

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 5 SEPTEMBRE 2025
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 6

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
PANEL 3 PROGRAMMES COMMERCIAUX	9
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	10
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	26
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	55
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	71
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	82
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	87
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	106
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	118
DISCUSSION	142
PANEL 4 PIÈCES COMPTABLES	151
VINCENT POULIOT CAROLINE ALLARD MAUDE PARÉ ALLIE MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	152
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	158
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	168
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	191
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	197

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce cinquième
2 (5e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du cinq (5)
8 septembre deux mille vingt-cinq (2025). Dossier
9 R-4287-2024 Phase 2 : Demande d'approbation du plan
10 d'approvisionnement et de modification des
11 Conditions de service et Tarif d'Énergir, s.e.c. à
12 compter du 1er octobre 2025. Poursuite de
13 l'audience.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour, Maître Lemay Lachance. On est rendu avec
16 le panel 3, monsieur Bellavance.

17 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

18 Tout à fait. Et juste avant, j'aurais peut-être
19 deux petites remarques. Hier en fin de journée, je
20 vous suggérais, en fait, que le panel 4 passe après
21 le lunch si jamais ça allait rondement, qu'on
22 pourrait le devancer. Sachez que les gens du panel
23 4 sont déjà ici. Donc, si jamais, on verra où on
24 est rendu après le témoignage du panel 3, mais ce
25 serait une possibilité de commencer même dès ce

1 matin si jamais c'est dans ce sens-là qu'on va.

2 Autre chose, on a eu les notes
3 sténographiques hier, on relisait avec grand
4 intérêt la décision que vous avez rendue sur les
5 tarifs provisoires et également la création de la
6 Phase 3. Puis là-dessus, là, j'ai un extrait des
7 notes sténo devant moi. Puis on avait une précision
8 à vous demander. Lorsque vous dites que la création
9 de la Phase 3 pourrait servir également... ou
10 servirait à analyser, à examiner la demande
11 tarifaire à venir d'Énergir pour vingt-six, vingt-
12 sept (2026-2027) et peut-être même vingt-sept,
13 vingt-huit (2027-2028), là - c'est ce que vous
14 dites dans votre décision - on voulait savoir,
15 qu'entendez-vous par « demande tarifaire »? Est-ce
16 que cette demande-là se limiterait au tarif de
17 distribution?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bien, en fait, puis là, je vais faire attention à
20 ce que je dis, parce que je n'ai pas reparlé à mon
21 avocate et puis tout ça. Mais notre compréhension,
22 c'est que l'article 162 nous demande d'établir les
23 tarifs pour les trois années, ou deux années si
24 Énergir le demande. Donc, ça serait l'ensemble des
25 tarifs pour ces années-là. Mais la loi n'interdit

1 pas que vous... En fait, je vais regarder maître
2 Cardinal. Mais je ne pense pas que la loi interdise
3 à Énergir de venir en cours... pendant ces trois
4 années-là s'il voulait faire modifier un tarif
5 pendant ces trois années-là.

6 Mais à la base, c'est les tarifs,
7 l'ensemble des tarifs qu'Énergir souhaite avoir
8 pendant les trois ou les deux années. Puis deux ou
9 trois années, c'est parce que vous aviez indiqué
10 dans une lettre que vous vouliez... vous envisagiez
11 deux années, mais dans votre réplique, on sentait
12 une hésitation sur le deux ou le trois. Alors, on
13 ne savait plus si c'était deux ou trois. On s'est
14 dit, on verra ce qu'ils vont déposer.

15 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

16 C'est bon.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Alors, c'est pour ça que ce n'est pas aussi clair.

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 O.K. Puis à ce stade-ci, puis c'est ce qu'on
21 entendait dans... je pense que c'est notre lettre
22 du vingt-sept (27) août. Je pourrais retrouver
23 notre lettre du... oui, vingt-sept (27) août, la
24 cote B-0244. On vous faisait des représentations
25 préliminaires. On réservait nos droits de faire de

1 plus amples représentations. Dans le fond,
2 l'intention de mon message ce matin, c'est de dire,
3 si, administrativement, vous souhaitez créer une
4 phase 3, c'est correct. On a dit qu'on ne
5 s'objectait pas à ça.

6 Par contre, notre position, c'est que la
7 Régie n'est pas obligée de procéder de cette
8 façon-là. Donc, ce qu'on veut surtout éviter, c'est
9 que la création de cette phase 3 là soit un peu la
10 consécration de l'interprétation que fait la Régie
11 de l'article 48.1 sans qu'on ait pu aller au bout
12 de nos représentations sur ce sujet-là et qu'on ait
13 pu aussi regarder la formule de variation de coûts
14 qu'on vous proposera. Vous savez donc que, dans
15 cette formule-là, il y aura des intrants qui vont
16 être ajoutés sur une base annuelle, qui vont faire
17 en sorte qu'on voudrait revenir vous voir à l'an 2
18 puis à l'an 3, par exemple.

19 Bref, mon message ici est simplement de
20 dire, administrativement, on n'a aucun problème
21 avec la création de cette phase 3 là. Mais par
22 contre, on aura des représentations à faire, de
23 plus amples représentations sur l'article 48.1 et
24 on veut simplement s'assurer que la création de
25 cette phase-là ne vient pas, autrement dit, nous

1 lier les mains et les pieds pour des dossiers
2 tarifaires à venir quant à la façon de faire. Je
3 pense qu'il faut avoir une discussion plus
4 approfondie là-dessus.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 En fait, je suis d'accord avec vous parce que là,
7 je pense qu'il serait à l'avantage de tout le monde
8 d'avoir cette conversation-là, que vous nous
9 fassiez vos représentations, que les intervenants
10 nous fassent leurs représentations, puis qu'on
11 puisse en discuter...

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Tout à fait.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... et puis avoir cette... pour faire une
16 détermination, là, ça s'est fait... effectivement,
17 on a notre lecture, on a bénéficié de vos
18 représentations écrites, on a eu les
19 représentations écrites du RTIÉE, mais disons que
20 ce n'était pas propice à une grande discussion, là.

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Exact.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Ça s'est fait très rapidement. Ça fait que, je
25 pense que... si vous voulez, à la fin de l'audience

1 ou au début de la phase 3...

2 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

3 Oui.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 ... si vous voulez qu'on crée un moyen préliminaire
6 ou qu'on regarde cet aspect-là, je ne pense pas
7 qu'il y ait de difficulté aucune, là, à ce
8 sujet-là.

9 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

10 Parfait. Merci. Là-dessus, je laisse le témoin se
11 faire assermenter. Marc-Antoine Bellavance.

12 _____

13

14 PANEL 3 - PROGRAMMES COMMERCIAUX

15

16 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce cinquième
17 (5e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

18

19 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, directeur exécutif,
20 Stratégie et intelligence de marché chez Énergir,
21 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
22 Montréal (Québec);

23

24 LEQUEL témoigne sous affirmation solennelle, dépose
25 et dit :

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je m'excuse, est-ce qu'il y a une présentation?

3 O.K. On va passer immédiatement aux questions.

4 Alors, Maître Dubé. Pas de question de votre part.

5 Maître Turmel?

6 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

7 Q. [1] Alors, bonjour à tous. Bonjour, Madame la
8 Présidente, Mesdames les Régisseurs. Bonjour au
9 témoin. Alors donc, nous sommes au panel 3,
10 programmes commerciaux. Dans un premier temps, on
11 va parler un peu du PED si vous voulez bien. Donc,
12 le PED, à ma compréhension, donc il est entré en
13 vigueur le premier (1er) avril deux mille vingt-
14 quatre (2024). Et je comprends de votre demande qui
15 a été déposée, rappelons-le, le huit (8) mai deux
16 mille vingt-cinq (2025), donc il y a presque un an
17 jour pour jour depuis que le PED est en vigueur. On
18 voulait savoir dans un premier temps de combien de
19 mois de données réelles disposiez-vous au moment du
20 dépôt de votre demande le huit (8) mai deux mille
21 vingt-cinq (2025) pour faire votre recommandation
22 d'éliminer le plafond d'aide financière de quinze
23 mille dollars (15 000 \$)?

24 R. Il faudrait que je fasse les calculs, mais
25 évidemment, donc, on l'a déposée à quelque part au

1 mois de mars, là. Donc...

2 Q. [2] Oui, c'est ça.

3 R. Je dirais jusqu'au mois de mars, donc... Entre
4 avril et mars, donc...

5 Q. [3] Onze (11) mois.

6 R. Onze (11) mois environ.

7 Q. [4] Onze (11) mois de données réelles, c'est ça?

8 R. Tout à fait.

9 Q. [5] O.K. Parfait. Est-ce que vous pouvez me
10 confirmer que vous n'avez pas effectué d'évaluation
11 de programme avant de formuler votre
12 recommandation?

13 R. Est-ce que vous voulez spécifier ce que vous
14 entendez par « évaluation de programme »?

15 Q. [6] Donc, une évaluation de programme, ça
16 présuppose une certaine méthodologie. On ne fait
17 pas ça sur un coin de table un vendredi après-midi.
18 Vous avez plusieurs autres programmes qui roulent
19 depuis plusieurs années chez Énergir. Mais est-ce
20 que vous avez fait une évaluation formelle : nombre
21 de participants, les coûts, les projections, et
22 caetera?

23 R. Alors, juste premièrement, bonjour, Madame la
24 Présidente, Mesdames les Régisseurs, donc et tout
25 le personnel de la Régie et des intervenants. Si

1 vous comparez évaluation de programme avec ce qui
2 est fait, par exemple, dans le cadre du PGEÉ, donc
3 la réponse est non, là, donc il n'y a pas un
4 processus d'évaluation de programme accompagné de
5 firme externe, c'est un lourd processus. Par
6 exemple, si... ce que je comprends aussi d'une
7 évaluation de programme, là, ça ne se limite pas à
8 ça, mais peut être aussi nos propres analyses
9 internes du programme, donc sur la performance que
10 l'on a enregistrée, le nombre de participants, les
11 montants versés. Donc, il y a des analyses du
12 programme qui ont été effectuées. Mais je ne
13 voudrais juste pas qu'on mélange avec ce que vous
14 entendez par évaluation de programme, au même sens
15 que ce qu'il y a dans le PGEÉ, par exemple.

16 Q. [7] Donc, il y a pas eu de firme externe qui est
17 venue évaluer, ça, on s'entend. Donc, vous avez,
18 vous me dites, fait quelques analyses, ce que je
19 comprends, internes, ce qui est logique. Par
20 exemple, est-ce que vous avez fait une estimation
21 du taux d'opportunisme?

22 R. Non.

23 Q. [8] O.K. Puis ça, le taux d'opportunisme,
24 habituellement, c'est-tu quelque chose que vous
25 faites à l'interne ou quelque chose que vous

1 demandez qu'une firme externe fasse pour vous?

2 R. Bien, premièrement, juste spécifier que le taux

3 d'opportunisme au niveau des programmes

4 commerciaux, ce n'est pas quelque chose qui se fait

5 nécessairement sur une base régulière. Donc, ça a

6 été fait par le passé lorsqu'il y a eu des demandes

7 spécifiques qui ont été faites à cet effet-là.

8 Donc, par après, là, s'il y avait une demande

9 d'évaluation du taux d'opportunisme, évidemment

10 Énergir, bien, évaluerait la meilleure façon de

11 procéder, là, que ça soit par une mécanique interne

12 ou une firme externe, donc ça serait évalué donc au

13 moment qu'il y aurait utilité de faire une analyse

14 de la sorte.

15 Q. [9] Je vous ai perdu un peu. Donc, vous n'avez pas

16 fait d'analyse de taux d'opportunisme, O.K.,

17 parfait. Dans une... - je ne pense pas qu'on ait à

18 le mettre. Dans une des réponses aux questions de

19 la Régie - je la cite, B-0181, page 23,

20 réponse 9.1 - vous avez identifié d'autres causes à

21 la faible participation, notamment en réponse à la

22 question de la Régie. Donc, vous avez mentionné la

23 notoriété du... du programme, comme quoi, bien,

24 celle-ci n'était pas... bien, était ce qu'elle

25 était, finalement. Pourquoi ne pas avoir attendu

1 une évaluation formelle avant de proposer un
2 changement?

3 R. En effet, on a mentionné la notoriété. Évidemment,
4 c'est un programme qui est nouveau sur le marché.
5 On a mentionné qu'il était en vigueur depuis le
6 premier (1er) avril deux mille vingt-quatre (2024).
7 Donc, comme tout nouveau programme, donc ça prend
8 un certain temps avant d'avoir une certaine
9 reconnaissance des connaissances du public, des
10 consommateurs et des clients à ce niveau-là.

11 Vous comprendrez que la demande
12 d'enlever... Je vais revenir un petit peu en
13 arrière. Le quinze mille dollars (15 000 \$)
14 lorsqu'il avait été proposé comme plafond, avait
15 comme objectif principal de venir effectuer un
16 contrôle budgétaire. Donc, c'est un outil
17 qu'Énergir s'était doté pour éviter, donc en ne
18 connaissant pas la popularité que le programme
19 pourrait avoir dès l'annonce, c'est un nouveau
20 programme avec des nouvelles modalités. Donc, on
21 voulait se garder un certain contrôle du budget.
22 Donc, et pour s'en assurer, donc on avait proposé
23 un plafond de quinze mille dollars (15 000 \$) qui,
24 pour nous venait couvrir une bonne portion de la
25 clientèle en donnant une aide financière adéquate

1 comme on avait évalué.

2 Ce qu'on se rend compte, c'est évidemment,
3 avec la réception que le programme a eu, une bonne
4 réception, mais on voit que la mécanique, puis la
5 façon que les ventes s'effectuent et les demandes
6 du programme s'effectuent, donc on voit que la
7 barrière du quinze mille dollars (15 000 \$) d'un
8 point de vue protection budgétaire n'est plus
9 nécessaire.

10 Il faut aussi comprendre qu'on mentionnait
11 les clients qui seraient assujettis à dépasser la
12 barrière du quinze mille dollars (15 000 \$), donc
13 sont principalement les clients, là, de plus haute
14 consommation, mais qui sont toujours sous la barre
15 des cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m2)
16 qui eux ont une approche au cas par cas. Donc,
17 cette clientèle-là, en termes de nombre, elle est
18 quand même très limitée.

19 La masse de la clientèle d'Énergir, vous le
20 savez, est encore en deçà de quarante mille mètres
21 cubes (40 000 m2). Donc, pour nous, le risque
22 est... est très mineur, donc d'enlever le plafond
23 du quinze mille dollars (15 000 \$) et d'accepter de
24 donner l'aide financière plus... j'allais dire plus
25 généreuse, mais je vais dire enlignée avec les

1 règles du programme, donc sans barrière
2 additionnelle qui, pour nous, comme je le
3 mentionne, c'est une barrière qui est non
4 nécessaire et dont l'impact est marginal, donc au
5 niveau budgétaire. Donc, pour nous, donc c'est une
6 complexité administrative additionnelle, c'est une
7 complexité de gestion interne additionnelle pour
8 peu, voire pas de risques, là, au niveau du
9 contrôle budgétaire.

10 Q. [10] O.K. Merci pour l'explication. Vous me
11 pardonnez, j'ai oublié mon téléphone derrière. Puis
12 entretemps, est-ce que... J'ai un petit
13 problème technique et comme depuis quelque temps je
14 suis agent libre, donc je... c'est plus difficile.
15 Est-ce que c'est possible de mettre à l'écran,
16 Monsieur le Greffier, juste une pièce finalement
17 qu'on va utiliser, B-0186, page 18. C'est dans le
18 complément de preuve, B-0186, page 16, tableau 4.4.
19 Ah, mon Dieu, vous êtes effectivement plus rapide
20 que moi. Merci beaucoup.

21 Donc, plutôt, dans un premier temps, si on
22 veut aller à la page 15, juste une page plus haut,
23 vous permettez, à 4.2. Donc, à 4.2... Non,
24 excusez-moi, j'y arrive. C'est plutôt à la page 9.
25 On va y arriver. Le tableau 4. O.K. Merci beaucoup.

1 Donc, au tableau 4. On l'a bien maintenant à
2 l'écran. On veut juste quelques clarifications pour
3 les périodes couvertes. Par exemple, aux lignes a
4 et b. Si on grossit un peu. Donc, tableau 4,
5 page 9, on a bel et bien ça? Ce n'est pas la bonne
6 pièce. Pourtant, on est à B-0179, page 9?
7 Excusez-moi, B-0179. Page 9. Désolé. Tableau 4.
8 O.K. On voit enfin les petites lettres. O.K.

9 Donc, à ce tableau, on veut donc clarifier
10 les périodes couvertes aux lignes a et b. Aux
11 lignes a et b, est-ce que vous le voyez, Monsieur
12 le témoin, donc. Est-ce que deux mille vingt-quatre
13 (2024), ici, se termine au trente et un (31)
14 décembre deux mille vingt-quatre (2024) ou au
15 trente et un (31) mars deux mille vingt-cinq
16 (2025)?

17 R. Sauf erreur, donc... Pouvez-vous juste rementionner
18 à quelles lignes exactement vous faites...

19 Q. **[11]** Lignes a et b. Donc, les périodes dont on
20 parle aux lignes a et b, vous voyez un peu, là,
21 « versés en 2024 », puis l'autre on marque au... b,
22 c'est « versés en 2025 », mais au vingt-cinq (25)
23 juin. Est-ce que le deux mille vingt-quatre (2024)
24 dont on parle ici se termine au trente et un (31)
25 décembre deux mille vingt-quatre (2024) ou

1 s'étendait jusqu'au trente et un (31) mars deux
2 mille vingt-cinq (2025)?

3 R. Sauf erreur, ce serait jusqu'au trente (30)
4 septembre deux mille vingt-quatre (2024)... deux
5 mille vingt-cinq (2025), pardon, là. Donc, trente
6 (30) septembre deux mille vingt-cinq (2025). Donc,
7 l'année financière... j'essaie de voir, là. Pardon,
8 c'est peut-être moi qui s'est... Non, donc, c'est
9 au trente (30) septembre, c'est l'année financière
10 d'Énergir, là, donc volumes versés en deux mille
11 vingt-quatre (2024), donc pour l'année financière
12 deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre
13 (2023-2024). Donc, ça ferait le trente (30)
14 septembre deux mille vingt-quatre (2024).

15 Q. **[12]** O.K. Puis si jamais le cas échéant vous voulez
16 clarifier, là, parce que c'est un petit peu... je
17 comprends que ce n'est pas évident de le vérifier.
18 Mais donc, je comprends que quand à la ligne a on
19 parle de deux mille vingt-quatre (2024), vous nous
20 référez à une période qui se termine au trente et
21 un (31) septembre... trente (30) septembre deux
22 mille vingt-quatre (2024)? O.K. C'est exact.

23 Donc, le montant de un million trente-sept
24 mille sept cent quatre-vingt-deux (1 037 782) à la
25 ligne f, un peu plus bas - oui, qui est isolé - il

1 correspond à une période de... ce serait une
2 période de... Je suis pas sûr de comprendre cette
3 période-là, est-ce que c'est trois mois ou six
4 mois?

5 R. Donc, c'est une période qui débiterait au premier
6 (1er) octobre, donc c'est une période de six... de
7 presque six mois, là, donc...

8 Q. **[13]** O.K. Pardon, je refais mes mathématiques, là.

9 R. Pas de problème. Écoutez, je suis avec vous, je
10 vous soutiens, là, pour...

11 Q. **[14]** On parle de neuf mois. Les années financières,
12 c'est compliqué un petit peu. Donc, oui, donc ça
13 serait presque neuf mois.

14 R. Oui, O.K. O.K. Ça a plus de sens.

15 Q. **[15]** Et nous, on semble déduire de ce tableau-là et
16 de ce que vous dites qu'on semble voir une
17 accélération significative du PED en deux mille
18 vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025).
19 Est-ce que c'est correct de...

20 R. Oui, merci.

21 Q. **[16]** Donc, c'est un...

22 R. Je pense que c'est un très bon constat. Donc, on
23 voit une popularité qui s'accélère au niveau du PED
24 et des solutions de décarbonation sous-jacentes.

25 Q. **[17]** Voilà. Des fois, des déductions, ça nous mène

1 à des bons constats.

2 R. On prend le compliment, merci.

3 Q. **[18]** Excellent. B-0179, toujours, maintenant à la
4 page 8, Monsieur le Greffier. Il y a un tableau
5 quelque part. O.K.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous avez dit 178 ou 179?

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 B-0179, toujours.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K., parfait.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Q. **[19]** Page 8. Peut-être un peu plus haut, un peu
14 plus bas. Il y a un programme d'encouragement.
15 Attendez un instant. C'est moi. La référence, elle
16 n'est pas là. Dans les faits, ma question, elle
17 était plus simple. Je cherchais... Le coût évité
18 dont on parlait à l'égard du programme de seize
19 millions (16 M) sur cinq ans, est-ce que ça
20 présupposait un taux d'opportunisme de zéro pour
21 cent (0 %) quand vous avez fait vos estimés? Ce
22 taux-là, il apparaît dans la référence que j'avais,
23 le B-0102, page 8.

24 Donc, juste pour revenir, l'essentiel,
25 c'est : ce qu'on retenait quand vous avez fait vos

1 prévisions, c'est que vous prévoyiez un coût évité
2 d'environ seize millions (16 M) sur cinq ans, mais
3 sur la base d'un taux d'opportuniste de zéro pour
4 cent (0 %), est-ce que c'est adéquat de mentionner
5 cela ou correct?

6 R. Est-ce que c'est possible d'afficher la référence
7 la laquelle vous faites...?

8 Q. [20] Oui, écoutez, je vais probablement revenir
9 parce que là, mon affaire ne fonctionne pas, puis
10 j'attends que le texto me lance une bouée. Mais
11 donnez-moi un instant, je vais regarder. Je vais
12 revenir, le cas échéant, si on me donne la chance
13 pour donner la bonne citation. Dernière ligne de
14 questions, si vous permettez. Dans notre preuve de
15 la FCEI, dont vous avez peut-être pris
16 connaissance, à la page 10, je réfère à une petite
17 citation. Donc :

18 La FCEI comprend qu'Énergir puisse
19 établir un lien logique entre la
20 limite d'aide financière à la
21 participation du programme moindre
22 qu'anticipé.

23 Bon, ça, on est sur le même échange. Et on
24 concluait dans notre preuve que jusqu'à maintenant,
25 si on comprend bien, la moitié des déductions des

1 GES qui ont été réalisées ont été réalisées au-delà
2 du seuil prévu. Est-ce que vous avez un commentaire
3 à formuler à cet égard? Est-ce que ça n'indique pas
4 que le plafond de quinze mille (15 000) n'est pas
5 si restrictif? Finalement, on en vient à cette
6 question-là. Tout à l'heure, le fameux quinze mille
7 dollars (15 000 \$), vous, vous n'êtes pas en accord
8 avec la FCEI, juste sur cette question-là?

9 R. Mon commentaire va être à l'effet... Je comprends
10 bien votre élément... Vous pouvez en arriver à la
11 conclusion que le quinze mille dollars (15 000 \$)
12 est peu restrictif. Nous, ce qu'on vient
13 mentionner, c'est que le quinze mille dollars
14 (15 000 \$), donc qui est une restriction qui n'est
15 pas nécessaire, qui n'est pas utile, considérant le
16 - excusez-moi l'anglicisme - le « downside »
17 potentiel. Donc, une augmentation de la
18 participation pour les clients qui seraient
19 admissibles à davantage d'aide financière. Je l'ai
20 mentionné un peu plus tôt. Donc, les clients qui
21 sont, par exemple, au-delà de quarante mille mètres
22 cubes (40 000 m³), donc un client qui consommerait
23 cent pour cent (100 %) du GSR, à quarante mille
24 mètres cubes (40 000 m³) serait à peu près capé...
25 maximisé à ce niveau-là, donc quinze mille dollars

1 (15 000 \$).

2 Donc, entre le quarante mille mètres cubes
3 (40 000 m3) et le cent vingt-cinq mille mètres
4 cubes (125 000 m3), qui devient une approche au cas
5 par cas, il n'y a que très peu de clients, et
6 encore moins de clients qui tombent dans un
7 processus, évidemment, à chaque année de se
8 requestionner sur leurs choix énergétiques. Donc,
9 ce qu'on vient dire : oui, on pense qu'il y a des
10 opportunités additionnelles qui viendraient en
11 retirant la limite du quinze mille dollars
12 (15 000 \$), et ce, sans... encore là - pardon - de
13 « downside » potentiel au niveau d'une perte de
14 contrôle budgétaire ou autre. Donc, pour nous,
15 c'est un fardeau administratif additionnel non
16 nécessaire pour les enjeux qu'on ne voit pas, là.

17 Q. **[21]** Quand vous dites qu'il y a très peu de clients
18 au-delà du quarante mille mètres cubes (40 000 m3),
19 c'est combien de clients approximativement?
20 Avez-vous un ordre de grandeur? On parle de dix
21 (10) clients? Cent (100) clients? Mille (1 000)
22 clients?

23 R. Évidemment, nous sommes quand même dans les
24 milliers de clients, là.

25 Q. **[22]** Milliers de clients.

1 R. Mais quand on compare sur la base de la clientèle
2 d'Énergir, là, de deux cent quelque mille et plus
3 clients. Donc, c'est certain que déjà la part de
4 cent vingt-cinq mille (125 000) et plus est très
5 limitée. Si on regarde encore là la portion de la
6 clientèle entre quarante mille (40 000) et cent
7 vingt-cinq mille (125 000), donc est nettement
8 inférieure à tout ce qu'on peut retrouver, là, du
9 zéro à quarante mille mètres cubes (40 000 m3),
10 évidemment qui couvre la majorité de vos clients et
11 évidemment l'entièreté de la clientèle
12 résidentielle... et autre. C'est pour ça que le
13 nombre de clients en haut de quarante mille mètres
14 cubes (40 000 m3) est somme toute limité.

15 Q. **[23]** Ultimement, la FCEI vous recommande de
16 procéder plus graduellement que la coupure.
17 Avez-vous un commentaire là-dessus? Est-ce que ce
18 n'est pas...

19 R. Madame la Présidente, le commentaire serait le
20 même. Pour nous, que ce soit quinze mille dollars
21 (15 000 \$), dix-huit mille dollars (18 000 \$),
22 vingt-cinq mille dollars (25 000 \$), pour nous,
23 l'impact de cette mesure, comme je vous le disais,
24 qui ajoute une complexité administrative avec très
25 peu d'enjeux potentiels. Donc, pour nous, la

1 réponse est la même, là. Donc, on ne voit pas
2 l'utilité d'avoir un plafond donc au niveau de
3 l'aide financière.

4 Je crois que le programme comme tel et la
5 formule d'application du PED, avec un taux évalué à
6 deux cents dollars (200 \$) la tonne de GES évités
7 est un plafond en soi. Donc, vient éviter que le
8 budget soit totalement hors de contrôle. Donc ça,
9 c'est un élément. Et aussi un autre élément,
10 Énergir a trouvé un regard très... garde toujours
11 les yeux sur la balle au niveau du budget. Et
12 advenant que... qu'on voyait que ça déraperait pour
13 une raison ou une autre, bien évidemment Énergir
14 mettrait les moyens en place pour qu'on garde le
15 contrôle de notre budget dans l'ensemble, là. Donc,
16 l'idée ici d'Énergir, ce n'est pas d'arriver avec
17 un projection budgétaire qui ne serait pas
18 réaliste, mais c'est toujours d'être le plus proche
19 possible de notre budget. Et s'il y avait des
20 éléments qui nous amenaient à... ou que le budget
21 déraillerait, bien évidemment on mettrait les
22 mécaniques en place qui nous sont permises dans le
23 programme, entre autres, pour revenir resserrer le
24 contrôle, si on peut se permettre ces termes-là.

25 Q. [24] O.K. Je vous remercie. Ça termine mes

1 questions.

2 R. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Turmel, je ne sais pas si le « life line »
5 vous a répondu. Pas encore. Voulez-vous un cinq
6 minutes de pause pour parler à...?

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Peut-être qpasser mes collègues, puis après je
9 reviendrai, si vous voulez. Si vous le voulez bien.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K. Parfait. Oui.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Tant que c'est avant la Régie, il n'y a pas de
16 problème. Merci. Maître Paquet? Bonjour.

17 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Bonjour. Bonjour à tous.

19 Q. **[25]** Bonjour, Monsieur Bellavance.

20 R. Bonjour.

21 Q. **[26]** Vos collègues du panel précédent m'avaient
22 référé à vous pour certaines questions de
23 commercialisation du GSR. Est-ce que c'est bien à
24 vous que je peux poser les questions?

25 R. Bien, allons-y.

1 Q. [27] Très bien. Donc, je reviens avec ma question
2 d'hier. Je vais partager mon écran et je vous
3 présente la pièce B-0209, qui était la réponse
4 d'Énergir révisée à la demande de renseignements du
5 GRAME. En page 5, à la réponse 2.1, où on voit un
6 tableau qui présente la répartition de la demande
7 volontaire selon les catégories de clientèles. Et
8 puis une question portait par rapport à la
9 catégorie « institutionnel ». On voit qu'il y a
10 cinquante-deux pour cent (52 %) de cette clientèle
11 qui consomme moins de cinq pour cent (5 %) de GSR.
12 Votre collègue m'avait donné certaines explications
13 de raisons peut-être pour lesquelles la clientèle
14 institutionnelle consommait moins que les autres
15 clientèles. Est-ce que vous auriez un complément à
16 apporter par rapport à ça, par rapport au fait que
17 cette clientèle-là n'atteint pas le cinq pour cent
18 (5 %) minimum?

19 R. En effet, les explications de monsieur Laurin hier
20 étaient justes. Donc, il y a plusieurs morceaux.
21 Donc, je veux juste revenir à ce que monsieur
22 Laurin a dit. Donc, en effet, donc pour la
23 clientèle institutionnelle, il y a des coûts
24 additionnels aussi, là. Donc, je comprends que...
25 il y a la politique d'exemplarité de l'État, entre

1 autres, pour les bâtiments provinciaux. Par contre,
2 cette politique-là ne peut pas être renforcée par
3 Énergie, vous comprendrez bien. Donc, dans les
4 discussions que l'on a avec les clientèles
5 institutionnelles, donc... et des enjeux
6 budgétaires, on le sait, donc tout le secteur
7 public est affecté par certaines des coupures
8 budgétaires, des contrôles budgétaires, et ça vient
9 évidemment affecter certains choix que les clients
10 font, dont des choix par exemple au niveau de la
11 décarbonation. Donc, ces clients-là, on est quand
12 même contents qu'ils embarquent dans un processus
13 de décarbonation, donc qui ne restent pas au statu
14 quo, je pense c'est déjà quand même un bon signe.

15 Et je vous dirais aussi qu'on voit que la
16 clientèle institutionnelle, de façon générale, en
17 proportion, là, participe davantage que les autres
18 secteurs. Donc, clairement, l'institutionnel
19 participe davantage que le secteur industriel, par
20 exemple, à un parcours de décarbonation.

