

**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 1er OCTOBRE 2025

DOSSIER : R-4287-2024 Phase 2

RÉGISSEURS :    Me LISE DUQUETTE, présidente  
                  Mme SYLVIE DURAND  
                  Mme ESTHER FALARDEAU

AUDIENCE DU 15 SEPTEMBRE 2025  
EN MODE HYBRIDE

VOLUME 11

**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 (ROEEÉ);

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

**TABLE DES MATIÈRES**

	<u>PAGE</u>
PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU	4
PLAIDOIRIE PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	50
PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS DUBÉ	115
PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL	159
PLAIDOIRIE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	172

---

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ (2025), ce quinzième  
2 (15e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du  
8 quinze (15) septembre deux mille vingt-cinq (2025)  
9 en mode hybride. Dossier R-4287-2024 Phase 2 :  
10 Demande d'approbation du plan d'approvisionnement  
11 et de modification des Conditions de service et  
12 Tarif d'Énergir, s.e.c. à compter du 1er octobre  
13 2025. Poursuite de l'audience.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour à tous. J'espère que vous avez eu un bon  
16 week-end, et qu'on va avoir droit à une plaidoirie  
17 de feu. Je l'ai vue ici à huit heures moins quart  
18 (7 h 45) arriver. C'est à vous.

19 PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est la première fois qu'on me faisait une demande  
21 spéciale d'un plan d'argumentation de feu. On s'est  
22 laissé emporter. Je pense qu'on a quarante-cinq  
23 (45) pages environ, ou quelque chose comme ça. Mais  
24 on n'a pas pris de chance. C'est un bon défi quand  
25 même après deux semaines d'audience d'essayer de

1 tout synthétiser ça puis de ramener ça dans un  
2 plan. En fait, je vous dirais, je pense, le vrai  
3 défi après deux semaines d'audience, c'est  
4 d'essayer de trouver des vêtements qu'on n'a pas  
5 déjà mis deux fois. Je ne sais pas si je suis le  
6 seul qui a le problème, mais je suis allé assez  
7 creux dans mon garde-robe pour essayer de trouver  
8 quelque chose, mais bon, on y arrive, ça achève. On  
9 va y arriver.

10           Donc, le plan est déposé sous la cote  
11 B-0266. Je le mentionnais, là, on a quelque chose  
12 comme quarante-cinq (45) pages, assez volumineux.  
13 On a pris la peine de mettre beaucoup de  
14 références. On a mis des citations pertinentes. Je  
15 ne vais pas, comme à l'habitude, je ne vais pas le  
16 lire dans l'intégralité ce matin. Quand il y a des  
17 éléments pertinents auxquels vous référer, bien, je  
18 vous référerai au plan à la page ou au paragraphe  
19 pertinents, le cas échéant. Donc, plan de match.

20           Et là, je vous amène à la page, en fait à  
21 la table des matières, qui est à la page 2 du plan.  
22 Donc, on s'est séparé la tâche. De mon côté, je  
23 vais vous parler... En fait, je vais surtout passer  
24 du temps sur le Plan d'approvisionnement, donc la  
25 question de la prévision des livraisons, le besoin

1 de pointe et les clients interruptibles.

2 Et après ça, en rafale, je vais parler de  
3 différents sujets en lien avec le GSR rapidement :  
4 donc la question du calcul du prix du GSR, la  
5 socialisation sur une base prévisionnelle qui a été  
6 discutée et la question de l'achat de GSR à un prix  
7 réduit. Et ensuite, ma collègue, maître Lemay  
8 Lachance, va aborder les autres sujets : donc la  
9 modification au PED, l'analyse de rentabilité 20  
10 ans/40 ans, le PGEÉ et les pièces tarifaires.

11 Bon. Je me lance. Si vous avez des  
12 questions, évidemment, soyez à l'aise, ça peut être  
13 à la fin, ça peut être après chaque sujet, ça peut  
14 être pendant. Donc, c'est à votre discrétion. Je  
15 vous laisse le soin des questions.

16 Donc, je vous amène à la page 3 du plan.  
17 Bon. Évidemment, comme à chaque année, Énergir a  
18 déposé, dans le cadre du dossier tarifaire, ses  
19 prévisions de livraison à l'horizon du plan  
20 d'approvisionnement. Et donc, comme à chaque fois,  
21 on a présenté les trois scénarios : donc le  
22 scénario de base qui représente ce qu'on pense  
23 réellement livrer en fonction de tous les éléments  
24 qui ont été considérés, et on présente aussi le  
25 scénario « haut » et le scénario « bas » qui

1       représentent, comme on mentionnait, les extrêmes  
2       théoriques que pourraient atteindre les livraisons.

3               Il y a deux intervenants, donc OC et RTIÉÉ,  
4       qui suggèrent à la Régie de retenir le scénario  
5       « bas », ou à tout le moins un scénario qui serait  
6       plus conservateur que le scénario de base. Et leur  
7       recommandation repose essentiellement sur le fait  
8       que, bon, depuis le dépôt du plan  
9       d'approvisionnement, qui est survenu cet hiver,  
10       bien, il y a de l'incertitude au niveau économique,  
11       et que ça pourrait faire en sorte que la croissance  
12       économique soit potentiellement moins élevée  
13       qu'anticipée. Et donc, ça pourrait faire en sorte  
14       qu'il y a moins de livraisons que prévu au plan.

15               Dans l'abstrait, on comprend le  
16       raisonnement d'OC et de RTIÉÉ. Ils vous disent :  
17       bon, bien, attention, si on est trop optimiste dans  
18       les prévisions et que, finalement, il y a moins de  
19       livraisons que prévu, bien, on pourrait  
20       potentiellement se retrouver à la fin de l'année  
21       avec un manque à gagner, qu'on devrait récupérer  
22       l'année suivante auprès de la clientèle.

23               Deux choses là-dessus que je veux  
24       souligner. D'abord, évidemment, comme on le sait,  
25       bien, le principe, c'est qu'à moins de

1       circonstances exceptionnelles, on n'est pas supposé  
2       de refaire l'exercice ou évidemment de réévaluer la  
3       prévision de la demande. Donc, le principe a  
4       toujours été le fameux curseur, là, qu'on devrait  
5       arrêter, donc au moment du plan. Il y a d'ailleurs  
6       une décision que vous avez rendue dans ce sens-là,  
7       une décision procédurale.

8               Ceci étant dit, ce que les témoins  
9       d'Énergir sont venus vous expliquer, c'est que même  
10       si on refaisait l'exercice avec les nouveaux  
11       chiffres à jour en date d'aujourd'hui, on se  
12       situerait quand même encore au niveau du scénario  
13       de base qui a été estimé au moment du plan.

14               Au niveau de la croissance économique, ce  
15       que monsieur Goyette est venu vous expliquer lors  
16       de la première journée d'audience il y a deux  
17       semaines, c'est que oui, on a vu une légère baisse  
18       de la croissance anticipée du PIB depuis le dépôt  
19       du plan, mais que même si on considère cette  
20       baisse-là, ce n'est pas assez important pour nous  
21       faire décrocher de notre scénario de base. Et ce  
22       n'est certainement pas assez important pour nous  
23       rendre jusqu'au scénario bas. Les références  
24       d'ailleurs aux notes sténographiques là-dessus se  
25       trouvent à la page 6 du plan d'argumentation.

1 Et ça, c'est une chose, mais combiné à ça,  
2 il y a aussi d'autres facteurs qui, eux, présentent  
3 des variations positives par rapport à ce qui était  
4 la prévision initiale du plan d'approvisionnement.  
5 Et un de ces facteurs-là c'est au niveau des  
6 livraisons réelles qu'on a connues depuis le dépôt  
7 du plan. Donc, malgré toute l'incertitude dont on  
8 parle depuis le dépôt du plan, ce qu'on a constaté  
9 au réel, ce n'est pas une baisse des livraisons par  
10 rapport à ce qu'on avait prévu, mais au contraire,  
11 c'est une augmentation, donc une hausse des  
12 livraisons. On parlait d'environ deux (2) Bcf de  
13 plus que ce qu'on avait prévu cet hiver. Et là,  
14 là-dessus les références aux notes sténographiques  
15 se trouvent au paragraphe 7 du plan  
16 d'argumentation.

17 Et donc, c'est pour ça qu'on vous dit que,  
18 bon, bien quand on regarde tout ça, donc on regarde  
19 les éléments positifs, les éléments négatifs, bien  
20 le constat c'est que le scénario de base tient  
21 encore la route et demeure le scénario qui est le  
22 plus pertinent. Et ce que les témoins sont venus  
23 vous dire, c'est que ça prend vraiment un  
24 changement qui est assez drastique pour nous faire  
25 décrocher de notre scénario de base.

1 Et comme de fait, de récente mémoire, la  
2 seule fois où c'est arrivé c'est en deux mille  
3 vingt (2020) quand il y a eu la COVID. Donc, à  
4 l'époque... évidemment, ça faisait beaucoup de sens  
5 à l'époque parce que le plan... de revenir au  
6 scénario bas, parce que la prévision de livraison  
7 avait été effectuée, je crois, en février vingt  
8 vingt (2020), donc évidemment juste avant que la  
9 pandémie éclate. Et là, comme on le mentionne au  
10 paragraphe 255 de la décision, là, qui est au bas  
11 de la page 7 du plan, donc on disait au moment des  
12 audiences... donc ça, c'était le plan qui avait été  
13 fait en février deux mille vingt (2020). Et au  
14 moment des audiences en vingt vingt (2020), quand  
15 on regardait le réel, bien, on s'est rendu compte  
16 que la consommation réelle était d'environ deux  
17 cent dix-sept millions de mètres cubes (217 Mm3) en  
18 dessous de ce qui était prévu au plan de février.  
19 Donc, on parle, une conversion d'environ sept (7)  
20 Bcf en dessous du scénario de base. Et d'ailleurs,  
21 au paragraphe 109 de cette même décision-là, qui  
22 est également à la page 7 du plan, la Régie parlait  
23 de « l'ampleur historique des impacts économiques  
24 engendrés par la Pandémie ».

25 Et pour les plus visuels comme moi, là,

1 j'ai reproduit à la page 9 du plan d'argumentation  
2 le tableau qui avait été présenté, là, il y a deux  
3 semaines par le panel numéro 2. Donc, c'est  
4 important de le voir. Pendant la pandémie, donc les  
5 livraisons réelles, je parlais de deux cent dix-  
6 sept (217), là, finalement les livraisons réelles  
7 de deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020)  
8 ont été de deux cent vingt et un millions de mètres  
9 cubes (221 Mm3) en dessous du scénario de base.  
10 Donc, environ sept (7) Bcf.

11 Or, pour l'année tarifaire vingt vingt-  
12 cinq/vingt vingt-six (2025-2026) qui s'en vient, si  
13 on retenait le scénario bas, ça veut dire que pour  
14 l'année tarifaire vingt vingt-cinq/vingt vingt-six  
15 (2025-2026) qui commence dans deux semaines, là,  
16 qui commence le premier (1er) octobre, on  
17 anticiperait que les livraisons seraient de quatre  
18 cent sept millions de millions de mètre cube  
19 (407 Mm3) en dessous du scénario de base qui est  
20 prévu au plan. Donc, on parle d'environ quatorze  
21 (14) Bcf.

22 Donc, autrement dit, si on retient le  
23 scénario bas, ça veut dire qu'on prévoit cette  
24 année un déficit de livraison qui est près du  
25 double que celui qu'on a vécu en deux mille vingt

1 (2020) pendant la pandémie. Donc, c'est énorme. Et  
2 je vous sou mets qu'on ne se situe pas du tout là  
3 aujourd'hui.

4 Puis surtout, je le rappelle, dans un  
5 contexte où quand on regarde, nous, notre année  
6 zéro, cette année ce qu'on voit ce n'est pas une  
7 baisse des volumes, mais au contraire c'est une  
8 hausse.

9 Un mot pour... d'ailleurs pour terminer sur  
10 la prévision de la demande. Je vous sou mets qu'il  
11 faut faire attention de ne pas tomber dans le piège  
12 de dire : bon, bien dans le doute, par prudence, on  
13 serait mieux de prendre un scénario qui est plus  
14 bas, donc se laisser une marge ou d'aller plus bas.

15 D'un côté, c'est sûr que, oui, il ne faut  
16 pas être trop optimiste, il ne faut pas surestimer  
17 la demande parce que, oui, bien on pourrait se  
18 retrouver avec un manque à gagner, là, qu'il  
19 faudrait récupérer auprès de la clientèle l'année  
20 suivante. Mais l'autre côté est vrai aussi. Donc,  
21 ce n'est pas mieux si on est trop pessimiste et  
22 qu'on vient sous-estimer la demande. Parce que...  
23 ou en fait, oui, exactement, parce qu'on pourrait  
24 se retrouver, au contraire, avec un trop-perçu.  
25 Donc, ça voudrait dire qu'on viendrait fixer cette

1 année des tarifs qui sont trop élevés, qui sont  
2 plus élevés que nécessaire. Puis il faudrait leur  
3 remettre ce trop-perçu-là, encore une fois, à la  
4 clientèle d'une année subséquente.

5           Puis d'ailleurs, au paragraphe 12 du plan,  
6 là, je réfère à la décision COVID, justement, à la  
7 décision D-2020-145 où la Régie mentionnait,  
8 justement, « qu'il était essentiel que les tarifs  
9 reflètent l'ensemble des coûts de service et que  
10 ces derniers soient établis de façon à minimiser  
11 les trop-perçus ou les manques à gagner ». Donc,  
12 autrement dit, l'approche prudente n'est pas de  
13 dire : on va retenir une prévision qui est plus  
14 optimiste ou plus pessimiste que nécessaire, mais  
15 c'est vraiment de retenir la prévision qui est la  
16 plus réaliste à la lumière de l'ensemble des  
17 informations qui sont disponibles devant vous.

18           Et je vous dirais que c'est un peu la même  
19 logique qui s'applique pour ce qui est du... le  
20 scénario intérimaire qui a été proposé par le  
21 RTIEÉ. Donc, dans les faits, selon les données  
22 qu'on a, ça reste le scénario de base qui est la  
23 meilleure donnée puis qui fait du sens. Donc, il  
24 n'y aurait pas de plus-value à venir retenir un  
25 scénario intérimaire, puis ça, c'est sans compter

1 toute la complexité additionnelle que ça viendrait  
2 créer au niveau des suivis. Je vous ai mis les  
3 références là-dessus au paragraphe 13 du plan. Ça  
4 avait été discuté lors des panels.

5           Donc, je vous amènerais à la page 12 du  
6 plan pour la journée de pointe. Donc, on vient de  
7 voir la question de la prévision de la demande, qui  
8 est là pour l'établissement du revenu requis et des  
9 tarifs. Et je vous soumetts que s'il y a une  
10 prévision sur laquelle on ne peut pas se tromper,  
11 c'est vraiment au niveau des besoins  
12 d'approvisionnement, et particulièrement au niveau  
13 des besoins de pointe. Il y a beaucoup de choses  
14 qui ont été dites, il y a eu plusieurs analogies,  
15 le précipice dans le noir puis l'avion avec  
16 l'essence qui ne doit pas trop en avoir. Il y en a  
17 eu beaucoup. Je pense que le message à retenir de  
18 tout ça, c'est qu'on ne peut pas se permettre de  
19 sous-estimer les outils d'approvisionnement.

20           Il y a deux principales raisons que je veux  
21 vous souligner pour ça. Première raison, c'est le  
22 contexte qui a changé. Donc, on est dans un  
23 contexte où il y a maintenant très peu d'outils  
24 disponibles sur le marché, et donc où ce n'est pas  
25 évident d'aller chercher des outils. Finalement, on

1 se rend compte en cours de route qu'il nous en  
2 manque et qu'on a sous-estimé. On parlait... je  
3 pense que le mot, c'est un changement de paradigme  
4 dont on parlait dans les audiences. Et donc, la  
5 première raison est ça.

6 Et la deuxième raison, bien, si on manque  
7 d'outils, les conséquences sur la clientèle peuvent  
8 être particulièrement graves. Puis je ne veux pas  
9 revenir sur tous les témoignages là-dessus, mais ce  
10 qu'on a vu, c'est que pour le gaz, bien, ce n'est  
11 pas comme pour l'électricité. Donc, s'il y a une  
12 panne électrique et si une partie du réseau... sur  
13 une partie du réseau, bien, l'électricité peut  
14 revenir quelques minutes plus tard puis tout est  
15 réglé, il n'y a pas de problème.

16 On a vu que pour le gaz, si on perd une  
17 partie du réseau, on parle de plusieurs jours,  
18 voire plusieurs semaines pour régler le problème.  
19 Il y a toute la procédure des clients où on doit  
20 aller chez chaque client pour fermer chaque  
21 appareil, remettre en gaz, retourner chez chacun  
22 des clients. Il y a des longues procédures. Donc,  
23 on parle de beaucoup de temps, on parle de...  
24 évidemment, de coûts qui seraient très importants.  
25 Donc, c'est pour ça qu'on dit souvent que ce n'est

1 pas une option pour Énergir de perdre le réseau. Ce  
2 n'est juste pas une option. Donc, c'est pour ça  
3 qu'on vous dit qu'il faut être particulièrement  
4 prudents quand vient le temps, justement, de  
5 prévoir les outils d'approvisionnement qu'on a  
6 besoin.

7 Et j'ouvre une parenthèse d'ailleurs là-  
8 dessus. On vient de voir l'année COVID où ça avait  
9 été retenu, le scénario bas. Mais je souligne  
10 qu'elle avait retenu le scénario bas seulement pour  
11 l'établissement des revenus requis et des tarifs.  
12 Donc, la Régie, dans cette décision-là, n'avait  
13 pas... venu toucher ou réduire les outils de pointe  
14 ou les outils d'approvisionnement qui avaient été  
15 prévus par Énergir. Donc, je tenais à le souligner.

16 Ça mène à un sujet connexe, qui est les  
17 clients interruptibles. Sujet vedette de maître  
18 Duquette. Je suis à la page 15 du plan  
19 d'argumentation. En fait, l'année dernière, c'était  
20 ma collègue, maître Lemay Lachance, qui s'occupait  
21 de ce sujet-là, puis cette année, quand on se  
22 préparait pour les préparations de l'audience, elle  
23 m'a dit : « Ah, il ne semble pas y avoir beaucoup  
24 de questions là-dessus. Est-ce que ça te tente de  
25 t'en occuper? » J'ai naïvement dit oui. Je pense

1 que les treize (13) prochaines pages du plan  
2 portent sur les clients interruptibles. J'ai dit à  
3 maître Lemay Lachance que j'allais m'en rappeler  
4 pour la phase 3. On va rééquilibrer tout ça, il n'y  
5 a pas de souci.

6           Donc, évidemment, plusieurs enjeux qui ont  
7 été discutés avec la question des clients  
8 interruptibles dans les deux dernières semaines.  
9 Rapidement, je brosse un portrait, mais il y a la  
10 question des capacités des interruptibles qu'on  
11 doit considérer dans la pointe. Il y a des coûts  
12 associés à ces capacités-là, le nombre de jours  
13 qu'on devrait considérer pour les clients  
14 interruptibles, les faux interruptibles, comme les  
15 articles 14.4.2.7 des CST, la refonte du tarif à  
16 venir. Donc, vraiment, je vais essayer de couvrir  
17 chacun des points à l'essentiel.

18           Donc, d'abord, quelque chose qui est un  
19 sujet qui est devenu un enjeu dans les dernières  
20 années, c'est la question des clients  
21 interruptibles qui ne sont pas capables de  
22 s'interrompre en journée de pointe. Il faut savoir  
23 que des retraits interdits comme tels, ce n'est pas  
24 quelque chose de nouveau.

25           Hier soir, je faisais l'exercice de

1 vérifier, puis ça remonte à mil neuf cent soixante-  
2 dix-sept (1977), le premier tarif interruptible,  
3 pour mémoire. Je n'étais pas là, mais ça remonte à  
4 ce temps-là. Puis dès le début, c'était une  
5 possibilité, donc évidemment que les clients  
6 puissent faire des retraits interdits. C'est pour  
7 ça qu'on avait prévu une clause de pénalité.

8 Évidemment, quand ça arrive de façon  
9 sporadique à quelques clients dans un contexte où  
10 il y a des capacités excédentaires sur le marché,  
11 c'est moins un gros problème. Là où ça devient un  
12 problème, c'est quand ça arrive en période de  
13 pointe à plusieurs clients en même temps dans un  
14 contexte où il y a peu d'outils qui sont  
15 disponibles sur le marché pour répondre à cette  
16 demande additionnelle-là.

17 Et c'est justement ça qui est arrivé le  
18 fameux trois (3) février deux mille vingt-trois  
19 (2023). Donc, sur les soixante-huit (68) clients  
20 interruptibles qu'on avait, il y en avait vingt-  
21 deux (22) qui n'ont pas été capables de  
22 s'interrompre pendant la journée.

23 Et là, après ça, on a fait des entrevues,  
24 on a fait des vérifications, puis on s'est rendu  
25 compte, bon, parmi les vingt-deux (22) qui n'ont

1 pas été capables de s'interrompre, il y en avait  
2 six, ce qu'on appelait des « faux interruptibles »,  
3 donc des clients qui, ce n'est pas juste cette  
4 journée-là, ils n'avaient tout simplement pas la  
5 capacité de s'interrompre.

6 Mais pour la majorité des vingt-deux (22),  
7 donc pour la balance, c'était vraiment des clients  
8 qui normalement sont capables de s'interrompre,  
9 mais qui n'ont pas été capables de cette journée...  
10 cette journée-là, à cause du, justement, des bris  
11 d'équipement, du grand froid qu'il y a eu.

12 Donc, la question qui s'est posée, c'est :  
13 qu'est-ce qu'on fait avec ça maintenant? Puis ce  
14 qui a été mentionné en audience, c'est qu'on...  
15 évidemment, on ne peut pas s'attendre à ce que les  
16 clients interruptibles n'aient jamais de bris ou ne  
17 s'interrompent jamais. T'sais, c'est normal,  
18 c'est... qu'il y ait des bris dans des journées  
19 froides. C'est la même chose qui arrive du côté  
20 d'Énergir, on parle à l'usine LSR, la même chose  
21 que vivent les producteurs de GSR. La semaine  
22 dernière, le témoin de l'ACIG reconnaît lui aussi  
23 qu'évidemment, il dit : « On ne peut pas être à  
24 l'abri d'un bris. » En tout cas, vous me suivez,  
25 là. Donc, il y a un certain niveau de retraits

1 interdits auquel il faut s'attendre quand il va y  
2 avoir des températures très froides.

