, bien, le
10 coût par tonne tant qu'à nous ne nous apparaissait
11 pas pertinent. Et donc, dans ce cas-là... et
12 traditionnellement, je me rappelle, j'avais un
13 collègue, Bertrand Schepper qui lui aussi... bien,
14 qui était en faveur de justement ces mesures-là de
15 réduction, là, à l'interne, mais aimait moins un
16 peu, puis je le comprends, l'achat de crédit pour
17 compenser les cibles de réduction de GES.

18 Q. [75] Parfait, ça va compléter, merci.

19 R. Merci.

20 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [76] Une petite question, c'est sur le CASEP.

23 R. Oui.

24 Q. [77] Vous avez peut-être entendu la conversation
25 que j'ai eue avec maître Lemay Lachance, qui va se

1 faire un plaisir de m'expliquer l'étendue de
2 l'obligation, parce que je l'ai lue, la lettre et
3 puis elle me semble bien en lien avec le PGEÉ.
4 Alors, je ne voyais pas en vertu de quelle loi,
5 mais maître Lemay Lachance me reviendra, mais est-
6 ce que ça changerait votre recommandation si on
7 devait considérer que l'étendue de la juridiction
8 du MELCCEP ne s'étend qu'au PGEÉ; est-ce que vous
9 ne trouvez pas que c'est une mesure de
10 décarbonation, de passer de l'huile à chauffage ou
11 du mazout au gaz naturel?

12 R. Pas du tout. Pas du tout. Nous, on favorise
13 l'électrification. Puis d'ailleurs, je vous
14 référerai au Règlement sur les appareils de
15 chauffage au mazout. Ils ne permettent pas la
16 conversion au gaz naturel. Ils permettent
17 l'électrification ou la conversion à la biomasse.
18 Donc, c'est dans le même esprit. C'est... ce n'est
19 pas... Et nous, en plus de ça on favorise
20 l'utilisation du GNR dans les procédés industriels
21 à haute température difficilement électrifiables.
22 Donc non, pas du tout. Nous, ce ne serait pas...
23 pour nous, le gaz ce n'est pas une énergie de
24 transition, là.

25 Q. [78] Je vous remercie beaucoup.

1 R. Merci.

2 Q. [79] Ça va être l'ensemble de mes questions. Est-ce
3 que vous avez un réinterrogatoire, Maître
4 Champigny?

5 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

6 Non, ça va. Ça complète. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. Alors, je vous remercie beaucoup, Monsieur
9 Finet. Vous êtes maintenant libéré. Avec nos
10 remerciements. Il est quatorze heures quarante-six
11 (14 h 46). Je pense qu'on va passer à demain matin
12 pour le RTIEÉ. Vous allez être le seul, Maître
13 Neuman, plus les témoins d'Énergir.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Oui, c'était ma question. En fait, deux petits
16 points pour clarifier. Je comprends qu'on est en
17 discussion présentement avec les témoins potentiels
18 d'Énergir pour vos questions complémentaires. Ce
19 n'est pas encore certain au niveau des
20 disponibilités, je vais vérifier s'il n'y a pas une
21 option. Si jamais les témoins n'étaient pas
22 disponibles en présentiel pour venir demain matin
23 et seulement disponibles par Teams, je ne sais pas
24 s'il y a beaucoup de questions, si ce serait
25 efficace ou non, mais est-ce que c'est une

1 possibilité, s'ils ne peuvent pas venir, de les
2 faire témoigner dans les écrans géants?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Juste un instant. Ce n'est pas un problème.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Bon. Ils vont être contents de l'entendre. L'autre
7 point c'était plus au niveau de la planification.
8 Donc, je comprends qu'on va terminer demain la
9 question de la preuve. On avait mentionné... vous
10 avez mentionné en début d'ouverture la semaine
11 dernière que si jamais on terminait le jeudi, qu'on
12 prévoyait prendre le vendredi de congé pour
13 commencer les plaidoiries lundi. C'est encore le le
14 plan de match?

15 LA PRÉSIDENTE :

16 C'est encore le plan de match.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Excellent.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, au lieu d'avoir une demi-journée, vous allez
21 avoir une journée et demie. On va s'attendre à un
22 plan d'argumentation de feu.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 De feu, c'est noté. Parfait.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Mais vous allez pouvoir travailler de jour plutôt
3 que de soir, comme vos collègues. Alors, je vous
4 remercie beaucoup.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 C'est apprécié, excellent, je vous remercie. C'est
7 gentil.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 O.K. Alors, bonne journée.

10

11 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

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**