21 Maintenant, évidemment, le secteur
22 institutionnel aussi, c'est des volumes plus
23 considérables. C'est certain que même un cinq pour
24 cent (5 %) peut représenter un surcoût pour le
25 client non négligeable. Donc, c'est pour ça qu'on

1 ne voit peut-être pas encore, là, des volumes qui
2 excèdent, donc l'entièreté de volume excède le dix
3 pour cent (10 %) ou se rapproche du cent pour cent
4 (100 %) ultimement. Mais donc, c'est toujours, je
5 veux dire, une clientèle qui est incitée à faire
6 des choix, là, de décarbonation, et je pense qu'on
7 est quand même contents, comme je le mentionnais,
8 là, qu'ils rentrent dans ce parcours-là avec nous,
9 puis on va continuer de les accompagner, là, pour
10 qu'ils augmentent les quantités de GSR.

11 Q. [28] Et puis, au niveau de la commercialisation,
12 est-ce qu'il y a certaines approches qui sont
13 faites plus spécifiquement pour cette clientèle-là?

14 R. Oui. Donc, bien premièrement, peut-être rappeler
15 que de façon générale, on travaille avec la
16 commercialisation du GSR à plusieurs niveaux, donc
17 soit autant au niveau de la masse, si on travaille
18 évidemment sur la notoriété du produit, sur la
19 compréhension du produit. Après ça, on a des
20 initiatives qui sont beaucoup plus ciblées, là, par
21 type de clientèle. Donc, que ce soit à travers,
22 justement, les commissions scolaires, le secteur
23 institutionnel, il y a différents regroupements de
24 clientèle avec lesquels on a des communications,
25 sur lesquels on a des présentations lors de

1 colloques ou autres forums.

2 La clientèle institutionnelle aussi est
3 associée avec des représentants des ventes ou des
4 conseillers qui les accompagnent, pour lesquels des
5 chargés de compte, par exemple, d'une commission
6 scolaire ou de la SQI, donc avec lesquels on a des
7 discussions constantes sur les différentes options
8 énergétiques qui s'offrent aux clients. Donc,
9 encore là, c'est des discussions qui portent sur
10 l'efficacité énergétique, sur la biénergie et,
11 évidemment, sur le GSR, donc pour les inciter à
12 embarquer dans le parcours de décarbonation. Donc,
13 je dirais qu'ils sont même davantage encadrés, là,
14 que les clients de masse, comme pourrait l'être un
15 client résidentiel, donc pour... pour les
16 accompagner, là.

17 Q. [29] Merci. Et dans toutes ces démarches de
18 commercialisation d'Énergir, est-ce qu'il y a des
19 efforts qui sont faits pour que les clients
20 consomment au-delà de la cible minimale de
21 livraison de GSR?

22 R. Tous les efforts sont faits pour que les clients
23 consomment le plus possible de GSR, là. Vous nous
24 connaissez, Énergir a des objectifs ambitieux, le
25 gouvernement du Québec a des objectifs ambitieux au

1 niveau de la décarbonation, donc c'est certain que
2 notre discours porte là-dessus aussi. Donc, on ne
3 porte pas de discours, là, aux clients qu'il faut
4 se limiter à quoi que ce soit sur les cibles, leur
5 participation à la décarbonation. Donc, pour nous,
6 évidemment, la décarbonation du secteur du
7 bâtiment, dont fait partie l'institutionnel, donc
8 les efforts sont mis dans ce sens-là.

9 Q. [30] Je vous remercie. Je vais aborder maintenant
10 les questions concernant le PED, et je vous
11 référerai à la pièce B-0246, qui est la dernière
12 version concernant le programme, qui a été déposée
13 par Énergir le vingt-huit (28) août. Et je vous
14 réfère à la page 5, à l'article 2.2.2.

15 Puis là, on voit qu'il y a eu pas mal de
16 modifications. Je vais vous lire le paragraphe
17 auquel je veux référer. Donc :

18 Afin d'assurer le respect de la
19 réglementation en vigueur et de
20 subventionner uniquement les GES
21 évités excédant le seuil réglementaire
22 en vigueur portant sur le GSR, Énergir
23 propose de modifier l'article 2.2.2,
24 d'ajouter la notion de GES évités
25 admissibles aux définitions du texte

1 du Programme et de faire les ajouts
2 suivants aux formules des articles
3 2.3.2 et 2.3.5.

4 Donc, si on regarde plus spécifiquement l'article
5 2.2.2, on voit que les modifications qui ont été
6 faites, là, on ne voit plus le gris sur cette
7 version-là, mais il y a eu des modifications qui
8 ont été faites suite à une réponse à une demande de
9 renseignements de la Régie. Est-ce que ça...

10 R. Peut-être continuer votre question, ça va peut-être
11 me revenir.

12 Q. **[31]** Excusez-moi. En fait, il y a eu... la pièce a
13 été déposée d'abord sous B-0088, ensuite B-0194,
14 B-0233 et B-0246. Et puis là, quand la pièce B-0233
15 a été déposée, il y a eu certains changements qui,
16 pour nous, font... c'est des changements majeurs
17 qui n'ont pas été nécessairement indiqués, là, dans
18 les correspondances. Donc, on voulait vérifier avec
19 vous si notre compréhension est toujours la même.
20 Est-ce que les modifications qui ont été faites à
21 l'article 2.2.2 permettent toujours de
22 subventionner uniquement les GES évités qui
23 excèdent le seuil réglementaire qui est prévu au
24 Règlement concernant la livraison de GSR?

25 R. Je pense que ça, ça vaut la peine que je fasse

1 peut-être un petit peu de recul pour parler de
2 l'intention du programme. Après ça, on pourra voir
3 que... est-ce que les libellés sont adéquats, là,
4 parce que je pense en effet, l'idée, c'est d'avoir
5 la bonne compréhension à travers la lecture du
6 programme. Il y a deux éléments que j'aimerais
7 toucher. Il y a le niveau d'engagement, et après
8 ça, il y a le niveau de calcul des GES qui sont
9 admissibles.

10 Au niveau de l'engagement, ce qu'Énergir
11 dit depuis le début à travers ce programme, depuis
12 qu'on l'a déposé, donc, au tout début du programme,
13 c'est qu'on veut que lorsque dans le cas du GSR, un
14 client veut s'engager pour un minimum du taux qui
15 est en vigueur au niveau du règlement de
16 distribution de GSR, par obligation de distribution
17 de GSR pour le distributeur. Donc, ça, c'est ce
18 qu'il vient faire au niveau de l'engagement.

19 Donc là, on est entré dans l'année
20 tarifaire vingt vingt-cinq, vingt vingt-six (2025-
21 2026), donc on a un minimum de cinq pour cent (5 %)
22 prévu au règlement. Donc, un client qui veut
23 accéder au PED doit s'engager à un minimum de cinq
24 pour cent (5 %) de GSR pour une durée minimale de
25 cinq ans contractuellement pour pouvoir être même

1 admissible à recevoir du PED. Donc ça, c'est la
2 première étape, l'étape d'engagement.

3 Par la suite, il y a l'étape au niveau de
4 venir évaluer quels sont les GES qui peuvent être
5 subventionnés, par le deux cents dollars (200 \$) la
6 tonne. Et donc, ça, c'est là qu'on rentre dans une
7 autre mécanique et là, nous porte l'article 2.2.2.
8 Donc, ce qu'on vient mentionner, c'est : dans le
9 cas où un client avait une obligation réglementaire
10 X, donc de consommation de GSR, bien, l'intention
11 d'Énergir, c'est de ne pas venir subventionner une
12 obligation. Donc, par exemple, donc une ville qui
13 exigerait que le client, là, s'approvisionne
14 uniquement à cent pour cent (100 %) de GSR, donc
15 c'est la seule façon de se connecter, donc l'idée,
16 l'intention, c'est de ne pas être... ne pas venir
17 subventionner ça.

18 S'il y avait de la réglementation à venir
19 qui exigeait d'un client qu'il consomme un minimum,
20 encore là, de cinq pour cent (5 %) de GSR par
21 obligation réglementaire, donc là, encore là, c'est
22 de dire, bien, il y a... le client peut s'engager
23 au minimum cinq pour cent (5 %), oui, mais après
24 ça, il y a quand même une obligation, une
25 réglementation qui vise ce client-là, qui exige un

1 minimum de cinq pour cent (5 %), donc il n'y aurait
2 techniquement aucun GES admissible. Donc, la
3 formule, ce serait zéro fois deux cents dollars
4 (200 \$), donc ultimement, le client recevrait zéro
5 dollar (0 \$) de PED.

6 Je pense qu'on avait bien entendu des
7 préoccupations de certains intervenants dans les
8 phases précédentes quand on a traité du dossier, et
9 je pense que c'était une préoccupation qui était
10 quand même... qui a été soulevée, là, d'éviter de
11 venir subventionner des GES qui auraient été
12 obligatoires. Donc, c'est un peu l'aménagement
13 qu'on a fait, et surtout, je veux dire, on a pris
14 connaissance aussi de l'intention du gouvernement,
15 là, qui a été émis en novembre dernier, qui était
16 de venir décarboner le secteur du bâtiment, qui
17 amènerait possiblement des modifications au
18 règlement sur la distribution de GSR, les
19 obligations du distributeur.

20 Donc, évidemment, c'est aussi en prévision
21 de la tournure que pourrait prendre ce règlement-là
22 dans le futur qu'on voulait s'éviter de
23 subventionner des GES qui, par défaut, devraient
24 être obligatoires de réduire la part du client.
25 Donc, ça, c'était l'intention. Maintenant, est-ce

1 que le texte permet d'arriver à cette
2 compréhension-là? C'est ce qu'on croit, là, mais
3 s'il y avait des modifications suggérées, je veux
4 dire, on serait preneur, là.

5 Q. **[32]** Très bien. Donc, pour être certaine juste de
6 bien comprendre les modifications qui ont été
7 faites à l'article 2.2.2. Donc, quand on parle du
8 pourcentage d'obligation d'achat de GSR du client,
9 en vertu de la réglementation en vigueur au moment
10 de l'engagement, là, on ne fait plus référence aux
11 obligations concernant le règlement sur le GSR?

12 R. C'est exact. Donc, on ne fait plus référence au
13 règlement qui est présentement en vigueur sur
14 l'obligation du distributeur en livraison de GSR.

15 Q. **[33]** Et puis là, je peux vous mettre la référence.
16 Il y avait des explications qui avaient été données
17 concernant... suite à une réponse de... bien, suite
18 à une demande de la Régie. J'aimerais ça partager
19 un document, excusez-moi. Donc, je vous réfère à la
20 pièce B-0240, la réponse à la demande de
21 renseignements numéro 6 de la Régie, à la réponse
22 5.6. Et puis, justement, vous faisiez référence à
23 la réponse... Je vais vous lire l'extrait.

24 La Régie vous demandait de confirmer si le
25 minimum requis qui était mentionné à la référence 5

1 qui allait évoluer en fonction des seuils qui sont
2 prévus au Règlement concernant la quantité de GSR
3 tout au long de la période d'engagement. Puis là,
4 on comprend que la position d'Énergir, c'est de ne
5 pas faire évoluer ce seuil-là durant la période
6 d'engagement du client. Et en réponse, Énergir
7 indiquait :

8 Non. Tout d'abord, Énergir tient à
9 préciser que le « minimum requis par
10 la réglementation en vigueur au moment
11 de l'engagement » ne fait pas
12 référence aux obligations du
13 distributeur actuellement prévues,
14 mais plutôt aux cibles qui pourraient
15 être définies, via réglementation,
16 pour certains segments de clientèle
17 obligeant un client à acheter du GSR
18 [...]

19 Puis là, on réfère à la note de bas de page numéro
20 4, où on disait :

21 Voir entre autres l'annonce du
22 gouvernement faite le 18 novembre au
23 sujet de l'encadrement du gaz naturel
24 [...]

25 Si on va voir cette pièce qui avait été déposée

1 également sous C-GRAME-0016. Puis là, pour aller
2 plus vite, je vais prendre le lien. Bon, je pense
3 que j'ai perdu la pièce, excusez-moi. O.K. Donc,
4 dans l'annonce du gouvernement qui est datée du
5 dix-huit (18) novembre deux mille vingt-quatre
6 (2024), le gouvernement, à la section « Règlement
7 GSR »... En fait, il indique que les bonificateurs,
8 les modifications concernant le règlement, elle
9 vont bonifier l'obligation qui est faite aux
10 distributeurs gaziers de livrer... ou de réduire
11 progressivement la quantité de gaz naturel fossile
12 qui est livrée. Donc, on parle ici de l'obligation
13 du distributeur. Sur quoi est-ce que vous vous
14 basez pour affirmer qu'il y aurait une obligation
15 qui va incomber au client de se procurer du GSR?

16 R. Ici, je crois que... Évidemment, on verra ce que le
17 règlement contient, si... et quand il est modifié.
18 L'interprétation évidemment qu'on en fait, c'est
19 dans un... les modifications qui vont être faites
20 sont dans un souhait de venir décarboner le secteur
21 du bâtiment, l'horizon vingt quarante (2040), tel
22 que spécifié dans la pièce. Donc, l'interprétation,
23 c'est qu'il pourrait, en effet, être une
24 modification qui vise l'obligation du distributeur,
25 mais visant des clients. Puis je pense, c'est ça

1 qu'on vient refléter dans nos réponses, c'est la
2 réglementation qui viserait des clients
3 spécifiques, donc que ça soit encore directement ou
4 indirectement. Donc, c'est l'interprétation qu'on
5 en fait.

6 Après ça, donc, dépendamment de la
7 formulation, de la forme que prendrait le
8 règlement, donc on verra s'il y a une autre version
9 amendée de la preuve qui devra être faite, mais je
10 rappelle que l'intention d'Énergir, le client, par
11 règlement, qui existerait, donc devrait consommer
12 du GSR de façon obligatoire. Donc, à ce moment-là,
13 donc, nous, on veut éviter de venir subventionner
14 l'obligation du client.

15 Q. **[34]** Donc là, vous dites, directement ou
16 indirectement, si on interdit à un client de
17 consommer du mazout, là, il serait un peu obligé de
18 consommer du gaz naturel, est-ce que ce serait
19 inclus... ou du GSR, est-ce que... Comment...

20 R. Pouvez-vous reformuler, pardon?

21 Q. **[35]** Bien, en fait, c'est parce que vous dites, ça
22 pourrait être une obligation indirecte par le
23 règlement qui... par exemple, on l'a vu dans les
24 représentations qui ont été faites, peut-être que
25 le règlement serait divisé par catégorie de

1 clientèle, il y aurait des obligations par
2 catégorie de clientèle de livraison. Mais
3 l'obligation ne serait pas directe par rapport au
4 client. Énergir devrait livrer à ces catégories de
5 clientèles là un certain pourcentage. Mais là, on
6 n'a pas encore la forme évidemment du règlement,
7 mais c'est que selon votre réponse, si vous dites,
8 ça peut être directement ou indirectement, on
9 dirait que là ce n'est plus si clair, là, par
10 rapport à c'est quoi l'obligation du client de se
11 procurer du GSR, comme c'est formulé dans
12 l'article.

13 R. Et c'est pour ça que je vous parle beaucoup de
14 l'intention d'Énergir. Donc, c'est important de se
15 remettre là-dessus puis on verra la forme que
16 prendra le règlement. Il faut juste comprendre
17 qu'il n'y a pas que ce règlement-là qui peut être
18 en vigueur au moment de la signature du contrat. Il
19 y a des municipalités qui peuvent avoir... il y a
20 des villes qui peuvent avoir la réglementation
21 spécifique pour leur clientèle, avec des
22 obligations renouvelables, par exemple. Donc, je
23 pense que la modification qu'on a apportée au
24 programme vise à tenir en compte l'ensemble des
25 obligations qui pourraient viser un client sur la

1 consommation de GSR qu'il pourrait y avoir.

2 Q. [36] Et puis est-ce que c'est exact que, selon le
3 communiqué du gouvernement, le secteur industriel
4 ne serait pas visé par une obligation de consommer
5 du GSR, selon votre compréhension?

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Je vais intervenir ici. On est un peu dans
8 l'hypothétique. Je pense que le témoin a répondu
9 qu'il n'en savait pas plus. On est dans les
10 suppositions. Alors, je veux juste éviter qu'on
11 perde du temps justement dans ce genre de question
12 là n'ayant pas eu de projet de règlement qui a été
13 publié, là.

14 Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Oui, je comprends qu'on nage un peu dans le futur,
16 là, pour voir qu'est-ce qui va arriver par rapport
17 au règlement, mais il y a quand même une
18 proposition qui est faite par Énergir, puis on
19 parle, dans la réponse à la Régie, on fait
20 référence à ce communiqué-là, puis on dit qu'on se
21 base là-dessus pour évaluer qu'il va y avoir des
22 obligations au client. Donc, c'était simplement
23 pour essayer de voir où est-ce qu'on voit,
24 justement, qu'effectivement il y aura des
25 obligations d'achat de GSR par rapport au client.

1 Donc, c'était simplement pour conclure sur cette
2 question-là par rapport à la clientèle
3 industrielle, parce que selon nous, il n'y a aucune
4 indication que la clientèle industrielle pourrait
5 être visée par certains règlements. C'était
6 simplement pour faire confirmer qu'on a la même
7 lecture de ce communiqué-là.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je pense que le témoin va être aussi... dans une
10 question aussi nébuleuse que pour vous, parce que
11 ce n'est pas lui qui fait le règlement. Alors, on
12 est tous en attente de voir s'il y aura un
13 règlement et, s'il y en a un, quelle en sera la
14 teneur. Ça fait que je pense que c'est un petit peu
15 prématuré de lui poser cette question-là à ce
16 moment-ci.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 D'accord.

19 Q. **[37]** Je vais passer à mes prochaines questions.
20 Donc, ça concerne toujours... En fait, maintenant,
21 j'aborde l'aide financière plus directement qui
22 serait accordée au client. Donc, en page 6, je vous
23 réfère à l'article 2.3.5 qui aussi fait l'objet de
24 plusieurs modifications. Et puis là, on a retiré
25 l'astérisque qui prévoyait « en l'absence de

1 réglementation, le plancher minimal de 5 %
2 s'applique ». Donc, ce qu'on comprenait c'est que,
3 dans la première version qui avait été déposée,
4 Énergir prévoyait que l'aide financière
5 s'appliquerait au-delà au plancher minimal de cinq
6 pour cent (5 %), même s'il n'y avait pas de
7 réglementation. Puis on disait que ça, ça a été
8 retiré. Donc, pour les clients qui prendraient un
9 engagement minimal alors qu'ils n'ont pas
10 d'obligation réglementaire, comme en ce moment,
11 l'aide financière ne sera plus calculée sur un
12 pourcentage excédentaire à l'obligation
13 réglementaire d'Énergir, ça serait calculé sur le
14 pourcentage total de consommation?
15 R. On pourrait peut-être discerner la notion
16 d'engagement et après ça de calcul de GES
17 admissibles, là. Donc, tout client qui participe au
18 PED pour bénéficier du volet GSR, donc, va être
19 admissible à l'aide financière versée dans le cadre
20 d'un engagement GSR, doit s'engager pour un minimum
21 qui est en ligne avec l'obligation du distributeur
22 de consommation de GSR. Donc, par exemple, je le
23 mentionnais, pour l'année financière vingt vingt-
24 cinq, vingt vingt-six (2025-2026), minimum, la
25 réglementation demande de cinq pour cent (5 %).

1 Donc, l'engagement minimal qui serait demandé à un
2 client soit de cinq pour cent (5 %). Donc, pour un
3 minimum d'une durée de cinq ans.

4 Suite à ça après ça, on évalue donc s'il y
5 a une obligation réglementaire qui vise le client
6 spécifiquement. Et dans le cas qu'il n'y en aurait
7 pas d'obligation réglementaire visant un client,
8 donc, évidemment ce chiffre-là serait à zéro. Donc,
9 on viendrait subventionner l'entièreté de la
10 consommation que le client s'engage à passer au
11 GSR.

12 Q. **[38]** Je vous ramène à la réponse 5.6 de la demande
13 de renseignements numéro 6 de la Régie, la pièce
14 B-0240. Juste préciser certains éléments qui ont
15 été donnés. Donc, je vous amène au troisième
16 paragraphe de la page qui est affichée. Énergir
17 indique :

18 Sans connaître les cibles qui
19 pourraient être définies, via
20 réglementation, pour certains segments
21 de clientèle, obligeant un client à
22 acheter du GSR, Énergir fait
23 l'hypothèse que celles-ci seraient
24 graduelles. Dans cette mesure,
25 l'impact financier lié à une aide

1 versée « en trop » dans le cadre d'une
2 approche de masse visant les segments
3 de clientèle plus petits devrait être
4 relativement minime. Il a donc été
5 jugé prématuré d'ajouter cette
6 précision dans les applications, ce
7 qui permet d'éviter une complexité
8 additionnelle pour les clients.

9 Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par « une
10 aide versée en trop »?

11 R. Je pense que, ça, c'est sous-entendu de la question
12 évidemment qui dit : on devrait obliger un client à
13 consommer davantage au fur et à mesure que le temps
14 arrive. Donc, si, par exemple, le client s'engage à
15 cinq pour cent (5 %) et on calibre une aide
16 financière basée sur le cinq pour cent (5 %)
17 d'engagement, bien, ce qu'on entend par « en
18 trop », c'est que si l'hypothèse était... ce qu'on
19 sous-entend de la question, c'est que, si dans deux
20 ans ça passait à sept pour cent (7 %) ou dix pour
21 cent (10 %) d'engagement minimum, donc ce client-
22 là, en restant à cinq pour cent (5 %), n'aurait pas
23 le minimum requis. Donc, si on avait appliqué cette
24 mécanique-là, donc, on aurait dû offrir un montant
25 moindre. Donc, c'est pour ça qu'on fait la prémisse

1 que si l'hypothèse de la question sous-entendue
2 était appliquée, donc, on donnerait moins d'aide
3 financière que dans la mécanique qui est
4 actuellement en vigueur dans le programme.

5 Q. [39] Puis est-ce que vous avez évalué un peu une
6 estimation de cet impact-là que vous qualifiez de
7 minime?

8 R. Encore, il faut comprendre que l'idée du programme,
9 c'est, au moment de la signature, de venir
10 convaincre le client d'embarquer dans un parcours
11 de décarbonation. Donc, ici, c'est une aide
12 financière qui est évaluée, donc au moment de la
13 signature, qui est donnée, qui est versée donc à
14 l'année 1 pour le client pour son choix. Donc,
15 évidemment, de venir prédisposer ou estimer les
16 impacts futurs de l'augmentation d'une
17 réglementation en vigueur, quelle qu'elle soit,
18 donc, pour nous, n'aide pas l'exercice.

19 Donc, nous ce qu'on veut, c'est que le
20 client s'engage dans les conditions actuelles de
21 marché, dans les obligations auxquelles il fait
22 face, et que l'aide financière est calculée à cet
23 effet-là. Donc, c'est de cette manière-là
24 qu'Énergir propose de procéder. Puis ça, ça n'a pas
25 changé depuis la première proposition d'Énergir au

1 PED qui a été approuvée par la Régie, on se
2 rappelle dans la cause tarifaire, aussi avait été
3 déposée initialement. Donc, cette mécanique-là, je
4 pense, avait même été débattue avec les
5 intervenants lors de ces audiences-là. Puis je
6 pense qu'on avait démontré, là, que c'était la
7 bonne façon de faire. C'est pour ça que ça avait
8 été approuvé.

9 Q. [40] Mais est-ce que vous avez quand même évalué
10 l'impact, là? Parce que dans votre réponse, vous
11 indiquez que l'impact, là, de cette aide versée en
12 trop serait minime, mais est-ce qu'il y a une
13 évaluation qui a été faite par rapport à ça? Une
14 analyse, là.

15 R. Je vous dirais que ça a été... ça a été regardé,
16 là. Donc, après ça est-ce qu'il y a une évaluation
17 profonde qui a été faite sur l'ensemble des
18 clients, voir quel aurait été l'impact de faire
19 augmenter les seuils minimums requis? Donc ça, ça
20 n'a pas été fait parce que le programme n'est pas
21 « designé » de cette façon-là. Donc, l'évaluation
22 des GES admissibles se fait sur l'historique de
23 consommation, basé sur un pourcentage d'engagement
24 de GSR au moment de la signature. Donc, on est
25 resté avec ces paramètres-là étant donné que

1 c'est... c'est la proposition d'Énergir, puis c'est
2 celle qui avait été approuvée dans le programme
3 initialement.

4 Q. **[41]** Elle a quand même changé depuis le dépôt
5 initial par contre.

6 R. La philosophie d'engagement demeure la même, là,
7 depuis le début. Ce qu'on est venu clarifier je
8 vous dirais c'est vraiment la notion de calcul de
9 GES admissibles, donc en fonction d'une
10 réglementation qui pourrait en vigueur visant le
11 client spécifiquement, là. Puis encore là, ça s'est
12 fait beaucoup en réponse aux différents
13 commentaires que les intervenants avaient faits
14 dans les dernières causes tarifaires. Donc, on est
15 venu vraiment, là, éviter, pour faire du pouce sur
16 les questionnements que la FCEI avait, éviter qu'il
17 y ait de l'opportunisme, donc en venant
18 subventionner un client pour lequel il serait déjà
19 obligé de prendre un minimum de GSR.

20 Q. **[42]** Très bien. Juste quelques questions par
21 rapport au dernier paragraphe. Pour les clients qui
22 consomment, qui demandent plus de cent vingt-cinq
23 mille mètres cubes (125 000 m³), est-ce qu'il y a
24 eu des demandes, là, à Énergir pour des clients qui
25 consommeraient cette quantité-là, à ce jour?

1 R. Oui.

2 Q. **[43]** Est-ce qu'il y en a eu plusieurs, combien?

3 R. Je ne pourrais pas dire plusieurs, là, donc... je
4 pense que j'aurais assez de mes deux mains pour les
5 compter, là, donc définitivement que c'est un autre
6 évidemment en haut de cent vingt-cinq mille mètres
7 cubes (125 000 m³). Je le mentionnais plus tôt, là,
8 il y a très peu de clients en termes de nombre,
9 donc c'est certain que ce n'est pas comparable à ce
10 qu'on pourrait voir dans une approche de masse.
11 Mais, clairement, là, qu'il y a des clients qui ont
12 démontré un intérêt envers le PED et pour qu'on
13 vienne estimer, là, quel pourrait être le montant
14 de subvention auquel ils seraient admissibles.
15 C'est supposé... un engagement, là, de... de
16 différents scénarios de pourcentage. Donc oui, en
17 effet, il y a... il y a un intérêt de cette
18 clientèle-là. Donc, on l'a évaluée, mais ça ne se
19 compte pas... ça ne se compte pas en plusieurs
20 dizaines de demandes.

21 Q. **[44]** Très bien. Dernière ligne de questions, là,
22 Madame la Présidente. Donc, je reviens sur la la
23 période de l'engagement, de consommation, toujours
24 dans le PED. Et on comprend bien que, selon votre
25 proposition, c'est possible... je vais vous mettre

1 peut-être l'article, là, 2.2.1.2 de la pièce
2 B-0246. 2.2.1.2. Donc, on comprend que c'est
3 possible pour un client de s'engager pour un
4 minimum de cinq pour cent (5 %) de GSR pour cinq
5 ans et puis que cet engagement-là ne va pas
6 évoluer. Mais on sait déjà que la cible de
7 livraison de... parce qu'on... vous nous dites dans
8 les réponses à la Régie et également dans votre
9 témoignage que c'est un peu incertain, on ne
10 connaît pas, là, quel va être le prochain règlement
11 sur le GSR. Mais en ce moment, il y en un règlement
12 qui prévoit une cible de sept pour cent (7 %) en
13 deux mille vingt-huit (2028) et de dix pour cent
14 (10 %) en deux mille dix (2010). Donc, il y a quand
15 même certaines indications que ça va être, au
16 minimum, à sept pour cent (7 %) en deux mille
17 vingt-huit (2028), dix pour cent (10 %) en deux
18 mille trente (2030). Donc, pourquoi ne pas tout de
19 suite aller un peu plus loin dans le pourcentage
20 d'engagement du client? Pour quelle raison on se
21 limite, là, à cinq pour cent (5 %), puis qu'on
22 permet un engagement de cinq ans, alors qu'on sait
23 que dans cinq ans la cible va être à dix pour cent
24 (10 %) ?

25 R. Il faut comprendre que pour Énergir et pour sa

1 clientèle, il y a un avantage à ce qu'un client
2 s'engage rapidement dans le processus de
3 décarbonation et s'engage avec du GSR. Donc,
4 Énergir est d'avis que si on vient restreindre les
5 règles d'octroi du PED, on a diminué l'aide
6 financière, donc en présupposant, là,
7 l'augmentation minimale de GSR requise, donc on
8 viendrait nuire à la pénétration du GSR avec
9 engagement dans le marché. Donc, pour nous, on
10 évalue, encore là, un montant qui semble juste et
11 raisonnable, qui est évalué avec des conditions de
12 marché au moment de la signature de l'entente avec
13 le client ou qu'on vient sécuriser un engagement
14 d'une durée de cinq ans avec un minimum de GSR
15 prévu. Donc, pour nous, ça amène une valeur à
16 l'ensemble de la clientèle, parce que sans cette
17 aide financière là qui a été calibrée pour être
18 intéressante, bien, on pense qu'il y a un risque
19 que le client s'engagerait pas, donc ne prendrait
20 potentiellement pas de GSR, qui viendrait encore là
21 s'ajouter au bouquet du coût de socialisation.

22 Q. **[45]** D'accord. Puis pour terminer, justement, en
23 lien avec le bouquet de socialisation, le tarif
24 pour les frais de socialisation. Donc, dans le cas
25 où un client prend un engagement de cinq pour cent

1 (5 %) pour cinq ans aujourd'hui, par exemple - un
2 engagement de cinq pour cent (5 %) de GSR, là - et
3 puis après quelques années, bon, sa situation... sa
4 consommation se situe en dessous du seuil
5 réglementaire d'Énergir. Donc, par exemple, il
6 prend six pour cent (6 %) pour cinq ans en deux
7 mille vingt-cinq (2025), puis là, en deux mille
8 vingt-huit (2028), la cible est de sept pour cent
9 (7 %), il est en dessous de la cible. Comment est-
10 ce que les frais de socialisation vont lui être
11 appliqués? Est-ce que va être...

12 R. En fonction de la mécanique actuelle des frais de
13 socialisation, donc ce client-là serait facturé des
14 frais de socialisation. C'est pour ça qu'Énergir,
15 là, met des procédures en place aussi pour garder
16 sa clientèle donc informée, et aussi inciter, donc
17 sans qu'il y ait une obligation d'engagement plus
18 haut dès le départ, donc quand même une incitation
19 qui peut être faite au niveau du client pour
20 s'engager davantage pour être en mesure, là, de
21 respecter les seuils et ainsi éviter des frais de
22 socialisation futurs. Ceci étant dit, donc comme on
23 l'a mentionné, il y a rien qui empêche qu'en cours
24 de contrat, le client vienne augmenter son seuil
25 minimum de consommation de GSR pour, justement, le

1 soustraire donc aux frais de socialisation. Donc,
2 bien, donc la réponse courte, donc c'est encore en
3 fonction des modalités actuelles de la mécanique de
4 socialisation, donc ce client-là serait
5 techniquement chargé des frais de socialisation.