3           Donc, la solution qui avait été retenue,  
4 c'est que dans les deux dernières causes  
5 tarifaires, on a pris la consommation de ces vingt-  
6 deux (22) clients-là et on les a inclus dans nos  
7 besoins. Donc, on est venu rajouter ça à nos  
8 besoins de pointe en service continu. Puis c'est  
9 essentiellement la même chose qu'on demande cette  
10 année. Le... la seule nuance, évidemment, cette  
11 année, les autres années, on avait un volume de  
12 cinq cent soixante-dix mille mètres cubes  
13 (570 000 m3) jour. Puis là, évidemment, avec le  
14 retrait, il y a trois clients interruptibles qui  
15 sont passés au service continu. Donc, ça fait  
16 diminuer à quatre cent soixante-douze mille mètres  
17 cubes (472 000 m3) jour.

18           Donc, maintenant, est-ce que c'est encore  
19 adéquat ou approprié d'ajouter ces volumes-là dans  
20 la pointe? La réponse est clairement que oui. Donc,  
21 on l'a dit, des bris d'équipement, il va y en  
22 avoir. Des retraits interdits, il va y en avoir. Et  
23 donc, si on n'inclut pas ces volumes-là dans nos  
24 outils et qu'une situation du style justement du  
25 trois (3) février vingt vingt-trois (2023) se

1 reproduit, bien, on pourrait se retrouver dans une  
2 situation vraiment inconfortable. Donc...

3 Il y a un intervenant la semaine dernière  
4 qui se demandait si on ne venait pas trop empiler  
5 des mesures ou est-ce qu'on n'essaie pas de se  
6 prémunir contre une situation qui va presque jamais  
7 arriver. Je vous soumetts, on n'est pas dans  
8 l'hypothétique ici, là, on l'a vécu il y a  
9 seulement deux ans. Donc, on... c'est ce qu'on  
10 appelle un « passé proche », là, le trois (3)  
11 février, là. Puis on soumet que c'est tout à fait  
12 prudent et raisonnable de prévoir une marge de  
13 manoeuvre, là, ou un « buffer », là, qui considère  
14 les clients qui pourraient justement effectuer des  
15 retraits interdits en journée de grande froid.

16 Maintenant, à savoir c'est quoi exactement  
17 le « buffer », là, qu'on a besoin, il est à  
18 combien, la meilleure indication ou le meilleur  
19 chiffre qu'on a, bien, c'est justement la  
20 consommation des vingt-deux (22) clients le trois  
21 (3) février. Donc, on vous le mentionnait, ça ne  
22 veut pas dire que si une situation comme ça se  
23 reproduit, ça va être les mêmes vingt-deux (22)  
24 clients qui vont avoir des problèmes ou qui ne  
25 pourront pas se... s'interrompre, mais on juge que

1 c'est un bon indicateur. Puis à ce jour, c'est le  
2 meilleur indicateur qu'on a pour savoir les outils  
3 qu'on doit prévoir.

4 Évidemment, il y a un coût pour ces  
5 capacités-là. Donc, t'sais, il faut les contracter.  
6 On parlait de... d'environ cinq millions de dollars  
7 (5 M\$), là, quand on était à cinq cent soixante-dix  
8 mille mètres cubes (570 000 m<sup>3</sup>) jour. Donc, je  
9 suppose, je n'ai pas fait le calcul, mais je  
10 suppose que ça doit être un peu moins élevé pour  
11 quatre cent soixante-douze mille (472 000), mais  
12 bon, prenons ce chiffre-là pour l'instant. Il y  
13 avait une question qui a été soulevée, c'est : qui  
14 doit assumer ces coûts-là? Donc, est-ce que c'est à  
15 la clientèle générale d'assumer ces coûts-là?  
16 Est-ce que c'est les clients interruptibles qui  
17 doivent assumer ces coûts-là? Dans son mémoire,  
18 l'ACIG recommande pour sa part à la Régie de  
19 rejeter l'allocation des coûts à la clientèle en  
20 demande continue.

21 Je tiens à souligner un petit point, c'est  
22 une recommandation qui est similaire à celle qui  
23 avait été présentée l'année dernière par l'AHQ-ARQ.  
24 Je l'ai reproduit, leur recommandation de l'année  
25 dernière, au paragraphe 33 du plan d'argumentation.

1 De mémoire, Madame Falardeau, vous étiez d'ailleurs  
2 sur le banc, là, de la dernière cause tarifaire et  
3 dans la décision, la D-2024-113 la Régie n'a pas  
4 retenu la recommandation de l'AHQ-ARQ et la Régie  
5 avait plutôt indiqué être d'avis que l'inclusion  
6 des vingt-deux (22) clients considérés incapables  
7 de s'interrompre dans le besoin de pointe totale  
8 demeure une solution pertinente pour assurer la  
9 sécurité d'approvisionnement pour la période  
10 hivernale vingt vingt-quatre vingt vingt-cinq  
11 (2024-2025).

12 Ce qu'on vous soumet, c'est qu'il n'y a  
13 aucun élément au présent dossier qui justifierait  
14 de s'écarter de l'approche retenue l'année dernière  
15 ou à l'occasion, en fait, des deux derniers  
16 dossiers tarifaires. Et d'ailleurs ce que monsieur  
17 Tremblay est venu expliquer, c'est que oui, il y a  
18 un coût, évidemment, mais même en considérant le  
19 coût des outils additionnels qu'on va chercher pour  
20 ces... les retraits interdits, donc le cinq  
21 millions de dollars (5 M\$), le service  
22 interruptible demeure rentable pour le reste de la  
23 clientèle.

24 Donc, on parlait de revenus d'environ  
25 quinze millions de dollars (15 M\$). Autrement dit,

1 si demain matin les clients interruptibles  
2 disparaissaient, bien ça viendrait impacter  
3 négativement l'ensemble de la clientèle d'environ  
4 dix millions de dollars (10 M\$). J'ai indiqué la  
5 référence au témoignage de monsieur Tremblay au  
6 paragraphe 36 du plan.

7           Donc, ceci étant dit, je vous dis ça, puis  
8 il y a quand même plusieurs questions intéressantes  
9 qui se sont soulevées dans les deux dernières  
10 semaines. Donc, d'un côté on peut se demander, bon,  
11 est-ce qu'effectivement, on disait : « Est-ce  
12 qu'ils en ont pour leur argent avec les  
13 interruptibles? Est-ce qu'il y a des ajustements  
14 qui pourraient être faits? » Puis là, de l'autre  
15 côté, il y a plusieurs clients au contraire qui  
16 disent : « Au contraire, on trouve que ce n'est pas  
17 assez avantageux » Puis s'ils pouvaient, bien eux  
18 ils passeraient... ils retourneraient au service en  
19 continu si on leur permettait. » Monsieur Tremblay  
20 parlait d'environ quarante pour cent (40 %), ce qui  
21 n'est pas marginal, des clients interruptibles.

22           Donc, en considérant tout ça, est-ce que  
23 c'est vraiment optimal de prendre ce cinq millions  
24 (5 M) là, puis de rendre le tarif interruptible  
25 moins attrayant? En même temps, est-ce qu'il y a

1 quelque chose qui peut être amélioré? Et ce qu'on  
2 vous soumet, c'est que le dossier de la refonte  
3 qui... du tarif interruptible qui va être déposé  
4 l'année prochaine ou dans les prochains mois, qu'on  
5 disait, c'est ça, oui. Donc, sera justement  
6 l'occasion de regarder tout ça.

7 Et je sors du plan un instant pour terminer  
8 le service interruptible là-dessus. C'est que c'est  
9 un peu la même chose avec la question qui a été  
10 posée pour le nombre de jours. Donc, le nombre de  
11 jours qui devaient être considérés pour les  
12 interruptibles. Donc, il y a une méthode qui a  
13 été... qui est appliquée depuis à peu près les  
14 vingt (20) dernières années, qui donne le nombre de  
15 jours maximal qui doivent être considérés  
16 d'interruption pour les clients interruptibles.

17 Cette année, ça donne soixante-douze (72)  
18 jours et en audience, la FCEI est arrivée avec une  
19 proposition de réduire le nombre de jours à  
20 quarante-cinq (45) sur la base de la notion d'hiver  
21 extrême, puis je... Encore une fois, je comprends  
22 le raisonnement derrière la proposition de la FCEI,  
23 puis ce que je vous soumetts par contre, en même  
24 temps, c'est qu'il faut faire attention. Donc, il y  
25 a des questions importantes qui doivent se poser,

1        puis des réflexions globales qui doivent avoir  
2        lieu. Au niveau des approvisionnements, est-ce  
3        qu'on veut vraiment limiter les interruptions à  
4        quarante-cinq (45) jours?

5                Évidemment, il y a des années dans les  
6        dernières années où il y a eu très, très peu  
7        d'interruptions. Il y a eu d'autres années où il y  
8        en a eu beaucoup et il y a une dizaine d'années,  
9        par exemple, on a dépassé le quarante-cinq (45)  
10       jours. Donc, avant de venir réduire le nombre de  
11       jours, il faut se poser la question : « Bien,  
12       qu'est-ce qu'on fait si on a encore besoin  
13       d'interruption, si on a besoin de plus que  
14       quarante-cinq (45) jours? » Et qu'on a réduit à  
15       quarante-cinq (45) jours, donc que c'est limité  
16       dans les CST.

17               L'autre enjeu, c'est au niveau tarifaire.  
18       Donc, si on vient réduire le quarante-cinq (45)  
19       jours, encore une fois, ça va faire en sorte que  
20       les clients interruptibles vont avoir des tarifs  
21       moins intéressants. Donc, il y a un impact. Encore  
22       une fois, est-ce que c'est ce qu'on veut dans le  
23       contexte actuel? Peut-être, peut-être pas. Mais ce  
24       qu'on vous dit, c'est que l'occasion de revoir tout  
25       ça dans son ensemble, c'est vraiment à l'occasion

1 du dossier de la refonte interruptible qui va être  
2 déposée dans les prochains mois.

3 Dernier point sur les interruptibles, les  
4 faux interruptibles. Je suis à la page 24 du plan.  
5 C'est 14.4.2.7. Il y a une refonte des CST qui a...  
6 qu'on est dû avant les interruptibles. Donc,  
7 j'espère que madame Dallaire n'écoute pas ce que je  
8 viens de dire. Je ne vais pas lui donner du  
9 travail. Donc, je mentionnais tout à l'heure :  
10 après la journée froide, la fameuse journée du  
11 trois (3) février deux mille vingt-trois (2023), on  
12 a fait des vérifications, puis on s'est rendu  
13 compte qu'il y avait six clients au tarif  
14 interruptible qui n'étaient pas en mesure de...  
15 carrément pas en mesure de s'interrompre. Et là,  
16 l'option envisagée, on s'est demandé : qu'est-ce  
17 qu'on fait à ce moment-là.

18 Je sais qu'il y a eu des discussions à  
19 savoir est-ce que carrément on les sort du tarif  
20 interruptible, est-ce qu'on les met en continu,  
21 puis il y avait tout l'enjeu de, bien, il y a une  
22 question d'équité avec les autres clients  
23 interruptibles, puis est-ce qu'un client  
24 interruptible peut simplement arrêter de se rendre  
25 capable de s'interrompre pour pouvoir passer au

1 service continu s'il le souhaitait? Il y avait  
2 aussi l'enjeu, par contre, bien on ne veut pas le  
3 garder interruptible, mais qu'il coûte plus cher  
4 pour le reste de la clientèle, il y a une iniquité,  
5 là.

6 Donc, la solution qui a été trouvée, c'est  
7 dans la cause tarifaire de voilà deux ans, la vingt  
8 vingt-trois vingt vingt-quatre (2023-2024). Énergir  
9 a demandé à la Régie d'approuver l'article 14.4.2.7  
10 comme mesure temporaire, évidemment.

11 Donc, en vertu de l'article, les faux  
12 interruptibles demeurent des interruptibles, mais  
13 on ne va pas leur envoyer les avis d'interruption,  
14 parce qu'on sait que dans les faits, ils ne seront  
15 tout simplement pas capables de s'interrompre. Mais  
16 par contre, pour ne pas les avantager, parce qu'ils  
17 ne reçoivent pas les interruptions et parce qu'ils  
18 ne doivent pas s'interrompre, bien, on va leur  
19 charger un taux plus élevé les jours où ils  
20 auraient normalement dû s'interrompre. Donc ça,  
21 c'était il y a deux ans.

22 L'année passée, Énergir a fait  
23 approuver deux autres ajouts aux CST. Donc, c'est  
24 l'article 14.4.1 pour obliger justement les clients  
25 avant de se joindre à l'interruptible de démontrer

1 leurs capacités de s'interrompre pour accéder au  
2 tarif interruptible. Et aussi, l'article 14.4.7  
3 pour empêcher les faux interruptibles de prolonger  
4 leur contrat. Donc, à la fin, une fois que le  
5 contrat est terminé, là, on peut les faire passer  
6 au service continu. Donc, en date d'aujourd'hui,  
7 j'ai justement trois des six faux interruptibles  
8 qui passent au service continu au terme de leurs  
9 contrats.

10           Donc, encore une fois, au risque de  
11 me répéter, c'est un article qui pourrait  
12 certainement être regardé à l'occasion du dossier  
13 de la refonte, mais ce qu'Énergir est venu vous  
14 dire, c'est que même si, l'article, évidemment se  
15 voulait comme une solution temporaire, là, puis  
16 c'est clairement... ça a été mentionné à l'époque,  
17 puis c'est mentionné dans la décision, en attendant  
18 la refonte. L'article est tout à fait adéquat, il  
19 tient encore la route en attendant. Donc à la page  
20 26 du plan, là, on a mis les références aux notes  
21 sténographiques. Puis d'ailleurs, juste un fait à  
22 souligner, mais dans le haut de la page, là, 26 de  
23 mon plan, on avait omis une référence à la  
24 décision, où ça avait été approuvé cet article-là,  
25 là, donc la D-2023-116.

1 Et on disait aussi que même si c'est  
2 une solution temporaire, ça demeurerait une solution  
3 qui demeure équitable, tant du point de vue  
4 tarifaire que commercial.

5 On est les premiers à l'admettre,  
6 deux, trois ans, c'est long, là. Pour une solution  
7 temporaire, là, mais on parlait de priorisation de  
8 dossier aussi, là. T'sais, évidemment, on vous en a  
9 parlé, il y a plusieurs dossiers qui s'en viennent  
10 à l'automne par rapport aux tarifs, la  
11 socialisation, il y a plusieurs mesures.

12 La table de dessin est pleine, puis  
13 je comprends que la Régie aussi est assez occupée,  
14 donc question de priorisation est-ce qu'on devrait  
15 mettre quelque chose de côté pour prioriser les  
16 trois clients faux interruptibles? C'est une  
17 question, là. Le proverbe dit : « La  
18 réglementation, c'est long. » Hein? Donc, on doit  
19 vivre avec, mais on pense que la solution de dire  
20 d'attendre dans les prochains mois, qu'une refonte  
21 soit déposée, puis en attendant de garder cette  
22 solution qui était censée être temporaire là. Ça  
23 fait du sens, ça tient la route et c'est quelque  
24 chose qui fonctionne pour l'instant.

25 Est-ce que l'article, au terme de la

1 refonte, l'article est-ce qu'il va être gardé, est-  
2 ce qu'il va être enlevé, ça va être à discuter,  
3 mais pour l'instant, on soumet que ça fonctionne.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je me permets de vous interrompre...

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 ... puisque vous m'avez invité à le faire.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, avant qu'on passe à un autre sujet.

14 Justement sur le « timing ». La réglementation, ça  
15 peut être rapide, on l'a vu quelques fois, mais  
16 c'est souvent lent. Parce qu'on a besoin de  
17 consulter beaucoup de personnes. Donc, c'est...

18 Je sais que vous avez plusieurs  
19 marrons sur le feu, vous l'avez annoncé devant... à  
20 la demande tarifaire. Mais c'est quand même un  
21 sujet qui est en cours depuis au moins deux ans où  
22 vous êtes arrivé il y a deux ans avec une solution  
23 temporaire, parce qu'on avait déjà commencé à voir  
24 les problématiques qui pouvaient survenir. Vous  
25 avez d'autres... Je vous soumettrais que le

1 prochain sujet qui est le calcul du prix du tarif  
2 de fournitures de GSR et la socialisation qui vient  
3 avec, ça devrait également être un sujet qui va  
4 nous occuper tous. Et nous pré... enfin, ça devrait  
5 déjà tous nous préoccuper, mais ça devrait nous  
6 occuper sur la façon de le régler bientôt.

7 Mais je vous amène sur la question du...  
8 du « timing » ou du temps, quand on va regarder ça.  
9 Parce que c'est pas sur la priorisation des enjeux,  
10 et sur la priorisation du travail qui est lié avec  
11 ces enjeux-là. Et pendant les audiences, j'avoue  
12 que j'écoutais... je ne me souviens plus du nom du  
13 témoin qui était assis à côté de madame Dallaire,  
14 mais quand il nous parlait des phase A, phase B...

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... mois de mai, peut-être mois de janvier, mais  
19 pour la phase A, et peut-être dans la phase B, si  
20 tout se déroule bien dans la phase A. Fait qu'on  
21 savait plus si c'était en vingt vingt-six (2026) ou  
22 peut-être en vingt vingt-sept (2027). J'aimerais  
23 savoir la position d'Énergir, si on devait vous  
24 imposer une date à laquelle le dossier devrait être  
25 déposé à la Régie. Et si... je vais vous dire ça

1       comme ça, je ne le sais pas si c'est le dossier qui  
2       est déposé à la Régie ou du moins, une proposition  
3       qui est déposée pour discussions avec les  
4       intervenants sur la façon de régler ça. Alors, est-  
5       ce qui pourrait y avoir des séances d'information,  
6       des séances de travail? Je ne sais pas quelle forme  
7       ça pourrait prendre, mais de discussions. D'une  
8       proposition, là, déjà réelle ou... peut-être qui  
9       pourrait être améliorée, mais au moins une vraie  
10      proposition, là, pas juste une discussion pour le  
11      plaisir de la chose, et qui pourrait être traitée  
12      par la suite une fois qu'il y aurait des  
13      discussions ou que les préoccupations des  
14      intervenants aient été prises en compte par Énergir  
15      pour être déposées à la Régie.

16      Me PHILIP THIBODEAU :

17      Je suis sûr qu'il y a plein d'oreilles qui vous  
18      écoutent présentement, que quand elles entendent  
19      parler d'une date imposée pour ça, qui stressent un  
20      peu, mais ce que je vous suggère... je pourrais  
21      revenir en réplique avec ça, c'est-à-dire la façon  
22      que je le comprenais, évidemment, on parlait d'un  
23      dépôt dès que possible, dans les prochains mois,  
24      donc le but n'est pas de retarder, mais  
25      effectivement on parlait du volet A. Puis la

1 question de cet article-là des faux interruptibles,  
2 bien on parlait que ce serait davantage dans le  
3 volet B.

4           Donc, ce que le témoin expliquait de façon  
5 limpide, c'était que d'abord il procéderait au  
6 dépôt de la phase A, puis en fonction du  
7 fonctionnement ça pourrait guider après ça pour le  
8 dépôt de B. Donc, avant... la seule chose, avant de  
9 m'engager en disant : oui, ça fait du sens, volet  
10 B, mettez telle date, je veux juste m'assurer. Je  
11 comprends qu'il y a un lien entre les phases, puis  
12 il y a un avancement de dossier qui doit se faire  
13 pour être en mesure de déposer, mais... Donc, je  
14 prends en note aussi peut-être l'alternative de  
15 dire : est-ce qu'il y aurait une proposition qui  
16 pourrait être, à tout le moins établie, mise sur la  
17 table, puis arrêtée, là, pas juste de  
18 l'hypothétique. Et donc, d'avoir une rencontre de  
19 travail ou d'en discuter avec les intervenants,  
20 est-ce que ça pourrait être une solution mitoyenne  
21 pour, plus rapidement, avoir ce feedback-là?

22           Il y a une ouverture. Juste pour... je  
23 parle beaucoup, là, mais il y a certainement une  
24 ouverture de notre côté. Ce que je vous demande,  
25 simplement de me laisser vous revenir en

1 argumentation avec quelque chose de plus concret  
2 sur la forme que ça pourrait prendre.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est juste que je note dans votre argumentation  
5 que vous nous dites : écoutez, d'ici à ce qu'on  
6 arrive avec la solution...

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... maintenez ce qui est en cours et puis c'est ce  
11 que vous nous encouragez à faire. Alors oui, ce  
12 n'est pas une solution parfaite, mais c'est la  
13 meilleure qu'on a pour l'instant. Mais... et la  
14 réglementation étant lente, ça va peut-être prendre  
15 deux, trois ans encore avant qu'on arrive au... du  
16 moins, ça pourrait prendre un an avant...

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Une audience, une décision et... oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, le dossier... le 3287?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 3867.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 3867, bon, c'est un dossier de deux mille treize  
25 (2013)...

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... qui s'est terminé en deux mille vingt-cinq  
5 (2025) et il est... il s'est terminé un petit peu à  
6 brûle-pourpoint, mais je ne voudrais pas répéter  
7 l'expérience. Le 4008 a été aussi un dossier avec  
8 de multiples phases, qui a duré quelques années.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je ne voudrais pas qu'on se retrouve  
13 continuellement dans ce type de dossier là. Si on  
14 pouvait faire un dossier puis le terminer. Alors  
15 là, ce que vous nous dites c'est : permettez-nous  
16 de continuer encore une fois comme ça cette année,  
17 avec la promesse que peut-être éventuellement on  
18 arrive. C'est juste que là, ce que je crains c'est  
19 que l'année prochaine, ou avec la formule de  
20 variation des coûts je ne sais pas quand, là, mais  
21 en tout cas, éventuellement on revienne et que vous  
22 reveniez encore en disant : bien oui, mais ça fait  
23 quatre ans, mais la solution temporaire n'est quand  
24 même pas si pire, ça fait qu'on va vous revenir  
25 encore. Alors, d'où l'idée de peut-être mettre une

1 date que vous devez arriver avec une solution pour  
2 cette date-là précise alors.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Arriver avec une solution, que ce soit par... via  
5 un dépôt ou via une rencontre informative.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui. Alors, si vous pourriez me revenir avec ça  
8 dans votre réplique, ce serait vraiment apprécié.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Ça va être fait, c'est sûr.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Je reçois des informations en même temps, là. Il y  
15 a vraiment des gens à l'écoute, ça fait que je...  
16 je vais mettre ça de côté puis je vais vous revenir  
17 en réplique. Les trois sujets en rafale. Donc, le  
18 premier, je suis à la page 28 du plan. Puis ça, ça  
19 ne fait pas partie de ceux que vous allez avoir cet  
20 automne, là, c'est vraiment dans le cadre du  
21 dossier ici. C'est la question du calcul du prix de  
22 fourniture GSR. Je vais être rapide, là.