6 Q. **[46]** Puis est-ce que c'est exact de dire qu'il
7 serait imposé en vertu du tarif pour les frais de
8 socialisation du GSR, mais il aurait obtenu une
9 aide financière du PED quand même pour compenser,
10 là, pour payer, pour couvrir en bonne partie ou en
11 totalité les frais de socialisation?

12 R. Le PED est calculé en fonction, là, des modalités
13 du programme, là, donc c'est-à-dire en fonction de
14 l'engagement du client moins les obligations qui
15 pourraient y avoir, donc c'est ce qui vient définir
16 les GES admissibles fois deux cents dollars (200 \$)
17 de la tonne de GES évités, là. Donc, je m'avancerai
18 pas pour dire est-ce que ça vient compenser ou non,
19 donc quelque autre frais, là.

20 Q. **[47]** Peut-être juste pour préciser. À la pièce
21 B-0181, qui est la réponse à la demande de
22 renseignements numéro 4 de la Régie, en page 24. À
23 réponse 9.3.1, Énergir nous indique que :

24 Les frais de socialisation prévus pour
25 2025-2026 sont de 0,96 ¢/m³ et le

1 montant moyen de l'aide fournie par le
2 PED est de 3,85 ¢/m³ [...]

3 Donc, je reviens avec la question. Même s'il y a
4 des frais de socialisation qui sont payés, ils
5 seraient compensés par l'aide fournie par le PED,
6 est-ce que vous pouvez confirmer?

7 R. Je pense qu'on mentionne à la réponse à la question
8 9.3.1, on ne peut pas faire le rapprochement, là,
9 de un qui vient compenser l'autre. Ce qu'on vient
10 identifier ici, c'est les montants de PED qui sont
11 versés pour amener des clients à s'engager, donc
12 amène un certain engagement de quantité de GSR qui,
13 celui-ci, maintenant qu'il est consommé
14 volontairement par un client, n'est plus... n'est
15 plus calculé dans l'établissement des frais de
16 socialisation étant donné que c'est de la
17 consommation volontaire de clients. Donc, ce qu'on
18 vient dire, c'est le PED versé, donc, est nettement
19 inférieur à l'effet bénéfique qu'il y a pour
20 l'ensemble de la clientèle. Donc, je verse un
21 million (1 000 000) de PED, mais je suis capable de
22 sauver, je sais pas, dix millions (10 M) en frais
23 de socialisation. Donc, au net, c'est bénéfique
24 d'offrir du PED pour venir sécuriser les volumes de
25 GSR avec un client.

1 Q. **[48]** Donc, pour l'ensemble de la clientèle?

2 R. Tout à fait.

3 Q. **[49]** Très bien. Je vous remercie. Ça complète.

4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Maître Champigny?

7 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

8 Bonjour à tous.

9 Q. **[50]** Bonjour, Monsieur Bellavance.

10 R. Bonjour, Maître Champigny.

11 Q. **[51]** Donc, mon premier thème que je voulais aborder
12 avec vous, c'est sur le suivi annuel, la décision
13 D-2023-022 sur la stratégie de commercialisation du
14 GSR.

15 Donc, ici, on a la pièce B-0189, qui est la
16 réponse d'Énergir à la demande de renseignements
17 numéro 1 du ROÉÉ. Dans nos questions, bon, on
18 référerait à l'avis de l'Office de la protection du
19 consommateur. Cet avis-là d'infraction porte
20 précisément sur les représentations d'Énergir dans
21 le cadre de sa commercialisation du GSR. Si je vous
22 projette l'avis lui-même, là, donc on voit qu'il
23 s'agit directement des activités commerciales de
24 l'entreprise.

25 Pour vous, quel est l'impact d'un avis

1 comme celui-là sur... puis par extension, la
2 médiatisation de l'avis, si on peut dire ça comme
3 ça, c'est quoi l'impact de l'avis... ce genre
4 d'avis là sur les activités de commercialisation
5 d'Énergir comme vous les décrivez dans votre suivi?

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Je vais laisser le témoin répondre, mais je pense
8 qu'on a répondu spécifiquement à cette question-là
9 en demande de renseignements. Si le ROEÉ souhaite
10 qu'on réitère ce qu'on a répondu en demande de
11 renseignements, je vais laisser monsieur Bellavance
12 le faire, là.

13 R. Donc, ce qu'on est venu mentionner en réponse d'une
14 demande de renseignements, c'est qu'il est très
15 difficile, voire impossible, de faire le lien
16 entre, donc, la réaction d'un client et un avis qui
17 peut être médiatisé, là. À ma connaissance, il n'y
18 a pas un client qui nous a appelé pour dire « Bien,
19 j'ai vu l'avis d'infraction, tout ça, donc je
20 change ma politique face au GSR ». Donc, encore une
21 fois, c'est très difficile, il n'y a pas de lien ni
22 dans les systèmes, ni dans les pièces d'information
23 qui vient lier l'évolution de la clientèle, donc,
24 avec un avis d'infraction qui aurait pu être
25 médiatisé, là.

1 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

2 Q. [52] D'accord. Mais votre suivi porte quand même
3 sur les activités de commercialisation d'Énergir en
4 général. Vous listez vraiment toutes les activités
5 d'Énergir. Pourquoi vous n'avez pas décidé d'en
6 parler de l'avis simplement? Parce que vous dites
7 que vous avez apporté certaines modifications en
8 continu aux représentations d'Énergir, à la
9 lumière, j'imagine, de l'avis de l'OPC. Donc,
10 pourquoi ne pas avoir inclus cette information-là
11 pour renseigner la Régie puis le public?

12 R. Sauf erreur, le suivi qui est demandé à Énergir,
13 c'est de faire état de ses activités de
14 commercialisation, de façon à amuser puis à générer
15 l'intérêt de la clientèle, là, face à ses
16 solutions. Donc, Énergir, dans ses suivis, vient
17 faire état des différentes mesures qui sont mises
18 en place, là, pour évidemment susciter cet intérêt-
19 là. Donc, on parle des mesures qu'on fait pour la
20 clientèle de masse, on vient travailler la
21 notoriété, on parle des éléments plus spécifiques
22 faits à travers différentes associations, on vient
23 parler des différentes activations qu'on vient
24 faire dans différents contextes et différents
25 événements.

1 Donc, c'est vraiment l'idée du suivi ici,
2 c'est de montrer l'ensemble des efforts qu'Énergir
3 a faits. Et non pas de faire un état de
4 dire « Bien, en passant, telle date, il y a eu un
5 avis d'infraction qui a été émis », là. Donc, ça ne
6 vient pas « driver », diriger ce qu'on fait comme
7 activité commerciale, là, pour... bon, encore là,
8 comme je le disais, mousser l'intérêt envers les
9 solutions.

10 Q. [53] D'accord. Juste pour préciser peut-être plus
11 ma question. Je vais vous renvoyer à votre réponse
12 directement, là. Juste dans la référence ici de
13 l'avis d'infraction, l'Office disait :

14 Les modifications apportées à vos
15 représentations, postérieurement aux
16 vérifications opérées par l'Office,
17 permettent pour l'instant de
18 s'abstenir de toute mesure
19 additionnelle [...]

20 Puis à la réponse à la question 1.4, Énergir
21 disait, « Il est difficile de répondre à cette
22 question-là », qui était :

23 Le suivi [...] reflète-t-il les
24 pratiques commerciales d'Énergir avant
25 les vérifications - ou les pratiques -

1 modifiées suite à ces modifications?

2 Énergir disait :

3 Il est difficile de répondre à la
4 question étant donné que les
5 « vérifications opérées » par l'OPC se
6 sont échelonnées sur une longue
7 période et que les pratiques de
8 commercialisation du GSR ont évolué
9 pendant cette période-là.

10 Ça nous donne un petit peu l'impression que - puis
11 là, vous me corrigerez - que les vérifications de
12 l'Office puis les modifications d'Énergir sont deux
13 processus parallèles. Est-ce que vous pouvez juste
14 nous clarifier s'il y a effectivement eu un lien
15 entre les vérifications de l'Office et les
16 modifications par Énergir à ces représentations?

17 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

18 Je reviendrais ici sur l'encadrement qu'a fait la
19 Régie dans sa décision procédurale. La Régie
20 demande au ROEÉ de se concentrer sur l'impact de
21 l'avis d'infraction sur le suivi. À cela, on a
22 répondu : « Énergir n'a pas modifié sa stratégie de
23 modification. » Bien franchement, on aurait
24 s'arrêter ici et ne pas discuter plus amplement du
25 sujet. On a voulu être bon joueur, rendre quelqu'un

1 disponible pour répondre à des questions sur le
2 suivi étant donné que monsieur Goyette, sur le
3 Panel 1, n'était pas la bonne personne pour le
4 faire, il ne connaissait pas le contenu du suivi de
5 façon précise, mais je réitère les commentaires et
6 l'objection que j'ai faite dans le contexte du
7 panel 1, c'est-à-dire qu'on déborde du cadre qui a
8 été fixé par la Régie.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Champigny?

11 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

12 Nous, l'objectif ici, c'est simplement de clarifier
13 si ce suivi-là est complet puis remplit son
14 objectif. C'est vrai qu'Énergir nous a dit en
15 réponse aux demandes de renseignements qu'elle
16 n'avait pas modifié sa stratégie de
17 commercialisation en fonction de l'émission de
18 l'avis d'infraction, mais au-delà de la stratégie,
19 est-ce qu'il y a eu des modifications? L'Office
20 nous dit que oui. Énergir est floue. Donc, est-ce
21 qu'il y a eu un... dans l'évolution des
22 représentations d'Énergir sur le GSR, est-ce qu'il
23 y a eu un impact de cet avis-là?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 En fait, je pense que monsieur Bellavance vous a

1 répondu qu'il n'y a pas eu... à sa connaissance, il
2 n'y a pas eu de clients qui ont appelé ou qui ont
3 fait un impact. De mémoire, je n'ai pas vu de
4 chiffres qu'il aurait produits sur un impact
5 quelconque. Ça fait que je pense que c'est
6 l'ensemble des réponses que vous allez avoir de ce
7 témoin-là et d'Énergir sur ce sujet-là. Peut-être
8 que vous voudriez plus, mais c'est ce que vous
9 allez avoir. Que vous lui posiez la question
10 différemment, je ne pense pas que la réponse va
11 différer.

12 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

13 Q. **[54]** D'accord. O.K. Peut-être une petite question
14 de compréhension sur l'étendue du suivi. Je vais
15 vous amener à la décision de la Régie D-2021-158,
16 qui est, dans le fond, à l'origine de ce suivi-là.
17 Au paragraphe 501, la Régie disait :

18 En conséquence, la Régie demande à
19 Énergir de déposer au présent dossier
20 un suivi semestriel sur l'état
21 d'avancement et sur les résultats de
22 sa stratégie de commercialisation
23 évolutive.

24 Est-ce que vous avez un moyen d'évaluer les
25 résultats de votre stratégie de commercialisation

1 puis de vérifier aussi la manière dont les
2 informations reçues, donc toutes les informations
3 que vous listez dans votre suivi, sont reçues par
4 les consommateurs potentiels de GSR?

5 R. Vous pouvez juste reformuler? Vous faites état
6 de... Juste peut-être reformuler pour être sûr que
7 je comprenne bien votre question.

8 Q. [55] Oui. Donc, est-ce que vous avez un moyen
9 d'évaluer les résultats de votre stratégie de
10 commercialisation? C'est essentiellement...

11 R. En tout cas, la stratégie de commercialisation
12 d'Énergir travaille sur... à plusieurs niveaux, là.
13 Donc, c'est certain qu'on mentionnait qu'il y a des
14 stratégies de commercialisation qui sont faites
15 pour travailler sur la notoriété, par exemple, du
16 GSR, auquel cas on parle des résultats sur quelle
17 est la perception de la notoriété des résultats. On
18 a des communications qui peuvent être faites par
19 courriel, qui ramènent à une page Internet
20 d'Énergir sur laquelle on peut avoir des suivis de
21 performance numérique sur les actions numériques
22 que l'on porte. Après ça, il y a des séances
23 d'information qui sont faites au niveau de
24 différents secteurs de clientèle, pour lesquelles
25 il peut y avoir des... un exemple, des sondages

1 d'appréciation, de l'information qui a été
2 communiquée ou autre, qui peuvent être faites.
3 Chaque élément de commercialisation a ses propres
4 objectifs et a ses propres éléments de résultat,
5 là. Je peux me prononcer ainsi, là.

6 Q. [56] D'accord. Parce qu'on ne voyait pas
7 nécessairement, dans votre suivi lui-même, là, des
8 interventions par rapport à ces résultats-là.
9 Est-ce que c'est quelque chose qui est envisageable
10 pour Énergir ou...?

11 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

12 J'interviendrais à ce niveau-là. Puis je serais
13 curieuse de regarder, il y a eu cette décision-là,
14 il y en a eu d'autres également qui ont traité du
15 suivi sur la commercialisation. Sauf erreur, puis
16 honnêtement en toute humilité, il faudrait que
17 j'aille relire ces décisions-là. Je ne crois pas
18 que le suivi porte sur les résultats, mais bien les
19 efforts de commercialisation qui sont déployés par
20 Énergir, mais encore là, je... C'est le commentaire
21 que je fais à ce stade-ci, là. Je pense qu'on
22 répond bien au suivi. Ça fait plusieurs années
23 qu'on dépose ce suivi-là. À l'origine, il était
24 dans le dossier R-4008-2017. Maintenant, il a été
25 inclus dans la présente cause tarifaire. Donc,

1 c'est ça. L'origine du suivi, puis encore une fois,
2 je devrais aller relire les décisions, l'origine de
3 ce suivi en question, mais je ne pense pas qu'on
4 nous demande les résultats, là.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien en fait, les résultats sont en nombre de
7 clients, les nouveaux clients qui se joignent. Et
8 c'est les résultats des efforts de
9 commercialisation. C'est vrai que c'est écrit
10 largement : est-ce qu'on peut inclure là-dedans les
11 résultats de chacun, de chaque sondage? Je pense
12 que c'est peut-être aller un petit peu plus loin
13 que qu'est-ce que le paragraphe voulait obtenir.
14 Maintenant, j'avoue que c'est moi qui l'ai signé,
15 mais ça fait quatre ans. Alors, il faudrait que je
16 me replonge moi aussi dedans, là. Mais, je ne suis
17 pas sûre que monsieur Bellavance serait en mesure
18 de vous donner aujourd'hui les résultats des
19 sondages qu'il a faits auprès des différents types
20 de clientèles. J'en douterais fort. Et je ne sais
21 pas quelle serait votre intention de... même si
22 vous lui demandez un engagement, qu'est-ce que vous
23 feriez avec le résultat pour la cause tarifaire que
24 nous avons examinée?

25

1 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

2 C'était simplement un constat qu'on a fait en
3 lisant le suivi, puis je pense que l'opportunité de
4 poser la question se fait maintenant, là, mais
5 je...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est parce que c'est... la curiosité, en ce qui me
8 concerne, est une belle qualité, mais il faut
9 qu'elle ait un but dans le cadre d'une audience
10 comme celle-ci. Alors, si c'est savoir pour savoir,
11 bien ce n'est peut-être pas utile de demander un
12 engagement auprès du témoin pour avoir ce type
13 d'information là, s'il n'est pas au dossier en ce
14 moment.

15 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

16 Je ne m'en allais pas vers l'engagement, mais...
17 mais c'est bon. Donc, ça me satisfait. Merci.

18 Q. [57] D'accord. Je vais reprendre les réponses à la
19 DDR du ROÉÉ. À la question 1.5, vous disiez :

20 Au courant des deux dernières années,
21 elle a redoublé d'efforts, notamment
22 pour faciliter la compréhension de
23 tout ce qui entoure le GSR et sa
24 traçabilité [...]

25 Puis là, je veux bien peser mes mots, là, mais

1 comment le consommateur de GSR comprend
2 concrètement qu'au-delà de la traçabilité, comment
3 il comprend qu'il ne réduit pas directement les
4 émissions de GES?

5 R. Oui. Puis je vais m'abstenir de commenter sur la
6 réduction directe ou indirecte des GES, là, mais
7 tout l'encadrement lié donc à l'achat de GSR, là,
8 qui est fait par le client est bien encadré au
9 niveau... au niveau de l'information qu'on
10 communique, au niveau de l'information dont le
11 client est exposé lorsque vient le temps de prendre
12 un engagement avec Énergir.

13 Monsieur Goyette, il a fait allusion, là,
14 donc il y a plusieurs mécaniques en place, là, donc
15 sur notre site Web, sur l'espace client, donc sur
16 le contrat même que signe le client pour
17 l'engagement GSR, qui viennent, là, expliquer, donc
18 les tenants et aboutissants de... à quoi le client
19 s'engage eu égard justement à la traçabilité, à la
20 notion de... à l'achat, quoi... qu'est-ce qu'il
21 achète ultimement, là. Donc, je pense c'est très,
22 très bien détaillé, là, sur les outils qu'Énergir
23 met à la disposition du client, là, qui sont même
24 exposés, là, au client avant de signer un
25 engagement avec Énergir, là.

1 Q. [58] O.K. Donc, mais ce n'est pas clair seulement
2 au moment de l'achat, mais aussi en amont, là,
3 auprès des clients potentiels, des acheteurs
4 potentiels de GSR qui s'informerait sur le GSR?

5 R. Pour Énergir, le message est toujours le même et
6 cohérent à travers les différentes stratégies qu'il
7 utilise. Puis on l'a mentionné, là, évidemment,
8 donc la stratégie a évolué au fil du temps, puis va
9 continuer d'évoluer, puis les messages vont
10 continuer de changer toujours dans l'optique de
11 bien informer notre client, de bien l'accompagner
12 dans ses choix. Donc, ça a toujours été l'intention
13 et ça continue d'être l'intention d'Énergir, là,
14 donc...

15 Q. [59] D'accord. Je vais changer de sujet maintenant,
16 je vous amènerais sur le CASEP. Donc, la pièce
17 B-0181 qui était les réponses à la DDR numéro 4 de
18 la Régie. À la question 13.1, vous répondiez que :

19 Énergir continuera de verser du CASEP
20 sur les ventes signées avant le 1er
21 mai 2025 pour lesquelles elle s'était
22 engagée à verser cette subvention.

23 De combien de temps Énergir a besoin pour finaliser
24 les versements du CASEP sur les ventes signées
25 avant le premier (1er) mai deux mille vingt-cinq

1 (2025)?

2 R. Je ne voudrais pas dire combien de temps qu'Énergir
3 a besoin. Il y a des conditions qui sont attachées,
4 là, au versement d'une subvention, qui vont du
5 dépôt des documents, par exemple de dépenses
6 admissibles de la part du client, donc évidemment
7 il y a des modalités qui sont prévues, là, avec le
8 CASEP, donc, et dans le contrat avec le client qui
9 stipule des modalités de versements d'aide
10 financière, là.

11 Q. **[60]** D'accord. Puis généralement, ça prend combien
12 de temps?

13 R. De façon générale, là, je crois qu'il y a un douze
14 (12) mois, là, qui est permis au client pour
15 soumettre sa documentation. Après ça, est-ce que
16 c'est suite à la complétion des travaux? Là,
17 faudrait préciser, mais il y a au moins une période
18 d'un an qui est prévue pour que les clients
19 puissent soumettre l'ensemble des documentations
20 pour le paiement d'une subvention. Encore ici,
21 c'est des... c'est qu'est-ce qui est prévu au
22 programme. Donc, c'est le mieux que je peux vous
23 dire pour l'instant, là.

24 Q. **[61]** O.K. Mais c'est possible, dans le fond, que le
25 versement du CASEP soit finalisé avant la période

1 de douze (12) mois que vous mentionnez?

2 R. Évidemment, là, dès qu'Énergir a en sa possession
3 l'ensemble des informations lui permettant de
4 verser le versement, donc oui, le client va être
5 payé rapidement, donc.

6 Q. **[62]** D'accord. Dans le dossier précédent, le
7 dossier tarifaire d'Énergir, vous nous mentionniez,
8 là, qu'il y avait une période de quatre-vingt-dix
9 (90) jours - je n'ai pas la référence, là - mais
10 une période de quatre-vingt-dix (90) jours, qui
11 était dans le fond un petit peu la règle interne
12 chez Énergir. Qu'en est-il de cette période de
13 quatre-vingt-dix (90) jours là?

14 R. C'est un peu vague, vous faites référence à quel
15 quatre-vingt-dix (90) jours juste pour être...
16 Avez-vous une référence à proposer?

17 Q. **[63]** Je pense que c'était dans le cadre des
18 ententes du CASEP, là. Donc...

19 R. Je vais me tenter sur quelque chose, peut-être que
20 je ne devrais pas faire ça, mais en tout cas, il y
21 a... donc, au niveau du CASEP, le seul quatre-
22 vingt-dix (90) jours qui me vient en tête, c'est...
23 je crois que le client a une période de quatre-
24 vingt-dix (90) jours, là, pour procéder à
25 l'installation de ses équipements pour... Encore

1 là, ça fait partie des modalités, donc on donne au
2 client quatre-vingt-dix (90) jours pour procéder à
3 l'installation de ses équipements, suite pour
4 laquelle encore là il y a un douze (12) mois qui
5 est prévu pour encore là soumettre la documentation
6 des dépenses admissibles, entre autres, là, pour
7 prouver justement les dépenses qui ont été
8 encouragées puis l'installation des équipements.
9 Donc, pour redonner à Énergir, donc... Si c'est ce
10 quatre-vingt-dix (90) jours là que vous faites
11 référence, donc, ça serait ma réponse.

12 Q. [64] D'accord, merci pour l'effort de
13 clarification. Ce sera tout.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci beaucoup.

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Maître Neuman? Je m'excuse, Maître Neuman, on me
20 rappelle à l'ordre. Ça serait le temps d'une pause.
21 Alors, je pense qu'on va prendre la pause. Il est
22 dix heures vingt-cinq (10 h 25), on va revenir à
23 dix heures et quarante (10 h 40). Je vous remercie.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Mesdames
3 les Régisseurs.

4 Q. [65] Bonjour, Monsieur.

5 R. Bonjour.

6 Q. [66] Je suis en train de projeter à l'écran en ce
7 moment un extrait des recommandations, en fait, il
8 s'agit de la recommandation 2-4-3 de notre mémoire
9 qui se trouve être la pièce C-RTIEÉ-0027 (RTIEÉ-2,
10 Document 1). Donc, il s'agissait de la liste de nos
11 recommandations concernant le programme
12 d'encouragement à la décarbonation. J'aimerais
13 passer avec vous les différentes recommandations
14 que nous avons formulées. Bien, la première, vous
15 êtes sûrement d'accord puisque nous proposons
16 d'approuver vos modifications.

17 La deuxième porte sur la question de
18 savoir... nous recommandons que la subvention soit
19 accordée uniquement pour les volumes de GSR se
20 situant au-delà du seuil réglementaire. Peut-être
21 qu'on va reformuler ça pour indiquer « au-delà des
22 engagements du client », parce que c'est cela qu'on
23 vise. Et j'ai bien entendu les réponses que vous
24 avez fournies au GRAME tout à l'heure. Et il y a un
25 aspect que je n'ai toujours pas compris, et je vais

1 vous poser cette question pour être sûr qu'on
2 comprend bien ce que serait un engagement du
3 client.

4 Prenons un cas hypothétique. Un client qui,
5 avant de participer au PED, est un client qui
6 achète du GNT, du gaz naturel traditionnel
7 seulement, il est au tarif où il paie le tarif du
8 GNT. Mais également, même s'il n'achète aucun gaz
9 de source renouvelable, il paie une partie de ses
10 volumes en gaz de source renouvelable par
11 l'entremise du tarif qu'on appelait jadis le tarif
12 de verdissement qui s'appelle le tarif pour les
13 frais de socialisation. Donc, il paie toujours,
14 même s'il n'en a pas acheté, il paie une partie
15 correspondante au volume de son gaz à ce tarif-là.

16 Pour les fins de la discussion, supposons
17 que, pour l'année en question, le tarif de
18 socialisation exige que ce client paie quatre pour
19 cent (4 %) de son gaz via ce tarif de
20 socialisation. Bon. Ce client, il décide ensuite
21 d'adhérer au PED. Il décide de souscrire à un
22 engagement par lequel il va acheter dix pour cent
23 (10 %) de son gaz de source renouvelable.

24 Est-ce que le montant de l'aide financière
25 que vous lui accorderez sera basé sur dix pour cent

1 (10 %) de son gaz ou sur dix (10 %) moins quatre
2 (4 %), c'est-à-dire six pour cent (6 %) de son gaz?
3 R. Peut-être juste corriger votre prémisse, là, donc
4 pour dire que le frais de socialisation correspond
5 à une consommation de GSR. Donc, à la base le frais
6 de socialisation représente les coûts qui
7 viendraient des unités invendues de GSR facturées à
8 travers frais de socialisation. Donc, ce frais de
9 socialisation là ne donne pas droit à une réduction
10 du frais du SPEDE ou autre ou quelconque autre
11 déclaration environnementale de GSR. Donc, je ne
12 dirais pas qu'on vienne associer le frais de
13 socialisation ou de consommation de GSR. Donc, dans
14 l'exemple que vous citez, évidemment, c'est dix
15 pour cent (10 %), donc l'engagement de dix pour
16 cent (10 %), faisant fi d'obligations qui
17 pourraient être spécifiques au terme du client.
18 Donc, le calcul serait fait sur le dix pour cent
19 (10 %).

20 Q. [67] Même si, par le tarif de socialisation, il ne
21 consomme pas de GSR, j'ai très bien compris ça, je
22 n'ai pas dit « consommait », mais qu'il payait ce à
23 quoi correspondrait le pourcentage qui se trouve
24 dans ce tarif de socialisation en GSR, donc ne
25 trouvez-vous pas qu'il y a... que l'aide financière

1 que vous fourniriez se trouve à payer le client
2 pour un paiement de GSR qu'il ferait de toute façon
3 par le tarif de socialisation? Enfin, vous trouvez
4 pas qu'il serait plus juste de commencer au-delà de
5 ce qu'exige déjà le tarif de socialisation, que
6 j'ai mis à quatre pour cent (4 %) dans mon exemple,
7 plutôt que de couvrir déjà le premier quatre pour
8 cent (4 %) pour ensuite ajouter ce que le client...
9 ce à quoi le client s'engage en plus?

10 R. Je vais simplement répéter ce que j'ai dit, là.
11 Pour nous, le frais de socialisation n'est pas un
12 achat de GSR, là, donc...

13 Q. **[68]** Mais c'est un achat de coût, il paye le coût.
14 Parce que c'est du GSR, c'est le coût socialisé du
15 GSR qui a été invendu à des clients volontaires.

16 R. Pour la définition du tarif de socialisation, je
17 référerai au panel 5 qui va venir par la suite. Je
18 pourrais vous dire un peu c'est quoi la définition
19 même du tarif de socialisation. Ce que je peux vous
20 dire c'est que, un, pour nous, ce n'est pas
21 considéré comme un achat de GSR, et bien c'est un
22 coût qui...

23 Q. **[69]** De toute façon, j'ai eu ma réponse. Vous le
24 paierez pour le dix pour cent (10 %), selon
25 l'exemple que j'ai fourni.

1 R. C'est exact.

2 Q. [70] O.K. Notre deuxième recommandation était de
3 fractionner les engagements et les paiements par
4 Énergir aux clients. Pour bien comprendre ce
5 qu'Énergir fait, je vais vous poser la question
6 suivante. Si un client prend un engagement de cinq
7 ans, est-ce que vous calculez l'aide financière sur
8 la base... enfin, dès le départ, dès le premier
9 jour, dès le jour de l'engagement, ou est-ce que le
10 montant que vous le payez varie au cours de la
11 période de cinq années en fonction du fait que l'on
12 dépasse ou non d'éventuelles obligations
13 préexistantes du client?

14 R. L'idée de la proposition d'Énergir ici, c'est
15 simplement d'être en mesure de pouvoir proposer une
16 autre mécanique pour verser l'aide financière.
17 C'est la même aide financière qui est établie à
18 l'année 1. Donc, par exemple, le client qui serait
19 éligible à dix mille... pour prendre un chiffre
20 simple, à dix mille dollars (10 000 \$), donc au
21 lieu de verser l'aide financière à l'an 1, dix
22 mille dollars (10 000 \$), donc il pourrait être
23 versé deux mille dollars (2 000 \$) par année. Donc,
24 ces décisions-là viendraient en fonction d'analyse
25 du dossier spécifique au client, là, et voir si la

1 situation justifie de venir fractionner le client
2 dans temps... fractionner le montant dans le temps.

3 Q. [71] Oui, mais l'aide financière, est-ce qu'elle
4 varie en fonction de l'évolution des circonstances
5 pendant la durée de cinq ans? C'est-à-dire en... à
6 l'an 0, la minute 0, vous considérez quelles sont
7 les obligations préexistantes du client. Et vous
8 calculez à partir de là l'aide financière que vous
9 lui versez. Et ça ne change pas pendant les cinq
10 ans qui suivent. Est-ce que c'est ce que je dois
11 comprendre?

12 R. Alors, l'aide financière est déterminée au temps 1,
13 au moment de l'entente avec le client. Et après ça,
14 donc si le client respecte son engagement, là,
15 qu'il ne vient pas en dessous de, par exemple, du
16 niveau de l'engagement sur lequel il s'était
17 engagé, donc c'est le même montant défini à l'an 1,
18 qui est simplement réparti dans le temps. Donc, il
19 n'y a pas de réévaluation du montant en cours
20 d'année, à moins que le client devienne... il
21 vienne défaire son engagement de venir consommer
22 moins. Dans quel cas, là, on vient appliquer les
23 règles qui sont déjà prévues au programme pour être
24 en mesure de récupérer une portion des montants.

25 Q. [72] Oui, ma question n'était pas sur des

1 changements chez le client. Des changements quant à
2 son obligation de préexistence. Si l'obligation
3 préexistante à l'année 0, au moment 0 n'est pas
4 celle qui existe pendant toute la durée de cinq
5 ans, vous ne changez pas le montant que vous versez
6 au client, c'est fixé à l'année 0?

7 R. C'est exact.

8 Q. [73] O.K. Merci. Bon, nous recommandons de
9 renforcer la promotion et l'accompagnement. De
10 toute façon, on en a déjà parlé, puis je pense
11 que... en tout cas. Ça se peut que vous soyez
12 d'accord avec l'idée. O.K. Nous avons fait une
13 proposition pour un peu réduire la crainte,
14 l'hésitation que certains clients pourraient avoir
15 à adhérer au PED. Est-ce que ce serait une bonne
16 idée, selon vous, d'offrir une option sans
17 engagement ou à court terme pour tester le
18 programme pour encourager les clients existants?
19 Donc, le client pourrait prendre un engagement. On
20 a mis un à trois ans, mais on est souple. C'est
21 pour voir si on pourrait amener davantage
22 d'adhésion des clients en commençant par quelque
23 chose de petit qu'ils peuvent mieux... avec lequel
24 ils peuvent être mieux à l'aise, puis ensuite,
25 bien, si le client aime l'idée, il pourrait

1 continuer.