23 On a la formule d'établissement du prix de  
24 GSR, ça avait été... vous le savez, Maître  
25 Duquette, là, dans l'étape C du dossier R-4008, que

1 ça avait été établi. Puis l'enjeu qu'on avait ou  
2 qui n'existait pas tant à l'époque, mais c'est le  
3 fait que dans les trois composantes, on n'utilisait  
4 pas le même dénominateur. Donc, les composantes 2  
5 et 3 utilisaient les volumes de ventes volontaires.  
6 Puis à l'époque, ça faisait quand même du sens  
7 parce qu'on anticipait, là, on envisageait que les  
8 ventes volontaires seraient à peu près à la hauteur  
9 du seuil du règlement. Puis clairement, on a vu que  
10 ce n'est pas... ce n'est pas le cas.

11 Puis là, le problème que ça cause c'est  
12 évidemment avec les ventes volontaires qui sont  
13 moins élevées, bien, le fait d'utiliser comme  
14 dénominateur pour les composantes 2 et 3 les ventes  
15 volontaires, ça fait en sorte qu'on récupère... on  
16 fait de la surfacturation. On récupérerait trop.

17 Donc, l'exemple qu'on avait donné dans la  
18 preuve, là, pour l'année qui s'en vient, vingt  
19 vingt-cinq, vingt vingt-six (2025-2026), on a un  
20 solde d'écart. Donc, il y a solde d'écart de v'là  
21 deux ans, la composante numéro 2. Il y a un solde  
22 d'écart d'environ six millions de dollars (6 M\$) à  
23 récupérer cette année.

24 Si on utilise les trente-deux millions de  
25 mètres cubes (32 Mm<sup>3</sup>) projetés de ventes

1 volontaires comme dénominateur pour fixer le tarif,  
2 dans le réel, à la fin de l'année, ce qu'on va  
3 avoir récupéré, c'est cinquante millions de dollars  
4 (50 M\$). Donc, on parle d'une surfacturation de  
5 quarante-quatre millions de dollars (44 M\$). Donc,  
6 clairement, il y a un problème ici à... il y a une  
7 correction qui est requise, là.

8           Puis ce qu'on propose simplement de faire,  
9 c'est de venir modifier le dénominateur justement  
10 de la composante 2 et 3 pour utiliser le même  
11 dénominateur que celui de la composante 1, c'est-à-  
12 dire à savoir les volumes d'achat de GSR projetés.  
13 Donc, ça permettrait justement de venir rectifier  
14 l'incohérence. Ça permettrait aussi - ce que le  
15 témoin expliquait - de venir résorber adéquatement  
16 le CFR d'écart de prix, et on viendrait se coller  
17 davantage, on serait cohérent avec la méthodologie  
18 pour le gaz de réseau. Donc, c'est notre... c'est  
19 la proposition qu'on avait à ce niveau-là. Je passe  
20 au prochain sujet.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bien, en fait...

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... ma question précédente, vous pouvez la  
3 dupliquer sur la stratégie tarifaire pour le GSR.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Ça va être le dernier sujet. Vous me devancez, mais  
6 j'y arrive. Avant, je vais parler de socialisation,  
7 puis on y arrive après. Donc, je suis à la page 28  
8 du plan, donc socialisation du GSR. Encore une  
9 fois, ça va être rapide, la méthode avait été  
10 approuvée dans le cadre encore une fois de l'étape  
11 C, dossier R-4008. Donc, présentement, comment on  
12 fonctionne... Puis juste pour qu'on soit... Parce  
13 qu'il y a eu beaucoup de discussions pendant  
14 l'audience, puis ce n'est pas toujours évident  
15 comme sujet, surtout si on n'a pas été dans le  
16 dossier R-4008 de... il y a la question de la  
17 socialisation, il y a la question des inventaires  
18 qui durent deux ans, il y a la question dont on  
19 socialise deux ans plus tard. Il y a beaucoup de  
20 choses qui se mélangent comme concepts.

21 Juste pour être sûr qu'on soit clair,  
22 présentement, comment ça fonctionne c'est que si on  
23 doit socialiser du GSR pour atteindre le seuil du  
24 règlement, donc ce qu'on va faire c'est qu'on va  
25 regarder à la fin de l'année ce qu'on a besoin de

1 socialiser. Par exemple, cent millions de mètres  
2 cubes (100 M m<sup>3</sup>) qu'on a besoin de socialiser pour  
3 atteindre le seuil du règlement. Et on va  
4 considérer à la fin de l'année ces volumes-là comme  
5 étant consommés, et les coûts de ces cent millions  
6 de mètres cubes (100 Mm<sup>3</sup>), le delta, les coûts du  
7 GSR vont être récupérés, donc socialisés deux ans  
8 plus tard dans les tarifs, donc le tarif de l'année  
9 t+2.

10 Maintenant, il y a deux intervenants, le  
11 GRAME et le RTIEÉ, qui recommandent à la Régie  
12 d'envisager plutôt de modifier cette approche-là  
13 pour que les coûts soient récupérés sur une base  
14 prévisionnelle. Puis si on reprend le même exemple,  
15 si au début de l'année, qui s'en vient par exemple,  
16 au début d'année, on prévoit devoir socialiser cent  
17 millions de dollars (100 M\$) à la fin de l'année  
18 pour pouvoir justement atteindre la cible du  
19 règlement, bien, on viendrait tout de suite inclure  
20 ces coûts-là de socialisation dans le tarif GSR de  
21 façon provisionnelle. Donc, on n'atteindrait pas à  
22 la fin de l'année pour ensuite reporter ces  
23 coûts-là deux ans plus tard, frais provisionnels,  
24 juste parce qu'à la fin de l'année, il y aurait une  
25 évaluation pour voir si vraiment c'est... il y a un

1 ajustement qui est requis.

2 Et donc, le GRAME et le RTIÉÉ vous  
3 recommandent de vous pencher sur cette approche-là.  
4 On a également eu des questions de la formation  
5 dans ce sens-là. Je vous dirais, les grands esprits  
6 se rencontrent, parce qu'on a... puis sans  
7 s'avancer sur les modalités, les témoins d'Énergir  
8 justement ont confirmé qu'ils travaillent  
9 actuellement sur une proposition dans ce sens-là,  
10 puis il y a un dépôt qui est prévu à l'automne.  
11 Puis je dis « à l'automne »; sur les notes  
12 sténographiques, ils ont dit « octobre ». Donc, je  
13 les prendrais au mot, mais donc je leur donne un  
14 petit peu de « lousse » pour leur dire « à  
15 l'automne ». Donc, je... encore une fois, je vous  
16 invite à faire comme avec le panel 5 puis pelleter  
17 ça par en avant, donc, comme sujet qui va être  
18 discuté au mois d'octobre.

19 Et un peu le même principe, dernier sujet,  
20 donc la question des achats de GSR à prix réduit.  
21 Donc, les témoins d'Énergir ont confirmé justement  
22 qu'ils travaillaient présentement sur une  
23 proposition pour venir réduire le prix du GSR. Il y  
24 a eu... Je tiens à le souligner, il y a eu une  
25 proposition qui a été faite par l'ACIG dans le

1 présent dossier. L'enjeu qu'on a, puis je veux  
2 simplement le souligner, c'est la question de  
3 l'ACIG qui dit : bien, nous, on souhaiterait à la  
4 fin, s'il y a des invendus ou s'il y a des unités  
5 justement qui doivent être socialisées, les acheter  
6 - je vais dire ça - au « cost », donc les  
7 acheter... puis les coûts, soit continuent d'être  
8 socialisés, puis nous, on les achèterait au prix du  
9 gaz de réseau plus SPEDE.

10 L'enjeu qu'on a, c'est que si effectivement  
11 les clients de l'ACIG ou n'importe quel client  
12 viennent acheter des volumes au « cost », c'est sûr  
13 que ça va augmenter les ventes volontaires, mais ça  
14 ne viendra pas réduire la socialisation. Pour le  
15 reste de la clientèle, il n'y aura pas de bénéfice  
16 à ça. Donc, il y a une certaine logique, on le  
17 reconnaît, à dire : bon, bien, est-ce qu'on  
18 pourrait avoir une stratégie pour venir un peu  
19 baisser le prix pour que ça... oui, le prix un peu  
20 moins cher, mais que ça vienne d'augmenter le  
21 nombre de ventes, ça rend ça attrayant, mais en  
22 faisant... au net, évidemment, il doit y avoir un  
23 bénéfice pour l'ensemble de la clientèle.

24 Donc, il y a un certain point qui équivaut,  
25 mais avec la proposition de l'ACIG, on parlait de

1 l'acheter au coût, encore une fois au « cost ». Il  
2 n'y a pas cet avantage-là pour le reste de la  
3 clientèle. Donc, c'est sûr que nous, ce n'est pas  
4 dans ce sens-là qu'on souhaiterait aller.

5 Puis évidemment, l'enjeu, vous l'avez  
6 soulevé, Maître Duquette, de... t'sais, évidemment,  
7 si on attend « les soldes de fin d'année » qu'on  
8 appelle, donc si on attend à la fin de l'année, si  
9 on a la possibilité d'attendre à la fin de l'année  
10 pour l'avoir à aussi bas prix, bien, ça enlève  
11 aussi un incitatif. Donc, on vient cannibaliser un  
12 peu les ventes qui pourraient avoir lieu dans  
13 l'année, pour simplement attendre à la fin de  
14 l'année. Donc, même principe, je crois que c'était  
15 octobre qu'il s'était, sur les notes  
16 sténographiques, il s'était engagé pour une  
17 proposition en ce sens-là. Donc, on vous arrive à  
18 l'automne avec une proposition là-dessus.

19 Donc, ça ferait le tour de mes sujets.  
20 Donc, à moins que vous aviez des questions, je  
21 passerais la parole à ma collègue.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 En fait, c'est vous qui aviez pris la question,  
24 mais je ne sais pas si c'est vous qui va en  
25 discuter ou maître Lemay Lachance sur les « prendre

1 acte ». Est-ce que c'est vous ou est-ce que c'est  
2 maître...?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui, bien, j'ai des notes gribouillées là-dessus,  
5 là. Je vais être honnête, j'ai... on a regardé ça  
6 rapidement, on en a parlé, puis au besoin, je  
7 pourrai revenir en réplique, mais essentiellement,  
8 c'est... T'sais, c'est particulier, on a déjà eu  
9 des discussions là-dessus dans les dernières années  
10 sur les « prendre acte » puis c'est quoi cette  
11 bibitte-là, là, parce que ce n'est pas...  
12 Évidemment, nous, évidemment quand on dépose des  
13 requêtes, bien, l'approbation des tarifs, c'est  
14 important, ou si on demande d'approuver des  
15 changements de méthodologie, souvent les « prendre  
16 acte », ça va être des... par exemple, un suivi qui  
17 est demandé, puis on demande à la Régie d'en  
18 prendre acte puis s'en déclarer satisfaite.

19 On a regardé par curiosité est-ce que...  
20 c'est-tu juste nous, Énergir, qui a une bulle puis  
21 qui fait des choses comme ça, mais je... on  
22 regardait Hydro-Québec, on regardait Gazifère, on  
23 voit la même chose de leur côté, là, donc des  
24 « prendre acte », par exemple, de tel suivi et s'en  
25 déclarer satisfaite. On n'est pas fermés. Écoutez,

1 on pensait qu'il y avait une certaine plus-value  
2 d'avoir ça. Ce n'est pas tant au niveau juridique,  
3 là, si vous me posez la question, mais il y a une  
4 certaine plus-value de suivi, tant du côté  
5 d'Énergir que de la Régie. Souvent, ça permet de  
6 savoir, bon, bien, la Régie a demandé tel suivi.  
7 Des fois, ça fait longtemps que ce suivi-là a été  
8 demandé; des fois, c'est dur à suivre. Donc, ça  
9 permet de les regrouper et de les suivre, puis ça  
10 permet aussi, après coup, d'éviter une ambiguïté.  
11 C'est-à-dire, des fois, on a la confirmation que la  
12 Régie en a pris acte, qu'elle a... qu'elle s'en  
13 déclare satisfaite, ça évite peut-être après coup  
14 de... nous, qu'on était sous l'impression que la  
15 Régie était satisfaite... si on ne mentionnait  
16 rien, là, que la Régie était satisfaite, puis  
17 finalement, ça ne l'était pas, puis là il y  
18 avait...

19 Donc, évidemment, si la Régie, on avait une  
20 méthode qui disait, bien, s'ils ont un suivi qui  
21 est déposé puis que la Régie ne dit rien, on prend  
22 pour acquis ou c'est implicite que la Régie s'en  
23 déclare satisfaite puis a pris acte du suivi, bien,  
24 on pourrait vivre avec ça aussi. Mais on n'a pas  
25 de... a priori, on n'a pas de position forte, c'est

1       juste qu'on pensait que c'était un outil peut-être  
2       pratique pour éviter une ambiguïté puis pour  
3       pouvoir se suivre de tous les côtés. Mais on a une  
4       ouverture à si jamais il y a une meilleure façon de  
5       procéder, c'est juste qu'on voyait que nos  
6       collègues chez Hydro-Québec et ailleurs aussi  
7       fonctionnaient de la même manière, mais on est  
8       ouverts à en discuter si jamais il y a quelque  
9       chose qui est plus simple pour la Régie ou plus  
10      efficace à ce niveau-là.

11      LA PRÉSIDENTE :

12      O.K. En fait, c'était juste... Je suis d'accord  
13      avec vous que certains pourraient, si vous déposez  
14      un suivi en... sur un sujet particulier, mais c'est  
15      juste les suivis sur un document sur lequel on va  
16      discuter par la suite et rendre une position. Par  
17      exemple, comme celui que je vous donnais, c'était  
18      celui sur le PGEÉ. Est-ce que j'ai vraiment besoin  
19      de prendre acte du suivi sur le PGEÉ, si, par la  
20      suite, dans le revenu requis, il y a une somme en  
21      tout ou en partie qui est donnée? Alors, est-ce que  
22      j'ai vraiment... si je rends une décision  
23      là-dessus, j'autorise ou je rejette, est-ce que  
24      j'ai vraiment besoin de prendre acte?

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 C'est implicite que vous en avez pris acte et tout  
3 ça. C'est le même principe. En fait, il n'y en a  
4 aucun, quant à moi, il n'y a aucun des « prendre  
5 acte » que c'est obligatoire puis c'est à cent pour  
6 cent (100 %) requis. Donc, c'est le même principe  
7 pour ça. Les cas comme ça qui se présentent, et  
8 écoutez, c'est... Donc, si je comprends le message,  
9 c'est peut-être faire un exercice quand on va  
10 présenter des demandes puis que les « prendre  
11 acte », peut-être les réserver pour des documents  
12 ou des suivis sur lesquels il n'y a pas une  
13 approbation qui est demandée spécifique. Donc, une  
14 approche comme ça ferait du sens aussi. Il n'y a  
15 pas d'enjeu, là, des fois, dans le doute, on en met  
16 plus que pas assez, mais peut-être d'être plus  
17 circonscrit dans notre approche. Donc, il n'y a pas  
18 de problème, c'est noté.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Et puis, en raison du... parce qu'on est sur le  
21 dispositif, là. En raison du calendrier  
22 réglementaire dans lequel nous sommes présentement,  
23 on envisage de faire une décision partielle. Et en  
24 ce sens, quelles sont les conclusions nécessaires  
25 dans la décision partielle? Pour fixer les tarifs,

1 bien sûr.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Là, on parlerait d'une décision... Est-ce qu'on  
4 sait quand cette décision-là...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien, vous l'avez demandée pour le sept (7)  
7 novembre.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Oui, exact.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 On verra la date, là, mais...

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 O.K., donc la décision du sept (7) novembre serait  
14 une décision partielle, puis vous voulez savoir  
15 dans cette décision-là quelles conclusions sont...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Nécessaires à l'établissement des tarifs.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 On va faire la vérification. On en parlera dans la  
20 réplique, il n'y a pas de souci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Là-dessus, moi...

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On va vous entendre pour la suite. C'est maître  
3 Lemay Lachance qui prend la relève.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Tout à fait. Je vous remercie.

6 PLAIDOIRIE PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Bonjour. Bon matin. Alors, ça me fait plaisir de  
8 poursuivre avec vous avec les sujets qui ont été  
9 annoncés par maître Thibodeau. Puis je souligne le  
10 travail de maître Thibodeau, travail exceptionnel,  
11 pas juste pour livrer un plan de feu, mais maître  
12 Thibodeau a eu une courte nuit avec des enfants qui  
13 ont eu des soucis de santé. Bon. Je souligne son  
14 travail dans les circonstances.

15 Alors, je poursuis. Puis je suis à la  
16 section - laissez-moi juste me retrouver dans mon  
17 plan - je poursuis avec les paragraphes 59 et  
18 suivants. Je vais vous parler de programmes  
19 commerciaux, du PED principalement programme  
20 d'encouragement à la décarbonation.

21 Mais peut-être qu'avant d'embarquer tout de  
22 suite dans le plan, je vais y aller avec un petit  
23 sujet en marge, qui est le CASEP. Vous aviez posé  
24 une question sur le pouvoir d'approbation du  
25 ministre, du MELCCFP, en lien avec le CASEP donc

1 vous cherchiez à comprendre, d'où ça venait cette  
2 approbation-là, bien en fait, la non-approbation  
3 finalement que nous avons reçue. Je ne l'ai pas mis  
4 dans mon plan, mais je me suis prise des petites  
5 notes sur une page à côté. Je vais tenter de parler  
6 lentement pour vous permettre de prendre des notes  
7 étant donné justement que ça s'inscrit un peu en  
8 marge de mon argumentation.

9           Alors, le raisonnement, il est le suivant.  
10 Donc, on a l'article 10.2 de la Loi sur le  
11 ministère du développement durable, de  
12 l'environnement et des parcs qui prévoit que les  
13 distributeurs d'énergie doivent soumettre au  
14 ministre du MELCCFP, donc le Ministre de  
15 l'environnement, de la lutte contre les changements  
16 climatiques, de la faune et des parcs, donc on doit  
17 lui soumettre pour approbation les programmes et  
18 mesures que nous proposons de mettre à la  
19 disposition de notre clientèle pour une durée de  
20 cinq ans pour atteindre les cibles visées à  
21 l'article 17.1.2 de la Loi sur le ministère des  
22 ressources naturelles et de la faune, le MRNF. Je  
23 vais l'appeler comme ça pour la suite.

24           Et les cibles dont il est question  
25 justement au niveau de l'article 17.1.2, ce sont

1 les cibles qui ont été établies par le  
2 gouvernement. Je vais vous donner le numéro du  
3 décret. C'est le décret 537-2017. Alors, ces  
4 cibles-là, ce sont des cibles qui ont été indiquées  
5 à l'époque par le gouvernement à Transition  
6 énergétique Québec, TEQ, feu TEQ, qui n'existe  
7 plus maintenant.

8 Et je vais vous les lire ces cibles-là. Il  
9 y en a deux. Il y a deux cibles dans le décret. La  
10 première, c'est d'améliorer... C'est une cible au  
11 niveau de l'efficacité énergétique.

12 - améliorer, d'au moins 1 % par année,  
13 l'efficacité énergétique moyenne de la  
14 société québécoise;

15 Et la deuxième cible, puis c'est vraiment au niveau  
16 de la deuxième cible justement que le ministre du  
17 MELCCFP vient tirer son pouvoir d'approbation.

18 C'est une cible qui concerne les produits  
19 pétroliers. Donc c'est :

20 - abaisser, d'au moins 5 %, la  
21 consommation totale de pétrole par  
22 rapport à 2013, ce qui représenterait,  
23 en 2023, une baisse réelle de  
24 consommation de 900 millions de litres  
25 de produits pétroliers.

1       Donc, c'est vraiment une cible qui concerne le  
2       pétrole. Et on sait que le CASEP vise la  
3       substitution d'énergie polluante. Donc, on parle  
4       beaucoup de conversion mazout, gaz naturel. Alors,  
5       on sait que TEQ, Transition énergétique Québec a  
6       été abolie par la Loi visant - principalement - la  
7       gouvernance efficace de la lutte contre les  
8       changements climatiques et à favoriser  
9       l'électrification. On a des très longs noms de loi.

10                Donc, cette loi visait à établir une  
11       gouvernance intégrée au niveau de la lutte aux  
12       changements climatiques et elle désignait le  
13       MELCCFP, le ministre en fait, comme conseiller du  
14       gouvernement responsable de la coordination des  
15       actions. Donc, les cibles qui avaient été indiquées  
16       à TEQ par décret ont été dévolues au MELCCFP. Et  
17       c'est donc la raison pour laquelle le MELCCFP a  
18       demandé à ce qu'on lui soumette le CASEP en lien  
19       avec justement la cible qui concerne les produits  
20       pétroliers et non la cible en lien avec  
21       l'efficacité énergétique. Je le souligne parce que  
22       le CASEP n'est pas un programme d'efficacité  
23       énergétique. Ça a toujours été un programme  
24       commercial chez Énergir.

25                Je vais poursuivre avec... Je reviens à mon

1 plan aux paragraphes 59 et suivants. Donc, je vais  
2 vous parler des modifications... Oui, vous avez une  
3 question.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Sur ce point-là, donc c'est en vertu de la Loi sur  
6 le MELCCFP qui vous demande de ne pas le mettre...  
7 Je ne comprends pas le lien, parce que ça réduit  
8 l'usage du mazout si vous le...

9 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

10 La façon dont ils ont justifié leur décision en  
11 fait, c'est en lien avec la récente révision de  
12 notre dossier sur le cent pour cent (100 %)  
13 renouvelable. Alors, ce qu'ils nous ont dit  
14 essentiellement, c'est qu'ils n'approuvaient pas le  
15 CASEP en raison de cette décision-là parce que les  
16 clients maintenant qui passeraient donc du mazout  
17 au gaz naturel pourraient passer du mazout au gaz  
18 naturel traditionnel.

19 Et ce qu'ils souhaitent, eux, c'est... En  
20 fait, ils disent que la conversion au gaz naturel  
21 fossile ne cadre pas avec les objectifs du PED.  
22 Donc, si on avait eu un verrouillage carbone,  
23 c'est-à-dire si ces clients-là avaient été tenus  
24 d'acheter du GSR, probablement que le CASEP aurait  
25 été approuvé. Mais c'est l'argument qu'ils nous ont

1 dit. Puis ce qu'ils nous ont dit également, c'est  
2 que, évidemment, si la situation venait à changer,  
3 qu'on pouvait leur présenter un CASEP pour  
4 approbation.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Mais c'est en vertu de quelle loi qu'ils peuvent  
7 vous interdire de le faire?

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Bien, c'est justement, c'est l'article 10.2 de la  
10 Loi en fait qui dit qu'on doit... 10.2 de la Loi  
11 sur le ministère du développement durable, de  
12 l'environnement et des parcs, qui prévoit que les  
13 distributeurs doivent soumettre leurs programmes et  
14 mesures d'énergie en lien avec les fibres au  
15 gouvernement pour approbation.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vais aller voir les articles, là, mais c'est  
18 juste que je ne vois pas, même si ça ne fait pas  
19 partie des programmes, est-ce qu'ils ont le pouvoir  
20 de vous interdire de les faire?

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Bien, dans la mesure où le programme n'obtient pas  
23 l'approbation du gouvernement, ça met fin au  
24 programme. Puis je vous inviterai peut-être à aller  
25 voir aussi... On avait eu une discussion fort

1 intéressante là-dessus au niveau des programmes  
2 d'efficacité énergétique qui devaient faire  
3 l'objet... Anciennement, on les faisait approuver  
4 par la Régie de l'énergie. Et il y a eu un  
5 changement de paradigme avec justement l'arrivée de  
6 cet article-là, l'article 10.2 de la Loi que je  
7 vous citais.

8 Et la Régie s'était posée la question dans  
9 le dernier dossier tarifaire : Est-ce qu'il y a une  
10 double approbation? Qu'est-ce qui arrive lorsque  
11 vous nous soumettez des programmes pour approbation  
12 mais que le MELCCFP doit également les approuver de  
13 son côté? Y a-t-il une double approbation? Est-ce  
14 qu'il n'y en a pas? Et la Régie avait rendu une  
15 décision.

16 Je pense que je me souviens de la référence  
17 par coeur. La D-2024-118, sauf erreur, qui a été  
18 rendue l'automne dernier, donc c'est assez récent,  
19 dans notre dernier dossier tarifaire. Et la  
20 Régie... Puis, là, on était vraiment dans un  
21 spectre d'efficacité énergétique. Par contre, là,  
22 il y a peut-être des petites nuances à faire avec  
23 le CASEP. Il faudrait que je revisite la décision.  
24 Mais le focus était définitivement sur l'efficacité  
25 énergétique.

1 Et la Régie avait conclu que, dans le  
2 contexte justement des changements législatifs de  
3 l'article 10.2 qui était entrée en vigueur quelques  
4 mois auparavant, que la Régie n'avait plus à  
5 approuver les programmes d'efficacité énergétique,  
6 et que c'était maintenant la responsabilité du  
7 gouvernement. La Régie devait, par contre,  
8 conservait son pouvoir tarifaire. Donc, évidemment,  
9 étant donné que ces programmes-là ont un impact sur  
10 les tarifs d'Énergir, que donc l'approbation de la  
11 Régie était vraiment donnée dans une perspective  
12 d'impact sur les tarifs et non pas sur les  
13 programmes eux-mêmes.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vais aller lire l'article, là. Mais c'est juste  
16 que je me dis, c'est sûr que les efforts ne peuvent  
17 pas être inclus dans le programme si eux, ils ont à  
18 approuver un programme. Mais je ne voyais pas  
19 comment qu'ils pouvaient vous interdire de  
20 continuer un programme commercial.

21 Mais au-delà de ça, et si on revient à  
22 notre dossier tarifaire, si vous entendez que vous  
23 n'avez plus la permission ou que vous jugez que  
24 vous n'avez plus la permission ou que le ministère  
25 a la capacité juridique de vous interdire de le

1 faire, pourquoi ne pas remettre entièrement les  
2 sommes dans le revenu requis puis dire : bien  
3 regarde, on... je m'excuse de l'expression, mais on  
4 tire la plogue puis on remet le million, le million  
5 et demi...

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Oui. Bien effectivement, puis je pense que c'est  
8 vers là qu'on s'en va. C'est juste qu'on a quand  
9 même des engagements qui ont été pris avec des  
10 clients avant qu'on obtienne la décision du  
11 gouvernement, là, qu'on a reçue je pense au début  
12 du mois de mai deux mille vingt-cinq (2025),  
13 donc... Puis, on a eu dans la lettre qui a été  
14 déposée, je crois que c'est en annexe à une réponse  
15 à une demande de renseignements, si je ne me trompe  
16 pas, c'est peut-être celle qu'on avait reçue du  
17 ROÉÉ, donc le gouvernement nous disait : bien, on  
18 vous permet de mener à terme les engagements que  
19 vous avez pris avant que vous receviez cette  
20 décision-là.

21 Il y a eu des discussions en audience quant  
22 au fait qu'il y a des périodes qui sont prévues.  
23 Donc, je pense que le client, à partir du moment où  
24 son contrat est signé pour obtenir son aide  
25 financière CASEP, il a un certain temps pour

1 effectuer les travaux de conversion chez lui. Et  
2 une fois que ces travaux-là sont faits, puis là  
3 je... il y a peut-être des subtilités qui  
4 m'échappent, mais une fois que ces travaux-là sont  
5 faits, bien il a douze (12) mois pour nous envoyer  
6 des documents justificatifs qui vont... qui vont  
7 venir générer un paiement, là, de la part d'Énergir  
8 par la suite. Donc... donc, c'est sûr, puis je  
9 pense que Marc-Antoine Bellavance, notre témoin sur  
10 le panel, je pense que c'était sur le panel 3, qui  
11 nous disait ça. On va assurément revenir à la Régie  
12 très prochainement avec une proposition pour  
13 traiter du solde. Mais là, c'est peut-être  
14 prématuré de le faire étant donné justement à cause  
15 de ces périodes contractuelles là qu'on se doit de  
16 respecter pour des engagements qui ont précédé la  
17 décision du gouvernement, là. Mais l'idée n'est pas  
18 de garder ça dans nos coffres, évidemment, là.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est pas ce que je cherchais à impliquer du tout.  
21 C'est juste... en fait, je n'arrive pas à saisir la  
22 logique en arrière parce qu'évidemment la décision  
23 concernait le résidentiel, puis le CASEP vise plus  
24 le commercial, l'industriel, entre autres. Et donc,  
25 la décision... je ne vois pas le lien en fait.

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Oui, mais en fait...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est pour ça que je me demande pourquoi le... le  
5 CASEP serait terminé au niveau de l'industriel, par  
6 exemple.

7 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

8 Effectivement, vous avez raison que la... notre  
9 initiative, là, qu'on surnomme affectueusement le  
10 cent pour cent (100 %) renouvelable, elle ne visait  
11 pas les clients résidentiels, mais les clients  
12 commerciaux, oui, là, par contre, ils font partie  
13 de... des clients susceptibles de recevoir du  
14 CASEP, là.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vais aller lire la loi, là, mais je vais vous  
17 laisser continuer sur votre plan d'argumentation,  
18 je vous remercie.

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Merci. Donc, je passerais donc au Programme  
21 d'encouragement à la décarbonation, que je vais  
22 surnommer de PED pour les prochaines minutes.  
23 Alors, on vous a soumis pour approbation certaines  
24 modifications au texte du programme. On a eu des  
25 discussions... des discussions intéressantes en

1 audience, qui nous ont permis, je pense, de  
2 clarifier certains éléments. On a noté au terme...  
3 au terme des audiences, en fait au terme de la  
4 preuve, autant de la preuve d'Énergir que celle des  
5 intervenants, qu'ultimement, il n'y a pas  
6 d'intervenant qui s'oppose aux modifications que  
7 nous proposons, sauf erreur.

8 Je dirais que les deux principales  
9 modifications qui ont attiré l'attention, il y en a  
10 d'autres évidemment, mais je vais passer plus vite  
11 sur les autres. Je vais focuser sur deux  
12 principales, c'est... bon, premièrement le plafond  
13 de quinze mille dollars (15 000 \$) qui existe dans  
14 le programme actuel, que nous souhaitons retirer.  
15 L'autre élément, c'est le concept des... des GES  
16 évités admissibles.

17 Donc, commençons avec... avec le plafond,  
18 le retrait du plafond. Pour Énergir en fait, ce...  
19 l'élimination du plafond, elle est justifiée  
20 essentiellement par deux raisons. Premièrement, le  
21 budget du PED, il est sous contrôle, il est en-deçà  
22 des prévisions. Et également, on souhaite rendre le  
23 PED plus attrayant. On veut encourager la  
24 décarbonation de plus de clients. Puis l'effet de  
25 ça, bien par la bande ça se trouve à être également

1 la réduction de la socialisation des coûts du GSR.  
2 Plus on encourage des clients à acheter  
3 volontairement du GSR par des programmes comme  
4 ceux-là, bien il y a un effet bénéfique évidemment  
5 sur les frais de socialisation qui sont assumés par  
6 le reste de la clientèle.

7 L'autre chose aussi qui est ressortie de  
8 façon... d'une façon assez claire, je le croirais,  
9 c'est qu'il existe actuellement, du moins pour les  
10 clients de moins de cent... qui consomment moins de  
11 cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m<sup>3</sup>),  
12 donc les clients qui sont soumis à l'approche de  
13 masse, il existe un plafond actuellement du fait du  
14 deux cents dollars par tonne (200 \$/t) de GES  
15 évités. Donc, c'est une forme de plafond.

16 Je vous ai reproduit au paragraphe 63 du  
17 plan d'argumentation le calcul que Marc-Antoine  
18 Bellavance avait fait. Il avait sorti sa  
19 calculatrice puis il nous avait dit : bien, voici  
20 ce que ça donne pour un client qui consomme cent  
21 vingt-quatre mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf  
22 mètres cubes (124 999 m<sup>3</sup>) et qui achète cent pour  
23 cent (100 %) de GSR, qui prend un engagement sur  
24 cinq ans, si on lui donne deux cents dollars la  
25 tonne (200 \$/t) de GES évités, on ne pourra jamais

1 lui donner plus que... Puis le chiffre, c'était, je  
2 pense... je l'ai sous les yeux : quarante-sept  
3 mille sept cent soixante-quinze (47 775). Donc,  
4 c'est une forme de plafond en soi.

5 On note d'ailleurs que la FCEI, qui avait  
6 recommandé le rehaussement du plafond à trente  
7 mille (30 000) plutôt que de le retirer  
8 complètement, a retiré cette recommandation-là.  
9 Donc, on pense qu'ils ont été rassurés par les  
10 explications que nous avons données dans notre  
11 preuve et en audience à ce sujet-là.

12 Pour ce qui est des clients qui ne sont pas  
13 soumis à l'approche de masse, donc ceux qui  
14 consomment plus de cent vingt-cinq mille mètres  
15 cubes (125 000 m<sup>3</sup>) annuellement, je vous sou mets,  
16 en fait, premièrement, l'approche au cas par cas  
17 - on l'appelle comme ça - elle a été largement  
18 discutée lorsque nous avons présenté le PED dans sa  
19 version initiale pour approbation il y a de cela  
20 deux ans, si mon souvenir est bon.

21 Je vous sou mets, en fait, que la preuve au  
22 dossier actuellement ne justifie pas de rouvrir le  
23 débat à ce sujet-là, au même titre qu'il n'y a  
24 jamais eu de plafond, je vous dirais, pour  
25 l'approche au cas par cas de nos programmes PRC,

1 PRRC. On parle d'un nombre très peu élevé de  
2 clients. J'ai souvenir de Marc-Antoine Bellavance  
3 qui nous dit : « Bien, je les compte sur les doigts  
4 de mes deux mains, les demandes qu'on a eues en ce  
5 sens-là de la part des clients qui ne sont pas  
6 soumis à l'approche de masse. »

7 Puis évidemment, on pense que c'est  
8 important aussi de subventionner adéquatement ces  
9 gros volumes-là, donc les volumes les plus  
10 importants, parce que qui dit « gros volumes » dit  
11 « gros volumes dont on évite de socialiser le  
12 coût ». Donc, des bénéfices importants au niveau  
13 des frais... en fait, au niveau de la clientèle  
14 lorsqu'on compare justement les aides financières  
15 qu'on donne et ce qu'on permet d'éviter en termes  
16 de socialisation des coûts du GSR.

17 Je vous réfère notamment à la preuve  
18 complémentaire que nous avons déposée sous la  
19 cote... Je l'ai. Elle est dans mon plan. C'est  
20 notre cote Énergir G, Document 5, mais dans mon  
21 plan, vous avez la cote Régie où on faisait une  
22 démonstration à l'effet que le fait d'avoir donné  
23 un million de dollars (1 M\$) en aides financières  
24 PED entraînait le... à l'an 1, entraînait  
25 l'évitement potentiel d'une valeur de quinze

1 millions de dollars (15 M\$) de volumes GSR à  
2 socialiser sur une période de cinq ans.

3           Puis au sujet du concept des GES évités  
4 admissibles... Puis je le sais que, bon, il y a  
5 eu... il y a eu plusieurs versions du programme, et  
6 je pense que, somme toute, c'est un... ce qu'on  
7 demande comme modification est assez simple.  
8 Essentiellement, on a, ce que j'appelais, une  
9 barrière à l'entrée, donc on exige un engagement  
10 minimal de cinq pour cent (5 %) de la part d'un  
11 client sur cinq ans, où, en fait, c'est le plus  
12 élevé entre cinq pour cent (5 %) et ce qui est  
13 prévu au seuil dans le règlement concernant le GSR.  
14 Ça, même si le texte a changé puis qu'on a déplacé  
15 cette exigence-là dans le texte du programme, c'est  
16 une exigence qui existait déjà. Le seul concept que  
17 nous sommes venus ajouter, c'est le fait de venir  
18 retirer du calcul l'obligation qu'aurait un client  
19 d'acheter du GSR.

20           Donc, évidemment, on est en attente de  
21 modifications réglementaires qui ont été annoncées  
22 pour encadrer le chauffage du bâtiment. Même s'il y  
23 a peu ou pas de municipalités qui obligent la  
24 consommation de GSR actuellement, du moins pour les  
25 bâtiments qui sont déjà raccordés au réseau, on

1       préférait être proactifs, ajuster le programme dès  
2       maintenant. Donc, on sera prêts. Pour nous, c'est  
3       un pas dans la bonne direction.

4               Paragraphe 68. Bon, certains intervenants  
5       auraient souhaité qu'on exige un engagement minimal  
6       plus élevé que ce qui est actuellement prévu au  
7       texte du programme, ou alors un rehaussement du  
8       pourcentage d'achat pendant la période  
9       d'engagement. Je vous dirais, là-dessus, il n'y a  
10      rien qui a changé dans le programme, c'est-à-dire  
11      qu'on n'a pas présenté de modifications en lien  
12      avec ce qui est déjà prévu. C'est un débat qui a  
13      déjà eu lieu en deux mille vingt-trois (2023). Pour  
14      nous, le risque c'est qu'une telle exigence retarde  
15      l'engagement du client, que ça complexifie aussi le  
16      suivi des dossiers. Donc, on veut que le client  
17      s'engage dans les conditions de marché qui  
18      prévalent au moment de prendre son engagement. Et  
19      je vous ai mis quelques références à la preuve à ce  
20      sujet-là.

21              Puis évidemment, bien, il y a eu quelques  
22      autres modifications au texte que je vais passer  
23      très rapidement, mais qui visaient surtout à  
24      clarifier certaines intentions d'Énergir ou donner  
25      une certaine flexibilité à Énergir dans la gestion

1 du programme, là. Je pense entre autres au niveau  
2 de la flexibilité à l'ajout du mot « peut être  
3 admissible », dont on a discuté en audience, aussi  
4 à la possibilité de faire le versement d'aide  
5 financière en plusieurs versements. Donc, certains  
6 petits ajouts qui vont dans ce sens-là.

7 Puis pour terminer, au paragraphe 70 de mon  
8 plan, je vous ai laissé sur une citation de  
9 monsieur Bellavance qui témoignait sur le panel 3,  
10 où évidemment, on disait : on n'entrevoit pas de  
11 dépassement budgétaire avec les modifications  
12 engagées. Je reprends son expression : « On va  
13 garder les yeux sur la balle », pour reprendre ses  
14 mots. Donc, l'idée n'est pas d'arriver à une  
15 projection budgétaire qui ne serait pas réaliste.  
16 On n'a évidemment aucun intérêt à faire ça. Si le  
17 budget prenait de l'ampleur de façon imprévue,  
18 bien, on a des outils pour nous permettre de  
19 resserrer le contrôle.

20 Je ne sais pas si vous aviez des questions  
21 à ce sujet-là avant que je passe à l'analyse de  
22 rentabilité. O.K. Alors, au sujet de l'analyse de  
23 rentabilité, bon, vous le savez, nous vous  
24 proposons certaines modifications à notre gré  
25 d'analyse de rentabilité pour les projets

1 d'extension. On a eu plusieurs discussions - je  
2 vous regarde, Madame Durand - plusieurs discussions  
3 intéressantes au sujet du plan de développement,  
4 l'indice de profitabilité, le point mort tarifaire.  
5 Je pense qu'on a pu approfondir certaines choses,  
6 puis ça m'a permis de comprendre beaucoup de choses  
7 à ce sujet-là, alors je vous en remercie.

8 J'étais contente de relire les notes  
9 sténographiques de votre discussion avec Maude Paré  
10 Allie, qui s'était représentée sur le panel 6, là,  
11 notre panel bonus. Et je vous lisais, Madame  
12 Durand, vous disiez : « Je vois qu'on se comprend  
13 bien dans nos concepts, je vous remercie beaucoup  
14 de vos explications, c'est très éclairant. » Et ça  
15 m'a soulagée de savoir que je n'aurais peut-être  
16 pas de questions à répondre au sujet du point mort  
17 tarifaire. Mais blague à part, je n'ai pas  
18 l'intention de revenir sur ces concepts-là qui sont  
19 plus techniques en argumentation, à moins  
20 évidemment que vous ayez des questions plus  
21 spécifiques là-dessus, là, mais je vais rester à un  
22 niveau un petit peu plus macro.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Je vous rassure, je n'en aurai pas.

25

1 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

2 Merci. Alors, bon, retour en arrière sur le  
3 contexte de la demande d'Énergir à ce sujet-là.  
4 Nous avons un suivi à déposer au présent dossier  
5 en lien avec la décision... un suivi qui venait de  
6 la décision D-2023-018. C'est par cette décision-là  
7 que la Régie était venue raccourcir la période de  
8 projection des volumes et revenus aux fins de  
9 l'analyse de rentabilité pour certains segments de  
10 marchés.

11 Et dans cette décision-là, la Régie nous  
12 avait demandé de revenir au présent dossier et  
13 d'examiner la faisabilité d'appliquer une hypothèse  
14 qui serait moins restrictive, donc selon laquelle  
15 les clients des marchés visés maintiendraient une  
16 consommation équivalente à trente pour cent (30 %)   
17 pour les années vingt et un (21) à quarante (40) de  
18 l'analyse de rentabilité.

19 À ce sujet-là, Énergir mentionnait - je  
20 pense qu'on l'a mentionné en réponse à une demande  
21 de renseignements, que j'ai d'ailleurs citée, je  
22 suis au paragraphe 74 de mon plan - que ce n'était  
23 pas souhaitable parce que l'impact était quasi nul  
24 sur l'analyse de rentabilité d'un client, en plus  
25 de nécessiter la modification des systèmes

1 informatiques qui, de mémoire, on avait évalué à  
2 plus ou moins trois cent mille dollars (300 000 \$),  
3 là, si mon souvenir est exact.

4 Dans le contexte de cet examen-là que nous  
5 avons fait et donc du suivi de décision, on a  
6 évidemment revisité le sujet de l'analyse de  
7 rentabilité. Et ça nous a amené, en fait, à  
8 confirmer que les constats que nous faisons il y a  
9 deux, trois ans, lorsqu'il est venu le temps de  
10 venir proposer des modifications à la grille, ce  
11 qui avait mené à la décision que je vous citais  
12 tout à l'heure, que les constats que nous faisons  
13 à ce moment-là puis qui avaient justifié la  
14 proposition d'Énergir, que ces constats-là, ils  
15 sont non seulement toujours valides, mais en fait,  
16 ils ont évolué à une vitesse encore plus grande  
17 qu'Énergir l'avait envisagé à l'époque, justifiant  
18 donc les modifications que nous vous proposons au  
19 présent dossier.

20 Donc, sans aller dans le détail de ces  
21 modifications-là, bien, évidemment, il y a  
22 l'abolition des plafonds d'application des segments  
23 de marchés applicables qui nous permet... cette  
24 abolition de plafond là qui nous permet de  
25 faciliter et d'uniformiser l'application de la

1 grille. Je suis au paragraphe 76 du plan et je vous  
2 ai mis une référence à une réponse à une demande de  
3 renseignements. Une autre modification qu'on vous  
4 propose, c'est quant à l'engagement d'achat de cent  
5 pour cent (100 %) GSR pour une durée minimale de  
6 cinq ans.

7 Pour nous, cet engagement-là donc de cent  
8 pour cent (100 %) GSR pour une durée minimale de  
9 cinq ans, c'était quelque chose qui était cohérent  
10 avec le positionnement qu'Énergir a pris pour  
11 promouvoir les solutions faibles en carbone,  
12 notamment depuis que nous avons présenté notre  
13 demande dans notre dossier affectueusement surnommé  
14 « 100 % renouvelable ». Énergir est d'avis  
15 également qu'un tel engagement démontre une volonté  
16 claire du client de choisir une option faible en  
17 carbone même si ça coûte plus cher que le GNT et  
18 donc que ça a augmenté la probabilité que ce  
19 client-là demeure raccordé au réseau d'Énergir  
20 assez longtemps pour rentabiliser les  
21 investissements initiaux.

22 Puis je veux faire un retour sur ces  
23 hypothèses-là, les hypothèses qui fondent notre  
24 demande de modification. Énergir croit important de  
25 réitérer que ces hypothèses-là qu'elle pose aux

1 fins de l'analyse de rentabilité, ce ne sont pas  
2 des prévisions de volumes ni du nombre de clients.  
3 Ce sont des hypothèses qu'on pose pour venir  
4 diminuer le risque auquel elle s'expose lorsqu'elle  
5 investit dans un contexte de transition  
6 énergétique. Donc, on souhaite être prudent.  
7 S'assurer que les revenus nécessaires à la  
8 récupération des coûts seront récupérés à  
9 l'intérieur d'une période de vingt (20) ans.