2 R. Ici, je vous ramènerais peut-être à l'intention du
3 programme, là, qui est vraiment de venir encourager
4 un client à participer dans un parcours de
5 décarbonation à travers les produits qui sont
6 offerts par Énergir. Donc, pour nous, c'est... pour
7 qu'un client soit engagé dans un parcours, là,
8 disons que ça prend un engagement et qui doit être
9 significatif. Et, par exemple, dans votre exemple,
10 un engagement d'un an en modifiant pas les
11 paramètres actuellement du programme, donc on
12 viendrait... ultimement, le montant correspondrait
13 à l'ensemble du surcoût du GSR, là, si c'était pour
14 une période d'un an avec la même mécanique de la
15 formule qui est faite présentement. Donc, tantôt,
16 on parlait de notions d'opportunisme, donc il
17 pourrait y avoir un certain niveau d'opportunisme à
18 ce niveau-là suite à votre proposition. La position
19 d'Énergir, c'est qu'un engagement de cinq ans, dans
20 un parcours de GSR, est raisonnable et démontre une
21 volonté claire du client de participer à de la
22 décarbonation, et c'est pour ça que le PED venait
23 récompenser le bon choix du client.

24 Q. [74] Oui. Je n'ai pas très bien compris pourquoi ce
25 serait de l'opportunisme, puis le client, il

1 s'engage pour un an, puis pendant un an il y aurait
2 réellement quelque chose qui se passerait.

3 R. Simplement au niveau du calcul de l'aide
4 financière, Maître Neuman. Donc, l'aide
5 financière...

6 Q. [75] O.K. Je comprends. Je comprends.

7 R. ... avec la formule qui est faite présentement,
8 donc donne un montant de - je veux dire, pour un
9 client résidentiel, de cinq cent dollars (500 \$),
10 donc ce montant-là va être au-dessus du surcoût du
11 GSR pour la durée d'un an. On viendrai
12 subventionner l'entièreté de son coût de GSR sur
13 une période unique d'un an.

14 Q. [76] D'accord. Notre recommandation au bas de la
15 page qui consiste à demander un rapport annuel
16 détaillé sur le PED. Quels rapports annuels
17 prévoyez-vous fournir lors des dépôts des rapports
18 annuels d'Énergir au sujet du PED? Qu'est-ce que
19 vous prévoyez indiquer?

20 R. Ma mémoire fait peut-être défaut, mais je crois
21 qu'il y a déjà un suivi, là, qui est exigé par
22 rapport aux montants qui sont versés dans le cadre
23 du PED, encore là, au niveau du rapport annuel.
24 Donc, ma mémoire m'échappe pour savoir exactement
25 quelles informations s'y trouvent, là. Donc, l'idée

1 d'Énergir, c'est des informations qui seraient
2 pertinentes, là, pour la Régie pour juger, encore
3 là, de... juger du programme. Donc, Énergir serait
4 ouvert... serait ouvert aux suggestions si ce qui
5 est déjà fourni présentement ne répond pas aux
6 attentes de la Régie, là.

7 Q. [77] O.K. D'accord. Par ailleurs, je vous amène à
8 notre recommandation 2-4-5, et j'avais posé la
9 question à votre procureur à savoir si vous étiez
10 le bon panel pour traiter de cette question. Et ce
11 n'était... en tout cas, on a conclu qu'on allait
12 voir. Et donc, nous recommandions de modifier une
13 des conditions relatives au programme - bien, on
14 appelle ça un programme, mais en fait, c'est un
15 tarif - biénergie, gaz naturel et électricité. Je
16 dis que c'est un tarif, mais j'ai entendu plusieurs
17 personnes d'Énergir appeler ça un programme. Donc,
18 c'est pour ça que je... je me suis dit que c'était
19 peut-être vous. D'exiger non seulement l'engagement
20 de consommation de cent pour cent (100 %) de GSR
21 pour une durée de cinq ans, mais d'installation
22 obligation d'un thermostat intelligent. Que
23 penseriez-vous de cette suggestion?

24 R. Pour l'instant, ça ne correspond pas à la mécanique
25 qu'Énergir propose et a mis en place. Je veux dire,

1 par la suite, si, par exemple, Hydro-Québec voulait
2 amener des modifications à son tarif biénergie,
3 donc je pense qu'on laisserait Hydro-Québec voir.
4 Ici, l'idée, c'est vraiment encore là de permettre
5 aux clients d'aller vers la biénergie et ce sera
6 aux clients évidemment de faire... de faire état de
7 la situation et d'évaluer en fonction des
8 différents programmes disponibles, là, que ça soit
9 chez Énergir ou Hydro-Québec, donc l'installation
10 d'un thermostat intelligent. Je pense qu'il y a
11 beaucoup d'éléments qui viennent encourager
12 l'installation d'un thermostat intelligent. Donc,
13 je pense qu'ici, l'idée, c'est d'éviter de
14 surcomplexifier un programme pour lequel on
15 souhaite évidemment obtenir des résultats très
16 importants.

17 Q. [78] Donc, exiger, donc, ça ne serait pas dans
18 votre ligne de pensée?

19 R. Encore une fois, je pense qu'au niveau de
20 l'exigence pour adhérer au tarif biénergie, donc
21 ça, c'est une question qui devrait être posée à
22 Hydro-Québec pour la part d'Énergir, donc pour
23 participer au programme biénergie en lançant des
24 subventions qui... par exemple, qui en découlent.
25 Donc, ce n'est pas une obligation qu'on considère.

1 Q. [79] O.K. Alors, je vous remercie énormément. Ça
2 termine mes questions.

3 R. Merci.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie. Maître Turmel, avez-vous...

6 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL (suite) :

7 Q. [80] Alors, la bouée m'a été lancée, je l'ai
8 attrapée. Donc, si on veut... on va prendre deux
9 minutes si vous voulez bien. Revenons à la pièce
10 B-0179 à la page 8. Dans les faits, vers le bas de
11 la page... Bon, le fameux tableau dont on parlait,
12 il est à la page 9, mais je vous lis avant qu'on...
13 je vais vous lire la page 8. Voilà.

14 Le tableau...

15 Que l'on voit un peu plus bas, qu'on va regarder
16 dans quelques minutes.

17 ... présente les coûts du Programme
18 d'encouragement à la décarbonation
19 (PED) depuis sa mise en place le 1er
20 avril 2024, soit 1 111 367 \$ versés...

21 Et là, il y a une séquence selon les années.

22 ... par rapport au surcoût du GSR avec
23 engagement contractuel de cinq ans
24 pour les clients ayant adhéré...

25 Et là, je cite donc la preuve d'Énergir, bien sûr.

1 ... au GSR. Ce surcoût s'élève à
2 16 995 229 \$. Sur une durée de 5 ans,
3 il en résulte un coût évité potentiel
4 jusqu'à concurrence de 15 883 000 \$
5 pour les clients assujettis aux frais
6 de socialisation.

7 Donc, c'est la citation que je voulais vous
8 rappeler. Et ça, cette citation-là, elle s'arrime
9 sur le tableau à la page suivante, qu'on peut
10 montrer. Les coûts sont là. Donc, juste pour
11 remettre tout le monde en perspective. Et vous avez
12 répondu à la question tout à l'heure, mais je vous
13 la repose pour être sûr qu'on se comprenne. Donc,
14 est-ce que, donc, en conséquence de ces chiffres-là
15 dans votre preuve, vous pouvez me confirmer que le
16 coût évité d'environ seize millions (16 M) sur cinq
17 ans supposait bien un taux d'opportunisme de zéro
18 pour cent (0 %) ?

19 R. Comme j'ai mentionné, il n'y a aucune activité pour
20 calculer un taux d'opportunisme qui a été menée par
21 Énergie. Par contre, je me permets... donc, pour
22 vous rassurer puis rassurer la Régie ici, l'idée,
23 encore là, d'un engagement de cinq ans pour le
24 client, avec un surcoût quand même important... On
25 a demandé des... donc des surcoûts à la hauteur de

1 presque dix-sept millions de dollars (17 M\$), donc
2 pour les clients, sur une durée de cinq ans. Donc,
3 c'est quand même un... Et d'autant plus, la
4 proposition d'Énergir qui vise à enlever de l'aide
5 financière qui serait... des GES admissibles, des
6 GES qui seraient obligatoires pour un client.

7 Donc, c'est certain que, pour nous, ça
8 vient réduire de façon très, très importante un
9 quelconque taux d'opportunisme qu'il pourrait y
10 avoir. Donc, on demande un coût additionnel
11 important avec un engagement minimum de cinq ans.
12 Et en plus, ne vient pas... on propose de ne pas
13 venir subventionner les GES auxquels un client
14 serait obligé de... qu'il serait obligé de réduire
15 à travers la réglementation qui le viserait. Donc,
16 pour nous, ça vient vraiment annuler le potentiel
17 d'opportunisme pour le programme.

18 Q. [81] O.K. Je vous remercie. Dernière question. Vous
19 avez mentionné dans la preuve en général que
20 l'abandon du plafond de quinze mille (15 000)
21 représentait un risque budgétaire faible. Je pense
22 que vous l'avez mentionné. Est-ce que vous avez une
23 estimation de l'impact que pourrait représenter cet
24 abandon? Et si oui, comment vous l'avez estimé?
25 Est-ce qu'il y a eu... Avez-vous fait un... Pour

1 faire cette assertion-là, est-ce que vous avez fait
2 quelque estimation d'impact?

3 R. Ce que je peux vous dire, c'est que le nombre de
4 clients prévu, donc qui seraient dans cette
5 catégorie de... encore là, de clientèle là est
6 minime. C'est pour ça qu'on vient dire que l'impact
7 serait minime comparé à l'ensemble du budget de
8 PED. Donc, c'est comme un budget qui est proposé
9 pour l'année vingt vingt-cinq, vingt vingt-six
10 (2025-2026) à la hauteur de six, sept millions
11 (6-7 M). Donc, c'est certain que l'effet que... Et
12 sous réserve, je pense même que le... il faudrait
13 vérifier, mais je crois même que le six, sept
14 millions (6-7 M) inclut déjà ces clients-là. Donc,
15 ce qu'on vient dire, c'est que c'est un effet
16 marginal très limité étant donné le nombre de
17 clients qui seraient assujettis à ça.

18 Et le montant additionnel, on se rappelle
19 qu'en enlevant la barrière du quinze mille dollars
20 (15 000 \$), donc le client qui serait au-dessus de
21 la norme aurait déjà son quinze mille dollars
22 (15 000 \$). Donc, ce qu'on vient... Le risque
23 additionnel vient du montant qui pourrait dépasser
24 le quinze mille dollars (15 000 \$).

25 Donc, si on fait un calcul rapide, un

1 client qui s'engagerait pour cent vingt-cinq mille
2 mètres cubes (125 000 m3) à cent pour cent
3 (100 %) ... admettons, à cent vingt-quatre mille
4 neuf cent quatre-vingt-dix-neuf mètres cubes
5 (124 999 m3) à cent pour cent (100 %) de GSR, donc
6 je crois que ça serait autour de quarante-cinq
7 mille dollars (45 000 \$), entre quarante-cinq,
8 cinquante mille dollars (45-50 000 \$) que le client
9 pourrait être... qu'on pourrait octroyer au client.
10 Donc, encore là, c'est une différence de...
11 admettons... qui pourrait aller, admettons, de
12 trente mille dollars (30 000 \$) ... bien, vingt-cinq
13 mille dollars (25 000 \$), peu importe, donc au
14 niveau du client, sur un nombre très limité de
15 clients. Donc, encore là, sur un budget de six,
16 sept millions (6-7 M), donc c'est pour ça que c'est
17 un impact qu'on juge très faible.

18 Q. **[82]** O.K., je vous remercie.

19 R. Merci.

20 Q. **[83]** Merci, Madame la Présidente. Merci, Monsieur
21 le Greffier.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Alors, ça va être au tour des questions de
24 la Régie. Maître Cardinal.

25

1 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Q. [84] Merci. Bonjour, Monsieur Bellavance.

3 R. Bonjour.

4 Q. [85] Dans la lignée des questions sur le PED, en
5 fait, lors des questions de maître Paquet, je
6 prenais des notes frénétiquement, et j'ai un bout
7 qui m'a échappé. Par rapport au libellé de
8 l'article 2.3.5, je veux juste être certaine qu'on
9 a bien compris parce que, en fait, bon, quand on
10 parle :

11 Pour un engagement d'achat de GSR, les
12 GES évités sont calculés sur le
13 pourcentage d'engagement d'achat de
14 GSR excédant le pourcentage
15 d'obligation d'achat de GSR du Client.

16 Puis là, est-ce que j'ai compris que vous avez
17 mentionné que le client n'avait pas d'obligation
18 présentement d'achat de GSR, de... Je ne suis pas
19 certaine que c'est ça que... si j'ai bien compris
20 ce bout-là.

21 R. Je ne sais pas si vous pouvez réafficher la pièce
22 et l'article en question, si possible?

23 Q. [86] C'est B-0288, oui, à la page 4. B-0233, je
24 m'excuse. Parce que, en fait, c'est ça, dans votre
25 proposition, il est proposé d'enlever le petit

1 astérisque :

2 En l'absence de réglementation, le
3 plancher minimal de 5% s'applique.

4 Et c'est ce bout-là que j'ai peut-être mal compris.

5 Monsieur le Greffier, ça va être à la page
6 4, s'il vous plaît. Un petit peu plus bas, page 4.
7 C'est bien B-0233, 0233?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je pense que la dernière version, c'est B-0246,
10 page 6.

11 Me AMÉLIE CARDINAL :

12 Q. [87] Ah, O.K., j'avais deux cents... Je vais vous
13 référer à la bonne page dans ce cas-là. Attendez.
14 C'est la page 6, c'est ça.

15 R. Bien, est-ce que je pourrais juste vous demander de
16 reposer votre question?

17 Q. [88] Oui. En fait, si vous pouvez descendre juste
18 un petit peu pour qu'on voie au complet bien
19 l'article 2.3.5. En fait, c'est ça, j'ai compris
20 tout à l'heure qu'il n'y avait pas d'obligation
21 d'achat de GSR du client en vertu de la
22 réglementation présentement. Donc, là... Puis on
23 retire l'astérisque qui est vers le bas :

24 En l'absence de réglementation, le
25 plancher minimal de 5% s'applique.

1 Donc, là, on comprendrait que c'est zéro,
2 l'obligation. Donc, Énergir viendrait calculer le
3 pourcentage d'engagement d'achat qui excède zéro.
4 Donc, à ce moment-là le PED couvrirait tout ce qui
5 est supplémentaire à zéro. C'est...

6 R. Oui, peut-être juste pour reclarifier, là. Donc,
7 pour l'instant il existe de la réglementation en
8 vigueur pour le client.

9 Q. **[89]** O.K.

10 R. Donc, ici on ne fait pas évidemment exclusivement
11 référence à la réglementation qui pourrait venir
12 donc dans le cadre de la révision des modalités du
13 programme de consommation... d'achat de GSR,
14 l'obligation du distributeur, pardon, mais donc,
15 une réglementation, par exemple, municipale, là,
16 qui deviendrait... qui exigerait d'un client
17 qu'il... donc, qu'il convertisse sa consommation en
18 achat de cent pour cent (100 %) de GSR, là, donc on
19 peut présumer que ça pourrait être le cas. Donc,
20 dans ce cas-là, donc l'obligation serait de cent
21 pour cent (100 %), là. Donc, c'est un exemple.
22 Maintenant, votre raisonnement est bon, donc s'il y
23 avait, pour un cas de client précis, s'il n'y avait
24 aucun règlement en vigueur visant le client
25 spécifiquement, donc évidemment ce serait moins

1 zéro. Donc, ce serait le pourcentage d'engagement
2 du client, là, donc le pourcentage contracté de
3 cinq pour cent (5 %), par exemple, moins les
4 obligations en vigueur, zéro. Donc, ce serait le
5 cinq pour cent (5 %), là, qui serait subventionné
6 dans le cadre du PED, comme c'était le cas d'un
7 programme avant la présentation des révisions, là,
8 ici.

9 Q. **[90]** O.K. Parfait. Donc, je crois que c'est ce
10 bout-là qu'il me manquait, là. O.K. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[91]** Je m'excuse, je vais juste faire du pouce sur
13 la question de maître Cardinal. Je m'excuse, Maître
14 Cardinal, mais donc pour atteindre l'intention que
15 vous aviez de mettre le plancher... t'sais, de ne
16 pas... d'accorder d'aide financière... c'est juste
17 parce que j'avais compris de votre discussion avec
18 maître Paquet que ça allait être comme au-dessus de
19 la réglementation ou au-dessus des obligations du
20 distributeur. Donc, au-dessus du cinq pour cent
21 (5 %) du distributeur. Et là, bien en l'absence de
22 réglementation municipale, parce que je... vous ne
23 m'avez pas donné d'autres réglementations que peut-
24 être des réglementations municipales. Ce serait
25 nécessairement, ça pourrait être de zéro à cinq

1 que... qu'ils recevraient des aides
2 supplémentaires. Donc, si je suis dans une
3 municipalité où il n'y a pas de réglementation
4 municipale, je recevrais des aides financières à
5 partir de zéro, malgré l'obligation du distributeur
6 de, lui, de livrer cinq pour cent (5 %) ?

7 R. Dans les conditions actuelles, c'est exact parce
8 que les... l'obligation est au distributeur. Ce
9 qu'on discutait avec maître Paquet, c'est que dans
10 l'éventualité qu'une modification était faite au
11 règlement qui avise le distributeur et qui
12 viendrait aviser directement ou indirectement des
13 clients, donc de par l'intention du gouvernement de
14 venir disons décarboner le secteur du bâtiment,
15 donc, dans le cas d'une révision possible, donc
16 dans ce cas-ci il pourrait y avoir des obligations
17 qui viseraient un client spécifiquement.

18 Par exemple, donc un client résidentiel se
19 doit de consommer un minimum de cinq pour cent
20 (5 %) de GSR, là. Donc, dans ce cas-ci, ce serait
21 une obligation réglementaire, donc qu'on viendrait
22 considérer. Donc, pour venir faire le calcul des
23 GES admissibles. Donc, il y aurait le pourcentage
24 contracté du client, qui s'engagerait, par exemple,
25 à dix pour cent (10 %). Et le client a une

1 obligation réglementaire à la hauteur de cinq pour
2 cent (5 %), là, qui pourrait être définie par la
3 réglementation. Donc, c'est la différence entre les
4 deux qui serait utilisée pour définir les GES qui
5 sont admissibles.

6 Q. [92] Et est-ce qu'il y a beaucoup de municipalités
7 qui offrent ce type de... ou enfin, qui offrent, je
8 ne sais pas si « offrent » est le bon terme, mais
9 qui imposent ce type d'obligation là aux
10 consommateurs ou est-ce qu'il faut comprendre que
11 la vaste majorité des clients qui vont adhérer au
12 PED ou qui pourront bénéficier du PED vont partir
13 de zéro et que, à ce moment-là, ce sera tout
14 engagement d'achat pour lequel les GES évités vont
15 être calculés à partir de zéro, là? Donc, tous les
16 GES.

17 R. Oui, et je préciserais que c'est la mécanique qui
18 est déjà actuelle. Donc, même avant de déposer la
19 révision du programme, le programme comme tel vient
20 déjà subventionner l'entièreté des GES, là, pour
21 lesquels un client s'engage. Donc, un client qui
22 s'engage pour cinq pour cent (5 %), donc les GES
23 évités et calculés sont sur la base du cinq pour
24 cent (5 %) d'engagement. Ce qu'Énergir vient
25 rajouter ici, c'est pour... ça, c'est une manière

1 préventive, je dirais, là, sdonc dans l'éventualité
2 qu'il y a des clients qui seraient imposés, encore
3 là directement ou indirectement à un minimum de
4 consommation, l'intention d'Énergir n'est pas de
5 venir subventionner une obligation. Donc,
6 présentement, la mécanique actuellement en vigueur
7 et approuvée, c'est qu'on vient... on vient
8 subventionner l'entièreté des volumes contractés du
9 client, donc... je le répète, un client qui
10 s'engage pour cinq pour cent (5 %), on vient le
11 subventionner sur la base du cinq pour cent (5 %)
12 d'engagement. Donc, il n'y a aucune... on vient
13 subventionner sur la base du cinq pour cent (5 %)
14 d'engagement, donc il n'y a aucune... on ne vient
15 soustraire aucun chiffre. Donc, ici, on vient user
16 de prudence, on vient proposer une approche plus
17 prudente où on vient éviter le... encore là,
18 diminuer l'effet potentiel d'opportunisme qu'un
19 client pourrait avoir qui est selon une imposition
20 de consommation d'achat de GSR. Donc, nous, on veut
21 éviter de venir subventionner cette portion-là.

22 Q. [93] Merci beaucoup pour la clarification.

23 LA COUR :

24 Maître Cardinal, c'est à vous.

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Parfait, pas de problème, merci.

3 Q. [94] Je vais vous référer maintenant à la pièce
4 B-0240, qui est, en fait, une réponse... en fait,
5 le GRAME a référé également à cette pièce, puis à
6 cette réponse à une DDR de la Régie dans ses
7 questions. C'est à la page 11 de la pièce B-0240,
8 réponse à la question 5.6. Et si je vous mets en
9 contexte, bien, fait, Énergir confirmait que sa
10 proposition est de pas faire évoluer le minimum
11 requis tout au long de la période d'engagement de
12 cinq ans du client pour le PED. Puis, en fait, au
13 dernier paragraphe de la réponse, un petit peu plus
14 bas, je crois... oui, c'est ça. Donc, Énergir dit
15 que :

16 [...] pour les demandes des clients de
17 plus de cent 125 000 m3, le montant de
18 PED octroyé est déterminé au cas par
19 cas permettant de tenir compte du
20 seuil minimal pour chacune des années
21 [...]

22 Pour la période d'engagement. En fait, plus
23 spécifiquement pour les clients qui s'engagement au
24 PED et qui consomment du GSR. En fait, on comprend,
25 là, qu'il y en a un petit nombre, environ, je vous

1 dirais que - je peux vous référer à la preuve, là -
2 mais il y aurait neuf clients qui consomment du
3 GSR, soit six commerciaux, deux industriels, un
4 institutionnel.

5 Pourriez-vous commenter, en fait, la
6 possibilité de faire évoluer le minimum requis tout
7 au long de la période d'engagement de cinq ans pour
8 - au cas par cas - pour ces clients-là? En fait,
9 pouvez-vous élaborer sur les raisons pour
10 lesquelles Énergir envisage pas de le faire, puis
11 si vous envisagez de le faire, qu'est-ce que ça
12 implique?

13 R. Alors, comme je mentionnais précédemment à un
14 intervenant, l'idée d'Énergir, c'est être capable
15 de faire... d'embarquer le client dans un parcours
16 de décarbonation à l'an 1. Donc, c'est certain que
17 quand on vient établir l'aide financière, on le
18 fait en fonction du contexte en vigueur, puis la
19 réglementation en vigueur à ce moment-ci. Et on
20 croit que le montant, là, qui permet aux clients de
21 venir s'engager, donc est bien calibré, là, en
22 fonction, t'sais, de la... en fonction du
23 pourcentage qui est en vigueur au moment de la
24 signature. Donc, en venant augmenter, donc, le
25 seuil minimum pour le client, donc ça vient

1 rajouter un frein additionnel, ça vient,
2 évidemment, affecter à la baisse le montant, en
3 présupposant que le pourcentage minimum va
4 augmenter dans le temps, donc ça va diminuer le
5 montant, ce qui pourrait augmenter le risque que le
6 client ne veule pas s'engager et n'embarque pas
7 dans la consommation de GSR, ce qui vient nuire à
8 l'ensemble de la clientèle en... en venant pas, là,
9 évidemment, diminuer l'effet sur la socialisation.

10 Donc, on pense que pour maximiser l'effet
11 pour l'ensemble de la clientèle, on a tout avantage
12 à optimiser l'aide financière qui est versée, donc
13 en calculant au moment de l'engagement. Et encore
14 une fois, je veux rassurer la Régie qu'on travaille
15 évidemment avec le client, là, pour qu'il aille
16 chercher le maximum, évidemment, de GSR possible,
17 on lui communique les obligations réglementaires
18 qui vont croître dans le temps et de l'avantage
19 économique aussi qu'il y a à aller s'engager pour
20 un montant additionnel, donc un engagement
21 additionnel.

22 Mais donc, la proposition d'Énergir, à cet
23 effet-là, est la même qui a été faite dans le
24 programme initial, là, qui avait déjà été approuvé.
25 Donc, on ne vient pas changer... on vient pas

1 proposer de modifier cette mécanique-là, là, c'est
2 la même qui a déjà été débattue par le passé. Donc,
3 on croit que c'est la meilleure façon d'optimiser
4 les résultats quant à l'engagement vers le GSR, là,
5 à travers le PED.

6 Q. [95] Puis une petite précision sur votre réponse
7 qui a été fournie, là, dans la pièce B-0240. En
8 fait, Énergir mentionne au paragraphe qu'on voit,
9 l'avant-dernier paragraphe :

10 Sans connaître les cibles qui
11 pourraient être définies, via
12 réglementation [...] Énergir fait
13 l'hypothèse que celles-ci seraient
14 graduelles. Dans cette mesure,
15 l'impact financier lié à une aide
16 versée « en trop » dans le cadre d'une
17 approche de masse visant les segments
18 de clientèle plus petits devrait être
19 relativement minime. Il a donc été
20 jugé prématuré d'ajouter cette
21 précision dans les applications, ce
22 qui permet d'éviter une complexité
23 additionnelle pour les clients.

24 Pouvez-vous commenter un peu, expliquer la
25 complexité additionnelle pour les clients?

1 R. On a... puis c'est pour ça la phrase, et pour
2 Énergir aussi, là, mais pour la portion pour les
3 clients, donc évidemment, ça amène une complexité
4 dans la compréhension de l'engagement pour lequel
5 un client a à faire. Donc, on est en train
6 d'arriver devant un client, on lui demande un
7 engagement progressif dans le temps, il va y avoir
8 une... donc une aide financière qui est calculée
9 avec des variables « avenir », « futur », et des
10 engagements d'un client dans le futur, t'sais, sans
11 être, si je peux dire, sans voir dans le portrait
12 total, puis de voir : quelle sera ma consommation
13 dans trois ans, quel sera le pourcentage en vigueur
14 à ce moment-ci, à combien je m'expose comme client
15 de surcoût de GSR, donc comment après ça j'essaie
16 d'évaluer le bénéfice que peut apporter le PED dans
17 l'ensemble de ces paramètres-là, là. C'est pour ça
18 qu'il y a une complexité additionnelle qui est là
19 du client, donc un engagement évolutif dans le
20 temps. Donc, disons que ça ne rend pas plus simple
21 l'application, là, donc c'est... ça complexifie.

22 Q. [96] Ensuite, il y a eu d'autres questions qui ont
23 été posées par rapport à l'abolition du plafond
24 pour le PED. Il y a eu plusieurs questions qui ont
25 été posées, puis j'ai bien compris de vos réponses

1 que vous mentionnez que côté bénéfices versus
2 difficultés administratives, là, ça ne serait pas
3 peut-être une bonne idée de plutôt qu'uniquement
4 rehausser le plafond, ça serait mieux de simplement
5 l'abolir, d'où votre proposition. Et là, vous avez
6 évoqué, là, d'abolir un plafond de quinze mille
7 (15 000) ou, t'sais, de l'augmenter mettons vingt-
8 deux, vingt-cinq mille (22-25 000), votre réponse
9 serait la même.

10 Pouvez-vous parler un peu des difficultés
11 administratives liées à l'augmentation du plafond?
12 Si, par exemple, la Régie dit, bon : c'est une
13 bonne idée de prendre des mesures qui permettent
14 d'encourager davantage la participation au PED,
15 mais allons-y graduellement, allons-y par exemple à
16 cinquante mille dollars (50 000 \$), qu'est-ce que
17 ça implique au niveau des complexités
18 administratives?

19 R. Premièrement, bien, évidemment, ça implique
20 principalement la programmation informatique, là,
21 je veux dire, pour être capable de programmer ces
22 mécaniques-là dans les calculs d'aide financière,
23 là, donc celle qui soit faite de façon automatisée
24 ou les outils qui sont développés pour accompagner
25 par exemple les représentants à calculer les aides,

1 donc, et la programmation, puis la... donc,
2 s'assurer de la validation des outils, des tests,
3 et caetera, qui en découle.

4 Et je tiens aussi à rassurer la Régie
5 pour... je réitère le fait que la formule de base
6 est un plafond en soi. Donc, comme je le
7 mentionnais, le deux cents dollars (200 \$) la
8 tonne, la mécanique d'évaluation des GES
9 admissibles nous donne un certain plafond. Donc,
10 jusqu'à cent vingt-quatre mille neuf cent quatre-
11 vingt-dix-neuf mètres cubes (124 999 m3). Donc,
12 pour l'approche de masse, donc je le mentionnais
13 tantôt, le montant maximal qui serait admissible
14 pour un client qui s'engagerait pour cinq ans à
15 cent pour cent (100 %) de consommation au GSR est
16 même en deçà de cinquante mille dollars (50 000 \$),
17 là. Je pourrais faire le calcul sur ma
18 calculatrice, là, mais ça serait en deçà de
19 cinquante mille dollars (50 000 \$).

20 Donc, ce qu'on vient dire c'est, un, il y a
21 peu de clients pour lesquels il va... T'sais, donc,
22 il y a des clients, ce qu'on dit, c'est un frein
23 additionnel, il y a peut-être des clients, là, qui
24 s'empêchent aujourd'hui de venir au GSR parce que
25 l'aide n'est pas suffisante pour eux. Il y a un

1 enjeu... pas un enjeu, mais un élément d'équité
2 qu'on pourrait mentionner au niveau de la
3 clientèle, là. Donc, un client qui consomme, qui
4 est juste au niveau du quinze mille (15 000), il a
5 droit à quinze mille (15 000), mais celui qui
6 consomme, qui s'engage un petit peu plus, il est
7 limité aussi dans le coût la tonne ultimement qu'on
8 peut subventionner.

9 Et encore là, jusqu'à cent vingt-cinq mille
10 mètres cubes (125 000 m3), donc, l'écart de budget
11 potentiel additionnel en fonction du nombre de
12 clients puis du maximum, comme je vous disais, qui
13 va rester sous les cinquante mille dollars
14 (50 000 \$) de par la formule, donc pour nous est
15 minime par rapport à l'ensemble du budget du PED.

16 Q. [97] Ensuite, si on passe au CASEP. J'ai bien
17 compris, là, que... je crois que c'est... vous avez
18 répondu à des questions du ROÉÉ sur le temps, là,
19 qu'Énergir pensait verser encore des montants liés
20 au CASEP pour les ventes signées avant le premier
21 (1er) mai deux mille vingt-cinq (2025). J'ai bien
22 compris, là, que c'est pendant à peu près une durée
23 de douze (12) mois que le client peut faire sa
24 demande, et ensuite l'aide est versée. Donc, est-ce
25 que je comprends bien que la possibilité de déposer

1 une proposition de traitement pour le solde du
2 CASEP, ce n'est peut-être pas envisageable pour le
3 dossier tarifaire deux mille vingt-six, deux mille
4 vingt-sept (2026-2027) considérant les délais?
5 R. Je vous dirais que... Donc, si on se fie au
6 calendrier usuel, donc l'interdiction a commencé au
7 début du mois de mai, donc les engagements seraient
8 ceux qui ont été pris jusqu'au trente (30) avril.
9 Donc, c'est certain que la période de douze (12)
10 mois, si on appliquait la règle comme telle de
11 façon très, très sévère le douze (12) mois, ça nous
12 amènerait jusqu'au trente (30) avril deux mille
13 vingt... pardon, deux mille vingt-six (2026), donc
14 trente (30) avril deux mille vingt-six (2026). À
15 quel moment... Je veux dire, au moment de préparer
16 les pièces du dossier, on serait quand même très
17 avancés pour savoir : est-ce qu'il y a encore une
18 balance de montant, un solde dû, qui découle des
19 engagements qui ont été pris avant le premier (1er)
20 mai?

21 Donc, sans s'engager, je pense qu'on serait
22 dans une période où on pourrait avoir un regard
23 beaucoup plus juste sur les montants qui seraient
24 encore à verser et sur les potentielles mécaniques
25 de récupération des coûts ou, du moins, comment on

1 retourne les montants qui sont dans l'enveloppe
2 CASEP pour l'instant.

3 Donc, je suis confiant qu'on pourrait au
4 moins arriver avec une certaine proposition de
5 traitement. Est-ce que ça serait traité
6 directement... Est-ce que la récupération des coûts
7 serait directement dans le dossier vingt-cinq,
8 vingt-six (2025-26)? Ça, je ne voudrais pas
9 m'avancer là-dessus, mais je pense que les
10 prochains mois vont donner une meilleure idée,
11 évidemment, des clients pour lesquels il y a encore
12 des dossiers en suspens et des montants qui
13 potentiellement à venir, et du fait même, de
14 laisser le temps de réfléchir à la... Étant donné
15 que la décision est arrivée seulement au mois de
16 mai, ça nous laisserait du temps pour réfléchir de
17 la meilleure mécanique pour récupérer les montants.

18 Q. [98] Puis dernière question un peu philosophique
19 sur le CASEP, en fait, pourquoi Énergir entend
20 cesser... Pouvez-vous expliquer les raisons un peu
21 pourquoi Énergir cesse en fait... ne veut plus
22 continuer le CASEP, considérant que ça permet la
23 conversion de clients puis que, ultimement, ça peut
24 entraîner une baisse, là, une pression à la baisse
25 sur les tarifs?

1 R. Peut-être juste préciser, la proposition d'Énergir
2 a été de reconduire le CASEP. Dans ses obligations
3 de revue des programmes, c'est le ministère qui n'a
4 pas permis la reconduction du CASEP à travers son
5 traitement d'approbation des différents programmes
6 d'efficacité énergétique au sens large. Donc, la
7 lettre qu'on a reçue du ministère nous demandait de
8 mettre fin au programme en date du premier (1er)
9 mai selon les pouvoirs qui leur sont consacrés,
10 j'imagine. Donc, ce n'était pas la proposition
11 d'Énergir d'arrêter le CASEP.

12 Q. [99] Ensuite pour le CASS, Énergir propose de
13 prolonger l'élargissement du seuil d'admissibilité
14 pour une année supplémentaire pour deux mille
15 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026), donc
16 reconduire la majoration supplémentaire de vingt
17 pour cent (20 %) au seuil d'admissibilité. Oui?

18 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

19 J'allais vous diriger vers le panel 5, qui est
20 devenu notre panel...

21 Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Ah. O.K.

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 ... j'allais dire « fourre-tout », mais on me
25 confirme que c'est effectivement une question pour

1 le panel 5.

2 Me AMÉLIE CARDINAL :

3 Ah, bon, bien, parfait, ça va me faire plaisir de
4 le reporter à l'autre panel. Je vous remercie
5 beaucoup.

6 R. Merci.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Bonjour, Madame la Présidente et Mesdames les
9 Régisseurs. On a réalisé en écoutant les contre-
10 interrogatoires ce matin qu'on s'est peut-être
11 trompés dans le panel où il fallait poser nos
12 questions sur le PED. On a effectivement des
13 questions sur le PED, et on pensait que c'était le
14 panel 4, mais là, on a réalisé en écoutant ce matin
15 que c'est plutôt le panel 3. Donc, en échange, on
16 n'aura pas de questions pour le Panel 5. On avait
17 annoncé du temps pour le panel 5, on n'en aura pas.
18 On a un peu pitié pour eux. Tout ce qui a été
19 pelleté vers le panel 5, on a dit : « On va leur
20 donner un break. » Ça fait qu'avec votre
21 permission, c'est un peu inusité pour moi de passer
22 après les questions de l'avocate de la Régie, mais
23 on aurait quelques questions à poser concernant le
24 PED.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Allez-y.

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Je vais juste aller chercher mon ordi.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Pas de problème.

7 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Bellavance.

9 R. Bonjour.

10 Q. **[2]** Donc, comme je viens de le dire, on a quelques
11 questions concernant les modifications au PED. Je
12 vous démontre ici à l'écran des changements que
13 vous voulez apporter à certaines des clauses, dont
14 le paragraphe 2.2.1 où vous voulez changer à toutes
15 fins pratiques « est admissible » par « peut être
16 admissible ». Est-ce que je suis à la bonne page?
17 Oui. Ici en haut, 2.2.1.

18 Donc, je comprends que vous, donc, vous
19 voulez ajouter un élément de discrétion par rapport
20 à Énergir. Et c'est cette discrétion-là qu'on
21 aimerait clarifier. Si je comprends bien, ça vous
22 donne donc plus de latitude pour refuser
23 l'admissibilité au PED?

24 R. L'intention première d'Énergir, c'est de s'assurer
25 de ne pas être menotté par une clause au niveau de

1 l'admissibilité au programme. Je vous dirais que ça
2 se fait aussi en cohérence avec nos autres
3 programmes commerciaux où cette clause-là est
4 toujours conditionnelle. L'admissibilité est
5 toujours conditionnelle à nos programmes
6 commerciaux. Donc, je vous dirais, ce que ça
7 permet, tantôt je mentionnais, donc, si un jour on
8 voit que, par exemple, le budget devient hors
9 contrôle, donc ça donne une certaine latitude à
10 Énergir pour être capable de prendre les mesures
11 appropriées pour ne pas de facto à avoir à
12 appliquer l'admissibilité d'un programme à un
13 client.

14 L'idée n'est pas de restreindre
15 l'admissibilité pour un client qui se qualifierait
16 à l'ensemble des éléments. Donc, c'est plutôt en
17 fonction de l'évaluation du contexte. Et ça permet
18 encore là dans... peut-être qu'on rentre aussi dans
19 l'évaluation au cas par cas d'un client de prendre
20 en compte la situation particulière d'un client
21 pour déterminer l'admissibilité ou non au
22 programme.

23 Q. **[3]** O.K. On lit d'ailleurs plus haut dans le texte
24 à partir de la ligne 2 que l'objectif, c'est de
25 vous donner plus de flexibilité, par exemple pour

1 assurer un meilleur contrôle budgétaire ou encore
2 s'adapter et réagir aux autres offres de
3 subventions disponibles sur le marché. C'est un peu
4 de ça que vous parlez?

5 R. Ici, on a fait des exemples, là.

6 Q. **[4]** O.K. Est-ce qu'un des critères de refus
7 pourrait être l'admissibilité du client à d'autres
8 offres de subvention autres que le PED et qui sont
9 disponibles sur le marché, comme vous semblez
10 évoquer dans le texte que je viens de vous lire,
11 des subventions disponibles sur le marché?

12 R. A priori, ce n'est pas l'intention. Je veux dire,
13 s'il y avait une offre financière qui se voulait
14 être une copie conforme du PED ailleurs, et donc
15 l'idée c'est d'éviter encore de subventionner le
16 même élément. L'idée, ici, c'est encourager le
17 client à entrer dans un parcours de décarbonation.
18 Ce qu'on veut... ce qu'on vient simplement
19 illustrer ici, c'est, dans le cas encore là
20 hypothétique où est-ce qu'il y aurait des
21 subventions disponibles qui viendraient remplacer
22 ou sur... t'sais, ou que l'effet net deviendrait de
23 sursubventionner un client par des critères X, Y,
24 là. Donc, on se garde ici une marge de manoeuvre
25 toujours pour diminuer le potentiel d'opportunisme.

1 Donc, l'idée encore là, c'est toujours
2 d'user de prudence dans l'établissement de nos
3 conditions d'admissibilité au programme. Si on peut
4 se retourner dans les programmes PRC et PRRC qui
5 ont le même libellé ou à peu près, donc dans le
6 conditionnel. Je ne me souviens pas d'avoir...
7 qu'on ait eu de refuser l'accès à un client de par
8 des situations contextuelles. Ce qu'on veut dire,
9 c'est plus user de prudence pour ne pas qu'on soit
10 lié... si on fait face à une situation où est-ce
11 qu'on jugerait qu'on devrait ne pas rendre
12 admissible un client, donc au moins que la clause
13 soit prévue à cet effet-là.

14 Q. **[5]** O.K. Et dans le texte préalable, j'ai lu aussi
15 que c'est pour assurer un meilleur contrôle
16 budgétaire. Est-ce qu'un autre critère de refus
17 d'admissibilité pourrait être l'évaluation des
18 coûts propres à chaque projet?

19 R. Le programme PED n'est pas un programme qui est
20 calculé ou attribué en fonction des coûts d'un
21 projet. On rappelle, c'est un programme qui est
22 uniquement calibré sur les GES évités admissibles
23 qui découlent des mesures de décarbonation qu'un
24 client pourrait prendre.

25 Q. **[6]** Donc, l'analyse est par projet?

1 R. Les éléments de votre question, j'ai compris, les
2 coûts d'un projet. Donc, le programme PED n'est pas
3 calibré sur des coûts. C'est-à-dire quand on parle
4 de coûts d'équipement ou de coûts de remplacement
5 ou autres, là, ce n'est pas des paramètres qui sont
6 inclus dans le calcul d'attribution du PED.

7 Q. [7] D'accord. On voit aussi que vous voulez
8 apporter un changement au paragraphe 2.2.1.2. Je
9 peux vous donner le temps pour vous rafraîchir la
10 mémoire. Ce n'est pas un paragraphe qui est
11 nécessairement facile à lire non plus, là. Je l'ai
12 lu à quelques reprises.

13 R. On comprend. On s'excuse pour...

14 Q. [8] C'est pour ça que je voulais juste clarifier un
15 peu votre intention, parce qu'on dirait que ça sort
16 de votre contentieux, ce paragraphe-là. Si je
17 comprends bien, l'achat minimal de GSR correspond
18 désormais au plus élevé entre cinq pour cent (5 %)
19 et le pourcentage minimal annuel de livraison qui
20 incombe au distributeur en vertu du Règlement
21 concernant la quantité de GSR devant être livré par
22 un distributeur?

23 R. C'est exact. Ici, on parle vraiment de
24 l'engagement. Donc, l'engagement contractuel qu'on
25 demande au client, donc c'est un minimum de cinq

1 pour cent (5 %) d'engagement ou le pourcentage qui
2 est spécifié dans le règlement qui incombe au
3 distributeur, le Règlement concernant le gaz de
4 source renouvelable.

5 Q. [9] Cette formulation a-t-elle été choisie pour
6 anticiper une situation où le seuil minimal
7 pourrait augmenter si le règlement était modifié?

8 R. Pour moi, la formulation est assez claire du fait
9 que, au moment de signer l'entente avec le client,
10 donc, on regarde évidemment le pourcentage, donc le
11 minimum entre cinq pour cent (5 %), qui est pour
12 nous le minimum requis au niveau de l'engagement,
13 et le pourcentage qui incombe beaucoup au
14 distributeur sur le règlement. Donc, par exemple,
15 si on se positionne dans deux ans ou trois ans où
16 qu'on va augmenter à sept pour cent (7 %). Donc,
17 lorsqu'on va signer des contrats et des engagements
18 avec le client dans deux, trois ans, donc c'est le
19 sept pour cent (7 %) qui va devenir le minimum. On
20 a inscrit quand même un minimum de cinq pour cent
21 (5 %), encore là dans une situation hypothétique
22 que le règlement pourrait tomber, ne plus tenir.
23 Donc, Énergir souhaite quand même que le client
24 s'engage à un minimum de cinq pour cent (5 %) s'il
25 y avait aucun autre élément qui... Si, par exemple,

1 il n'y avait plus le Règlement sur le gaz de source
2 renouvelable.

3 Q. [10] Donc, si je comprends bien, la nouvelle
4 formulation a, en partie, pour but de vous équiper
5 si jamais il y a... que le seuil minimal est
6 augmenté en vertu du règlement?

7 R. En effet. Donc, si le seuil minimal est augmenté en
8 vertu du règlement, donc, pour l'année de
9 référence, donc s'il y a des clients pour lesquels
10 on signe une entente de GSR pour une année de
11 référence X, donc l'engagement va tenir compte du
12 minimum requis à l'année X aussi.

13 Q. [11] O.K. Ces modifications visent-elles aussi à
14 rendre explicite le fait que si un client n'atteint
15 pas l'engagement minimal de cinq pour cent (5 %)
16 sur cinq ans, il ne sera pas admissible au
17 programme?

18 R. Peut-être préciser quand vous dites « n'atteint
19 pas le cinq pour cent 5 % »? Parce que ce qu'on
20 demande au client, c'est de s'engager, là, pour un
21 minimum de cinq pour cent (5 %). Donc,
22 contractuellement et dans les systèmes, de faire un
23 ajustement pour rendre cinq pour cent (5 %) de sa
24 consommation, donc comme achat de GSR. Donc, à
25 moins d'explicitement faire diminuer ou se retirer

1 ou arrêter sa consommation de GSR, pour laquelle il
2 y a des modalités du programme qui sont prévues
3 pour aller récupérer les montants, là, au prorata
4 des mois écoulés, donc sinon je veux dire je ne
5 vois pas ce que la... la clause amène davantage. La
6 clause vient juste spécifier le minimum
7 d'engagement qui est requis d'un client. Et si un
8 client ne respecte pas l'engagement, bien il y a
9 des modalités au programme qui sont prévues à cet
10 effet.

11 Q. [12] D'accord. Je vous réfère maintenant à une
12 réponse que vous avez fournie dans une DDR. Je
13 pense qu'il est dur à voir. La réponse 9.1. La
14 question... oui. La demande, donc :

15 Outre l'insuffisance de l'aide
16 financière mentionnée à la référence
17 1, veuillez préciser les raisons pour
18 lesquelles les clients ne feraient pas
19 davantage appel au PED.

20 Et votre réponse c'était : « Compte tenu des
21 références 6 et 7... »

22 Excusez-moi.

23 La notoriété du programme et
24 l'engagement contractuel requis pour y
25 adhérer sont des freins additionnels à

1 la participation de la clientèle.
2 Je voulais juste clarifier cette réponse-là. Est-ce
3 que vous diriez que ce sont les freins principaux,
4 la notoriété?

5 R. Il faut être conscient que le PED vient encourager
6 les clients à participer à nos produits et nos
7 solutions de décarbonation. Donc, c'est certain que
8 la performance du SPEDE est directement liée à la
9 performance des solutions de décarbonation. Donc,
10 avant tout, donc pour être admissible, il faut
11 qu'un client participe à la biénergie ou participe
12 à un engagement de GSR. Donc, si... je veux dire,
13 donc le PED est très dépendant de la performance
14 des différents programmes. Donc, il faudrait
15 s'attendre à ce que si on a une performance de
16 biénergie qui va bien au-delà des attentes,
17 évidemment le PED devrait suivre un peu la même
18 tendance. Donc ça, ça, c'est le premier élément,
19 j'allais dire qui impacte la performance du PED.

20 Par la suite, évidemment, d'avoir la
21 connaissance du programme, de savoir qu'il y a des
22 aides financières qui sont disponibles justement
23 pour qu'un client vienne s'engager à un niveau de
24 GSR ou participe à la biénergie. Donc, ce qu'on
25 appelle ici la notoriété du programme, donc est un

1 élément évidemment de considération qui est un
2 frein additionnel. Et, comme tout programme, là. Et
3 évidemment l'engagement contractuel, on l'a dit,
4 l'idée c'est pas d'avoir un « freebie » pour le
5 client, là, donc pour « mériter », entre
6 guillemets, pour être admissible à une aide
7 financière du PED, donc on souhaite un engagement
8 clair du client dans un parcours de décarbonation.
9 Donc, soit par l'engagement à la biénergie, là,
10 c'est un engagement de dix (10) ans au tarif. Ou
11 l'engagement contractuel au GSR, là, qui est de
12 cinq (5) ans. Ce qu'on juge qui... qui démontre
13 quand même un engagement, là, important de la part
14 du client. Ce qui vient mériter l'octroi du PED.

15 Q. **[13]** O.K. Indépendamment si on parle de freins
16 additionnels ou de freins principaux, là, la
17 question c'est : est-ce que les modifications qui
18 visent à clarifier le programme, est-ce qu'elles
19 s'attaquent directement à ces deux freins-là,
20 c'est-à-dire la notoriété et l'engagement
21 contractuel, ou non?

22 R. A priori, je dirais non, là, je veux dire
23 l'engagement contractuel n'a pas changé depuis
24 qu'Énergir a déposé son programme dans les
25 précédentes causes tarifaires. Donc, l'élément

1 contractuel demeure. Et la notoriété n'est pas
2 adressée, là, par des modalités de programme. Donc,
3 la notoriété se travaille à travers l'ensemble des
4 efforts de communication et de marketing au sens
5 large, pour venir faire connaître le programme
6 auprès de sa clientèle, là.

7 Q. **[14]** À ce sujet, est-ce qu'Énergir compte renforcer
8 les programmes de visibilité et de
9 commercialisation du PED?

10 R. Je dirais que l'ensemble des efforts de marketing
11 et de commercialisation d'Énergir portent à faire
12 valoir l'ensemble de ses solutions de décarbonation
13 et des outils lui permettant d'accomplir ces
14 objectifs-là, dont le PED fait partie.

15 Q. **[15]** D'accord. Mais disons rien de spécifique par
16 rapport au PED. C'est dans le tout.

17 R. Je ne voudrais pas présumer des angles de
18 communication et de commercialisation qui
19 pourraient être faites, là, mais certain que le PED
20 fait partie des éléments, là, des outils qui sont
21 disponibles, là, et pour lesquels on peut... sur
22 lesquels on peut communiquer pour s'assurer de la
23 performance globale de nos programmes de
24 décarbonation.

25 Q. **[16]** O.K. Je reviens, donc, à la pièce 246, B-0246,

1 et ma question porte sur la suppression du plafond
2 de quinze mille dollars (15 000 \$) sur le nombre de
3 clients susceptibles... Alors, la question : la
4 suppression de ce plafond de quinze mille (15 000)
5 sur le nombre de clients susceptibles d'adhérer ne
6 devrait-elle pas être mise de l'avant dans les
7 campagnes de promotion?

8 R. Je vais parler de façon générale. Habituellement,
9 là, les campagnes promotionnelles, là, t'sais,
10 visent un ensemble très large de clients. Donc, on
11 n'a pas des campagnes promotionnelles at large qui
12 visent des segments de volume très spécifiques, là.
13 Donc, c'est certain que dans une approche de masse
14 et de communication de masse, donc on fait état
15 l'ensemble du programme PED. Je veux dire, comme
16 dans les communications, je veux dire, on ne
17 mentionne pas non plus, t'sais, un PED jusqu'à
18 concurrence de quinze mille dollars (15 000 \$),
19 puis il y a des notes de page, les notes légales,
20 les notes du programme qui font référence. Mais je
21 veux dire, nous, on a incite tout client à
22 communiquer avec nous pour participer, donc pour
23 vérifier des aides financières auxquelles ils
24 seraient admissibles. Donc pour moi, la notion de
25 plafond de quinze mille dollars (15 000 \$), là, n'a

1 pas nécessairement sa place dans une campagne,
2 appelons ça publicitaire ou une campagne
3 commerciale at large. Donc, ce serait ma réponse,
4 là, à ce niveau-là.

5 Q. **[17]** O.K. J'ai seulement quelques questions, puis
6 ça va être ma dernière ligne de questions, Madame
7 la Présidente, sur la méthode d'évaluation de la
8 rentabilité des projets d'extension de réseau. Là,
9 je vous réfère... Ce n'est pas le bon témoin? Panel
10 4. Alors, voilà.

11 R. Même témoin, mauvais panel.

12 Q. **[18]** Alors, on reviendra dans le panel 4.
13 - Et comme j'ai dit, on n'aura pas de questions
14 pour le panel 5, alors notre panel 4 va être un peu
15 plus long. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie. Alors, on va passer aux questions
18 de la Formation.

19 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

20 Me SYLVIE DURAND :

21 Q. **[19]** Bonjour, Monsieur Bellavance.

22 R. Bonjour.

23 Q. **[20]** J'aurais une petite question pour vous de
24 nature plus opérationnelle. Vous avez mentionné que
25 dans la mesure où le plafond était modifié pour un

1 autre montant, qu'il y aurait de la programmation
2 informatique à faire qui pourrait complexifier la
3 tâche d'Énergir... puis, bon, j'ai probablement une
4 compréhension très simpliste de la programmation
5 informatique, mais dans la mesure où il y a déjà un
6 plafond de quinze mille dollars (15 000 \$), si
7 celui-ci était modifié, est-ce que... Donc, dans ma
8 vision simpliste, là, c'est que dans le fond on
9 change le chiffre quinze mille (15 000) pour un
10 autre chiffre, mais le reste du programme n'est pas
11 modifié. Est-ce que ça ne... J'essaie de voir la
12 complexité, là, que ça peut engendrer. Pourriez-
13 vous m'éclairer là-dessus?

14 R. Je ne veux pas présumer de l'ensemble des tenants
15 et aboutissants d'un tel élément, mais il faut
16 comprendre, là, qu'il y a aussi une complexité
17 aussi à gérer le timing, là - pardonnez-moi
18 l'anglicisme - au niveau de l'application des
19 différents plafonds. Donc, c'est des discussions
20 qui ont lieu avec un client, donc qui sont à cheval
21 avec certaines évolutions de plafonds dans le temps
22 qui pourraient avoir lieu, donc il faut gérer peut-
23 être plus le plafond en fonction de différentes
24 périodes d'années. Donc, encore là, ça...
25 aujourd'hui, on a peut-être juste un champ, là, il

1 faudrait ajouter un champ par année avec des
2 différents plafonds. On sait que les modifications,
3 c'est informatique, ça peut être très coûteux, donc
4 c'est très difficile à évaluer, et encore là, ça
5 prendrait un avis plus d'expert informatique, là,
6 sur l'ensemble des éléments.

7 Mais tout changement et toute modification
8 et tout critère additionnel rajouté à nos systèmes,
9 donc, amène une complexité additionnelle. Et encore
10 là, comme je le mentionnais, une complexité
11 additionnelle qui, pour nous, n'est pas requise
12 étant donné, là, le risque potentiel, là, qu'il
13 pourrait y avoir à venir ou qu'il y aurait une
14 popularité très, très importante de la portion de
15 la clientèle au-delà de... qui se qualifierait au-
16 delà de quinze mille dollars (15 000 \$). Donc, pour
17 nous, cette portion-là de la clientèle demeure dans
18 un ordre de grandeur, là, qui n'a pas beaucoup
19 d'impact, là, par rapport à l'enveloppe globale du
20 budget du PED.

21 Q. **[21]** Je vous remercie. Je n'aurai pas d'autres
22 questions.

23 Mme ESTHER FALARDEAU :

24 Q. **[22]** Bonjour, Monsieur Bellavance. Esther Falardeau
25 pour la Formation. Écoutez, là, peut-être parce que

1 c'est vendredi, là, mais j'ai encore de la
2 difficulté à comprendre. Pourquoi l'article 2.2.2
3 ne pourrait pas se lire comme suit. Surtout la
4 section en bleu, là. Bien, c'est-à-dire, la
5 première phrase. Donc :

6 Le montant de l'aide financière sera
7 calculé sur le pourcentage
8 excédentaire d'engagement d'achat -
9 donc, le surplus - de GSR par rapport
10 au pourcentage d'engagement minimal de
11 GSR du client.

12 Parce que l'engagement minimal, on vient juste de
13 le définir à l'article d'en haut, on comprend très
14 bien que ça correspond au minimum qui incombe au
15 distributeur en vertu du règlement.

16 R. Je n'ai malheureusement pas sous les yeux l'article
17 en question, là...

18 Q. **[23]** Oui, vous pouvez peut-être...

19 R. Je pense que j'ai...

20 Q. **[24]** C'est à la pièce B-0246, pages 3 et 4,
21 peut-être que notre greffier pourrait l'afficher.
22 Bon, alors, on l'a vu, la page... en fait, c'est à
23 la page 4, c'est au tout début de la page 4. Bon,
24 on dirait que ce n'est pas la bonne page 4. Alors,
25 écoutez, c'est à la page 10 sur 12 du PDF, et à la

1 page... Je ne comprends pas, 4 sur 5 de... Non.
2 C'est bien la bonne pièce, 0246? Oui, c'est ça, les
3 dispositions. Ah, excusez-moi, effectivement, c'est
4 à la page 4 des dispositions générales du
5 programme. Donc, ça serait un petit peu plus bas,
6 Monsieur Julien, si c'était possible. C'est ça, on
7 tombe dans les... Donc, 2.2.2, donc maintenant
8 c'est un petit peu plus haut. O.K., c'est ça. Et
9 puis si on rapetisse, bien, on va être capable de
10 lire 2.2.1 et 2.2.2 sur la même page, mais...

11 Fait que l'idée ici, là, c'est que ce que
12 vous nous proposez, c'est que l'article 2.2.2 se
13 lise comme suit, c'est-à-dire que :

14 Le montant de l'aide financière sera
15 calculé sur le pourcentage
16 excédentaire d'engagement d'achat de
17 GSR par rapport au pourcentage
18 d'obligation d'achat de GSR du client.

19 Bon, là, en haut, juste à l'article d'avant, on
20 nous parle du pourcentage de livraison minimale qui
21 incombe au distributeur, puis ça, tout le monde
22 comprend que ça réfère au règlement. Donc, on dit :
23 l'engagement minimal d'achat du client, ça va être
24 de se conformer au règlement minimalement. Mais le
25 montant d'aide va être calculé sur l'excédent entre

1 son engagement d'achat et le pourcentage... Là, je
2 me demande : pourquoi pas le pourcentage minimal
3 d'achat, qu'on vient juste de définir en haut? Et
4 puis c'est ça que je ne comprends pas, là. Puis
5 c'est peut-être... c'est quand vous avez fait le
6 lien avec les clients de municipalités qui auraient
7 une obligation, c'est là que je vous ai perdu, là.
8 Mais en fait, je préfère...

9 R. Ça mérite d'être clarifié, puis on n'est jamais
10 trop prudent, je pense que c'est important que je
11 réexplique un petit peu les différents éléments.
12 L'article 2.2.1.2 vient vraiment définir
13 l'engagement minimum du client, donc ce qu'on
14 demande au client d'un point de vue contractuel,
15 donc le minimum de GSR qu'il devra contracter sur
16 la durée du contrat. Donc, ça, c'est le premier
17 élément.

18 Donc, à ceci on dit : c'est le minimum
19 entre cinq pour cent (5 %) ou ce qui est en vigueur
20 au moment de la signature du contrat dans le
21 Règlement concernant les gaz de source
22 renouvelable. Donc ça, ici, on vient définir
23 l'engagement, qui est aussi le premier élément de
24 la formule du calcul de 2.2 où qu'on dit que le
25 montant de l'aide financière sera calculé sur le

1 pourcentage excédentaire d'engagement d'achat, donc
2 ce fameux engagement d'achat là fait référence à ce
3 qui est défini à 2.2.1.2. Donc, il peut être... ça,
4 c'est le minimum d'engagement qu'on dit à 2.2.1.2.
5 Cet engagement-là pourrait être même supérieur, là,
6 au minimum, duquel on vient retrancher, donc, un
7 pourcentage de GSR qui pourrait devenir obligatoire
8 pour le client.

9 C'est là qu'on se détache un peu de du
10 libellé... bien, de la forme actuelle du Règlement
11 concernant le gaz de source renouvelable. Donc, on
12 vient vraiment dire s'il y a des obligations qui
13 visent le client spécifiquement sur le contenu de
14 GSR que devrait avoir sa consommation, donc, pour
15 lequel il devrait acheter du GSR. Donc, nous, on
16 veut tenir compte de cette obligation-là, qui
17 pourrait venir d'une modification au Règlement
18 concernant le gaz de source renouvelable ou
19 d'autres réglementations qui pourraient émaner du
20 secteur municipal ou autres types d'obligations.
21 Donc, on veut juste s'assurer de ne pas venir
22 subventionner cette obligation-là. Donc, je
23 prenais, par exemple, les municipalités, mais ça
24 pourrait être une modification qui soit faite au
25 Règlement concernant le gaz de source renouvelable

1 qui viendrait exiger d'un client ou d'un groupe de
2 clients spécifiquement de consommer un minimum de
3 gaz de source renouvelable. Dans ce cas-ci, on
4 voudrait éviter de subventionner cette portion-là.

5 Donc, je m'engage pour un dix pour cent
6 (10 %), j'ai une obligation qui vient d'une
7 réglementation existante aujourd'hui ou à définir
8 de cinq pour cent (5 %). Donc, ce que je veux,
9 c'est seulement subventionner la différence entre
10 mon engagement et l'obligation que je pourrais
11 avoir.

12 Q. [25] Puis, donc en ce moment, est-ce que les
13 clients ont des obligations? Le distributeur a une
14 obligation, mais les clients, est-ce qu'ils ont des
15 obligations en ce moment?

16 R. Les clients consomment actuellement... Parce qu'on
17 rappelle que le PED vise la clientèle actuelle et
18 non pas les nouveaux clients. Donc, il n'y a pas de
19 réglementation qui vise ça présentement. Donc,
20 c'est pour ça que je mentionnais que c'est un... on
21 nous a... par précaution, on est prévoyants en
22 fonction de l'évolution de la réglementation qui
23 pourrait venir, l'intention du gouvernement qui a
24 été faite au mois de novembre dernier pour viser la
25 décarbonation du secteur du bâtiment précisément.

1 Donc, c'est à cet effet-là qu'on a mis en place les
2 modifications au programme vraiment pour prévenir
3 plutôt que guérir.

4 Q. **[26]** C'est là que je comprends mieux maintenant,
5 merci. Donc, ce que vous nous dites, c'est
6 qu'actuellement, il n'y a pas de réglementation
7 comme telle, mais si éventuellement il y en avait,
8 une obligation qui était attribuée aux clients,
9 alors on subventionnerait l'excédent. Mais en ce
10 moment, il n'y a pas d'attribution... il n'y a pas
11 d'obligation attribuée aux clients directement?

12 R. Je pourrais me tromper, je ne suis pas prêt à...

13 Q. **[27]** Non, mais de ce que vous connaissez.

14 R. ... vous affirmer de... De ce que je connais
15 rapidement, il n'y a pas de grande réglementation
16 qui vise la consommation qui est actuellement faite
17 chez des clients.