10           Donc, on n'est pas en train de dire qu'il  
11 n'y aura plus de clients qui consomment du gaz  
12 naturel fossile dans vingt (20) ans. C'est vraiment  
13 une hypothèse, une décision d'affaires en fait qui  
14 est prise plutôt qu'une prévision de volumes et de  
15 nombre de clients. Je le tenais à le spécifier.  
16 Est-ce que ces hypothèses-là sont parfaites? Est-ce  
17 ce sont des hypothèses qui vont se matérialiser?  
18 Personne ne peut le confirmer à l'heure actuelle.  
19 Ce sont toutefois des prévisions qui nous  
20 apparaissent... des hypothèses qui nous  
21 apparaissent raisonnables, puis qui permettent de  
22 réduire le risque d'Énergir et de la clientèle en  
23 matière d'investissement.

24           Je reviendrais peut-être sur...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Lemay Lachance?

3 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

4 Oui?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Il y a eu quelques discussions sur ces hypothèses-  
7 là. Monsieur Goyette nous a indiqué que... - je  
8 relisais les notes sténo moi aussi - qu'il nous  
9 disait que le prix du GSR est à peu près au prix de  
10 l'électricité, bon, similaire, on va dire, et  
11 puis... et bon, bien, le gaz naturel traditionnel  
12 est moins cher que le prix du GSR. Donc, on suppose  
13 que les gens qui vont être au chauffage avec le gaz  
14 naturel traditionnel, s'ils veulent garder une  
15 facture plus basse vont demeurer au gaz naturel  
16 traditionnel, devraient peut-être... Je cherchais  
17 dans les témoignages les gens qui disaient, bien,  
18 que la raison pour laquelle les gens au gaz  
19 traditionnel voudraient quitter le gaz après vingt  
20 (20) ans...

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Puis Je je ne le retrouvais pas, mais c'est peut-  
25 être moi qui n'ai pas trouvé, là.

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Bien, évidemment, personne n'a pas de boule de  
3 cristal. On le sait, par contre, qu'on est dans un  
4 contexte de transition énergétique, qu'il y a peut-  
5 être des mesures qui vont s'en venir ou... est-ce  
6 que ça passera par les municipalités, est-ce que ça  
7 passera par le gouvernement? Il y a certainement  
8 des annonces qui ont été faites au niveau de  
9 l'encadrement du chauffage dans le bâtiment.

10 Donc, c'est plus dans ce contexte-là, je  
11 vous dirais, où on peut imaginer qu'il y a des  
12 clients qui, aujourd'hui, font le choix du fossile,  
13 ne pourront peut-être pas faire ce choix-là dans  
14 quelques années dans le contexte de transition  
15 qu'on connaît. C'est plus dans cette mesure-là.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Et dans cette perspective-là, est-ce que ce ne  
18 serait pas plus prudent de mettre GNR et GNT sur le  
19 même pied? Donc, tout mettre tout le monde à vingt  
20 (20) ans ou c'est parce que là, c'est trop  
21 drastique et...

22 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23 Au niveau de la projection des volumes et revenus?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui. Parce que j'avoue que quand je lisais la FCEI,

1 la première recommandation, je me suis demandée,  
2 bien, est-ce qu'ils veulent mettre tout le monde à  
3 vingt (20) ans ou est-ce qu'ils veulent mettre tout  
4 le monde à quarante (40) ans?

5 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

6 Hum, hum.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Et là, la question de tout le monde à vingt (20)  
9 ans... a surgi dans mon esprit. Mais il n'y a pas  
10 personne qui a suggéré de mettre tout le monde à  
11 vingt (20) ans.

12 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

13 Effectivement. Bon. Dans notre perspective, on  
14 pense que ça serait... ça serait surprenant, là,  
15 que des clients ne puissent pas faire... ne  
16 puissent pas consommer de GSR dans vingt (20) ans  
17 ou refusent de faire ce choix-là.

18 Pour nous, c'est... c'est une... c'est  
19 une énergie d'avenir, une énergie de transition,  
20 une énergie qui est complémentaire à... à  
21 l'électricité, là, à certains égards. Donc. Puis je  
22 vous ramènerais là-dessus, ça me fait penser. Il y  
23 a une citation que j'ai mis de la décision, la  
24 décision D-2023-0018, justement. Puis ça faisait  
25 écho, la FCEI, justement disait, je suis aux

1 paragraphes 81 et 82. La FCEI justement  
2 mentionnait qu'il n'y avait pas lieu de faire une  
3 distinction entre les clients qui consomment du GNT  
4 et les clients qui consomment du GSR.  
5 Puis ce que je dis dans mon plan, avec respect,  
6 cette distinction-là, elle existe déjà. Donc,  
7 évitons de refaire un débat que nous avons fait, il  
8 y a de cela deux, trois ans. Je vous amène au  
9 paragraphe 45 de la décision D-2023-0018, où la  
10 Régie. Puis je ne vais pas le lire au complet, là,  
11 mais essentiellement, la Régie disait :

12 La régie reconnaît que le contexte  
13 actuel plaide en faveur d'une plus  
14 grande circonscription dans  
15 l'évaluation de la rentabilité de  
16 certains projets d'extension de  
17 réseau. Elle reconnaît que les récents  
18 développements (...)

19 Bon. On y allait sur le contexte de transition  
20 énergétique. Donc, ça fait en sorte que certains  
21 clients, qui choisissent uniquement du GNT  
22 aujourd'hui, pourraient abandonner le réseau gazier  
23 lors du remplacement de leur système de chauffage  
24 dans environ vingt (20) ans.

25 Alors, je vous dis, les modifications

1 qu'on propose, elles sont raisonnables. C'est un  
2 peu la suite logique de ce qui fut établi dans  
3 cette... cette décision-là, dans un contexte où  
4 justement, les mesures et les initiatives de  
5 décarbonation s'accroissent, tout en permettant, je  
6 le souligne, là, une simplement de la grille  
7 d'analyse au niveau de... justement de l'analyse...  
8 Vous me comprenez? Merci. Je pourrais quand même  
9 aller au bout de ma phrase, là, mais je pense qu'on  
10 s'est compris.

11 Je passerai au prochain sujet.  
12 Donc, l'amortissement des aides financières du  
13 PGEÉ. Donc, vous le savez, on demande...  
14 on demande à la Régie de nous autoriser une... une  
15 période d'amortissement de quinze (15) ans, elle  
16 est actuellement de dix (10) ans au sujet des aides  
17 financières du PGEÉ qui seraient versées à partir  
18 du premier 1er octobre deux mille vingt-cinq  
19 (2025).

20 Cette demande-là, bien, elle se  
21 justifie par un arrimage recherché, entre la durée  
22 d'amortissement comptable, et la durée de vie  
23 moyenne pondérée des mesures d'efficacité  
24 énergétique qui est évaluée à seize virgule six  
25 (16,6) ans actuellement.

1           Donc, je vous dirais, cet arrimage-là,  
2           il est non seulement souhaité dans une perspective  
3           comptable, je dirais souhaité et justifié. Mais  
4           également dans une perspective tarifaire où on  
5           souhaite que les bons clients paient les bons  
6           coûts.

7           On a eu des discussions et certaines  
8           questions en demande de renseignements sur la... la  
9           prudence de cette... cette demande-là d'Énergir.  
10          Là-dessus, je vous dirais que la proposition  
11          d'Énergir, elle respecte le principe de prudence,  
12          et elle est raisonnable.

13          Donc, l'évaluation. D'une part,  
14          l'évaluation de la durée de vie des mesures  
15          d'économie d'Énergir, elle est établie sur la base  
16          d'un processus d'évaluation qui est rigoureux, qui  
17          est mené par des évaluateurs externes. Et je vous  
18          soumets qu'il n'y a pas lieu de remettre en  
19          question ces évaluations-là. Si on commence à les  
20          remettre en question, je vous soumets que l'impact  
21          ne se limitera pas à l'évaluation de la durée de  
22          vie utile des mesures. On se sert de ces  
23          évaluations-là à d'autres... à d'autres égards  
24          aussi, là.

25          L'autre chose, c'est que je vous dirais :

1 La durée de vie moyenne pondérée des mesures, elle  
2 a peu variée depuis deux mille dix-sept (2017).  
3 Deux mille dix-sept (2017) étant l'année où la  
4 Régie avait reconnu les aides financières du PGEÉ  
5 comme actifs réglementaires et nous avait permis de  
6 l'amortir, d'amortir cet actif-là sur une période  
7 de dix (10) ans.

8           Donc, la durée de vie, elle a peu  
9 changé, on parle d'une diminution de un virgule  
10 quatre (1,4) an depuis cette... cette décision-là.  
11 Alors, les durées de vie se maintiennent et sont  
12 relativement stables.

13           Sans prétendre être dans une situation  
14 qui est similaire à celle d'Hydro-Québec, là. Les  
15 motifs sur lesquels la Régie s'est récemment basée  
16 pour prolonger la période d'amortissement des aides  
17 financières du distributeur électrique sont  
18 similaires aux arguments qui sont présentés par  
19 Énergir dans le présent dossier. J'ai revisité  
20 justement la demande d'Hydro-Québec en fin de  
21 semaine. La durée de vie utile des mesures du côté  
22 d'Hydro était de quinze (15) ans. Il demandait un  
23 amortissement de quinze (15) ans. Chez Énergir,  
24 bien on a une durée de vie utile estimée de seize  
25 virgule zéro six (16,06) pour un amortissement de

1 quinze (15) ans, ce qui nous laisse une certaine  
2 marge de manoeuvre, là, je vous le soumets.

3 Et puis si c'est pas suffisant pour vous  
4 rassurer, t'sais, on a répondu à un engagement ou  
5 on questionnait la durée de vie utile de certaines  
6 mesures qui étaient... qui dépassaient vingt (20)  
7 ans, surtout dans un contexte, bon, de  
8 décroissance, là, que... dont on a beaucoup...  
9 beaucoup parlé au présent dossier. Et ce qu'on vous  
10 indiquait dans l'engagement c'est que même en  
11 limitant la durée de vie utile de ces programmes-là  
12 qui vont jusqu'à trente (30) ans, donc tous ceux  
13 qui excèdent vingt (20), qu'on serait quand même à  
14 quinze (15)... à quinze (15) années. Je pense que  
15 c'est... quinze virgule zéro cinq (15,05) de durée  
16 de vie moyenne pondérée, là, au niveau du  
17 programme.

18 L'autre chose aussi, c'est que... vous nous  
19 l'avez... vous nous avez entendu dire que nous  
20 sommes disposés à faire des suivis. On a parlé d'un  
21 suivi... suivi quinquennal, qui nous permettrait  
22 d'ajuster au besoin... d'ajuster le tir si jamais  
23 on voyait justement que la durée de vie utile des  
24 mesures venait qu'à diminuer, on est prêt à  
25 s'ajuster évidemment, mais pour le moment nous

1 pensons que la proposition qu'on fait, elle est  
2 raisonnable et elle est... elle est prudente, elle  
3 est justifiée de façon comptable et tarifaire  
4 également. Je ne sais pas si vous avez des  
5 questions sur ce sujet-là ou je peux... Oui.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 J'en ai une petite. Quand vous faites la  
8 comparaison avec Hydro, là, êtes-vous d'accord avec  
9 moi pour dire que le contexte dans lequel va  
10 évoluer Énergir à moyen et long terme est très,  
11 très différent?

12 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Tout à fait.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Donc, est-ce que ça ne rend pas la comparaison un  
16 peu boiteuse?

17 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

18 Je vous dirais que la comparaison que je fais, elle  
19 est essentiellement comptable, là, t'sais, on n'est  
20 pas dans... dans la projection, dans les  
21 prévisions. Puis même si on l'était, puis même si  
22 on ramenait le tout à vingt (20) ans, ça demeure  
23 raisonnable, on est quand même sur quinze (15) ans.  
24 Puis je l'ai écrit dans mon plan, là, on ne prétend  
25 pas du tout être dans la même situation qu'Hydro-

1 Québec, là, donc la comparaison que je faisais elle  
2 était essentiellement justement comptable  
3 essentiellement, là, où on vient coller une durée  
4 de vie... une durée de vie d'une mesure à un  
5 amortissement comptable.

6 Puis si ça peut rassurer la Régie, bien  
7 justement on est toujours prêt à revenir puis à  
8 réévaluer justement cette... ces périodes... ces  
9 périodes... la durée de vie utile des mesures  
10 d'efficacité énergétique, là, pour nous permettre  
11 de... de raccourcir l'amortissement ou l'allonger,  
12 qui sait. Mais, je pense qu'on est plus... on est  
13 assez confiant avec... avec la proposition que nous  
14 faisons au présent dossier.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 Sur ce sujet.

17 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

18 C'est bon. Merci. Je vais sortir de mon plan.

19 Puisqu'on est dans les sujets comptables, je  
20 voulais simplement revenir sur l'idée, puis  
21 cherchez-le pas dans mon plan, je me suis pris une  
22 petite note, là. Je me suis demandé si je  
23 l'abordais, puis je ne l'ai pas mis dans mon plan,  
24 mais je suis dit : je vais le faire... je vais le  
25 faire oralement. C'est un petit... un petit

1       commentaire, un retour sur l'idée qui avait été  
2       lancée par... par madame Durand dans le contexte du  
3       contre-interrogatoire du panel 4, là, le panel  
4       comptable. De réduire la dépense d'amortissement de  
5       l'année tarifaire vingt-vingt/vingt-six (25-26) de  
6       deux virgule trois pour cent (2,3 %), donnant une  
7       réduction, je pense que ça donnait trois virgule  
8       six millions (3,6 M), au motif que cette... cette  
9       dépense d'amortissement était surévaluée,  
10      surestimée dans les dernières années.

11                On vous a répondu en demande de  
12      renseignements, puis ça c'est la... la DDR 6 de la  
13      Régie, à la question 13, c'est ce que j'ai noté. Et  
14      lors du témoignage du panel 4 également, que  
15      l'établissement de l'amortissement ça fait partie  
16      évidemment d'un exercice rigoureux. C'est pas un  
17      exercice qu'on fait sur le coin d'une table. Pour  
18      nous, appliquer une réduction de deux virgule trois  
19      pour cent (2,35 %) si c'est quelque chose que la  
20      Régie envisageait sérieusement, ce serait... ce  
21      serait aléatoire. Ça ne reposerait pas sur un  
22      exercice sérieux, qui est justement l'établissement  
23      des taux d'amortissement, bon, pourquoi considérer  
24      seulement les quatre dernières années? Pourquoi...  
25      pourquoi pas retourner dix (10) ans en arrière?

1 Pourquoi pas quinze (15) ans? Il ne faut pas non  
2 plus présumer que le passé est garant du futur. Et  
3 puis pour moi ça faisait écho aussi à des propos  
4 qui avaient été tenus par Marc-Antoine Bellavance  
5 quant au fait que lorsqu'il parlait des prévisions  
6 en biénergie, il faut être prudent lorsqu'on touche  
7 à un élément dans la prévision parce qu'il y a des  
8 implications sur d'autres composantes.

9           Lorsqu'on parle d'amortissement, par  
10 exemple, ici, d'immobilisations, bien on peut  
11 penser à un impact fiscal qui n'aurait pas été  
12 considéré. Donc, on ne peut pas toucher à une  
13 donnée isolément sans considérer le reste. C'était  
14 juste un petit aparté, justement, qui... puisqu'on  
15 était dans les sujets comptables, une idée sur  
16 laquelle je souhaitais réagir.

17           Et j'arrive avec mon dernier sujet, que je  
18 ne pensais pas aborder : les conditions de service.  
19 Mais, finalement, on a eu quand même quelques  
20 questions au sujet, notamment - puis c'est le seul  
21 article dont je vais traiter - l'article 9.4.1 de  
22 nos Conditions de service et Tarif, où on demande à  
23 la Régie de nous permettre de transmettre les avis  
24 de recouvrement - donc on parle du rappel et de  
25 l'avis d'interruption - de façon électronique aux

1 clients qui reçoivent leurs factures de cette  
2 façon-là. Puis je vous ai mis en rafale au  
3 paragraphe 92 ce que la preuve au dossier nous a  
4 permis de faire ressortir.

5           Donc, premièrement, que cette modification-  
6 là, elle est cohérente et juste dans la perspective  
7 d'Énergir parce que les clients qui reçoivent leurs  
8 factures papier ne la reçoivent pas d'une autre  
9 façon. Un client inscrit à la facture électronique  
10 s'attend à recevoir toute sa correspondance de  
11 façon électronique, il ne s'attend pas à recevoir  
12 de correspondance papier de la part d'Énergir. Bon,  
13 il y a évidemment des économies de coûts aussi,  
14 bon, qui ne sont pas énormes. Je pense qu'on les a  
15 chiffrées à quarante mille dollars (40 000 \$) par  
16 année, mais quand même. Il y a également le fait  
17 qu'on évite une suspension du processus de  
18 recouvrement en cas de grève de la part de Postes  
19 Canada. On en a vécu une récemment puis, justement,  
20 ça avait... notre processus de recouvrement avait  
21 été, en quelque sorte, interrompu étant donné qu'on  
22 n'était pas capables d'envoyer les rappels et les  
23 avis d'interruption. C'est une modification qui  
24 nous permet de faire la preuve de transmission des  
25 avis.

1                   Puis là-dessus, je souhaitais revenir sur  
2 ce que madame Corbeil a dit en audience. Les  
3 processus en place, évidemment, ils peuvent être  
4 adaptés, ils sont malléables. Vous avez entendu  
5 dire, madame Corbeil dire qu'actuellement les  
6 courriels qui rebondissent, ils ne sont pas  
7 traités, mais je vous sou mets que l'approche  
8 serait, évidemment, différente si jamais on savait  
9 que ces clients-là ne reçoivent pas d'avis en  
10 format papier. Donc, voilà. Et oui...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

14 ... vous avez ouvert votre micro.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui. Que pensez-vous de l'idée de... c'est l'œuf ou  
17 la poule, mais que si on entendait c'est quoi les  
18 mesures que vous entendez mettre en place s'il y  
19 avait un traitement suite au rebondissement d'un  
20 courriel, sur le traitement que vous alliez mettre  
21 en place avant qu'on change les conditions de  
22 service, est-ce que ça serait...

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 Bon, évidemment...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... quelque chose qui serait... qui tomberait plus  
3 dans l'ordre logique plutôt que de dire : « On va  
4 changer l'article puis on va prier pour que vous  
5 mettiez en place quelque chose »?

6 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

7 Oui. Bien, là-dessus, je vous dirais : c'est sûr  
8 qu'Énergir n'a pas intérêt à se rendre jusqu'à  
9 l'interruption de ses clients. Vous avez entendu  
10 madame Corbeil dire qu'on fait des appels.  
11 Lorsqu'il n'y a pas de réaction de la part du  
12 client, une fois le processus de recouvrement  
13 enclenché, il y a des appels qui sont faits, on  
14 tente de les rejoindre d'autres façons, que ce soit  
15 nos clients qui reçoivent des factures papier, que  
16 ce soit des clients qui reçoivent une facture  
17 électronique. Donc, ça, ça va continuer de se  
18 faire.

19 Et puis au sujet, justement, des courriels  
20 qui rebondissent, je pense que ces clients-là, on  
21 les attraperait de toute façon de par les appels  
22 qu'on ferait... qu'on fait, en fait, dans le  
23 contexte du processus de recouvrement. Je ne veux  
24 pas... Je ne veux pas m'engager pour le service à  
25 la clientèle, mais, par contre, ce qu'on me dit,

1 puis je pense que c'est un message que je peux  
2 porter aujourd'hui, c'est qu'on serait  
3 définitivement ouverts à traiter ces courriels-là  
4 qui rebondissent autrement dans un contexte où la  
5 Régie nous permettait de ne plus transmettre les  
6 avis papier. Alors, même si je ne suis pas témoin,  
7 j'ai eu des discussions avec mes clients, puis je  
8 peux me permettre d'aller là aujourd'hui.

9           Puis j'ai noté aussi... j'ai fait un petit  
10 exercice, je ne prétends pas connaître les  
11 conditions de service d'Hydro-Québec dans leurs  
12 fins détails, mais j'étais quand même curieuse de  
13 regarder ce qui était fait du côté du distributeur  
14 électrique, puis j'ai noté... ce n'est pas dans mon  
15 plan, mais je me suis pris une petite note en  
16 marge. Ce qui est prévu aux conditions de service  
17 d'Hydro-Québec, c'est le paragraphe suivant. En  
18 fait, ça dit :

19                   Lorsqu'Hydro-Québec vous transmet un  
20 avis, elle utilise un moyen de  
21 communication qui lui permet de faire  
22 la preuve de sa transmission, y  
23 compris par voie électronique si vous  
24 avez fourni votre adresse courriel et  
25 que vous avez donné votre consentement

1                   à Hydro-Québec pour qu'elle utilise  
2                   cette adresse pour communiquer avec  
3                   vous.

4           Donc, ma compréhension, c'est que les avis... tous  
5           types d'avis, incluant les avis de recouvrement,  
6           sont transmis de façon électronique lorsqu'un  
7           client est abonné à la facture électronique du côté  
8           d'Hydro-Québec.

9           LA PRÉSIDENTE :

10          Et dans cet article-là, vous avez la preuve de la  
11          transmission. Alors, quand les courriels  
12          rebondissent, il n'y a pas de preuve de  
13          transmission.

14          Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

15          Je suis d'accord avec vous. Je suis d'accord avec  
16          vous là-dessus qu'on devra faire la preuve de la  
17          transmission. Donc, à partir du moment où,  
18          justement, on a un courriel qui rebondit, on n'est  
19          pas capable de faire cette preuve-là et il faut s'y  
20          prendre autrement. Je vous le concède. Je pense  
21          qu'on parle de quelques cas d'exception ici, là,  
22          mais effectivement, ça nous appartiendra de faire  
23          la preuve. Est-ce que ce sera maintenant de se  
24          retourner vers la poste pour justement ces  
25          clients-là? Ça peut être quelque chose d'envisagé,

1       mais la preuve de transmission, c'est déjà à nos  
2       conditions de service et tarifs, et ça, ça ne  
3       changera pas. Donc, cette démonstration-là, on va  
4       devoir la faire de toute façon. Donc, a fortiori,  
5       justement, lorsqu'il est question d'un courriel qui  
6       a rebondi, là, il va falloir s'y prendre autrement  
7       pour faire une preuve de transmission.