18 Q. **[28]** O.K. Alors, actuellement, si on l'appliquait
19 aujourd'hui, à votre connaissance, le montant de
20 l'aide financière, ça serait calculé sur sa
21 consommation, l'engagement, finalement?

22 R. C'est exact.

23 Q. **[29]** O.K. Bon, d'accord, je vous remercie. Je
24 m'excuse, je n'avais pas compris cette petite
25 nuance-là.

1 R. C'est bon.

2 Q. **[30]** Ah, puis l'autre chose que vous avez dite,
3 c'est... concernant le plafond, ce que j'ai
4 compris, c'est que la formule elle-même mène à un
5 plafonnement d'à peu près cinquante mille dollars
6 (50 000 \$). C'est ce que j'ai bien compris? Donc,
7 de mettre... ça serait inefficace puis inutile de
8 mettre un plafond de cinquante mille dollars
9 (50 000 \$) parce que la formule elle-même ne permet
10 pas d'aller jusque là. Est-ce que j'ai bien
11 compris?

12 R. Oui, en effet, pour la clientèle de masse, en bas
13 de cent vingt-cinq mille mètres cubes
14 (125 000 m³)...

15 Q. **[31]** O.K.

16 R. ... on applique la formule directement. Donc, on
17 préfère l'hypothèse... Bien, je peux sortir ma
18 calculatrice très rapidement.

19 Q. **[32]** C'est correct.

20 R. Mais juste pour le bénéfice des notes
21 sténographiques, donc cent vingt-quatre mille neuf
22 cent quatre-vingt-dix-neuf mètres cubes
23 (124 999 m³), donc un client qui s'engagerait à
24 cent pour cent (100 %) de consommation... donc, on
25 parle de... pour un total de deux cent trente-huit

1 tonnes (238 t) de GES, subventionné à deux cents
2 dollars la tonne (200 \$/t), on est à quarante-sept
3 mille sept cent soixante-quinze dollars (47 775 \$)
4 environ, le maximum qui pourrait être déterminé à
5 partir de la formule pour la clientèle sous les
6 cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3).

7 Q. **[33]** O.K. Puis au-dessus des cent vingt-cinq mille
8 (125 000), bien, c'est une étude que vous faites au
9 cas par cas, puis donc, il y a... Parce qu'on avait
10 mis un plafond par prudence?

11 R. C'est exact.

12 Q. **[34]** Donc, la question de prudence pour la
13 clientèle de masse, que vous appelez, bon, les...
14 bien, le cinquante mille (50 000), il serait
15 inutile. Il n'y a pas besoin d'établir une balise
16 de prudence puisque la formule en comporte une
17 elle-même?

18 R. C'est exact.

19 Q. **[35]** Et puis pour les clients de plus de cent
20 vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3)...
21 - c'est ça, c'est des mètres cubes - alors à ce
22 moment-là, vous faites une étude au cas par cas
23 ou... ? Quelle est la mesure de prudence qui
24 pourrait remplacer un plafonnement ou... ?

25 R. C'est exact. Donc, c'est toujours une analyse pour

1 les cent vingt-cinq mille (125 000) et plus, il y a
2 une analyse, comme vous mentionnez, qui est faite
3 au cas par cas pour évaluer les conditions
4 particulières à un client. Il existe toujours une
5 notion de plafond qui émane directement du deux
6 cents dollars la tonne (200 \$/t). Le deux cents
7 dollars la tonne (200 \$/t) de GES, il demeure un
8 plafond. Donc, on ne pourrait pas octroyer une aide
9 financière qui serait supérieure au calcul des GES
10 évités multiplié par le deux cents dollars la tonne
11 (200 \$/t).

12 Par contre, c'est là que la notion de
13 quinze mille (15 000) ou autre type de plafond ne
14 s'applique plus, et il pourrait y avoir un cas de
15 figure qu'on donnerait une aide financière, par
16 exemple, de cent mille dollars (100 000 \$), et qui
17 pourrait être ou non inférieure au montant de deux
18 cents dollars la tonne (200 \$/t), donc en fonction
19 du contexte du client, ses options de... ses
20 alternatives énergétiques ou l'évaluation de la
21 consommation future de ce client-là, parce qu'on
22 peut se permettre de faire cette évaluation-là,
23 donc voir s'il prévoit diminuer dans le temps sa
24 consommation avec des mesures d'efficacité.

25 Donc, on peut tenir compte de l'ensemble de

1 ces paramètres-là pour définir l'aide la plus juste
2 possible. Donc, ça pourrait devenir, par exemple,
3 une aide financière de cent cinquante dollars
4 (150 \$) la tonne équivalente, toujours sous le deux
5 cents dollars (200 \$). Mais il y a quand même un
6 plafond qui existe à travers la formule même, là.

7 Q. [36] Et puis dernière question. Donc, on avait mis
8 un plafond par mesure de prudence. Là, on a accordé
9 l'an dernier un budget entre six (6 M) et sept
10 millions (7 M). On a été loin de s'approcher de ce
11 budget-là. Si jamais les coûts s'emballent cette
12 année, j'imagine que l'année prochaine il y a un
13 suivi ou si vous avez une inquiétude vous allez
14 avoir le réflexe de nous faire un suivi, puis de
15 voir à nous proposer des modifications, si jamais
16 vous considérez que c'est requis. Je veux dire,
17 c'est un peu...

18 R. Évidemment. Comme l'ensemble des éléments, là,
19 qu'on prévoit un budget, donc de façon générale on
20 vient... s'il y a des écarts importants, on vient
21 expliquer les écarts. Et s'il y a des mesures à
22 prendre pour redresser le tir ou réajuster les
23 prévisions budgétaires, bien ça fera partie
24 évidemment des dossiers de... des dossiers
25 tarifaires qui seront déposés face à la Régie pour

1 décision, là.

2 Q. **[37]** C'est ça. Donc, s'il y avait un suivi pour
3 évaluer l'opportunité de faire un ajustement, bien
4 il n'y aurait pas de problème. Je vous remercie
5 beaucoup, Monsieur Bellavance.

6 R. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[38]** Bonjour, Monsieur Bellavance. Lise Duquette
9 pour la formation. Je vais continuer sur la ligne
10 de questions de ma collègue. Si on devait retirer
11 le plafond de quinze mille (15 000) pour tout ce
12 qui est cent vingt-cinq mille mètres cubes
13 (125 000 m3) et moins, mais garder un plafond, par
14 exemple, de cinquante mille (50 000) pour les cent
15 vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m3) et plus,
16 qu'est-ce que vous pensez de cette idée? Est-ce que
17 les mêmes... parce que là vous faites déjà du cas
18 par cas pour les cent vingt-cinq mille mètres cubes
19 (125 000 m3) et plus. Est-ce qu'on pourrait penser
20 à dire : bien on applique le plafond, mais juste
21 dans ces cas-là?

22 R. Dans le cas des cent vingt-cinq mille (125 000) et
23 plus, évidemment, les besoins... un, la nature des
24 engagements est plus importante, là, en termes
25 d'engagement, que ce soit en pourcentage de GSR,

1 c'est une plus grosse consommation ou un engagement
2 vers la biénergie, qui pourrait demander des
3 efforts substantiels de la part du client. Donc,
4 l'idée c'était pas de venir plafonner l'aide
5 financière avec un montant spécifique. Le plafond
6 demeure le deux cents dollars la tonne (200 \$/t).
7 Mais c'était pas dans la proposition d'Énergir
8 d'arriver et de proposer un plafond, que ce soit
9 cent mille (100 000), cinq cent mille dollars
10 (500 000 \$) ou un million de dollars (1 M\$) par
11 aide financière maximale. Donc, ce n'était pas ça
12 la proposition d'Énergir. C'est certain qu'un
13 cinquante... vous faisiez allusion à un cinquante
14 mille dollars (50 000 \$). Pour nous, ça pourrait
15 être nettement insuffisant, là, pour l'ensemble de
16 la catégorie de clientèle au-dessus de cent vingt-
17 cinq mille mètres cubes (125 000 m3), qui pourrait
18 avoir des besoins additionnels.

19 Donc, prenons l'exemple d'un beaucoup plus
20 grand client, là, d'un million de mètres cubes
21 (1 Mm3) qui s'engagerait pour cinq pour cent (5 %)
22 de GSR, donc on pense que limiter l'aide à
23 cinquante mille dollars (50 000 \$), là, ne serait
24 pas suffisant, là, pour lui permettre de prendre
25 cet engagement-là.

1 Q. [39] Qu'est-ce qui serait suffisant et qui pourrait
2 aussi rassurer sur le fait, en étant quand même
3 prudent, pour les cent vingt-cinq mille mètres
4 cubes (125 000 m³) et plus?

5 R. Je crois que la... ce qu'Énergir a amené devant la
6 Régie c'est que le deux cents dollars la tonne
7 (200 \$/t) est une mesure prudente. Donc, c'est un
8 coût la tonne de GES, donc si on le ramène...
9 prenons d'exemple du GSR, là, si on le ramène
10 sur... pour comparer avec les autres programmes,
11 là, qui existent en vigueur, si on ramène ça sur
12 une durée de cinq ans, donc c'est un coût... un
13 coût la tonne, là, de quarante dollars (40 \$) la
14 tonne de GES évités. C'est un coût la tonne, là,
15 qui se compare avantageusement aux différents
16 programmes qui sont offerts, par exemple les
17 programmes gouvernementaux, les différents
18 programmes d'efficacité énergétique qui existent,
19 que ce soit ici ou ailleurs. Donc, pour nous, c'est
20 un... ça se veut un montant qui vient récompenser à
21 la juste valeur, là, d'un GES déplacé, un client
22 qui embarque dans un parcours de décarbonation.
23 Donc, cette aide juste et raisonnable là est
24 définie à travers le deux cents dollars la tonne
25 (200 \$/t) et non pas le montant global, là, qui

1 émane du calcul qui est fait de par les GES évités.

2 Donc, pour nous, le montant juste et
3 raisonnable c'est : vous prenez un engagement, on
4 vous récompense à la hauteur de deux cents dollars
5 la tonne (200 \$/t), là, qui est fait. Puis, c'est
6 ça pour nous qui est jugé juste et raisonnable.

7 Q. [40] J'aimerais vous amener sur la question du
8 CASEP. Et puis, je n'ai pas besoin, Monsieur le
9 Greffier, de mettre la pièce, mais c'est la
10 B-0181, c'était votre réponse. Et vous nous avez
11 dit, c'est suivant la décision du MELCCFP de ne pas
12 approuver le CASEP que... et puis là vous dites :
13 « Tel qu'ordonné par le MELCCFP, elle a cessé
14 d'offrir le CASEP. » J'aimerais juste bien
15 comprendre c'est quoi cette ordonnance-là. C'est
16 une ordonnance de ne pas le mettre dans votre PGEÉ
17 ou une ordonnance générale de pas le faire?

18 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

19 Je pourrai peut-être vous revenir avec l'article de
20 loi spécifique que j'ai pas sous les yeux. Je peux
21 vous revenir plus tard aujourd'hui ou alors en
22 argumentation, là, vous expliquer un peu le
23 cadre... le cadre de la décision, finalement, du
24 ministère de cesser, en fait, en lien avec ses
25 pouvoirs d'approbation de programme. Mais si vous

1 voulez que je vous pointe la disposition exacte
2 d'où vient ce pouvoir-là, je pourrai le faire avec
3 plaisir.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui, s'il vous plaît. Et puis, en fait, ma
6 question, c'est : on est d'accord, il ne serait
7 plus dans le PGEÉ parce que le ministère a décidé
8 que ce n'était pas à être dans le PGEÉ, mais
9 qu'est-ce qui empêche Énergir, et c'est là que je
10 vais avoir hâte de vous lire, mais qu'est-ce qui
11 empêche Énergir de le faire en dehors du cadre du
12 PGEÉ, même si on compte pas le GES dans le PGEÉ, ça
13 vous empêche pas... En fait, j'essaie de voir c'est
14 quoi, en vertu de quelle loi, le MELCCFP alors que
15 le ministère vous empêche d'offrir ce programme-là,
16 commercial. Je comprends qu'il peut ne pas être
17 inclus dans le PGEÉ, mais ça demeure un effort
18 marketing de la part d'Énergir pour avoir plus de
19 clients.

20 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

21 Tout à fait, puis je clarifierais que, sauf erreur,
22 le témoin me corrigera, le CASEP n'a jamais fait
23 partie du PGEÉ, il a toujours été traité comme un
24 programme commercial, mais ça me fera plaisir de
25 vous revenir avec la disposition puis le lien que

1 fait le MELCCFP quant à ses pouvoirs d'approbation
2 du CASEP même s'il ne fait pas partie du PGEÉ.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui. Parce que c'est... je suis vraiment... Ma
5 question est vraiment hypothétique. Si on devait
6 croire ou poursuivre, c'était... ce serait un
7 programme qu'Énergir souhaiterait continuer ou
8 maintenir, si les enjeux juridiques n'étaient pas
9 aussi absolus.

10 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

11 Tout à fait. Je vous reviens.

12 R. C'est exact.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[41]** O.K. Merci. Juste quelques petites questions,
15 je vais profiter de votre présence. J'ai posé
16 quelques questions à monsieur Goyette sur le PGEÉ,
17 mais j'aimerais juste que vous me confirmiez les
18 réponses. Ça me...

19 R. Madame la Présidente, peut-être juste au niveau du
20 PGEÉ, je pense ça va être traité au niveau du
21 panel 4.

22 Q. **[42]** 4? Parfait.

23 R. Pardon.

24 Q. **[43]** Alors, vous venez d'éviter des questions.
25 Parfait.

1 Mme ESTHER FALARDEAU :

2 Q. [44] Alors, j'aurais une question additionnelle,
3 parce que je veux être bien certaine de vider le
4 sujet, là, du plafond, ou en tout cas, au niveau de
5 ma compréhension, on s'entend, là. Donc, ce que je
6 comprends, c'est qu'en l'octroyant... en motivant
7 un client à opter pour un parcours de GSR, ça va
8 générer des coûts évités. Alors là, en économiste,
9 coût/bénéfice, là... Alors, ça va nous coûter le
10 montant de la subvention, mais ça va générer des
11 coûts évités. Là, quand on dit... puis je comprends
12 que c'est la Régie qui a dit : « Bien, par
13 prudence, on va mettre un plafond. » Maintenant, je
14 me demande si avant d'établir le plafond, il y a
15 pas lieu de regarder le bénéfice que générerait le
16 fait d'avoir ce client-là. Puis si on plafonne à...
17 à cinquante mille (50 000), mais que dans le fond
18 on a des coûts évités qui excèdent largement ce
19 montant-là, est-ce que vous avez fait cette
20 analyse-là de savoir à quel moment est-ce qu'un
21 client, là, bien, il génère moins de coûts évités
22 ou là ça vaut plus la peine de lui donner cette
23 subvention-là?

24 R. Merci pour la question. Je pense que ça fait partie
25 de la démonstration qu'on a faite, qu'on a tenté de

1 faire dans la première phase du dossier tarifaire
2 - pas dans la première phase, pardon, dans les
3 précédents tarifaires où qu'on a déposé
4 initialement le PED. Donc, où qu'on venait
5 justifier le fameux deux cent dollars (200 \$), là,
6 qui avait été approuvé par la Régie en, justement,
7 démontrant que ce deux cents dollars (200 \$) là
8 était toujours inférieur aux coûts évités. Donc, on
9 prenait l'exemple, je pense qu'on parlait dans une
10 présentation qu'avec les coûts de GSR en vigueur au
11 moment de la mise en place du programme, l'aide
12 financière du PED, le deux cents dollars la tonne
13 (200 \$/t), revenait à couvrir environ trente pour
14 cent (30 %) du surcoût, vingt-cinq (25) à trente
15 pour cent (30 %) du surcoût, vingt-cinq à trente
16 pour cent (25-30 %) du surcoût sur la durée de cinq
17 ans. Donc, si on prend cette hypothèse-là, donc
18 c'est quand même... si le client s'engage pour cinq
19 ans, ce qu'il n'aurait pas fait sans le PED, il y a
20 quand même un coût évité pour la clientèle, là, de
21 la balance, donc du soixante-cinq pour cent (65 %)
22 restant, qui ne sera pas mis à la clientèle parce
23 que le client prend lui-même à sa charge ses coûts
24 de par son engagement.

25 Donc, le deux cents dollars (200 \$) avait

1 été calibré de cette façon-là pour ne pas justement
2 venir sur-subventionner et perdre l'avantage
3 économique pour le reste de la clientèle de venir
4 subventionner par le PED.

5 Donc, ça a toujours été l'intention de
6 donner un montant qui est juste et raisonnable pour
7 permettre au client de s'engager, dans ce cas-ci en
8 GSR ou en biénergie ou dans des outils de
9 décarbonation. Et tout ça, c'est vraiment pour le
10 bénéfice de la clientèle.

11 Q. [45] Alors, si je comprends bien ce que vous me
12 dites, c'est qu'il va toujours avoir un bénéfice
13 qui va excéder le coût de la subvention?

14 R. Si on veut réduire ça à sa plus simple expression,
15 puis évidemment, il y a des mécaniques comptables
16 de coûts et de ça, mais tant qu'on subventionne
17 moins que le surcoût du GSR, donc, pour nous, il y
18 a quand même... et que le client n'est pas un
19 opportuniste, pour nous, il y a un avantage pour la
20 clientèle.

21 Donc, encore une fois, le deux cents
22 dollars (200 \$), pour nous, a été calibré de façon
23 juste et raisonnable en comparaison des différents
24 programmes qui existent sur le marché, et est
25 nettement inférieur au coût que le client doit

1 supporter pour son engagement de GSR, et qui est
2 vraiment au bénéfice de la clientèle en réduisant
3 les surcoûts qui vont être traduits en frais de
4 socialisation.

5 Q. [46] Alors, peut-être que, si je me replace dans
6 les années antérieures, parce que j'ai signé la
7 décision, je pense. Donc, la notion de prudence
8 c'était probablement notamment, là, d'y aller de
9 façon étagée, là, c'est-à-dire qu'on va faire une
10 première étape, on va le lancer, on va voir comment
11 ça va. Puis c'est peut-être s'il y avait une notion
12 de prudence à conserver dans la même perspective,
13 c'est-à-dire, bien, de garder un oeil sur le
14 programme pour s'assurer que nos balises soient
15 correctes.

16 R. Encore une fois, au niveau des causes tarifaires,
17 on vient présenter un budget qui est associé au PED
18 pour permettre justement à la Régie d'apprécier
19 l'impact financier que pourrait avoir notre
20 prévision du nombre de clients qui adhéraient au
21 PED. Donc, à ce moment-là, là, je veux dire, on est
22 prêt à répondre aux questions au niveau des
23 prévisions qu'on fait, puis les budgets qui sont
24 associés à la participation au PED.

25 Et si on venait à dépasser le budget, bien,

1 évidemment, donc, Énergir pourrait donner les
2 explications nécessaires, les explications
3 d'écarts, et le cas échéant, venir réviser dans les
4 prochaines causes tarifaires les budgets qui
5 seraient associés au programme.

6 Donc, encore une fois, ce qu'on a
7 mentionné, puis je mentionnais, je pense, au
8 procureur de OC précédemment, mais on a aussi la
9 notion de, t'sais, de « peut être admissible »,
10 mais en fin de compte, pour toujours garder un oeil
11 sur le budget, sur le contrôle budgétaire. Donc, on
12 ne veut pas faire porter un fardeau, là, excessif
13 de coûts pour la clientèle. Donc, on veut se
14 permettre que si jamais il y avait un emballement
15 budgétaire de participation au programme, donc
16 qu'on puisse avoir les mécaniques de contrôle en
17 place pour pouvoir limiter, là, ces effets-là.

18 Donc, vous avez raison, le plafond
19 initialement avait été mis par prudence, c'était un
20 tout nouveau programme, puis on voulait éviter que
21 du jour au lendemain, de par les modalités du
22 programme, de la façon que ce programme a été fait,
23 qu'il y avait... qu'il y aurait une
24 surparticipation, là, qui aurait amené à dépenser
25 largement les budgets qui avaient été anticipés.

1 Mais donc, du retour d'expérience qu'on a
2 eu jusqu'à maintenant, puis de la participation de
3 la clientèle et de l'intelligence qu'on a acquise
4 dans la dernière année, bien, ça nous rassure sur
5 le fait que ce plafond-là est un, disons, un frein
6 non nécessaire, là, pour la mise en place du
7 programme.

8 Q. [47] Je vous remercie, Monsieur Bellavance.

9 R. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Vous avez nos remerciements, merci beaucoup de
12 votre collaboration, Monsieur Bellavance. Et puis
13 vous êtes... Non, il y a le panel 4, hein? O.K.
14 Alors, je ne vous libère pas, vous serez là, prêt
15 pour le panel 4. Mais on va aller prendre la pause
16 lunch, et au retour, à treize heures quarante
17 (13 h 40), on va retourner avec le panel 4.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20 _____

21 DISCUSSION

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Thibodeau, je vais prendre une minute. Vous
24 m'annoncez des engagements probablement?

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Je vais aller m'asseoir.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 S'il vous plaît. En fait... bien, peut-être pas.

5 Je ne sais pas lequel de vous deux ça concerne.

6 Pour faire suite à votre demande de ce matin suite
7 à la décision provisoire. Ce qu'on vous propose, ce
8 serait le vendredi douze (12) septembre. On avait
9 un après-midi de libre. Alors, on vous propose de
10 prendre cet après-midi là pour en discuter. À ce
11 moment-là, ce serait de discuter des implications -
12 attendez, je vais prendre mes notes - donc, de
13 faire une audience sur les moyens préliminaires
14 pour discuter du fonctionnement en vertu des
15 nouvelles obligations législatives, alors comment
16 ça fonctionnerait et qu'est-ce que ça englobe.
17 Parce que je vais vous dire, on n'a pas d'idée
18 définie de ce que ça peut et doit englober, la
19 relation entre 162 et 48.1. Est-ce que c'est juste
20 les tarifs de distribution? Est-ce que ça inclut
21 les tarifs de transport puis d'équilibrage? Ce
22 n'est pas clair.

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 Je ne suis certainement pas fermée à le faire.

25 T'sais, on est ouvert au dialogue. On a déjà... On

1 s'est fait une tête sur l'interprétation qu'on fait
2 de l'article 48.1. Puis je partage une réflexion à
3 voix haute avec vous aujourd'hui. La seule chose,
4 je me dis, en phase 3, il reste que vous allez
5 avoir entre vos mains une proposition de formule de
6 variation de coûts. Vous allez être plus à même de
7 comprendre les intrants à cette formule-là, ce que
8 ça implique. Alors, je me demande si ce n'est pas
9 prématuré. Comme je vous dis, je partage une
10 réflexion à voix haute. Il n'y a rien qui empêche
11 qu'on partage notre vision ou notre interprétation
12 de l'article 48.1 à ce stade-ci, quitte à ce qu'on
13 s'en reparle quand même en phase 3 lorsqu'on
14 comprendra mieux les implications réglementaires,
15 entre autres en lien avec une formule qui vous
16 serait présentée. Puis je dis ça, puis je me
17 retourne un peu en arrière. Je ne sais pas ce que
18 mes collègues à la Réglementation pensent de ce que
19 je viens de dire. Je vais peut-être les consulter
20 quelques instants, si vous voulez. Ou alors vous
21 revenir plus tard.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 On vous proposait le douze (12) septembre, parce
24 que le calendrier réglementaire cette année, ma
25 collègue et moi sommes dans des audiences du vingt-

1 deux (22) septembre au trente (30) septembre dans
2 les dossiers de révision tarifaire d'Hydro-Québec.
3 Et on est également dans les dossiers d'Hydro-
4 Québec pour les coûts communs, les tarifaires.
5 Donc, l'automne est fort chargé. On n'a pas
6 beaucoup de disponibilités. Alors, on pensait que
7 le douze (12), on était disponibles. Mais si vous
8 voulez reporter ça, personnellement, moi, je n'ai
9 rien contre.

10 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

11 Si vous permettez, je vais prendre quelques minutes
12 peut-être à la pause puis vous revenir d'ici la fin
13 de la journée.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui. Oui, à la pause. Et puis Maître Turmel? À la
16 fin de l'audience, peut-être on pourrait garder un
17 cinq minutes et puis...

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Simplement pour réagir... Excusez-moi, Madame la
20 Présidente, je sais que vous avez posé la question
21 à Énergir, mais nous tous on prévoit aussi le mois
22 de septembre en conséquence et je me demandais, à
23 la limite, si vous vouliez entendre les gens, bien,
24 Énergir, certainement, vendredi après-midi
25 prochain... La plaidoirie était prévue le lundi

1 pour Énergir. En tout cas, ce n'est pas possible de
2 le faire dans la séquence de la plaidoirie
3 d'Énergir lundi le quinze (15)? Et les
4 intervenants... Bien, dans le calendrier
5 finalement, plutôt que de... Bref, on ne prend pas
6 de nouvelles journées. On est à l'intérieur du
7 calendrier.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bien, en fait, je n'ai rien contre. Je me disais
10 cependant que, quand on fait ça via les
11 plaidoiries, c'était peut-être moins propice à des
12 conversations sur le mode de fonctionnement, parce
13 que là, ça va être l'avocat qui va venir avec sa
14 feuille puis qui va lire sa feuille. Puis là, s'il
15 y a une proposition de dire : bien, on pourrait
16 faire un mode de fonctionnement comme suit, bien,
17 là, il faut se retourner rapidement puis dire :
18 bien oui, ça, ça fonctionne. Ça, ça fonctionne pas.
19 On fait une contre-proposition sur comment ça
20 pourrait fonctionner. Ça fait que je ne suis pas
21 sûr si, dans le cadre de plaidoiries, ça
22 fonctionne. Parce que c'est pas juste venir dire ce
23 qu'on pense que l'article 48.1 puis 162 veut dire.
24 Il y a ça, mais il y a l'application pratique de
25 l'interprétation qu'on retient. Alors, c'est cette

1 application pratique-là qu'on voulait discuter avec
2 tout le monde.

3 On peut faire 48.1 puis 162 en plaidoirie,
4 puis par la suite l'application pratique, si on
5 veut. On est ouvertes à vos suggestions. C'est
6 aussi nouveau pour nous que pour vous. Alors, on
7 est bien ouvert à vous entendre. C'était juste...
8 le douze (12), je suis consciente que, oui, il y en
9 a plusieurs d'entre vous qui sont avec nous dans
10 les autres dossiers réglementaires, c'était pour
11 accommoder. Maintenant, on est prêtes à vous
12 entendre sur comment on fonctionne, là.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 O.K. Donc, on va revenir plus tard là-dessus.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci. Maître Neuman?

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs,
19 Dominique Neuman pour le RTIEÉ. Si je peux me
20 permettre, sur le même sujet, j'aurais adoré avoir
21 une journée de congé le douze (12) septembre, mais
22 il me semble peut-être que vous avez une décision
23 provisoire à rendre pour le quinze (15) septembre,
24 vu le... c'est la date qui est écrite dans la loi.
25 Donc, il se peut...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Elle a été rendue hier. On va la rendre...

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Bon. O.K. D'accord. O.K. D'accord.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors, vous lirez les premières pages des notes
7 sténo.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Non, non, non. J'étais là, j'étais là, mais je
10 croyais qu'il y avait autre chose à rendre, mais en
11 tout cas...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est seulement la page que j'ai lue. Elle est
14 courte parce que...

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 O.K.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est tout simplement pour déclarer provisoire. La
19 version écrite...

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 O.K.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 ... devrait être publiée la semaine prochaine, à
24 quelque part la semaine prochaine.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Non, je pensais que suite à la conversation du
3 douze (12), il y avait quelque chose à rendre le
4 quinze (15), mais ça va. O.K.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Non, c'est beau. Je vous remercie.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 O.K. Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Donc, parlez-en entre vous et puis si jamais vous
11 préférez vous en reparler plus amplement, on pourra
12 revenir. L'audience n'est pas terminée, alors on
13 peut revenir lundi prochain pour voir si le douze
14 (12) c'est une bonne date. Si le douze (12) n'est
15 pas une bonne date, ça peut être... quand est-ce
16 qu'elle pourrait se glisser à ce moment-là dans le
17 calendrier réglementaire.

18 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

19 Parfait. Merci. Les témoins du panel 4 sont là. Ils
20 n'ont pas de présentation. Ils sont prêts pour leur
21 assermentation. Puis j'en profite pour vous dire :
22 je le sais qu'on essaie de finir à trois heures
23 (3 h), on est vendredi après-midi, ils m'ont tous
24 mentionné que si jamais ça devait déborder, qu'on
25 arrive proche de la fin vers trois heures (3 h),

1 ils sont disponibles - puis je vais parler au nom
2 du reste de l'équipe aussi - pour prolonger un peu
3 la journée, si jamais ça pouvait vous accommoder.
4 Je le mentionne.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien, merci, c'est très gentil, mais je sais qu'au
7 moins la Régie passera lundi. Et puis en fonction
8 du calendrier réglementaire, on a plusieurs quarts
9 de travail, alors ça va terminer le premier quart
10 de travail à trois heures (3 h) aujourd'hui.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Prise 2. Oui, ma collègue m'oubliait. Simplement
13 une précision. Deux petites précisions. Au niveau
14 des engagements, donc on s'enlignerait pour
15 l'instant pour déposer tous les engagements qu'il
16 reste à déposer lundi. Donc, juste pour vous donner
17 une petite idée du temps. On vous reviendra avec ça
18 lundi. Et une petite précision également, on a
19 déposé, ça devrait être déjà au dossier, la réponse
20 à la DDR numéro 7. On voulait préciser parce qu'il
21 y a... même suite au dépôt, il y en a qui nous ont
22 posé la question... la question 1.2 était de
23 fournir la version caviardée du document. Vous
24 allez voir, c'est la Ville de Québec qui a caviardé
25 les documents, donc on a pris sur leur site la

1 version qui est caviardée maintenant. On dirait que
2 ça n'a pas été fait. C'est juste parce que le
3 caviardage est en blanc. C'est un peu sournois, là,
4 ce n'est pas là, mais sachez que c'est bel et bien
5 la version caviardée. Simplement que le caviardage
6 n'est pas en noir, comme on le fait habituellement,
7 mais en blanc. C'était mon point.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci beaucoup.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Merci, donc on peut y aller avec le panel. En fait,
12 effectivement, il n'y a pas de présentation, donc
13 le panel serait disponible pour les questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 On va les assermenter. Merci.

16 _____

17 PANEL 4 - PIÈCES COMPTABLES

18

19 L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce cinquième
20 (5e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

21

22 VINCENT POULIOT, directeur exécutif, Marché carbone
23 et efficacité énergétique chez Énergir, ayant une
24 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
25 (Québec) ;

1 CAROLINE ALLARD, directrice principale,
2 Comptabilité financière, ayant une place d'affaires
3 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

4
5 MAUDE PARÉ ALLIE, directrice, Planification et
6 analyse financière chez Énergir, ayant une place
7 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
8 (Québec);

9
10 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, directeur exécutif,
11 Stratégie et intelligence de marché chez Énergir,
12 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
13 Montréal (Québec);

14
15 LESQUELS témoignent sous affirmation solennelle,
16 déposent et disent :

17
18 LA PRÉSIDENTE :

19 Donc, Maître Dubé.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

21 Alors, bonjour, Madame la Présidente. Bonjour les
22 membres du panel.

23 Q. [48] Écoutez, je n'aurai pas énormément de
24 questions, là. Mes seules questions, ça va être
25 dans l'objectif de préciser et de clarifier une

1 réponse que vous avez donnée à l'ACIG dans sa DDR
2 numéro 1. Mais avant tout, je vais avoir deux-trois
3 questions juste pour mettre la table. Donc, je vais
4 vous référer à la DDR numéro 1 de l'ACIG, qui est
5 la pièce B-0183. Pour les fins des notes
6 sténographiques, c'est à la page 26 et la référence
7 9 en petits chiffres romains. Je vais la lire avec
8 vous. C'était dans le préambule. On peut lire ce
9 qui suit :

10 Cette analyse a été effectuée en
11 utilisant l'impact marginal de la
12 proposition d'Énergir sur les montants
13 d'aides financières autorisés du PGEÉ
14 de 59,0 M\$ pour l'année 2025-2026.
15 Énergir prévoit que ce changement
16 générera un impact tarifaire à la
17 baisse de 8,6 M\$ sur 10 ans et que
18 l'effet s'inversera ensuite, pour se
19 stabiliser avec un léger impact
20 tarifaire cumulatif net à la hausse de
21 1,3 M\$ à l'année 16.

22 Donc, lorsque vous dites « un léger impact
23 tarifaire cumulatif net à la hausse 1,3 M\$ à
24 l'année 16 », je comprends que votre réponse... que
25 l'impact tarifaire de un point trois millions

1 (1,3 M) à l'année 16, je comprends qu'il découle
2 des montants d'aide financière de cinquante-neuf
3 millions (59 M) uniquement pour l'année deux mille
4 vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026), c'est
5 bien ça?

6 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

7 R. Effectivement.

8 Q. [49] O.K. Mais, à l'année 16, vous êtes d'accord
9 avec moi pour dire qu'il y aura un impact, soit à
10 la hausse, soit à la baisse, là, qui proviendra des
11 montants des aides financières autorisées pour les
12 années deux mille vingt-six/deux mille vingt-sept
13 (2026-2027), deux mille vingt-sept/deux mille
14 vingt-huit (2027-2028), et caetera, là, jusqu'à
15 l'année 15. Donc, cet impact cumulatif à l'année
16 16, qui provient des autres années tarifaires, il
17 existe bel et bien. Et je comprends de l'ensemble
18 de vos réponses, là, que vous nous avez données,
19 que vous n'êtes pas en mesure de le chiffrer, c'est
20 bien ça?

21 R. Bien en fait, l'impact serait modifié si... Si les
22 investissements annuels se maintiennent au niveau
23 actuel, là, ce serait simplement une multiplication
24 de l'effet qui a été présenté. Donc, c'est pour
25 cette raison-là qu'on s'en est tenu à l'effet d'une

1 seule année et qui serait multiplié selon le nombre
2 d'années au cours desquelles les investissements se
3 maintiennent. Si les investissement varient, bien
4 là effectivement, l'impact pourrait être différent.
5 Mais à l'heure actuelle on n'a pas de prévision au-
6 delà de celle qu'on vous a fournie, donc c'est pour
7 ça qu'on n'est pas en mesure de fournir la
8 prévision telle qu'on interprétait la question.

9 Q. [50] Donc, vous êtes d'accord avec moi pour dire
10 que le un point trois million (1,3 M) qui était
11 présenté à la Régie - je vais le dire dans mes
12 mots, là - ce n'est pas le réel impact tarifaire
13 global de votre proposition à l'année 16? Parce que
14 vous n'avez pas les impacts tarifaires des années 2
15 à 15.

16 R. C'est l'impact des investissements de l'année deux
17 mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026),
18 effectivement.

19 Q. [51] J'ai terminé de mettre la table avec mes
20 questions. J'en arrive à ma véritable question de
21 précision. Je vais vous amener à la question 7.5 de
22 la DDR numéro 1 de l'ACIG. Puis c'est peut-être
23 nous aussi qui avons mal formulé la question.
24 C'est vraiment une question de précision. On vous
25 demandait :

1 En lien avec la référence (ix) - que
2 je viens de vous lire et qu'on vient
3 de discuter - veuillez préciser si
4 l'impact marginal de la proposition
5 d'Énergir permet d'en apprécier
6 l'impact global sur le coût de service
7 de distribution.

8 Vous dites :

9 Énergir le confirme.

10 On essaie juste ici de comprendre le sens de votre
11 réponse à la lumière des autres réponses que vous
12 nous avez données. Comment pouvez-vous le confirmer
13 si vous n'êtes pas en mesure de connaître l'impact
14 tarifaire global pour les années 2 à 15 puisque
15 vous n'avez pas ces données-là? Est-ce qu'on aurait
16 dû dire... Est-ce qu'on aurait plutôt dû lire :
17 « Énergir l'infirmes »?

18 R. Pour notre part, on pense que ça permet d'apprécier
19 l'impact marginal de la proposition. Donc, en ce
20 moment, on vous présente, avec les données qu'on
21 connaît à l'heure actuelle, quel serait l'impact
22 marginal de la proposition qu'on fait aujourd'hui.
23 Puis on pourrait multiplier cet effet-là sur un
24 certain nombre d'années. On pense quand même que ça
25 permet d'en apprécier l'effet, c'est-à-dire des

1 baisses tarifaires significatives pendant les
2 premières années puis qui s'en suivent avec des
3 petites hausses tarifaires jusqu'à l'année 16.
4 Donc, on pense que ça permet d'en apprécier l'effet
5 sur le tarif de distribution. Puis, bien sûr, il
6 sera multiplié au fil des années.

7 Q. [52] Ce que vous dites, c'est que vous êtes d'avis
8 que ça permet d'évaluer l'effet ou l'impact
9 marginal, c'est bien ça?

10 R. Effectivement.

11 Q. [53] Mais pas nécessairement... pas le global parce
12 que vous n'avez pas le détail des données pour les
13 données futures? Vous n'êtes pas en mesure non plus
14 de le prévisionner?

15 R. Je pense que ça permet de voir l'impact marginal de
16 la proposition parce que là, si on venait y mêler
17 également l'impact de variation d'investissement,
18 bien, ça aurait aussi... l'impact serait affecté
19 par les variations des investissements qui seront
20 faits dans le futur. Mais effectivement, si vous
21 vouliez avoir l'impact cumulatif marginal de la
22 proposition d'aujourd'hui multiplié pendant quinze
23 (15) années, par exemple, c'est un calcul
24 effectivement assez simple, ça serait globalement
25 quinze (15) fois l'effet qui a été présenté moins

1 l'effet de l'actualisation. Donc, on ne pensait pas
2 que c'était nécessaire pour apprécier l'effet de la
3 proposition, mais ça peut être discuté.

4 Q. [54] Parfait. Bien, je vous remercie, ça conclut
5 mes questions, Madame la Présidente. Merci à vous.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Maître Turmel.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

9 Q. [55] Bonjour à tous. Nous allons travailler avec la
10 pièce... la preuve de la FCEI, donc, C-FCEI-0027,
11 que je m'empresse d'aller vous chercher. À la page
12 4. Dans sa preuve, la FCEI mentionne... Si on peut
13 grossir un petit peu. O.K. Un peu plus bas. « La
14 position d'Énergir... » Un peu plus bas. Voilà,
15 O.K. Donc, nous sommes donc dans la question de la
16 part de vos clients qui passent par un projet de
17 développement, ces questions qui s'y rattachent. La
18 FCEI dans sa preuve mentionne, et je cite :

19 La position d'Énergir repose sur un
20 ensemble de suppositions. Que le
21 client avait la liberté de choisir
22 autre chose que le GSR. Dans le cas
23 des projets de développement, il
24 semble assez clair que l'occupant n'a
25 pas son mot à dire sur le choix de la

1 source d'énergie que le démontre la
2 réponse à la question 9.8 de la FCEI.
3 Que vous avez à l'écran. Énergir mentionnait :
4 Dans le cas d'un projet de
5 développement, un engagement est
6 pris...
7 on décrit un peu le processus,
8 ... un engagement est pris avec le
9 promoteur avant de signer l'entente de
10 raccordement et de calculer la
11 contribution requise, s'il y a lieu.
12 Le promoteur s'engage à la fois à
13 installer les équipements requis pour
14 un système de chauffage central
15 biénergie (s'il y a lieu), mais aussi
16 à obtenir des acheteurs des
17 différentes unités une confirmation
18 mentionnant leur engagement formel de
19 consommation GSR. L'acheteur final
20 signe ensuite une entente avec Énergir
21 pour sa consommation de gaz de source
22 renouvelable.
23 Dans une réponse que vous avez donnée, c'est la
24 pièce B-0240, la DDR numéro 8 de la Régie, vous
25 disiez, à la question numéro 6 :

1 Entre la mise en oeuvre du mécanisme
2 de validation et la décision
3 D-2024-007, aucune entente impliquant
4 un entrepreneur développant un projet
5 sans en être l'occupant n'a été
6 conclue.

7 Depuis la décision D-2025-025, Énergir
8 a remis en place son mécanisme de
9 vérification tel que décrit
10 précédemment et assurera le suivi des
11 ententes relatives à un entrepreneur
12 développant un projet sans en être
13 l'occupant.

14 Donc, on revient à cette proposition-là. La
15 question donc que nous avons pour vous : avec ce
16 qu'on vient de décrire, on a soulevé la possibilité
17 que le choix du client n'est pas vraiment le choix
18 du client. Depuis D-2025-025, à combien estimez-
19 vous la part des nouveaux clients GSR qui résultent
20 de projets d'entrepreneur? On peut prendre un
21 engagement si vous ne le savez pas à vue de nez.

22 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

23 R. Je ne pense pas que personne serait en mesure de
24 répondre. Je pense que ça va être assez faible.
25 C'est assez récent que la mesure a été remise en

1 vigueur.

2 Q. [56] On peut dire zéro?

3 R. On ne peut pas affirmer que c'est zéro, là.

4 Q. [57] Il n'y a pas d'urgence. Si vous voulez
5 vérifier, il n'y a pas de... Si vous ne le saurez
6 pas plus en rentrant chez vous ce soir, c'est
7 correct, ou lundi. Je ne sais pas.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Puis juste pour savoir, ça servirait à quoi, Maître
10 Turmel, d'avoir cette information?

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Bien là, vous proposez une nouvelle méthode de...
13 une nouvelle méthode et qui change ce qui a été
14 fait auparavant et on veut essayer de voir si cela
15 a un impact ou... un impact.

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 C'est plus sur la question des engagements
18 promoteurs où je me questionne. Effectivement, on
19 change certains paramètres d'analyse. Mais c'est
20 sur la question, le focus sur le promoteur où je
21 n'étais pas sûre de...

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Bien, pas le promoteur. Dans les faits, c'est... ce
24 n'est pas de savoir le promoteur et les lieux,
25 c'est, y a-t-il eu un effet... un impact, comment

1 dire, significatif que l'on peut voir ou pas du
2 tout? Ou vous me dites : bien, il est trop tôt,
3 c'est presque rien. C'est simplement ça qu'on veut
4 savoir.

5 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

6 Je ne sais pas si les témoins ont une réponse
7 complémentaire à fournir par rapport aux échanges
8 qu'on vient d'avoir.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Q. [58] On cherche plus une proportion plutôt qu'un
11 nombre, si ça peut vous aider.

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 J'ai entendu les témoins dire que c'était faible,
14 très faible.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 On va les laisser répondre.

17 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

18 R. Donc, en effet, à ce moment-ci, on pourrait que
19 c'est faible. Après ça, dépendamment de votre ligne
20 de questions, on pourrait voir si c'est nécessaire
21 de venir quantifier davantage l'information.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Q. [59] O.K. Maintenant, à la page 3 de la preuve de
24 la FCEI qui débute par la distinction que fait
25 Énergir. Il est mentionné, donc :

1 La distinction que fait Énergir entre
2 les raccordements 100 % GNR et les
3 autres raccordements découle de la
4 perception - et là, il y a une
5 citation : « qu'un engagement de
6 consommation de 100 % de GSR pour une
7 période de 5 ans démontre une volonté
8 claire du client de choisir une option
9 faible en carbone, de soutenir la
10 transition énergétique et de
11 contribuer à la lutte contre les
12 changements climatiques, et ce, malgré
13 les coûts plus élevés de cette option
14 face au GNT. Un tel engagement
15 augmente la probabilité que ce client
16 demeure raccordé au réseau d'Énergir
17 assez longtemps pour rentabiliser les
18 investissements initiaux. »

19 Est-ce que nous avons raison de penser que si on
20 dit que le passage que je viens de citer, c'est un
21 peu le fondement de votre proposition, soit le fait
22 que le choix du GSR est un signal qui indique que
23 le client est prêt à payer plus cher pour éviter
24 d'émettre des GES et que cette volonté le rend plus
25 susceptible de maintenir l'utilisation du gaz

1 naturel au-delà des vingt (20) premières années?

2 Parce que aussi c'est ça un peu le fondement, là,
3 qu'on doit retenir finalement?

4 R. Madame la Présidente, il faut comprendre que la
5 demande d'Énergir ici vise à adopter une approche
6 prudente dans l'évaluation de la rentabilité des
7 nouveaux branchements. Donc, ce qu'Énergir ici
8 vient mettre de l'avant, c'est pour nous on croit
9 que le risque qu'un client, t'sais, vienne arrêter
10 sa consommation sur la période d'évaluation de la
11 rentabilité est beaucoup plus faible lorsqu'un sent
12 qu'un client s'engage dans la voie de la
13 décarbonation, là, par un engagement GSR, donc en
14 acceptant, comme disait maître Turmel, de payer un
15 surcoût additionnel avec un engagement ferme. Pour
16 nous, ça démontre que c'est un client qui devrait
17 s'inscrire dans la décarbonation avec encore là
18 l'augmentation des... de la réglementation qui
19 pourrait évoluer dans le temps. On connaît les
20 intentions du gouvernement du Québec aussi de venir
21 décarboner le secteur du bâtiment.

22 Donc, un client qui se lance dans cette
23 aventure-là, si on peut dire, pour nous est
24 beaucoup moins à risque de venir se retirer du
25 service du distributeur. Ce qu'on vient dire, c'est

1 que cette approche de prudence là vient simplement
2 dire que pour un client qui désirerait rester au
3 GNT, donc on va simplement projeter les revenus sur
4 une durée de vingt (20). Donc, encore là, c'est
5 vraiment une ligne de prudence, là, qu'on vient
6 faire ici.

7 Q. [60] O.K. Et je vous chicane pas, ce n'est pas...
8 je ne dis pas que c'est pas mauvais, c'est juste
9 pour bien comprendre que c'est votre fondement de
10 votre prémisse, là.

11 Maintenant, dernière ligne de questions, si
12 on veut, page 5 de la preuve de la FCEI, si vous
13 voulez. Il est mentionné que :

14 Que le choix de GSR démontre une
15 volonté de contribuer à la lutte
16 contre les changements climatiques. Si
17 dans certains cas, c'est peut-être
18 [...]

19 Attendez, est-ce que vous l'avez ici? Le plus
20 important, je pense, ce qui est à retenir, c'est
21 dans sa preuve que vous avez lue, la FCEI met
22 - vous avez vu - émet des doutes à l'effet que dans
23 certains cas, la... Attendez un instant, là. Non,
24 on oublie celle-là. Bon. Dernière chose. Excusez-
25 moi.

1 Donc, dans le témoignage de monsieur
2 Goyette en début d'audience, monsieur Goyette a
3 beaucoup mis d'accent sur le rôle du gaz dans le
4 système énergétique québécois. Il a dit notamment,
5 puis je vais vous donner la citation tout à
6 l'heure, dans les notes sténographiques, mais là je
7 le cite dans le texte, là :

8 On est capable de maintenir des
9 revenus quand même parce que... par
10 exemple, à travers la biénergie, et
11 caetera, parce que quand ça a de la
12 valeur pour la société, à un moment
13 donné on va trouver une solution
14 tarifaire. Les tarifs d'Hydro vont
15 s'ajuster, si eux ça leur permet de
16 sauver beaucoup de coûts, puis on va
17 être capable de trouver une voie de
18 passage.

19 Alors, la question, c'est : comment réconciliez-
20 vous votre proposition de ne considérer aucun
21 revenu après vingt (20) ans pour les clients qui
22 choisissent le GNT plutôt que de prévoir des
23 revenus correspondant au choix biénergie avec les
24 propos de monsieur Goyette?

25 R. Évidemment, ici, on ne vient pas nier la valeur

1 qu'apporte la biénergie au système énergétique, et
2 d'autant plus, on vient dire qu'il y a un certain
3 avantage au client d'adhérer à la biénergie et en
4 complémentarité du GNR, encore plus pour rejoindre
5 les objectifs environnementaux qu'Énergir et que le
6 gouvernement du Québec s'est fixés.

7 Donc, ce qu'on vient dire ici, c'est
8 uniquement pour la portion des nouveaux clients, on
9 ne parle pas encore là de l'ensemble de la
10 distribution de gaz qu'on effectue pour les
11 nouveaux branchements, encore là, pas par souci de
12 prudence. Donc, on vient évaluer qu'un client qui
13 voulait demeurer au GNT dans le contexte actuel,
14 donc pour nous, ça reste l'approche appropriée de
15 venir considérer uniquement ces revenus sur vingt
16 (20) ans.

17 Donc, il n'y a pas de... je ne vois pas le
18 lien avec la biénergie, qui est toujours quelque
19 chose que, pour nous, on met de l'avant. Le simple
20 élément qu'on dit, c'est : la biénergie en
21 complémentarité avec le GSR permet, justement, de
22 démontrer que le client s'engage dans la voie de la
23 décarbonation.

24 Q. [61] Très bien, je vous remercie. Ça termine mes
25 questions.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Maître David.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Bonjour, Mesdames les Régisseurs.

5 Q. **[62]** Alors, bonjour au panel. J'ai deux sujets que
6 je voulais aborder avec vous. Le premier sujet,
7 c'est la méthode d'évaluation de la rentabilité des
8 projets d'extension de réseau. Et là, je vous
9 montre ici à l'écran une de vos pièces, la pièce
10 B-0091, et je suis à la page 9. Et aux lignes 10 à
11 12, vous nous expliquez qu'Énergir indique son
12 intention de conserver un seuil de cent pour cent
13 (100 %) de consommation de GSR accompagné d'un
14 contrat de cinq ans.

15 La question : étant donné le différentiel
16 de prix entre le GSR et le GNT, êtes-vous d'accord
17 que l'exigence d'un engagement minimal de
18 consommation de GSR sur cinq ans peut avoir un
19 effet dissuasif pour certains clients?

20 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

21 R. Oui.

22 Q. **[63]** Merci. Ensuite, la pièce B-0181, qui est une
23 réponse à une DDR. À la réponse... À la page 34,
24 vous indiquez dans le tableau... C'est un tableau
25 comparatif de la facture totale annuelle d'un petit

1 client commercial consommant cent pour cent (100 %)
2 de GNT et cent pour cent (100 %) de GSR. Pouvez-
3 vous confirmer qu'un constat similaire pourrait
4 être fait pour un client résidentiel, c'est-à-dire
5 que la facture sans GSR serait sensiblement
6 inférieure à la facture avec GSR?

7 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

8 R. Évidemment, sans se rattacher aux ordres de
9 grandeur qu'on a ici, donc pour un client
10 résidentiel, la facture cent pour cent (100 %) GSR
11 versus cent pour cent (100 %) GNT serait plus
12 élevée, oui.

13 Q. **[64]** D'accord. À la page 36 de la même pièce, en
14 réponse à la question 11.4, vous nous expliquez
15 qu'il est question ici de l'élimination des
16 plafonds d'application par segments de marché, donc
17 les plafonds d'application étant le nombre de
18 portes ou le nombre de mètres cubes. Pouvez-vous
19 confirmer que l'objectif premier de l'élimination
20 des plafonds est la simplification de la grille
21 d'application? Et sinon, nous expliquer c'est quoi
22 l'objectif premier.

23 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

24 R. En fait, peut-être faire un petit retour en
25 arrière. Ces plafonds-là, en fait, ils étaient là

1 originale dans la mesure de la cause tarifaire
2 deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre
3 (2023-2024) parce que... ou peut-être que je me
4 trompe, deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
5 trois (2022-2023), mais on était... à l'époque, là,
6 on avait exempté les clients à la biénergie de la
7 mesure qui était proposée. Donc, c'est pour cette
8 raison, là, que les marchés visés par la mesure se
9 collaient au marché qui était visé par la
10 biénergie. Donc, à ce moment-là, c'est de la façon
11 dont... on s'était vraiment collé au marché visé
12 par la biénergie, donc les plafonds étaient tout
13 simplement par définition les mêmes que les
14 plafonds d'éligibilité à la biénergie.

15 Entre-temps, la biénergie s'est élargie,
16 puis tous les clients, peu importe leur
17 consommation, sont éligibles. Donc, c'est
18 vraiment... La première raison, c'est qu'en ce
19 moment, c'est... c'était plus applicable
20 considérant que ces plafonds-là n'existaient plus
21 par rapport à la biénergie.

22 Q. [65] O.K. Donc, ça veut dire que l'objectif
23 premier, c'était plus de rendre ça cohérent avec
24 votre programme au niveau de la biénergie?

25 R. Oui, effectivement. L'objectif premier, c'était de

1 s'adapter puis de réagir au fait que ces
2 plafonds-là n'avaient plus leur sens. Puis en
3 deuxième lieu, effectivement, on cherche une mesure
4 qui est simple d'application puis simple
5 d'interprétation.

6 Q. **[66]** D'accord. Est-il exact que pour un client
7 résidentiel ayant plus de vingt (20) portes, la
8 projection des revenus et des volumes se ferait
9 alors sur vingt (20) ans, ce qui peut augmenter la
10 contribution exigée potentielle, tel qu'on le voit
11 ici au tableau 1?

12 R. S'il n'opte pas pour un engagement GSR de cinq ans,
13 effectivement.

14 Q. **[67]** Pardon?

15 R. S'il n'opte pas pour un engagement au GSR de cinq
16 ans?

17 Q. **[68]** Oui.

18 R. Effectivement.

19 Q. **[69]** O.K.

20 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

21 R. Peut-être simplement préciser qu'évidemment, la
22 contribution requise, ça dépend des cas
23 spécifiques, là. Donc, dépendamment de l'avenue qui
24 est prise pour le client et des volumes qui vont
25 être assujettis, donc, à son bâtiment et qui va

1 être renouvelée. Donc, il y a une analyse qui est
2 faite, là, pour déterminer le montant de la
3 contribution appropriée, là.

4 Q. [70] O.K. Avez-vous évalué la proportion de clients
5 pour lesquels la contribution exigée augmenterait à
6 la suite de cette modification?

7 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

8 R. En fait, je réitérerais peut-être le fait que c'est
9 une minorité de clients qui ont à verser une
10 contribution. Quand on a fait l'analyse, on a
11 regardé au total sur tous les clients pendant que
12 la mesure a été en vigueur qui ont été évalués sur
13 vingt (20) ans et il y en a seulement douze pour
14 cent (12 %) qui ont versé une contribution. Donc,
15 on pense quand même que... Parce que ces clients-là
16 étaient rentables même sur vingt (20) ans. Donc,
17 c'est possible qu'il y ait une plus grande
18 proportion de clients en enlevant les plafonds puis
19 en élargissant la mesure qui a à verser une
20 contribution, mais c'est difficile d'évaluer, là,
21 dans quelle proportion sachant qu'on pense encore
22 qu'il y a une majorité de clients qui vont demeurer
23 rentables sur vingt (20) ans et qui n'auront pas
24 besoin de verser de contribution.

25 Q. [71] D'accord. Maintenant, j'ai quelques questions

1 concernant l'amortissement des aides financières du
2 PGEÉ et la rentabilité des projets. À la pièce
3 B-0196, et je suis à la page 3, à partir de la
4 ligne 10, vous nous expliquez qu'il y a deux motifs
5 à l'appui de la demande. Premièrement, refléter
6 davantage la durée de vie des mesures d'économies
7 d'énergie subventionnées par le PGEÉ. Et
8 deuxièmement, atténuer les impacts tarifaires du
9 PGEÉ au cours des prochaines années.

10 À la page 5 de la même pièce, vous nous
11 présentez un tableau où vous calculez une durée de
12 vie moyenne pondérée des économies du PGEÉ qui
13 donne seize virgule six (16,6) ans. La durée de vie
14 des appareils efficaces pour le résidentiel est de
15 onze (11) ans, ce qu'on voit en haut dans la
16 première ligne.

17 La question : si nous voulions regarder
18 exclusivement le secteur résidentiel, serait-il
19 exact d'affirmer que d'autres volets, par exemple,
20 « Construction et rénovation efficaces », qu'on
21 voit ici à côté de mon curseur. À l'écran, est-ce
22 qu'on le voit? Non. Vers le milieu. Et l'autre
23 catégorie, « Diagnostics et mise en oeuvre
24 efficaces », s'appliquent également à la clientèle
25 résidentielle et tirent la vie moyenne des

1 programmes dont bénéficie le résidentiel vers le
2 haut, de manière à se rapprocher de la valeur
3 globale de quinze (15) ans?

4 M. VINCENT POULIOT :

5 R. En fait, si j'ai bien compris votre question, vous
6 présumez que les clientèles résidentielles peuvent
7 avoir accès au programme de nouvelle construction
8 et également à l'ensemble des différents volets du
9 programme « Diagnostics et mise en oeuvre
10 efficaces ». Si votre prémisses est celle-là, la
11 réponse c'est non, ils n'ont pas accès. Donc, on
12 vise avec les programmes « Diagnostics et mise en
13 oeuvre efficaces » la clientèle affaires et grandes
14 entreprises. Et également, au niveau de la nouvelle
15 construction, on ne parle pas ici de maisons
16 unifamiliales, duplex, triplex, on parle vraiment
17 du marché qu'on peut catégoriser comme « affaires »
18 ou institutionnel si on veut.

19 Q. [72] O.K. Bien, merci pour la clarification.
20 Maintenant, je voulais vous poser quelques
21 questions parce que le sujet a été abordé par la
22 Régie de l'énergie de la Colombie-Britannique, et,
23 bien, je vais commencer d'ailleurs avec une de vos
24 pièces, à la page 3, de la B-0196, à la ligne 10.
25 Non, je suis en train de me répéter, désolé.

1 Donc, je reviens à la décision de la Régie
2 de l'énergie de la Colombie-Britannique. Dans cette
3 décision... Je peux peut-être juste mettre la page
4 frontispice en premier, là. La FortisBC Energy a
5 déposé, en deux mille dix-neuf (2019), une demande
6 relative au plan de dépenses de gestion de la
7 demande deux mille dix-neuf, deux mille vingt-deux
8 (2019-2022), DSM - Demand-Side Management - qui
9 était autrefois le Energy Efficiency and
10 Conservation, donc essentiellement l'équivalent du
11 PGEÉ. Ça a été déposé devant la Régie de la
12 Colombie-Britannique et il y a certains passages de
13 la décision qui a été rendue par la formation qu'on
14 croit pertinents dans le présent dossier, puis on
15 voulait voir un peu comment vous réagissiez à
16 certains propos tenus par la formation britanno-
17 colombienne.

18 À la page 21... Excusez-moi, c'est 21 tel
19 que numéroté dans la décision et non pas du PDF,
20 juste pour pas créer de confusion. Donc, on voit
21 ici, dans le dernier paragraphe en bas :

22 In past proceedings, the BCUC had
23 stated that the forecast assumptions
24 used to calculate the average weighted
25 measure life is "too inherently

1 uncertain to give them much weight".

2 The BCUC also stated that the
3 amortization period should be
4 determined based on criteria such as
5 rate impact and matching the benefits
6 of DSM measures with the costs.

7 Considérez-vous que pour le PGEE, la période
8 d'amortissement devrait d'abord être déterminée en
9 fonction de l'impact sur les tarifs et de
10 l'adéquation bénéfice-coût plutôt qu'en se fondant
11 principalement sur une pondération des durées de
12 vie?

13 R. Votre question est très large. En fait, il y a un
14 peu de tout dans ce que vous dites, là, comme dans
15 la question. Donc, on croit essentiellement que...
16 Ce qu'on essaie d'amortir ici, ce sont des aides
17 financières. Donc, des aides financières, c'est
18 quelque chose qui, en tant que tel, n'a pas de
19 durée de durée de vie, on va se le dire. Mais on
20 utilise un proxy qui est à quoi servent les aides
21 financières. Les aides financières servent à
22 acheter ou contribuer à l'achat ou réduire le coût
23 d'un investissement qu'un client va faire en
24 mesures d'efficacité énergétique. Donc, il nous
25 apparaît tout à fait logique et cohérent d'utiliser

1 la durée de vie utile de l'ensemble des mesures qui
2 sont implantées, que ce soit des équipements
3 efficaces, que ce soit des mesures de récupération
4 de chaleur dans le cadre du marché industriel, par
5 exemple, pour venir pondérer, puis utiliser cette
6 information-là disponible pour venir pondérer les
7 aides financières et voir quelle est la durée de
8 vie moyenne pondérée de l'investissement qui est
9 l'aide financière, qui est un actif amortissable
10 sur la durée de vie.

11 Donc, auparavant on utilisait, dans le
12 contexte en deux mille dix-sept (2017), la Régie
13 avait autorisé la proposition, en fait, qu'Énergir
14 avait faite, qui était de dix (10) ans à l'époque.
15 Puis aujourd'hui, on se rend compte que, bien,
16 malgré tous les changements que le PGEÉ a vus, a
17 subis, parce qu'on se ramène en deux mille dix-sept
18 (2017), on avait une durée de vie utile moyenne
19 pondérée de dix-huit (18) ans, si ma mémoire est
20 bonne. On avait choisi dix (10) ans. Parce qu'on
21 avait plein de changements qui venaient à ce
22 moment-là à venir, donc on avait le Plan directeur
23 en innovation et efficacité énergétique, là, deux
24 mille dix-huit, deux mille vingt-trois (2018-2023),
25 on avait un énorme plan de croissance qui nous a

1 amené des croissances de trente pour cent (30 %)
2 dans nos économies. Ce qu'on a réalisé. On a eu
3 beaucoup de changements réglementaires, entre
4 guillemets, au niveau des normes minimales
5 d'efficacité énergétique qui a amené Énergir à
6 revoir l'ensemble de son programme, donc l'ensemble
7 du PGEÉ, retirer des programmes qui étaient là en
8 deux mille dix-sept (2017), qui ne sont plus là
9 aujourd'hui, d'ajouter des nouveaux programmes qui
10 étaient pas là en deux mille dix-sept (2017), mais
11 qui sont maintenant là aujourd'hui. Ce qui fait en
12 sorte qu'on a un nouveau PGEÉ remis à jour en
13 fonction de tout ça. On a eu plusieurs cycles
14 d'évaluation au fil des années, ce qui nous amène à
15 avoir une durée de vie moyenne pondérée de seize
16 point six (16,6) ans actuellement.

17 Donc, ceci étant dit, ça nous apparaît
18 encore tout à fait cohérent d'utiliser les mêmes
19 paramètres de la durée de vie utile, des mesures
20 subventionnées pour venir pondérer.