8       Mme ESTHER FALARDEAU :

9       J'aurais juste une question de compréhension, là.  
10      Une des choses qui m'avait un peu rassurée, là,  
11      c'était l'idée d'un appel téléphonique.

12      Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

13      Oui.

14      Mme ESTHER FALARDEAU :

15      Bon. Alors, quand on dit, « bien, il va falloir  
16      penser à une méthode », moi, faire un appel à  
17      quelqu'un, c'est déjà quelque chose, là. Donc,  
18      qu'est-ce qui est en place en ce moment? Il y a  
19      quand même un processus...

20      Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

21      Oui.

22      Mme ESTHER FALARDEAU :

23      ... par lequel on tente de rejoindre la personne  
24      dont le courriel a rebondi, puis on... il n'y a pas  
25      eu de réaction, mais finalement, il va y en avoir

1 une par le fait qu'on va appeler ou je comprends  
2 mal?

3 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

4 Oui. En fait, lorsqu'on enclenche un processus de  
5 recouvrement, que le client soit papier ou qu'il  
6 soit électronique, il y a des appels qui sont  
7 faits. Lorsqu'on voit qu'il y a un processus de  
8 recouvrement qui est enclenché, qu'il y a un rappel  
9 a été transmis et qu'au bout d'un certain temps, la  
10 facture n'est toujours pas payée, comme je vous  
11 dis, que ce soit un client papier ou électronique,  
12 ils se font appeler. Donc, évidemment, il y a des  
13 tentatives, donc des appels, oui, des appels  
14 téléphoniques, là, des représentants du service de  
15 la gestion des comptes à recevoir qui tentent de  
16 les contacter pour... pour leur demander ce qui se  
17 passe, pour prendre des ententes de paiement, pour  
18 vérifier quand le paiement va pouvoir être fait.  
19 Donc, ça, ça fait partie des pratiques actuelles,  
20 peu importe le type de client, là, qu'il soit  
21 papier ou électronique.

22 Mme ESTHER FALARDEAU :

23 Alors, si on envoie une facture ou un rappel papier  
24 à un individu qui n'est plus à cette adresse-là,  
25 là, pour une raison, puis qui ne le reçoit pas, on

1 va l'appeler. Si on envoie un courrier électronique  
2 à une personne puis que ça rebondit,  
3 éventuellement, c'est le même... la même  
4 approche...

5 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

6 Exact.

7 Mme ESTHER FALARDEAU :

8 ... on va l'appeler. O.K., je vous remercie.

9 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

10 Ça me fait plaisir. Ça termine en ce qui me  
11 concerne, puis je suis disposée à répondre à vos  
12 questions si jamais vous en avez, évidemment.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Alors, bonjour. J'aurai... et évidemment, les  
15 questions qui me restent, c'est pour maître  
16 Thibodeau, l'heureux élu.

17 Me MARIE-LEMAY LACHANCE :

18 Je lui cède la parole.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Je pensais que je restais assis, que j'étais  
21 confortable.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Vous auriez, souhaité ça, hein? Écoutez, vous me  
24 répondez au meilleur de...

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui, oui.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 ... de votre connaissance, là. Je suis consciente  
5 que des fois, là... J'essaie de ne pas aller trop  
6 dans le technique, là, mais...

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Premièrement, bon, le premier sujet, c'est le plan  
11 d'appro. Je suis un peu étonnée de voir que dans  
12 notre audience ici, on ait parlé d'un changement de  
13 paradigme dans le cadre du plan  
14 d'approvisionnement, qui, effectivement, là, je  
15 comprends qu'il y a réellement un changement de  
16 paradigme, qui consiste à : il n'y a plus vraiment  
17 beaucoup de transport de disponible sur TCPL. Et  
18 j'avoue que je suis tombée en bas de ma chaise, là,  
19 ou une chance que j'étais bien assise. Mais comment  
20 ça se fait qu'on a... Dans le plan d'appro, hein,  
21 il y a plusieurs sections, il y a une section  
22 contexte. Comment ça se fait qu'on n'a pas appris  
23 ça dans le cadre de la preuve déposée par Énergir?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Puis je... j'y vais de mémoire, là, parce

1 qu'évidemment, ma relecture des pièces remonte. De  
2 mémoire, la pièce... puis je...

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Le contexte...

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Je m'en allais donner une... Oui, exact. Puis je  
7 m'en allais donner une explication, puis je  
8 comprends de la question que le souhait aurait été  
9 que ce soit plus limpide, là, je ne veux pas dévier  
10 de la question non plus. Je comprends que dans les  
11 pièces, on parle justement des... qu'il y a un  
12 manque d'outils d'appro. On dit, bon, pour la  
13 première année, de mémoire, pour l'année numéro 1,  
14 on avait juste assez d'outils d'approvisionnement  
15 puis qu'il n'y en avait pas assez de disponibles  
16 pour les années 2, 3 et 4. Puis qu'il n'y en avait  
17 pas assez sur le marché primaire, donc ça serait  
18 d'essayer d'aller sur le marché secondaire.

19 Donc, t'sais, probablement au niveau, les  
20 gens appro, peut-être que de leur perspective,  
21 c'était assez clair. Mais je comprends la question.  
22 Probablement, peut-être que ça aurait pu être amené  
23 différemment, mais je comprends qu'il y a eu des  
24 discussions dans les dernières années justement  
25 sur... Ce n'est pas cette année que... Ce n'est pas

1 un fait nouveau, là. La situation comme on parlait  
2 en vingt vingt-trois (2023), c'est arrivé aussi. La  
3 même situation existait. Il y avait un enjeu de  
4 capacité disponible de transport. Puis ça  
5 s'accentue d'année en année.

6           Donc, je sais que ça a déjà été discuté, ça  
7 a été discuté devant la Régie, mais maintenant, je  
8 suis d'accord avec vous. Je relisais les pièces  
9 pour voir s'ils en parlaient. Je comprenais qu'on  
10 manquait du... on parlait du, effectivement, manque  
11 d'outils pour les années deux, trois, quatre. On  
12 parlait qu'il n'y en avait plus sur le marché  
13 primaire, mais sans insister sur un changement de  
14 paradigme ou ce qui a été mentionné, parce que...  
15 peut-être parce que ce n'est pas quelque chose qui  
16 est propre à cette année, là. Je veux dire, c'est  
17 dans les dernières années qu'on l'a vécu. Si on  
18 remonte à quinze (15) ans, ce n'était pas la même  
19 situation, mais les dernières années, on a  
20 effectivement vécu ça. On voit ce changement-là.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Parce que, bon, dans le gaz il y a le marché  
23 primaire qui TCPL, mais le marché secondaire a  
24 aussi son importance, et dans le changement de  
25 paradigme, il y a aussi le fait que, aux dires de

1 monsieur Tremblay, il n'y en a plus non plus sur le  
2 marché secondaire, ce qui fait que, ce je  
3 comprends, c'est que le gaz d'appoint, pour éviter  
4 une interruption, n'est plus disponible.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Exact.

7 Mme SYLVIE DURAND :

8 Mais là, c'est ça qui fait un état de choc pour les  
9 clients interruptibles. Ça fait longtemps qu'ils  
10 évitent des interruptions en utilisant le marché  
11 secondaire, puis c'est peut-être pour ces raisons-  
12 là que leur équipement ne fonctionne plus quand il  
13 fait froid parce qu'il est un peu rouillé, là.

14 En tout cas, je spécule, mais tout ça pour  
15 vous dire que l'interruptible, moi, ce que j'en  
16 comprends, c'est un peu la pointe de l'iceberg,  
17 parce que... en questionnant l'interruptible, on  
18 est tombé dans l'hiver deux mille vingt-trois  
19 (2023). Hein, moi, ce que je comprends, c'est la  
20 sécurité du réseau qui a été mise en péril. Ça n'a  
21 pas été le cas, mais il y a eu comme un frisson au  
22 niveau des gens, des approvisionnements et c'est  
23 pour ça que par la suite ils se sont mis à  
24 contracter du transport ferme pour satisfaire,  
25 bien, surtout les clients qui ne peuvent pas

1 s'interrompre.

2 Là, je comprends que sur les soixante-huit  
3 (68) clients, il y en a vingt-deux (22) qui ont  
4 pris des retraits interdits, puis que sur les  
5 vingt-deux (22), il y en a six qui étaient des faux  
6 interruptibles, puis que là, maintenant, il en  
7 reste trois, et puis qu'il me semble, de mémoire,  
8 ces faux interruptibles vont...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Sous peu, là.

11 Mme SYLVIE DURAND :

12 ... en deux mille vingt-sept (2027), ils devraient  
13 disparaître, et que donc le problème, ce sont des  
14 clients interruptibles qui peuvent avoir des bris  
15 d'équipement. Ce que j'ai aussi compris, c'est  
16 qu'il y a eu un bris d'équipement de l'usine de  
17 GNL, je ne me souviens plus c'est quel équipement,  
18 mais il y a eu aussi un bris et donc... - Hein? -  
19 Le vaporisateur. Alors, ça, c'est sûr qu'en journée  
20 de pointe, le... pour rester dans les métaphores  
21 automobiles, le GNL, c'est vraiment la formule 1 de  
22 la journée de pointe. Ça produit beaucoup, beaucoup  
23 de pointe. Donc, c'est très important.

24 Tout ça pour m'amener au fait que comme  
25 vous avez dit plus loin dans le plan d'appro...

1 Attends, j'ai pris un... En fait, c'est que dans le  
2 plan d'appro, il y a différents aspects.

3 Il y a la sécurité d'approvisionnement,  
4 puis là, on a... Bon, on a entendu parler sur le  
5 bord du précipice dans le noir. Monsieur Raymond de  
6 l'AHQ-ARQ a parlé d'au moins avoir une lampe de  
7 poche sur le bord du précipice. C'est vrai qu'il y  
8 a l'aléa climatique, il y a des bris d'équipement  
9 chez les clients, il y a des bris d'équipement chez  
10 Énergir, il peut y avoir toutes sortes de raisons  
11 qui font en sorte, puis dans ce contexte-là, au  
12 niveau du critère de fiabilité, là, moi je...  
13 c'est... En tout cas. Pour la Régie, ça a toujours  
14 été important, la fiabilité. Est-ce que vous ne  
15 pensez pas que ce serait important qu'Énergir...  
16 Parce qu'il existe des méthodes pas qui nous  
17 permettent de prévoir avec exactitude, mais qui  
18 permettent de donner des probabilités à des risques  
19 et d'arriver à des modèles qui couvrent des  
20 probabilités auxquelles on veut se prémunir. Donc,  
21 qui permet d'avoir un niveau de prévision avec une  
22 lampe de poche, évidemment. Avec un plus grand  
23 niveau de sécurité. Est-ce que vous pensez que ça  
24 ne pourrait pas être intéressant pour Énergir  
25 d'avoir ce type de modèle là?

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Je vais... puis je vais donner un début de réponse,  
3 puis probablement que la fin de la réponse va venir  
4 en réplique. Je pourrai parler à des gens plus  
5 intelligents que moi là-dessus, mais je... T'sais,  
6 on parlait par exemple... de mémoire, on parlait  
7 des simulations Monte-Carlo, des choses comme ça,  
8 qui permet de... T'sais, c'est quelque chose qui  
9 est déjà fait chez Énergir dans... ce n'est pas...  
10 ce n'est pas étranger à nous, là. Par exemple, dans  
11 nos projets d'investissement, on fait ce style  
12 d'estimations là. Quand ça s'y prête, on le fait.

13 Selon ma compréhension, puis là où je  
14 veux vous revenir, là, c'est qu'au niveau justement  
15 de la prévision de la demande... T'sais, c'est une  
16 méthode qui est complexe, là. Je n'ai pas devant  
17 les yeux, mais j'en parle dans mon plan  
18 d'argumentation, mais c'est une méthode...

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 La demande de pointe, hein, on parle?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui, exactement oui, la demande de pointe. Puis  
23 c'est une méthode... c'est complexe pour... pour  
24 regarder ça. Il y a plein de variables qui sont  
25 regardées. Puis sous réserve que je vous revienne,

1 là, mais selon ma compréhension, c'est que la  
2 façon que c'est établi présentement, c'est la façon  
3 la plus « accurate », précise, exacte, adéquate,  
4 peu importe, là. Mais c'est la façon qu'ils ont  
5 trouvée la plus adéquate de présenter le tarif.

6 Est-ce qu'il y a... Là, je veux  
7 faire attention. Est-ce qu'il y a une façon de...  
8 Il y a toujours des choses qui sont  
9 faites pour améliorer, puis il y a un travail  
10 constant là-dessus. Mais ce n'est pas...  
11 - l'expression - sur le coin d'une table un  
12 vendredi après-midi, là, c'est très sérieux comme  
13 exercice. Il y a beaucoup d'intrants qui sont pris  
14 en compte, il y a beaucoup d'éléments qui sont pris  
15 en compte.

16 Quand des genres de situation comme le  
17 vingt-trois (23) février se passent, on regarde ça  
18 puis... C'est pour ça que je mentionnais, bien, les  
19 meilleures données qu'on a présentement, même si on  
20 fait plein de simulations, bien, c'est dans ce  
21 genre de situation extrêmement froide qu'on a vécue  
22 le trois (3) février, bien, de dire : bon, bien,  
23 combien on en a eu exactement de volumes? Puis  
24 c'est ça la meilleure donnée qu'on a présentement.  
25 Il y a les questions de l'hiver extrême, on

1 regarde, bon, bien, l'hiver le plus froid qu'on a  
2 eu puis qu'est-ce qu'on a. Il y a la question des  
3 trente (30) ans puis la question des... bon, il y a  
4 plein de variables qui sont tenues en compte.

5           Donc, je pourrais toujours revenir  
6 à savoir : il y a-t-il quelque chose qui peut être  
7 fait pour améliorer ou est-ce qu'on pense qu'on est  
8 allé au bout du chemin là-dessus? Mais ma  
9 compréhension, pour en avoir discuté beaucoup dans  
10 les dernières semaines avec eux, c'est que  
11 justement, c'est très complexe ce qui est regardé,  
12 puis la proposition qui arrive est justement  
13 quelque chose qui... qui fait beaucoup de sens.

14           Avant deux mille vingt-trois (2023),  
15 avant la situation qui est arrivée, c'était  
16 purement basé sur la prévision de la demande. Donc,  
17 il n'y avait pas la question des vaporisateurs puis  
18 de la redondance, puis il n'y avait pas la question  
19 justement des clients interruptibles puis les  
20 vingt-deux (22) clients... Il n'y a pas ce  
21 « buffer »-là, si on peut dire. Puis on pensait à  
22 l'époque que ça faisait du sens, puis clairement on  
23 l'a vu, on a eu ce « passé proche » là, d'où  
24 l'ajustement qu'on fait pour rajouter un peu, mais  
25 là, c'est pour ça que, j'en parlais de... je pense

1 que c'est des mesures qui ne sont pas énormes et  
2 qui prévoient un « buffer » qui semble faire du  
3 sens. Mais clairement, on n'est pas dans  
4 la démesure où on en prévoit beaucoup trop puis ça  
5 ne tient pas la route.

6           Donc, je vous reviendrai à savoir s'il  
7 y a des pistes d'amélioration possible, mais c'est  
8 un exercice qui est fait constamment. Donc, c'est  
9 pour ça qu'on vous arrive avec des propositions  
10 comme on a eu dans les deux dernières années là-  
11 dessus.

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 Parce qu'en fait, c'est une conjonction des  
14 événements. Il y a bris d'équipements chez Énergir,  
15 bris chez les clients, mais le gros élément là-  
16 dedans, c'est qu'il n'y a plus de transport peut-  
17 être de disponible, là. J'ai compris que ce n'est  
18 même pas une question de prix, là, c'est vraiment  
19 une question qu'il n'y en a plus.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Exact.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Ça, là, c'est vraiment une contrainte nouvelle et  
24 importante.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui, tout à fait.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Puis pour en revenir à l'interruptible, ce que  
5 j'appelle « la pointe de l'iceberg », c'est quand  
6 même... les clients interruptibles, c'est un outil  
7 d'approvisionnement, moi j'en suis convaincue, qui  
8 est essentiel dans la gestion de la pointe. Bon.  
9 Évidemment, il y a les trois clients  
10 faux interruptibles, là. À mon avis, ça, c'est...  
11 c'est quelque chose qui devrait se résorber et qui  
12 ne devrait plus se reproduire, là, c'est ce que je  
13 comprends. Mais ce qui demeure, c'est les retraits  
14 interdits des clients interruptibles. Et donc, les  
15 équipements des clients interruptibles... Je me  
16 fais des hypothèses dans ma tête, là. Je comprends,  
17 là, que la situation concurrentielle actuelle des  
18 interruptibles, peut-être qu'elle a changé. Il y a  
19 beaucoup d'éléments là-dedans.

20 Il y a la valeur du service interruptible  
21 maintenant pour les clients interruptibles; il y a  
22 la valeur de ce service-là pour les clients en  
23 service continu; il y a la sécurité  
24 d'approvisionnement, puis il y a l'optimisation du  
25 plan, parce que le risque zéro n'existe pas; il y a

1 l'allocation des coûts, la tarification. Il y a le  
2 manque de transport, puis avec le manque de  
3 transport, bien, il y a la décroissance anticipée  
4 des consommations qui pourrait faire en sorte que  
5 le manque de transport est temporaire.

6 Donc, il y a beaucoup d'éléments, à mon  
7 avis, à examiner pour avoir un tarif interruptible  
8 qui soit mis au jour avec la transition énergétique  
9 et qui soit pérenne, qui soit... qu'on n'ait pas à  
10 la changer à chaque année parce que « oup! il y a  
11 un problème là » ou « il y a un problème là ».

12 Et donc, dans ce contexte-là... Je  
13 comprends qu'il y a une solution de court terme qui  
14 a été mis pour les faux interruptibles, là, qui  
15 découle de l'article... des conditions... 14.4.2.7  
16 qui vise les trois clients interruptibles. Mais le  
17 problème, c'est pour ça que je vous dis,  
18 l'interruptible, c'est un peu la pointe de  
19 l'iceberg. Moi, je dis, dans un contexte de  
20 transition énergétique où le transport est plus  
21 rare, est-ce que c'est permanent, est-ce que c'est  
22 temporaire? Il y a comme tout un contexte associé à  
23 ça qui, effectivement, à mon avis, ça demande des  
24 analyses importantes.

25 Est-ce que le dossier que vous anticipez

1 déposer en deux mille vingt-six (2026) va adresser  
2 ces...

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Effectivement, c'est l'objectif. Puis, là, il y  
5 avait la question peut-être des super  
6 interruptibles. Il y a différentes approches qui  
7 étaient justement envisagées pour essayer de  
8 réguler tout ça. Je partage ce que vous dites. Puis  
9 c'est un peu le sens du message qu'on avait. C'est  
10 que, évidemment, c'est complexe. Les trois clients,  
11 les faux interruptibles, c'est une chose, mais ça  
12 va se résorber. Mais il y a beaucoup d'autres  
13 enjeux que vous venez de mentionner, que j'avais  
14 mentionnés également tout à l'heure, puis qui est  
15 un ensemble. Puis ça doit être regardé dans son  
16 ensemble.

17 C'est pour ça que je faisais le message de  
18 faire attention, de dire, bon, on va regarder ça,  
19 on sait que ça va devoir changer, mais on va  
20 changer telle variable ou on va raccourcir de jours  
21 ou peut-être augmenter les coûts, peut-être réduire  
22 les coûts. Il y a un exercice, je partage  
23 complètement la position là-dessus globale, qui  
24 doit être fait pour regarder ça.

25 On le voit. On regardait les chiffres. Je

1 regardais encore récemment. Puis, là, on parle de  
2 soixante-huit (68) clients interruptibles. Mais  
3 c'est un chiffre qui a descendu beaucoup par  
4 rapport à v'là vingt (20) ans ou par rapport à plus  
5 longtemps. On veut s'assurer que ça reste attrayant  
6 comme outil, parce que c'est au bénéfice de  
7 l'ensemble de la clientèle. Donc, il en bénéficie  
8 beaucoup.

9           Donc, pour avoir quelque chose de cohérent,  
10 bien, effectivement, il faut arriver avec une  
11 approche globale là-dessus. Puis c'est ce qui va  
12 arriver justement. C'est ce qu'on propose dans la  
13 question de la refonte du tarif interruptible  
14 justement.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 À cet égard-là, j'ai retenu des propos qui ont été  
17 mentionnés par OC, mais aussi par d'autres clients.  
18 C'est un esprit collaboratif. Là, j'ai trouvé que  
19 l'idée pourrait peut-être être intéressante dans la  
20 mesure où, dans les prochaines années, il y aura  
21 des dossiers tarifs pluriannuels, éventuellement  
22 aux trois ans. Est-ce que vous ne pensez pas que,  
23 de faire du travail en amont, en séance de travail  
24 avec les intervenants, avec le personnel de la  
25 Régie, pour discuter, échanger, puis en même temps,

1 bien, ça permet aux gens de bien comprendre? Est-ce  
2 une avenue qui vous apparaît intéressante?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 La réponse est oui. Il y a toujours une ouverture  
5 de notre côté. Je sais qu'on en fait déjà. Il y a  
6 du travail qui se fait avec les intervenants en  
7 parallèle, des séances de travail. Maintenant, avec  
8 le nouveau contexte des pluriannuels, est-ce que,  
9 justement, il y aurait lieu de mettre quelque chose  
10 en place de plus rigide ou de déterminé pour ça? On  
11 a une ouverture. Peut-être que c'est à l'occasion  
12 de la Phase 3, justement, qu'on va regarder comment  
13 tout ça va s'opérationnaliser. On pourrait en  
14 discuter. Mais certainement il y a une ouverture de  
15 ce côté-là, du côté d'Énergir.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 J'avais une petite question sur le GSR, mais je  
18 vais attendre que ma collègue ait terminé...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Parfait.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Là, je ne sais pas. Est-ce qu'on pourrait prendre  
23 une pause puis...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 En fait, moi, je reviens sur l'opérationnalisation

1 des sujets. J'en ai inscrit quelques-uns. Il y a la  
2 formule de variation des coûts qui va venir en  
3 Phase 3, qui est prévue pour les tarifs de la  
4 deuxième année. On nous a dit à peu près octobre  
5 deux mille vingt-cinq (2025). Pour octobre deux  
6 mille vingt-cinq (2025), on nous indiquait aussi la  
7 stratégie tarifaire en lien plus avec le GSR, mais  
8 c'était peut-être dans un format plus global d'une  
9 refonte plus globale, octobre deux mille vingt-cinq  
10 (2025) aussi.