21 Puis en fait, c'est une association directe
22 entre le bénéfice généré par les aides financières.
23 Donc, le bénéfice s'étend sur une longue période,
24 donc seize ans et demi (16,5), seize point six
25 (16,6) ans. Et c'est pour ça qu'on trouve ça

1 cohérent, pour faire un lien avec votre question,
2 de ramener ça sur une période d'amortissement, donc
3 une intégration dans les tarifs qui est cohérente
4 avec la durée de vie, d'où le principe d'adéquation
5 entre les coûts et les bénéfices qui sont générés.

6 Q. [73] O.K. Madame la présidente avait posé une
7 question ou avait abordé le sujet de l'importance
8 du comportement des clients, par exemple, qui
9 arrêtent d'utiliser un équipement avant la fin de
10 sa durée de vie utile, qui réduirait le nombre
11 d'années d'économie réelle. Est-ce que ce genre de
12 comportements est tenu en compte par la firme
13 externe, les évaluateurs indépendants que vous avez
14 retenus, lorsqu'elle détermine la période de vie
15 des équipements bénéficiant de subventions du PGEÉ?

16 R. Essentiellement, on se fie ou les firmes qui font
17 l'analyse se fient sur les revues de littérature,
18 qui évaluent, en fait, la durée de vie utile
19 physique des équipements. Donc, il y a une
20 présomption que si éventuellement le client vend
21 son bâtiment ou il y a des changements de
22 propriétaire, bien, le nouveau propriétaire va
23 continuer à utiliser l'équipement parce qu'il est
24 encore bon, il est encore à l'intérieur de sa vie
25 utile.

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

13 T'sais, les pertes de clients chez Énergir,
14 on en a eu à chaque année, puis c'est un peu un
15 cycle normal pour toutes sortes de raisons. On n'en
16 perd pas plus maintenant qu'on en perdait
17 auparavant. Donc, le cas de figure auquel vous
18 faites référence, il est déjà pris en considération
19 dans les autres paramètres, là. Mais au niveau de
20 la durée de vie utile des équipements, c'est
21 vraiment la notion physique d'utilisation ou de...
22 d'utilité dans son paramètre de fonctionnement.

23 Q. [74] D'accord, merci. Je reviens à la décision de
24 la Régie britanno-colombienne. Et là, il y a un
25 autre passage ici où on lit que :

1 The BCUC was interested in shortening
2 the amortization period because of the
3 following : the decrease in customers
4 costs over the long run; and the
5 potential for large balances
6 accumulating in the deferral account.

7 Donc, la Régie britanno-colombienne mentionne
8 premièrement la diminution des coûts pour les
9 clients à long terme, et deuxièmement, le risque
10 d'accumulation de soldes importants au compte
11 d'écarts comme étant les préoccupations. Tenez-vous
12 déjà compte du facteur premier, c'est-à-dire la
13 diminution des coûts pour les clients à long terme,
14 dans votre analyse?

15 R. Je m'excuse, mais je ne sais pas à quel genre de
16 coûts vous faites référence en lien avec Énergir.
17 Peut-être préciser cette section-là m'aiderait à
18 vous répondre.

19 Q. **[75]** Bien, écoutez, là, je suis en train de citer
20 la décision de la Colombie-Britannique, « Customers
21 costs in the long run ». J'avoue, là, que je n'ai
22 pas plus de détails, là, au niveau de ce à quoi
23 référait la Régie britanno-colombienne.

24 Puis quant au deuxième élément, le
25 potentiel pour des « large balances accumulating in

1 the deferral account », est-ce que ça c'est quelque
2 chose que vous avez considéré? Le risque
3 d'accumulation de soldes au compte d'écarts.

4 R. Je ne comprends pas le lien avec la proposition
5 d'Énergir.

6 Q. [76] Bien, je suis ici à un niveau relativement
7 macro, là. Mais bon, alors, vous ne comprenez pas
8 le lien avec votre proposition.

9 R. Malheureusement, je ne sais pas à quels coûts et à
10 quel compte d'écarts la décision de BCUC fait
11 référence, puis je ne suis pas capable non plus de
12 l'associer avec les coûts qu'Énergir, ou compte
13 d'écarts qu'il pourrait y avoir en lien avec la
14 proposition que nous avons aujourd'hui.

15 Q. [77] D'accord. Je vais maintenant vous référer à un
16 autre passage de la décision, le paragraphe
17 suivant... Attendez. Ce n'est pas le bon
18 paragraphe. O.K. À la pièce B-0196 à la page 6, les
19 lignes 4 et suivantes, Énergir indique que :

20 [...] un impact tarifaire à la baisse
21 de 8,6 M\$ sur 10 ans et [...] un léger
22 impact tarifaire cumulatif net à la
23 hausse de 1,3 M\$ à l'année 16.

24 La régie britanno-colombienne soumet également la
25 possibilité d'un problème d'équité

1 intergénérationnelle. Et c'est le passage que je
2 lisais, que je voulais lire tantôt.

3 Furthermore, the Panel is mindful of
4 the fact that increasing the
5 amortization period would increase the
6 overall cost of the DSM Plan to
7 ratepayers as shown by the table
8 above. In the Panel's view, this must
9 be weighed against the inter
10 generational equity consideration,
11 whereby future ratepayers would be
12 paying for benefits that would be
13 enjoyed by current ratepayers. Given
14 the issues with the 16 year estimate
15 discussed above, the Panel is
16 reluctant to cause ratepayers to pay
17 more when it is not clear how far in
18 the future the benefits will actually
19 extend.

20 Considérez-vous que le deuxième facteur de la régie
21 britanno-colombienne, soit le risque d'accumulation
22 de solde au compte d'écarts, est pertinent dans
23 votre cas également, surtout à long terme?

24 R. Madame la Présidente, je dirais que c'est plutôt le
25 contraire. L'enjeu d'équité intergénérationnel, il

1 est plutôt actuel comparativement à celui proposé
2 avec la proposition d'Énergir. Actuellement, les
3 clients assument les coûts des aides financières de
4 l'année 1 sur dix (10) ans, alors que les bénéfices
5 sont répartis sur seize virgule six (16,6) ans en
6 moyenne. Donc, les clients actuels paient trop cher
7 comparativement à ce qu'ils devraient payer si on
8 associait la période d'amortissement selon la durée
9 de vie utile des équipements. Donc, en répartissant
10 l'amortissement sur une plus longue période
11 correspondant à la durée de vie utile, on a une
12 meilleure adéquation et on vient à ce moment-là
13 faire payer les bonnes catégories de clients.

14 Là, je vais vous donner un exemple très
15 simple, là. Un client qui, aujourd'hui, installe un
16 équipement à haute efficacité énergétique dans un
17 bâtiment neuf et qui quitte ce bâtiment-là à la
18 onzième année, il y a un nouveau propriétaire qui
19 arrive, bien, ce nouveau propriétaire-là va
20 bénéficier encore pendant, en théorie, six ans et
21 demi d'avantages sans avoir à payer ce coût-là dans
22 son tarif de distribution.

23 Donc, c'est comme si le client initial
24 avait subi un impact tarifaire beaucoup trop élevé
25 par le fait que la période d'amortissement est trop

1 courte comparativement à ce qu'elle aurait dû être
2 si elle avait été étendue sur une plus longue
3 période. C'est pour ça que la période de quinze
4 (15) ans qu'on propose ramène une meilleure
5 adéquation comptable, mais aussi une meilleure
6 adéquation en lien tarifaire avec le principe
7 auquel vous faites référence.

8 Q. [78] D'accord. Je vous réfère maintenant à une
9 autre partie de la décision où la Régie se prononce
10 comme suit :

11 Furthermore, over the past decade the
12 estimated average weighted measure
13 life has fluctuated from 22.5 years in
14 the 2009 FEI (then Terasen Gas Inc.)
15 EEC Programs Application to 13 years
16 in FEI's 2014 2018 PBR proceeding.
17 Accordingly, the Panel is not
18 convinced that the current 16 year
19 estimate is necessarily a more
20 accurate reflection of the benefits of
21 the total balance of the deferral
22 account than previous estimates of
23 measure life.

24 Donc, la régie britanno-colombienne relève au cours
25 de la dernière décennie des estimés de durées de

1 vie moyenne qui ont beaucoup fluctué. Dans vos
2 propres analyses, observez-vous une volatilité
3 comparable dans les durées de vie utilisées?
4 R. Madame la Présidente, j'en ai fait référence un
5 petit peu dans ma réponse initiale. En deux mille
6 dix-sept (2017), au dossier on avait dix-huit (18)
7 ans de durée de vie moyenne pondérée. Aujourd'hui,
8 sept-huit ans plus tard, on est à seize virgule six
9 (16,6) ans, malgré tous les changements auxquels
10 j'ai fait référence tout à l'heure et malgré toutes
11 les évaluations de ces différents volets-là au fil
12 des ans. Donc, on est passé de dix-huit (18) ans à
13 seize virgule six (16,6) ans. Donc, il peut y avoir
14 des fluctuations, mais on ne passera pas de seize
15 ans et demi (16,5) à douze (12) ans de façon très
16 rapide.

17 Ceci étant dit, si la Régie a des craintes
18 là-dessus, puis même on l'a proposé dans une des
19 réponses à une demande de renseignements de la
20 Régie, la numéro 6, à la question 15.3, on a
21 proposé même on peut faire une révision
22 quinquennale de ce portrait-là pour rassurer la
23 Régie. Puis si on se rend compte que la durée de
24 vie moyenne pondérée a varié, soit à la hausse,
25 soit à la baisse, bien on se permettra de proposer

1 une révision de la période d'amortissement, qui
2 permettra de réajuster le tir le cas échéant.

3 Q. [79] Dans la cause tarifaire deux mille dix-
4 sept/deux mille dix-neuf (2017-2019), la durée de
5 vie moyenne des économies d'énergie du PGEÉ était
6 estimée à dix-huit (18) ans. C'est ce qu'on voit
7 ici, là, à la ligne 9. Et quelles sont les
8 principales raisons qui expliquent l'écart entre
9 cette estimation de dix-huit (18) ans et
10 l'estimation actuelle de seize virgule six (16,6)
11 ans?

12 R. Plusieurs choses. Un, la modification ou l'offre de
13 différentes mesures ou de programmes d'Énergir.
14 Donc, comme je vous ai dit, le portefeuille a
15 évolué. Deuxièmement, la pondération des aides
16 financières a pu évoluer entre le portrait de deux
17 mille dix-sept (2017), deux mille dix-huit (2018)
18 et celui qu'on a maintenant en deux mille vingt-
19 cinq (2025). Et, individuellement, chaque mesure
20 qui était là en deux mille dix-sept/deux mille dix-
21 huit (2017-2018) et qui est toujours là en deux
22 mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq
23 (2024-2025) a eu l'occasion de se faire évaluer à
24 trois... à peut-être deux ou trois reprises, là,
25 dans l'exercice. Ce qui a fait en sorte qu'il y a

1 eu du raffinement dans... s'il y a des équipements
2 qui ont une meilleure durée de vie, bien ça a été
3 reflété. S'il y a des équipements qui ont une plus
4 courte durée de vie, ça a été reflété aussi. Donc,
5 ces trois éléments-là sont des éléments qui
6 expliquent la variation, qui aurait pu être à la
7 hausse ou... mais qui est présentement à la baisse.

8 Q. [80] Maintenant, le dernier passage auquel je
9 voulais attirer votre attention de la décision
10 colombienne :

11 However, the measure life is
12 influenced by factors that are outside
13 of FEI's.

14 Je ne sais pas pourquoi il y a toujours ça.

15 FEI's control, such as user
16 participation and behaviour, and is
17 based on achieving the estimated
18 volumes, mix and lives of the various
19 measures proposed in the Application.
20 In the Panel's view, the evidence
21 presented does not demonstrate that
22 the measure life is no longer
23 "inherently uncertain" and that it
24 should be given much weight.

25 Donc, la Régie britanno-colombienne note que la

1 durée de vie dépend des facteurs hors du contrôle
2 de l'utilité, comme la participation et le
3 comportement d'utilisateur, le mix de mesures et les
4 volumes atteints. Énergir reconnaît-elle que ces
5 facteurs externes peuvent influencer sensiblement
6 la durée de vie effective associée au PGEÉ?

7 R. Je ne vois pas vraiment, honnêtement, là. Quand on
8 regarde, t'sais, ce qui peut arriver dans le futur,
9 il peut y avoir, je pense qu'on l'a dit, là, je
10 pense que... monsieur Goyette l'a présenté en
11 introduction, on s'attend à des baisses de volumes.
12 Donc ça, c'est quelque chose qui est... qui est
13 volontaire, c'est ça qu'on souhaite. Ces baisses de
14 volume-là sont dues essentiellement à deux choses :
15 à l'efficacité énergétique, qu'on va intensifier et
16 qu'on intensifie et qu'on va poursuivre dans le
17 temps. Donc, c'est tout à fait logique dans ce
18 contexte-là d'amortir les aides financières en
19 fonction de ça et de ne pas venir pénaliser le
20 contexte parce qu'il y a des baisses de volumes.
21 Donc ça, pour moi, c'est une évidence.

22 En contrepartie, l'autre volet c'est au
23 niveau de la biénergie. La biénergie vise à avoir
24 moins de volumes et évidemment moins d'économie
25 d'énergie peut-être sur ces équipements-là, qui

1 sont équipés en... qui sont installés en mode
2 biénergie. Mais durant la période hivernale où est-
3 ce qu'il fait moins douze (-12), on a besoin
4 d'avoir des équipements utiles... efficaces et qui
5 vont être utiles à réaliser des économies d'énergie
6 durant ce contexte-là. Donc, les réductions
7 anticipées dans le futur, volontarisées par les
8 programmes d'Énergir, n'ont pas d'impact sur la
9 durée de vie utile et l'importance d'avoir des
10 équipements efficaces en présence chez les clients.
11 Donc, qui vient justement je dirais renforcer le
12 fait d'avoir une période d'amortissement qui est
13 correspondante à ces éléments-là et pas dans un
14 contexte... puis je ne connais pas le contexte de
15 la Colombie-Britannique, là, mais les facteurs de
16 risque à long terme, s'ils avaient peur que le...
17 qu'il n'y ait plus du tout de gaz naturel ou que
18 tous les clients se débranchent, je ne pense pas
19 que c'est la situation qu'on observe ici au Québec.
20 Et ce n'est pas la situation qu'on souhaite
21 obtenir, puis c'est pas ce qu'on encourage avec nos
22 différents programmes, là, de subvention.

23 Donc, je vois pas le contexte d'incertitude
24 qui semble être élaboré dans le cadre de la
25 décision en Colombie-Britannique applicable au

1 contexte qu'on a ici au Québec compte tenu des deux
2 raisons que je viens de vous nommer : l'efficacité
3 énergétique et la biénergie.

4 Q. [81] D'accord. Je vous remercie. C'est tout.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie beaucoup. Maître Champigny, avez-
7 vous des questions?

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

9 Rebonjour à la formation. Bonjour, chers membres du
10 panel.

11 Q. [82] Ma première question va être sur la période
12 d'amortissement des aides financières du PGEÉ. Je
13 vais vous partager mon écran. Donc, ici, à la
14 ligne 11, c'est la pièce B-0099, là, vous dites
15 que :

16 La durée de vie moyenne des économies
17 d'énergie du PGEÉ pondérée en fonction
18 des budgets autorisés d'aides
19 financières pour l'année 2025-2026 du
20 PGEÉ est de 16,5 ans, comme en fait
21 foi le tableau 1 de la page suivante.

22 Donc là, à la page suivante, on a le tableau en
23 question. Simplement pour être sur la même longueur
24 d'onde, là, à votre avis, est-ce que pour mieux
25 évaluer le poids relatif d'un programme dans une

1 perspective de durée de vie utile, est-ce qu'il
2 serait plus opportun de se fonder sur les économies
3 d'énergie qui en résultent ou sur les budgets
4 d'aides financières?

5 M. VINCENT POULIOT :

6 R. Sur les budgets d'aides financières.

7 Q. [83] Merci. Puis pourquoi plus les budgets d'aides
8 financières?

9 R. Bien, pour plusieurs raisons, là. Je pense l'avoir
10 déjà mentionné dans le cadre des réponses
11 antérieures aux autres questions. Donc, ce qu'on
12 cherche à amortir, c'est un actif qui est les aides
13 financières. Et on utilise des équipements ou des
14 mesures d'efficacité énergétique installées dans
15 des usines ou dans des bâtiments pour acheter...
16 c'est en fait des aides financières pour acheter
17 ces mesures-là et pour diminuer le coût
18 d'acquisition pour les participants. Donc, ce qu'on
19 cherche à amortir, c'est les aides financières.

20 Ce qui nous apparaît très pertinent, c'est
21 d'utiliser les aides financières qui sont ventilées
22 en fonction des durées de vie physique des
23 équipements qui sont achetés avec ces aides
24 financières là plutôt que les économies d'énergie,
25 parce que c'est ce qu'on veut amortir, c'est des

1 aides financières initialement.

2 Puis comme j'illustrais tout à l'heure dans
3 l'exemple où on a de la biénergie, c'est possible
4 que les économies d'énergie d'un client qui
5 s'installe en mode biénergie soient plus petites
6 parce que la période d'utilisation de l'équipement
7 va être réduite durant la période hivernale où est-
8 ce qu'il fait froid que moins douze (-12), mais ça
9 ne change pas sur le fait que durant cette période-
10 là, l'équipement va rendre le rendement et les
11 bénéfices qui sont attendus à son cent pour cent
12 (100 %). Donc, c'est pour ça qu'on est convaincus
13 que c'est la durée de vie utile des équipements qui
14 est pertinente, et non pas le niveau des économies
15 d'énergie.

16 Parce que dans l'exemple que je viens de
17 vous donner, on viendrait venir réduire l'impact,
18 alors qu'on a besoin d'avoir un équipement efficace
19 en période hivernale, mais si on le regarde sur une
20 base annuelle, évidemment, les consommations sont
21 plus petites, puis les économies, potentiellement,
22 vont être plus petites. C'est pour ça qu'il y a des
23 effets de distorsion qu'on n'a pas quand on
24 applique les aides financières comme facteur de
25 pondération.

1 Q. [84] D'accord, je comprends bien. Merci pour
2 l'explication ou la ré-explication. O.K. Je vais
3 maintenant me tourner vers la rentabilité des
4 projets. Donc, à la pièce B-0189, qui sont les
5 réponses à la DDR du ROÉE, à la question 4.6, vous
6 nous disiez que :

7 Pour le moment, Énergir ne prévoit pas
8 permettre le transfert de l'engagement
9 d'un propriétaire à un autre dans le
10 cas d'un transfert de propriété.

11 Dans la preuve du ROÉE, le rapport d'analyse à la
12 pièce C-ROÉE-0024, à la page 12, on faisait état,
13 là, d'une étude qui affirmait « qu'environ 25 % des
14 propriétaires déménagent au cours des quatre
15 premières années suivant leur achat. » Quel est
16 l'intérêt de l'engagement de cinq ans, là, dans la
17 mesure où ce n'est pas transférable d'un
18 propriétaire à l'autre, puis qu'on voit qu'il y a
19 un certain roulement, là, dans les propriétés?

20 Mme MAUDE PARÉ ALLIE :

21 R. Bien, on pense quand même que c'est la meilleure
22 information dont on dispose au moment de la
23 signature, là. Donc, à ce moment-là, ça démontre
24 l'intérêt tangible du client vers la décarbonation,
25 puis on pense que c'est le meilleur indicateur que

1 ce client-là est prêt à payer plus cher pour se
2 décarboner. Donc, c'est la meilleure information
3 dont on dispose.

4 Q. [85] D'accord. Vous dites, c'est un détail, là,
5 mais vous dites « pour le moment ». Est-ce que ça
6 veut dire qu'il y aurait possiblement une évolution
7 dans la position d'Énergir, éventuellement, ou ce
8 n'est pas une possibilité, en fait?

9 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

10 R. Je pense que ce qu'Énergir vient indiquer ici,
11 c'est que pour le moment, là, avec les outils
12 disponibles à Énergir, là, je pense qu'il y a
13 présentement des difficultés - mais je ne veux pas
14 m'avancer, là, je ne suis pas juriste - donc dans
15 la compétence d'Énergir, là, pour imposer un
16 transfert de responsabilité à ce niveau-là. Donc,
17 est-ce que ça pourrait évoluer dans le temps? On
18 verra.

19 En tout cas, il faut comprendre que l'idée
20 d'Énergir, c'est tout le temps que c'est... que
21 leurs clients, ils restent adhérents à un parcours de
22 décarbonation, puis ça, ça demeure l'intention du
23 distributeur, donc d'Énergir. Après ça, donc,
24 Énergir va regarder des outils qui sont à sa
25 disposition pour être en mesure d'être capable de

1 faire atterrir sa vision et ses ambitions.

2 Donc, ce n'est pas par un manque de bon
3 vouloir, là, que pour l'instant, il n'y a pas de
4 transfert de propriété. Donc, si, évidemment, il y
5 avait des évolutions futures à venir qui nous
6 permettent encore là de s'assurer qu'un client
7 demeure dans son parcours, bien, Énergir va
8 considérer les différentes avenues.

9 Q. [86] D'accord. Puis, donc, après la cinquième
10 année, si le client s'engage à consommer du GSR
11 pour la durée minimale de cinq ans, je comprends
12 que rien n'empêche le client de ne plus consommer
13 cent pour cent (100 %) de GSR?

14 R. Toutes choses étant égales par ailleurs, là, non.
15 Évidemment, une évolution du contexte réglementaire
16 ou légal ou autre pourrait faire autrement, là,
17 mais pour l'instant, c'est exact, là.

18 Q. [87] D'accord. Merci. Ça mettra fin aux questions
19 du ROÉÉ. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie. Maître Neuman, vous en avez pour
22 un quinze (15) minutes?

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 Peut-être pendant que maître Neuman s'installe,
25 j'ai consulté rapidement les équipes. Si ça vous

1 va, on vous reviendrait lundi matin par rapport à
2 la potentielle audience sur les moyens
3 préliminaires. Donc, pas besoin de réserver un
4 petit cinq minutes en fin de journée aujourd'hui,
5 on vous reviendrait lundi matin.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Pas de problème, on espère que le week-end va tous
8 nous porter beaucoup d'inspiration.

9 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

10 Merci.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames
13 les Régisseurs. Bonjour, Messieurs, Dames.

14 Q. [88] Alors, je suis en train de projeter en ce
15 moment à l'écran un extrait de notre mémoire qui
16 porte la cote C-RTIEÉ-0027, RTIEÉ-2 - Document 1.
17 Et c'est à la page 11, en chiffres romains, qui est
18 notre recommandation 2-4-2 sur le Plan global en
19 efficacité énergétique sur la période
20 d'amortissement des programmes.

21 Nous avons exprimé un certain scepticisme
22 quant à la durée de la période d'amortissement
23 uniforme qui était proposée par Énergir. Et nous
24 avons proposé de conserver une période
25 d'amortissement de dix (10) ans pour la majorité du

1 programme du PGEE, notamment - c'est la partie qui
2 est au premier paragraphe, qui est en caractères
3 gras - notamment les programmes à composante
4 comportementale ou à bénéfices incertains, par
5 exemple, les campagnes de sensibilisation, les
6 études préliminaires.

7 Et donc, ce qui nous a amenés à ventiler
8 entre les types de programmes ces périodes
9 d'amortissement. Donc, au premier boulet de notre
10 recommandation, donc nous recommandons :

11 D'adopter une approche différenciée
12 par type de programme : Pour les
13 programmes reposant sur des
14 équipements à longue durée de vie (par
15 exemple, les équipements à
16 condensation, nouvelles
17 constructions), un amortissement plus
18 long pourrait être justifié. Une
19 période allant jusqu'à 15 ans pourrait
20 n'être envisagée que lorsque la durée
21 de vie démontrée de la mesure (basée
22 sur des évaluations indépendantes)
23 dépasse 15 ans et que l'équipement est
24 peu susceptible de devenir obsolète.
25 La Régie pourrait demander à Énergir

1 de justifier au cas par cas des
2 périodes d'amortissement en fonction
3 de la durabilité des mesures et du
4 profil anticipé de la clientèle.
5 Ça fait que nous aimerions connaître votre opinion
6 sur la possibilité d'avoir des... non pas une
7 approche uniforme quant à la période
8 d'amortissement, mais une approche différenciée
9 selon le type de programme, qui pourrait être celui
10 que nous proposons, peut-être qu'il y aurait
11 d'autres nuances, d'autres variations que vous
12 auriez en tête et dont vous aimeriez nous faire
13 part?

14 M. VINCENT POULIOT :

15 R. En fait, j'aimerais peut-être corriger un élément
16 de votre prémisse qui ne m'apparaît pas exact. Si
17 vous regardez le document... Ce n'est pas
18 nécessaire d'y aller, mais on y référer.

19 Q. **[89]** Oui.

20 R. Le document B-0196, au tableau 1, que vous avez
21 certainement déjà vu, qui présente...

22 Q. **[90]** Oui.

23 R. ... les différentes durées de vie pondérées...

24 Q. **[91]** Oui.

25 R. ... de chacun des programmes. Ce sont tous des

1 programmes qui ne sont pas des programmes
2 comportementaux qui sont considérés à l'intérieur
3 de ça. Donc, il n'y a pas de mesure de
4 sensibilisation qui vient influencer la durée de
5 vie moyenne pondérée. Si vous regardez à la ligne
6 du tableau, c'est écrit « Sensibilisation ».
7 Vous voyez?

8 Q. **[92]** Je ne l'ai pas devant moi, mais ça serait un
9 peu compliqué que j'aie le chercher et que je le
10 projette à l'écran. Est-ce que vous souhaitez que
11 je le fasse?

12 R. J'ai nommé la pièce. B-0196, à la page 5, le
13 tableau 1.

14 Q. **[93]** Et en langage... Attendez. C'est Énergir
15 combien? Attendez.

16 R. Énergir-K, document 4, page 5.

17 Q. **[94]** K, document 4, page 5.

18 R. Vous avez à l'écran.

19 Q. **[95]** Oui, O.K., d'accord.

20 R. Donc, si vous regardez l'ensemble des mesures qui
21 sont présentées, ce sont tous les différents volets
22 regroupés sous les différents programmes d'Énergir
23 et il n'y a aucun programme de sensibilisation, là,
24 comme vous dites, comportemental, là, qui fait
25 partie de l'équation qui nous permet d'atteindre le

1 seize virgule six (16,6) ans de moyenne pondérée et
2 de durée de vie.

3 Si vous regardez attentivement l'avant-
4 dernière ligne du tableau, où est-ce qu'il y a une
5 ligne où c'est écrit « sensibilisation », c'est
6 écrit « SO », donc « sans objet », parce qu'on n'a
7 pas considéré les montants d'investissement en
8 marketing ou en sensibilisation ou en
9 commercialisation dans le calcul de la moyenne
10 pondérée.

11 Q. **[96]** Et l'amortissement que vous proposez, que
12 propo... je veux être sûr de bien comprendre. Que
13 proposez-vous quant à l'amortissement des coûts des
14 programmes de sensibilisation?

15 R. Ce ne sont pas des aides financières, ce sont des
16 dépenses d'exploitation.

17 Q. **[97]** O.K.

18 R. Donc, il n'y a pas d'amortissement, l'ensemble des
19 coûts sont passés à l'année 1.

20 Q. **[98]** O.K. D'accord. Je passe à une pièce que nous
21 avons déposée un peu plus tôt aujourd'hui, qui est
22 un rapport des HEC signé par madame Whitmore et
23 monsieur Pineau, qui faisait la synthèse d'une
24 séance de travail qui avait été tenue au mois de
25 mai deux mille vingt-cinq (2025) par les HEC. Il y

1 a deux passages en jaune sur lesquels j'aimerais
2 attirer votre attention. D'abord, vous êtes
3 d'accord avec le principe qui se trouve souligné en
4 jaune en ce moment à la page 21, et je pense que
5 nous connaissons tous, selon lequel les programmes
6 les plus simples ont déjà été réalisés. Et donc, il
7 devient nécessaire d'augmenter le plafond des aides
8 financières pour stimuler les nouveaux
9 investissements. Vous êtes d'accord avec ça, c'est
10 une notion que l'on connaît bien dans l'étude des
11 différentes PGEÉ depuis plusieurs années.

12 R. Bien effectivement, je pense que c'est pour ça
13 qu'on remet à jour, on refait des évaluations de
14 programme de façon régulière pour s'assurer que nos
15 aides financières sont bien calibrées - c'est
16 souvent un terme que j'ai utilisé devant la Régie -
17 pour s'assurer qu'on est bien calibré avec les
18 surcoûts des mesures d'efficacité énergétique,
19 peuvent être moins chères, dans certains cas
20 peuvent être plus chères dans d'autres cas. Donc,
21 je ne serais pas à dire qu'il y a une tendance à la
22 hausse, là, mais je dirais que les... évidemment,
23 les économies les plus faciles, donc ceux qui ont
24 la période de retour sur investissement sont les
25 plus courtes naturellement se font en premier.

1 Q. [99] D'accord. Et à la page 9 du même rapport, un
2 autre passage que nous avons surligné en jaune.
3 Incidemment, il n'est pas surligné en jaune dans la
4 version déposée à la Régie. Il est en ce moment
5 projeté en jaune, mais simplement pour que vous
6 puissiez... j'indique le numéro de page pour que le
7 passage puisse être retrouvé. Donc, c'est au milieu
8 de la page 9, où il est indiqué... où il est
9 question du potentiel technico-économique des
10 différentes utilités publiques. Il est mentionné,
11 donc que les données viennent d'Énergir et qu'on
12 estime un potentiel annuel d'économie d'énergie de
13 vingt-cinq pour cent (25 %) en gaz naturel, donc le
14 PTÉ. Par rapport à la consommation de vingt vingt
15 et un/vingt vingt-deux (2021-2022). Je vous demande
16 d'abord : est-ce que vous êtes d'accord avec ce
17 chiffre de vingt-cinq pour cent (25 %) et est-ce
18 qu'il a été mis à jour depuis?

19 R. Je ne suis pas l'auteur de ce document. Je vais
20 vous référer à l'étude de potentiel technico-
21 économique que nous avons déposée à la Régie en
22 deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre
23 (2023-2024), là, au dossier tarifaire deux mille
24 vingt-quatre (2024). Donc, c'est la dernière
25 version qui a été déposée, oui.

1 Q. [100] C'est la dernière. O.K.

2 R. Je ne sais pas quelle interprétation les auteurs de
3 ce document ont faite à partir des données qui
4 étaient disponibles sur le site de la Régie.

5 Q. [101] O.K. D'accord. Donc, ça termine mes questions
6 et je vous remercie beaucoup. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie beaucoup, Maître Neuman. Alors, ça
9 va terminer notre journée d'aujourd'hui. Il est
10 trois heures (3 h). Vous êtes bien remerciés. Merci
11 beaucoup de votre collaboration. Vous n'êtes pas
12 libéré, on va se revoir lundi matin prochain.
13 Alors, je vais vous souhaiter une excellente fin de
14 semaine et puis à lundi.

15

16 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

17

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