11 Mais, là, il y a les Conditions de service  
12 ou la revue des Conditions de service sur laquelle  
13 maître Cardinal vous a posé la question : Bien,  
14 est-ce qu'on devrait pas séparer les Conditions de  
15 service et les Tarifs pour éviter d'avoir des  
16 refontes plus globales comme ça? Il y a le rapport  
17 annuel. Il y a le tarif Sainte-Sophie. Il y a la  
18 capacité de transport avec la prévision.

19 Si vous deviez donner un ordre de  
20 priorisation à tous ces beaux travaux qui nous  
21 attendent, est-ce que vous pourriez nous revenir?  
22 Parce que, là, je ne m'attends pas à ce que vous  
23 puissiez me répondre là, là. Mais sur la  
24 priorisation des travaux. Parce que comme je vous  
25 indiquais, il y a toujours l'inquiétude de

1 commencer trop tard, puis d'arriver plus tard ou  
2 d'arriver trop tard. Alors, si vous pouviez nous  
3 revenir avec une priorisation sur laquelle, pour  
4 vous, c'est plus important que la Régie se penche  
5 sur un sujet plutôt qu'un autre.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 En termes de... parce qu'évidemment du côté  
8 d'Énergir, l'objectif était... t'sais, on disait le  
9 fameux « dès que possible », là. C'est pour ça  
10 qu'on parlait d'octobre assez rapidement pour, par  
11 exemple, la question du tarif GSR, la  
12 socialisation, on parlait de la Phase 3. Je n'ai  
13 plus le délai dont on parlait. Mais, votre question  
14 c'est plus s'il y a une contrainte au niveau de la  
15 Régie, vous, Énergir, quel sujet vous voulez  
16 prioriser? Ou c'est : qu'est-ce que vous avez  
17 l'intention de faire, Énergir, en termes de dépôt?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est : vous, Énergir, parce que la Régie, bien on  
20 va... on va essayer de s'adapter, en tout cas c'est  
21 sûr. Mais, si vous me dites, par exemple : écoutez,  
22 pour la stratégie ou la séparation des Conditions  
23 de service et des Tarifs, bien il faut regarder ça,  
24 telle, telle personne chez nous à l'intérieur est  
25 critique, cette personne-là n'est pas disponible

1 pour l'instant. On ne pourrait pas vous soumettre  
2 ça avant telle date parce qu'elle doit avoir...  
3 avoir son... excusez-moi, je cherche le terme  
4 français pour son « input »... pour son... merci,  
5 sa contribution. Donc, est-ce qu'il y a des... est-  
6 ce que vous avez des... des obstacles ou des  
7 opportunités à l'interne, qui vous permet de  
8 prioriser ou... certains dossiers par rapport à  
9 d'autres? Alors, dans ce sens-là, c'est... quelles  
10 sont vos opportunités de présenter? Parce que tous  
11 ces sujets-là sont importants, on ne pourra pas  
12 tout finir ça d'ici Noël, c'est clairement. Alors,  
13 quels sont, pour vous, les opportunités ou les  
14 meilleures opportunités de les traiter? Et puis,  
15 nous, on verra ensuite comment qu'on est capable de  
16 rentrer ça dans le calendrier réglementaire.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 En fait, oui, je... oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Et c'est sûr que, t'sais, si on n,a pas de  
21 nouvelles de votre part, on risque de vous en  
22 imposer une et puis à ce moment-là ça va être moins  
23 efficace pour tout le monde. Alors, si vous pouviez  
24 nous donner vos contraintes et puis à ce moment-là,  
25 bien on... on pourra fixer de meilleures dates ou

1 de...

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Oui, pas de souci. Puis si ça peut vous rassurer,  
4 je vous garantis que vous allez avoir des nouvelles  
5 de notre part. Je pense, qu'au contraire, vous  
6 allez être tannée de nous voir cet automne, là. On  
7 a une couple de dossiers, mais donc on vous  
8 reviendra peut-être en... justement en réplique  
9 avec les différents... les différentes demandes qui  
10 pourraient arriver, avec les voici ce qu'on... ce  
11 qu'on envisage comme date de dépôt ou peut-être  
12 même comme... comme date de décision. Ou le plus  
13 d'informations qu'on peut avoir à ce stade-ci là-  
14 dessus. Je vous reviendrai en réplique là-dessus.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Je vous remercie.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 J'ai oublié une question. L'AHQ-ARQ a proposé...  
19 parce que moi j'avais parlé d'incitatif à la  
20 performance pour le transport et l'équilibrage.  
21 L'AHQ-ARQ a dit : bon, allons-y donc plus  
22 graduellement, les indicateurs de performance pour  
23 le transport et l'équilibrage, avez-vous... c'est  
24 quoi votre position par rapport à cette  
25 recommandation-là?

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui. C'est un peu le même écho. Je pense que vous

3 aviez posé la question à maître... à maître... à

4 monsieur Tremblay, il va être content que je le...

5 que je l'aie inscrit au Barreau. Mais donc, quand

6 vous avez posé la question à savoir, par exemple,

7 est-ce qu'il y a un incitatif qui pourrait

8 permettre d'avoir justement des... un incitatif

9 additionnel pour Énergir. T'sais, sa réaction a

10 été : bon, on ne pense pas que c'est requis, on ne

11 pense pas que c'est nécessaire. Ça ne va pas

12 changer... le principe était que ça ne va pas

13 changer l'approche d'Énergir puis les démarches

14 qu'ils font présentement, puis le travail qu'ils

15 font. T'sais, il y en a parfois des incitatifs

16 dans... dans différents aspects de ce qu'on fait,

17 puis que ça fonctionne ou que ça semble avoir un...

18 faire du sens. Mais, pour ce point-là, les témoins

19 ne voyaient pas la plus-value ici. Ça ne changerait

20 pas leur... le « outcome ». On va faire attention

21 aujourd'hui, on... il y a beaucoup d'anglicismes.

22 Les résultats exactement, puis ni le travail qui

23 est fait derrière. Puis c'est un peu le même

24 principe au niveau, si on met des indicateurs.

25 T'sais, évidemment ça vient rajouter une couche de

1 complexité puis de travail additionnel pour, selon  
2 les témoins, peu ou pas de résultats ou de  
3 bénéfices additionnels. Donc, je prends... on a  
4 entendu la réponse sur la question des incitatifs,  
5 mais je pense qu'on peut faire un copier-coller sur  
6 la question des indicateurs là-dessus.

7 Mme SYLVIE DURAND :

8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ça va être tout pour nos questions pour l'instant.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Parfait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 En réplique, on va vous entendre avec bonheur à ce  
15 moment-là.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Parfait. Je vous remercie beaucoup. C'est gentil.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est moi qui vous remercie. Juste quelques  
20 messages du commanditaire avant qu'on aille à la  
21 pause. Alors, maître Dubé, vous allez être appelé  
22 après la pause. Ça va nous amener probablement  
23 ensuite au dîner.

24 Alors, Maître Turmel, que... si vous nous  
25 écoutez, parce que je ne vous vois pas dans la

1       salle, mais je vous vois sur le Teams, que vous  
2       êtes là, maître Cadrin nous a avisés vendredi qu'il  
3       n'était pas disponible aujourd'hui. Alors, on va  
4       passer par-dessus l'AHQ-ARQ, qui vont passer  
5       demain. Alors, Maître Turmel, vous allez être le  
6       prochain. Et puis si jamais on avait du temps, ça  
7       sera à maître Paquet pour le GRAME. Ça va?

8               Le deuxième message du commanditaire, on a  
9       noté qu'il y avait des assistants d'intelligence  
10      artificielle qui s'installaient sur Teams pour  
11      prendre des notes. Ce n'était pas permis, ce n'est  
12      toujours pas permis. Et ceux qui installent ces  
13      fonctions-là vont se voir boutés hors Teams. Alors,  
14      c'est juste pour aviser, et puis c'est ça. Je pense  
15      que c'est les messages du commanditaire, pour  
16      l'instant, ceux qui installent ces fonctions-là  
17      vont se voir ou risquent de se voir boutés hors  
18      Teams. Alors, voilà.

19             Alors, on va prendre la pause, il est onze  
20      heures (11 h), on revient à onze heures vingt  
21      (11 h 20). Est-ce que vous en aviez pour quarante  
22      (40) minutes? Est-ce que ça vous va, Maître Dubé?  
23      Quarante (40) minutes. Alors, on revient à onze  
24      heures vingt (11 h 20). Je vous remercie.

25      SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1

2

REPRISE DE L'AUDIENCE

3

LA PRÉSIDENTE :

4

Bonjour, Maître Dubé. Je vais vous interrompre

5

juste... En fait, je vous empêche de commencer une

6

seconde, parce que je vois maître Turmel.

7

Me ANDRÉ TURMEL :

8

Oui. Simplement pour confirmer, Madame la

9

Présidente, que je vais être prêt à passer après

10

l'ACIG, après le lunch dans tous les cas.

11

LA PRÉSIDENTE :

12

Parfait. Je vous remercie beaucoup, Maître Turmel.

13

Me ANDRÉ TURMEL :

14

Ça va. Merci.

15

LA PRÉSIDENTE :

16

Maître Dubé, c'est à vous.

17

PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS DUBÉ :

18

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames

19

les Régisseurs. On a déposé plus tôt ce matin le

20

plan d'argumentation de l'ACIG sous la pièce

21

C-ACIG-0034. Je voulais savoir si vous l'avez

22

devant vous sous les yeux? Parfait.

23

Donc, allons à la page 2, à la table des

24

matières. Peut-être prendre quelques secondes pour

25

vous indiquer comment je vais vous présenter

1 l'argumentation ce matin. Ma plaidoirie va  
2 principalement porter sur la socialisation des  
3 volumes de GSR invendus, qui est le sujet 1 dans  
4 mon plan d'argumentation. Je vais également aborder  
5 brièvement la question des clients au tarif D5  
6 considérés incapables de s'interrompre.

7 Pour ce qui est des autres sujets d'intérêt  
8 pour l'ACIG, je crois que tout a été dit dans notre  
9 mémoire et en cours d'audience par le témoin de  
10 l'ACIG, monsieur Vachon. J'ai repris l'essentiel  
11 des éléments pertinents en lien avec ces autres  
12 sujets-là dans mon plan d'argumentation. Et je vais  
13 vous laisser le soin de lire ça dans le cadre de  
14 votre délibéré. Je vais peut-être avoir deux, trois  
15 mots très rapides sur la rubrique 3 « Autres  
16 sujets ».

17 Donc, à la page 3, allons-y avec mon  
18 premier sujet : la socialisation des volumes de GSR  
19 invendus. À la section 1.1, je voulais aborder avec  
20 vous un élément qui se retrouve dans notre mémoire,  
21 mais qui n'a pas été couvert nécessairement par  
22 monsieur Vachon dans le cadre de son témoignage.  
23 Donc, dans un premier temps, j'ai quelques  
24 commentaires sur le complément de preuve déposé par  
25 Énergir à la pièce B-0179. C'est une parenthèse que

1 j'ouvre d'emblée en début d'argumentation avec  
2 vous.

3 Dans sa décision procédurale D-2025-065, la  
4 Régie a noté qu'il y avait plusieurs mesures qui  
5 ont été mises en place par Énergir pour favoriser  
6 le GSR qui ont eu comme conséquence de faire  
7 assumer, entre autres, les coûts et les risques  
8 liés au GSR à l'ensemble des consommateurs  
9 d'Énergir au cours des dernières années. Vous avez  
10 indiqué dans cette même décision-là ne pas disposer  
11 de l'ensemble des informations nécessaires pour  
12 vous permettre d'avoir une vision consolidée pour  
13 évaluer l'impact tarifaire cumulatif de ces  
14 mesures-là.

15 C'est donc dans ce contexte-là que vous  
16 avez demandé deux choses à Énergir : premièrement,  
17 de fournir, en complément de preuve, un portrait  
18 global - je mets l'emphase sur « portrait  
19 global » - présentant chacune des mesures ayant  
20 pour conséquence de faire assumer les coûts et les  
21 risques à l'ensemble de la clientèle d'Énergir,  
22 pour chacune des années comprises entre les années  
23 tarifaires deux mille vingt et un, deux mille  
24 vingt-deux (2021-2022) et deux mille vingt-cinq,  
25 deux mille vingt-six (2025-2026), donc sur un

1 horizon de cinq années. Deuxième élément que vous  
2 avez demandé à Énergir, c'était de fournir l'impact  
3 tarifaire annuel pour chacune des mesures qu'elle  
4 aura identifiées dans ce portrait global.

5           Donc, Énergir a répondu à votre demande en  
6 déposant la pièce B-0179. Ce qu'on vous dit au  
7 paragraphe 6, c'est que, de l'avis de l'ACIG, cette  
8 pièce-là ne répond pas entièrement et complètement  
9 à la demande qui a été faite par la Régie. À notre  
10 avis, la pièce B-0179, elle présente un portrait  
11 des mesures qui, selon Énergir, a principalement  
12 permis de réduire les coûts que ses clients  
13 devaient assumer de toute façon. Comme le dit  
14 Énergir, le « statu quo n'étant pas une option ».  
15 Mais Énergir, selon nous, n'a pas fourni l'impact  
16 tarifaire annuel pour chacune de ses mesures  
17 qu'elle a identifiées dans son portrait global.

18           Comme vous l'avez souligné à maître  
19 Duquette en début d'audience, plusieurs de ces  
20 mesures n'ont pas nécessairement été mises en place  
21 pour venir réduire le prix du tarif GSR ou le  
22 surcoût des coûts de socialisation associés aux  
23 volumes de GSR invendus, mais plutôt pour aider le  
24 développement de la filière du GSR au Québec. Là,  
25 je vous ai mis des exemples, là. À titre d'exemple,

1 on peut penser notamment... - puis les exemples,  
2 c'est vraiment de manière non exhaustive, là - on  
3 peut penser aux mesures d'adaptation du réseau pour  
4 favoriser l'injection accrue de GSR dans le réseau  
5 d'Énergir. Ou, comme deuxième exemple, on peut  
6 penser à la socialisation du premier million de  
7 dollars pour la conduite de raccordement entre les  
8 installations du producteur et le réseau d'Énergir.

9           Donc, si on prend comme exemple les mesures  
10 d'adaptation du réseau, dans votre décision  
11 D-2024-113, la Régie a demandé à Énergir, et là  
12 j'ai mis la citation, là :

13                           [d]e présenter, dans le cadre des  
14 prochains dossiers tarifaires, les  
15 zones de consommation de projets  
16 éventuels de production de GSR ayant  
17 des réseaux à proximité qui seront  
18 incapables d'accueillir de nouveaux  
19 volumes d'injection de GSR sans  
20 ajustements hydrauliques.

21 Donc, dans le présent dossier, Énergir a déposé à  
22 l'annexe 4, comme vous le savez, la pièce B-0106,  
23 qui est l'« État d'avancement de la planification  
24 stratégique des investissements en adaptation de  
25 réseau pour l'injection de GSR » et a mentionné

1 dans cette pièce-là que l'« ensemble de l'exercice  
2 de cartographie se poursuivra durant l'été 2025 et  
3 devrait être conclu à l'automne 2025 » pour une  
4 présentation lors de la cause tarifaire deux mille  
5 vingt-six, deux mille vingt-sept (2026-2027).

6           Donc, nous, ce qu'on vous dit, à titre  
7 d'exemple, mais sans ce portrait-là complet, sans  
8 cette cartographie complète, il est donc  
9 impossible, de l'avis de l'ACIG, d'évaluer  
10 correctement l'impact global de cette mesure pour  
11 la clientèle.

12           Autre exemple que j'ai donné au paragraphe  
13 11, la question de la socialisation du premier  
14 million de dollars pour la conduite de raccordement  
15 entre les installations du producteur et le réseau  
16 d'Énergir. Donc, l'impact tarifaire qui avait été  
17 présenté l'année dernière lors de la cause  
18 tarifaire deux mille vingt-quatre, deux mille  
19 vingt-cinq (2024-2025) ne couvrait que les projets  
20 déjà construits ou approuvés par la Régie - là, je  
21 vous ai mis la référence à la preuve en note en bas  
22 de page 8 - et non l'ensemble des projets  
23 prévisionnés potentiels, sur un horizon de temps  
24 donné X. Donc, c'est en ce sens-là que l'ACIG vous  
25 soumet respectueusement que le complément de preuve

1 déposé par Énergir, bien qu'intéressant, on le  
2 reconnaît, n'est pas tout à fait complet et ne  
3 répond pas entièrement à la demande de la Régie.  
4 Autrement dit, dans nos mots, là, il ne dresse pas  
5 un portrait global et complet de l'impact tarifaire  
6 de chacune de ces mesures identifiées par Énergir  
7 dans la pièce B-0179.

8 Et pour conclure ma parenthèse, au  
9 paragraphe 13 ce qu'on vous dit c'est qu'on s'en  
10 remet à la Régie, considérant ce qui précède, pour  
11 déterminer si ce complément de preuve est  
12 suffisant, répond bien à la demande que vous avez  
13 adressée à Énergir et, le cas échéant, on vous  
14 laisse la discrétion de déterminer si de  
15 l'information additionnelle pourrait être fournie  
16 par Énergir pour mieux répondre à votre demande et  
17 mieux évaluer l'impact tarifaire global anticipé de  
18 l'ensemble de ces mesures-là.

19 Ce qui m'amène à notre titre 1.2, qui est  
20 au coeur des représentations de l'ACIG dans le  
21 présent dossier : les préoccupations de l'ACIG  
22 quant aux surcoûts engendrés par la socialisation  
23 des volumes invendus. Donc, l'approbation de la  
24 Régie de la récupération du surcoût des unités de  
25 GSR invendues en deçà du seuil prescrit par le

1 Règlement par le biais d'un tarif de socialisation,  
2 ça représente un coût tarifaire significatif, comme  
3 on le sait, pour la clientèle d'Énergir. On l'a vu  
4 lors de l'audience, là, pour l'année tarifaire deux  
5 mille vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026),  
6 Énergir a proposé de socialiser un surcoût de  
7 cinquante-cinq millions de dollars (55 M\$). Et pour  
8 l'année tarifaire deux mille vingt-cinq, deux mille  
9 vingt-six (2025-2026), Énergir prévoit un surcoût  
10 de cent quatre-vingts millions (180 M)... j'ai dit  
11 milliards, mais c'est cinquante-cinq millions  
12 (55 M), donc cent quatre-vingts millions (180 M),  
13 soit plus du triple du montant actuel.

14 Les membres de l'ACIG, ils sont grandement  
15 préoccupés par ce surcoût de cent quatre-vingts  
16 millions (180 M\$) et soumet qu'il est important  
17 pour la clientèle, notamment pour la clientèle  
18 industrielle qui consomme un peu plus de un point  
19 cinq milliard de mètres cubes (1,5 Gm3) de gaz  
20 naturel par année, soit plus de vingt-cinq pour  
21 cent (25 %) des volumes distribués par Énergir,  
22 bien, c'est d'autant plus préoccupant, à notre  
23 avis, si on considère l'impact tarifaire estimé  
24 pour les membres de l'ACIG, qui, soit dit en  
25 passant soit dit en passant, là, c'est onze (11)

1 clients uniquement, à l'horizon vingt trente et un  
2 (2031). J'ai reproduit le tableau 1 qui était dans  
3 la preuve de l'ACIG, là, on voit deux cent trente-  
4 cinq millions de dollars (235 M\$) pour le total des  
5 six années. C'est énorme. Ça va être tout un impact  
6 tarifaire pour les grands clients industriels que  
7 sont les membres de l'ACIG.

8 Et on tient à souligner que cette  
9 simulation-là n'a pas été remise en question par  
10 Énergir par ailleurs.

11 Donc, au paragraphe 19, ce qu'on vous dit,  
12 c'est qu'il ne fait nul doute que les frais de  
13 socialisation des volumes de GSR invendus vont  
14 créer une pression supplémentaire importante sur  
15 les tarifs et que le coût de cette socialisation-là  
16 représentera un fardeau pour les clients d'Énergir  
17 au cours des prochaines années. Donc, c'est environ  
18 un milliard de dollars (1 G\$) au cours des  
19 prochaines années, là, pour l'ensemble de la  
20 clientèle, ça a été mentionné en audience à  
21 quelques occasions.

22 Page 6, paragraphe 20, comme l'a dit  
23 monsieur Vachon lors de son témoignage, la  
24 fourniture de gaz représente environ soixante-dix  
25 pour cent (70 %) des coûts pour les grands

1 industriels membres de l'ACIG, alors que celle-ci  
2 représente environ trente pour cent (30 %) pour la  
3 clientèle résidentielle. Donc, l'impact des frais  
4 de socialisation des volumes de GSR invendus pour  
5 les membres de l'ACIG s'est grandement ressenti et  
6 l'impact à la marge est beaucoup plus important  
7 pour ces clients-là.

8 Surprenamment, lorsqu'on a posé des DDR à  
9 Énergir face aux surcoûts importants engendrés par  
10 les volumes de GSR invendus, Énergir a mentionné  
11 qu'elle n'a pas l'intention de revoir sa stratégie  
12 tarifaire visant la socialisation des volumes de  
13 GSR invendus. Je vous ai mis la référence, là,  
14 c'est la réponse à la question 16.7 de la DDR  
15 numéro 1 de l'ACIG.

16 Énergir annonce plutôt son intention de  
17 mettre en place à l'automne, de déposer à l'automne  
18 des propositions pour stimuler la vente du GSR,  
19 mais ce n'est pas une intention de revoir, de se  
20 requestionner sur la méthodologie de socialisation  
21 des volumes de GSR invendus.

22 Et pour l'ACIG, les propositions qui sont  
23 mises de l'avant actuellement par Énergir, ça  
24 soulève encore des incertitudes, notamment quant à  
25 leur efficacité potentielle réelle et quant à leur

1       délai de mise en oeuvre.

2                   Donc, ce qu'on vous dit au paragraphe 24,  
3       là, c'est que considérant l'impact tarifaire  
4       croissant de ce mécanisme de socialisation sur les  
5       membres de l'ACIG pour les prochaines années,  
6       l'ACIG juge, contrairement à la position d'Énergir,  
7       que le statu quo à l'égard de la stratégie  
8       tarifaire de socialisation des volumes de GSR  
9       invendus, ce n'est plus acceptable. On doit entamer  
10      une réflexion pour revoir cette stratégie-là.

11                   Et on vous soumet que c'est urgent de faire  
12      évoluer la méthode de socialisation des volumes de  
13      GSR invendus qui s'annonce extrêmement coûteuse.  
14      Et, Maître Duquette, vous l'aviez mentionné, là, en  
15      début d'audience, du fait que la Régie souhaitait  
16      faire évoluer cette stratégie-là qui va s'avérer  
17      effectivement très, très coûteuse pour l'ensemble  
18      de la clientèle.

19                   On tient à rappeler que les membres de  
20      l'ACIG sont la quasi-totalité en achat direct sauf  
21      un, ne retirent aucun bénéfice environnemental ou  
22      réglementaire de la socialisation des volumes  
23      invendus de GSR, alors qu'ils contribuent très  
24      largement à la décarbonation du réseau gazier  
25      d'Énergir en payant le tarif de... le frais de

1 socialisation, mais également via leur SPEDE, ils  
2 doivent couvrir leur droit d'émission via le SPEDE,  
3 mais ils investissent également des sommes très  
4 importantes dans leurs équipements pour réduire à  
5 la source leurs émissions GES. Donc, ils  
6 contribuent pas deux, mais plutôt trois fois à la  
7 décarbonation du Québec.

8           Là, je vais sortir un peu, je suis au  
9 paragraphe 28, mais peut-être sortir un peu de mon  
10 plan. Si on veut que les industriels contribuent  
11 davantage à la décarbonation du réseau d'Énergir,  
12 si on veut réduire davantage les volumes invendus  
13 de GSR et le surcoût associé à ces volumes-là, il  
14 faut trouver absolument un moyen d'impliquer les  
15 grands clients industriels. La solution, selon  
16 nous, passe par là, mais ça ne va pas se faire de  
17 manière volontaire. Donc, les clients, les grands  
18 clients industriels ne vont pas acheter du GSR dans  
19 la grande majorité des cas de manière volontaire  
20 tout simplement par que comme l'a dit monsieur  
21 Vachon, le prix du tarif du GSR il est prohibitif.  
22 Ce n'est pas économiquement justifiable pour les  
23 grands clients industriels.

24           Donc, il faut trouver une autre manière de  
25 les inciter à consommer du GSR, une autre manière

1 de les inciter plus amplement de contribuer à la  
2 décarbonation du réseau gazier d'Énergir et on  
3 pense que les pistes de solution qu'on a mises de  
4 l'avant pourraient être une partie de la solution.

5 Au paragraphe 32, ce qu'on dit c'est que ça  
6 va faire bientôt quatre années qui se sont écoulées  
7 depuis cette décision, la décision à laquelle vous  
8 avez approuvé la présente méthodologie de  
9 socialisation des volumes de GSR invendus et l'ACIG  
10 considère qu'il est désormais urgent de réévaluer  
11 cette approche et d'imposer à Énergir des mesures  
12 d'atténuation des surcoûts liés aux volumes de GSR  
13 invendus afin d'assurer une distribution équitable  
14 des coûts liés à la socialisation du GSR. Je suis  
15 conscient qu'il y a une décision qui a été rendue.  
16 Ce que je vous dis au paragraphe 34, je pense que  
17 vous le savez.

18 La Régie n'est pas liée par la règle  
19 du stare decisis étant un Tribunal administratif  
20 spécialisé. Je vous ai mis quelques décisions qui  
21 le confirment et c'est d'autant plus vrai dans le  
22 contexte où la réglementation dans le secteur comme  
23 l'énergie a été qualifiée par la Régie  
24 d'essentiellement évolutive. Donc on croit, nous,  
25 que c'est le temps de faire évoluer cette stratégie

1 de socialisation là et de se pencher plus  
2 sérieusement sur la question.

3           Donc, en effet - je suis au paragraphe 36.  
4 En effet, selon nous, il est important que cette  
5 méthode de socialisation soit revue. On vous a  
6 présenté dans notre mémoire, monsieur Vachon est  
7 venu témoigner à cet effet-là, on vous a présenté  
8 trois pistes de solution qui pourraient être  
9 implantées rapidement, selon nous. Ce sont des  
10 pistes de solution. Ce sera à vous de décider si  
11 c'est approprié ou non de les implanter.

12           Ceci dit, si la Régie ne retient pas nos  
13 pistes de solution, il ne faut pas perdre de vue  
14 que cette stratégie devra néanmoins être revue et  
15 on est disposé à travailler avec Énergir et la  
16 Régie pour tenter de trouver une solution. Ça fait  
17 que oui, dans notre mémoire on a trois  
18 recommandations qui sont arrimées à nos trois  
19 pistes de solution, mais le message principal qu'on  
20 voulait vous transmettre aujourd'hui, c'est qu'au-  
21 delà des trois pistes de solution qu'on propose,  
22 notre recommandation principale devrait être  
23 d'enjoindre Énergir de revoir sa stratégie de  
24 socialisation associée aux volumes de GSR invendus  
25 pour venir réduire les surcoûts et donner plus de

1 flexibilité aux clients industriels.

2 On pense que c'est d'autant - je suis au  
3 paragraphe 37 - et on pense que c'est d'autant plus  
4 vrai, puis d'autant plus important dans le contexte  
5 actuel qui est fragile où il est essentiel d'éviter  
6 que des mesures réglementaires mal calibrées  
7 nuisent à la compétitivité des grands clients  
8 industriels dans le cadre de l'Avis sur les mesures  
9 susceptibles d'améliorer les pratiques tarifaires  
10 dans le domaine de l'électricité et du gaz. La  
11 Régie avait très bien identifié l'importance de  
12 s'assurer que les grands clients industriels dans  
13 le domaine du gaz restent concurrentiels face à la  
14 compétition sur les marchés internationaux.

15 Donc, je suis à la page 9 de mon plan  
16 d'argumentation. Simplement pour vous dire : bien,  
17 c'est ici qu'on vous présente les trois pistes de  
18 solution qui ont été proposées dans notre mémoire.  
19 Elles ont été très bien expliquées par monsieur  
20 Vachon. Vous avez eu l'occasion de poser plusieurs  
21 questions. Je suis convaincu que vous les comprenez  
22 très très bien, je ne vais pas revenir sur... sur  
23 chacune de... de ces propositions-là.

24 Ceci dit, je voudrais revenir sur une  
25 très très brièvement, qui était de donner la

1 possibilité aux grands clients industriels, dont  
2 les membres de l'ACIG font partie, de pouvoir  
3 acheter les volumes de GSR invendus, aux mêmes  
4 conditions qu'Énergir. La formation m'indiquait  
5 principalement, vous avez posé une question.

6 Est-ce que - ou une préoccupation - si  
7 on va de l'avant avec cette piste de solution là,  
8 est-ce que ça pourrait inciter certains clients qui  
9 achètent du GSR de manière volontaire auprès  
10 d'Énergir, bien de dire, bien...

11 Moi je n'en achète plus, je vais  
12 reprendre votre... votre formule, je vais attendre  
13 les... les soldes de... pas de fin d'année, mais  
14 les soldes de fin de deux ans, pour voir s'il y a  
15 des... des volumes à acheter. Et si je pourrais les  
16 acheter à prix réduit. Je crois avoir bien résumé,  
17 là, votre... votre préoccupation.

18 En toute franchise, on en a discuté  
19 entre nous. C'est un scénario qui serait possible,  
20 mais on croit qu'il serait plutôt marginal.  
21 Premièrement, les grands consommateurs industriels  
22 de gaz, ceux qui sont assujettis au RSPEDE, bien,  
23 n'achètent pas pour la très grande majorité du GSR  
24 sur une base volontaire.

25 Comme je l'ai dit, c'est juste trop

1 cher, ce n'est pas économiquement justifiable.

2 La plupart des clients qui achètent du  
3 GSR sur une base volontaire auprès d'Énergir, comme  
4 on le sait, sont en... sont en gaz réseau et non en  
5 achat direct.

6 Beaucoup achètent ce GSR-là sur une  
7 base volontaire pour des raisons environnementales,  
8 des raisons d'image. Et on ne croit pas qu'ils vont  
9 attendre nécessairement la fin du cycle de deux ans  
10 ou la fin du cycle d'une année, si jamais on revoit  
11 la... Pour voir quels sont les volumes de  
12 GSR invendus qui demeurent, à quel prix, et s'ils  
13 peuvent les acheter.

14 Donc, nous, on pense que s'il y a un  
15 effet, ça serait un effet marginal, et que les  
16 clients qui achètent déjà du GSR de manière  
17 volontaire le font pour des raisons qui leur sont  
18 propres, et ne vont pas nécessairement attendre les  
19 volumes à la fin... à la fin du cycle.

20 En ne sachant pas un : est-ce qui va  
21 y avoir des volumes? Si oui, combien? Est-ce qu'on  
22 va pouvoir acheter la quantité qu'on... qu'on...  
23 qu'on désire? Tout ça combiné au fait que, bien  
24 dans les prochaines années, Énergir veut mettre en  
25 place des mesures pour inciter davantage l'achat de

1 GSR de manière volontaire.

2 On se croise les doigts, espérons que ça  
3 va venir réduire les volumes de... de GSR invendus.  
4 Donc, il est possible qui en ait... qui  
5 en ait moins, dans... dans l'avenir. C'est ce qu'on  
6 espère, du moins. Dans ce contexte-là, les clients  
7 qui en achètent déjà, bien on pense qu'ils vont  
8 continuer d'en... d'en... d'en acheter, et que  
9 l'impact pourrait être plutôt marginal.

10 Oui, allez-y. Je vois que vous avez  
11 une question sur le... le bout des lèvres.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est là-dessus. J'avais compris du témoignage de  
14 monsieur Vachon, que l'intérêt était plus au niveau  
15 des crédits environnementaux que pour le GSR lui-  
16 même?

17 Me NICOLAS DUBÉ :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, ce n'est pas... ce n'est pas les clients qui  
21 achètent déjà du GSR, en achèterait pas  
22 nécessairement plus, puisqu'ils achètent déjà du  
23 GSR. C'est des clients qui sont au GNT qui  
24 se rendent compte qu'ils n'auront pas  
25 nécessairement l'ensemble des crédits

1 environnementaux qu'il leur faut en fonction de la  
2 réglementation, qui se prévaudrait d'acheter du  
3 GSR, mais au prix du GNT avec... en payant le coût  
4 du SPEDE.

5 Me NICOLAS DUBÉ :

6 Plus le tarif gaz réseau?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui.

9 Me NICOLAS DUBÉ :

10 Effectivement, vous avez raison. Donc ça serait...  
11 c'est un des incitatifs qui ferait en sorte que les  
12 industriels seraient intéressés à acheter des  
13 volumes invendus de GSR. Incitatifs que les autres  
14 clients qui n'achètent pas du GSR, qui achète du  
15 GSR de manière volontaire, n'ont pas  
16 nécessairement.

17           Donc, c'est un... un autre facteur,  
18 selon nous, qui nous fait croire que le scénario  
19 que vous aviez en tête, bien l'impact serait peut-  
20 être plus marginal.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parce que ça deviendrait comme un marché secondaire  
23 du SPEDE.

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 Un marché secondaire du SPEDE? Le marché du...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Vous pouvez acheter vos crédits environnementaux au  
3 SPEDE, directement en achetant du SPEDE? Ou si vous  
4 ne les avez pas, vous vous procurez du GSR au prix  
5 du GNT, qui est peut-être un peu plus élevé ou un  
6 peu plus bas que le prix que vous pourriez acheter  
7 en achat direct avec, en payant le coût bien sûr du  
8 SPEDE, en achetant du SPEDE...

9 Me NICOLAS DUBÉ :

10 Effectivement. Effectivement, en achetant une  
11 molécule d'énergie renouvelable viendrait avec une  
12 réduction qui serait éligible au RSPEDE.

13 J'en suis à la page 10 de mon plan  
14 d'argumentation. Je vais passer au prochain sujet,  
15 qui est : les clients au tarif D5 considérés  
16 incapables de s'interrompre. Je ne vais pas passer  
17 le texte avec vous. Je pense que tout a été dit en  
18 cours d'audience sur ce sujet, qui est devenu le  
19 sujet vedette de l'audience. Ce que je voulais vous  
20 dire, c'est que, à la fin de la journée, selon  
21 nous, il ressort clairement de l'administration de  
22 la preuve dans les deux dernières semaines, que  
23 l'ajout de l'article 14.4.2.7 aux CST se voulait  
24 une solution temporaire. Je pense que c'est clair.  
25 C'est ça que la preuve a fait ressortir.

1 Solution temporaire, par contre, qui dure  
2 depuis plus de deux ans. Et, comme vous l'avez dit,  
3 Maître Duquette, dans vos questions à mon confrère  
4 d'Énergir, la solution pérenne, lorsque j'ai  
5 contre-interrogé les témoins d'Énergir, c'est loin  
6 d'être clair pour nous après avoir relu les notes  
7 sténographiques quand est-ce qu'elle va arriver. On  
8 comprend que c'est... selon la proposition  
9 d'Énergir, on comprend que c'est dans le volet B du  
10 dossier d'allocation des coûts, que la solution  
11 pérenne serait proposée à même la refonte du tarif  
12 interruptible.

13 Ceci dit, le volet B, il va arriver quand?  
14 Les témoins nous disent : bien, ça va être après le  
15 volet A, quelque part en deux mille vingt-six  
16 (2026), mais avec le cavéat si le volet A se  
17 déroule rondement. Donc, est-ce que ça pourrait  
18 être pelleté en deux mille vingt-sept (2027)? C'est  
19 possible. Et ça inquiète les membres de l'ACIG.  
20 Donc premier constat.

21 Deuxième constat. Également, ce qui est  
22 clair et ce qui est non contredit, ce qui est  
23 ressorti en cours d'audience, c'est que cette  
24 solution-là qui se voulait temporaire, elle ne  
25 respecte pas l'esprit du tarif interruptible qui

1 est essentiellement - et là je vous ai mis les  
2 références aux décisions - mais essentiellement,  
3 l'esprit du tarif interruptible, il y a deux  
4 composantes principales. C'est d'offrir une  
5 flexibilité opérationnelle pour des clients qui ont  
6 souscrit à ce service-là, et d'optimiser les coûts  
7 d'approvisionnement.

8 Madame Dallaire est venue confirmer en  
9 contre-interrogatoire qu'effectivement, quand ils  
10 avaient proposé cette mesure-là, elle ne respectait  
11 pas l'esprit du tarif interruptible, elle ne  
12 respectait pas ces deux composantes-là. Et ce fait-  
13 là demeure tout aussi vrai aujourd'hui, parce qu'on  
14 ne fait que reconduire cette solution temporaire-là  
15 qui a été qualifiée d'imparfaite à même les témoins  
16 d'Énergir.

17 Et, pour nous, il est également très  
18 clairement ressorti de la preuve que cette  
19 solution-là temporaire, elle n'est pas équitable.  
20 Elle n'est pas équitable envers les autres clients  
21 interruptibles qui, eux, sont en mesure de  
22 s'interrompre, parce qu'ils investissent, par  
23 exemple, des sommes très importantes dans des  
24 équipements qui sont fiables, qui sont robustes et  
25 qui, normalement, devraient être en mesure de

1 fonctionner lorsqu'on leur demande de  
2 s'interrompre. Et elle n'est pas équitable pour  
3 l'ensemble de la clientèle qui doit assumer les  
4 coûts associés à la réservation de capacité pour  
5 l'équivalent de vingt-deux (22) clients réputés  
6 incapables de s'interrompre. On voit deux  
7 iniquités : une face aux clients interruptibles,  
8 une face à l'ensemble de la clientèle.

9 Je vais tout de suite aller à la page 14 de  
10 mon plan d'argumentation. Donc, au paragraphe 60,  
11 je fais justement référence au moment où les  
12 témoins d'Énergir nous ont dit que cette solution-  
13 là pérenne pourrait être présentée, soit dans le  
14 volet B du dossier d'allocation des coûts. Et vous  
15 m'avez un peu devancé, Maître Duquette, de par vos  
16 questions à mon confrère d'Énergir. Lorsqu'on en  
17 discutait en préparation des plaidoiries, nous, on  
18 serait tout à fait à l'aise à ce que la Régie  
19 impose, fixe une date... une date de dépôt à  
20 Énergir en disant : bien à telle date, vous devez  
21 nous arriver avec une proposition de solution  
22 pérenne pour régler la problématique et on pense  
23 que la question de la solution pérenne pour  
24 l'article 14.4.2.7 peut très bien se faire en marge  
25 de la refonte du tarif interruptible qui, elle,

1 pourrait se faire dans le volet B du dossier  
2 d'allocation des coûts.

3 Ça pourrait très bien se faire aussi dans  
4 le dossier du volet B d'allocation des coûts, si  
5 jamais ce dossier était entendu rapidement, mais si  
6 on a des craintes par rapport au « timing », au  
7 moment où ce dossier-là serait entendu, bien peut-  
8 être effectivement ce serait plus approprié  
9 d'imposer une date à Énergir et les membres de  
10 l'ACIG sont tout à fait ouverts à travailler avec  
11 Énergir en amont du dépôt d'une telle solution.  
12 Dans un monde idéal, ça pourrait même être une  
13 solution conjointe qui serait... qui serait  
14 proposée qui aurait déjà reçu l'aval des membres de  
15 l'ACIG, par exemple. Mais on pense que l'imposition  
16 d'une date, là, butoir serait appropriée.

17 Peut-être un petit mot sur le paragraphe  
18 62, là. Au paragraphe 62, on vous dit que... Oui,  
19 allez-y.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 La date butoir, vous la voyez au printemps, à  
22 l'hiver deux mille vingt-six (2026)? Dans le  
23 premier trimestre deux mille vingt-six (2026),  
24 deuxième, troisième ou quatrième?

25

1 Me NICOLAS DUBÉ :

2 Je vais vous répondre... je vais répondre comme  
3 ceci. On vous répondrait : le plus tôt possible  
4 serait le mieux parce que, comme je l'ai dit, ça  
5 fait deux ans que ça dure. Ça va clairement durer  
6 pour encore quelques mois, donc le plus tôt c'est  
7 le mieux. Ceci dit, on est très conscient du  
8 calendrier réglementaire qui est très, très chargé  
9 cet automne, donc réalistement, on a de la  
10 difficulté à voir comment ça pourrait se faire cet  
11 automne avant le mois de décembre, mais printemps  
12 deux mille vingt-six (2026) pourrait nous  
13 apparaître peut-être la date la plus rapide.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, si je vous comprends bien, si la Régie  
16 devait dire : bien, Énergir, vous devez nous  
17 déposer ce dossier-là au plus tard et donc ce  
18 serait au trente et un (31) mars deux mille vingt  
19 six (2026), c'est quelque chose qui vous  
20 conviendrait ou vous voyez ça plus tôt, plus tard?  
21 Parce que printemps, ça finit le vingt et un (21)  
22 juin. Alors, ça va...

23 Me NICOLAS DUBÉ :

24 On en avait parlé entre nous et mars deux mille  
25 vingt-six (2026), c'était pas mal réalistement la

1 date qu'on envisageait et qu'on trouvait... qu'on  
2 trouvait faisable. Et ça pourrait être  
3 d'application pour la prochaine année... la  
4 prochaine année tarifaire, là.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Et ça, est-ce que vous êtes... si on devait mettre  
7 cette condition-là dans la décision, est-ce que  
8 vous êtes sensible aux arguments d'Énergir qui  
9 dit : bien, laissez les choses dans l'état en  
10 attendant, puisqu'on va le revoir très bientôt? Ou  
11 vous maintenez vos recommandations sur l'allocation  
12 des coûts si on donnait une date butoir comme ça?

13 Me NICOLAS DUBÉ :

14 Je vais consulter mon client, puis je vous reviens.  
15 Je connaissais la réponse, mais je voulais juste la  
16 valider. Donc, il y a deux composantes. On est  
17 d'avis que 14.4.2.7 est inéquitable pour toutes les  
18 solutions qu'on a mentionnées, donc il faut  
19 travailler sur une solution pérenne. Ça, on est  
20 tout à fait conscients du calendrier réglementaire  
21 et du défi que ça peut représenter pour Énergir, la  
22 Régie. Mars deux mille vingt-six (2026), je pense  
23 que c'est réaliste. Ceci dit, il y a la question  
24 aussi qui fait l'objet de notre recommandation, qui  
25 est l'allocation des coûts. Je voulais dire

1 quelques mots justement par rapport à ça.

2 Notre propos, ce n'est pas... la  
3 position... on ne réitère pas la position qu'on a  
4 mentionnée l'année dernière, à l'effet qu'on est  
5 d'avis que les capacités de transport associées à  
6 ces vingt-deux (22) clients-là ne devraient pas  
7 être considérées dans les approvisionnements au  
8 service continu. On est tout à fait au fait de la  
9 décision de la Régie. On a également entendu, là,  
10 le changement de paradigme que vous avez noté,  
11 Madame Durand. Par contre, on est d'avis qu'au  
12 niveau de l'allocation des coûts, ce n'est pas  
13 approprié.

14 Donc, comment ça peut se faire, nous, on  
15 pense que c'est quelque chose de complètement  
16 différent, on pense que c'est inéquitable d'allouer  
17 ces coûts-là à l'ensemble de la clientèle, et notre  
18 recommandation demeure, et on vous demande dans le  
19 cadre de votre décision de vous prononcer sur cette  
20 question-là. À notre avis, ces sommes-là ne  
21 devraient pas être allouées à l'ensemble de la  
22 clientèle parce que c'est inéquitable, et le rôle  
23 de la Régie, c'est d'adopter des tarifs qui sont  
24 justes et équitables.

25 Donc, à partir du moment où on est d'avis

1 qu'effectivement, ce tarif-là n'est... ne respecte  
2 pas l'esprit du tarif interruptible, si vous en  
3 arrivez à la conclusion que ça crée des iniquités  
4 au niveau d'une partie de la clientèle ou de  
5 l'ensemble de la clientèle, mais le corollaire de  
6 ce raisonnement-là, selon nous, c'est qu'il ne peut  
7 pas être alloué à l'ensemble de la clientèle.  
8 J'espère avoir répondu à votre question, Maître  
9 Duquette.

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Maître Dubé...

12 Me NICOLAS DUBÉ :

13 Oui.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 ... je voulais bien comprendre, là, vos positions.  
16 D'abord, là, vous avez dit « il y a deux problèmes  
17 distincts », là, je veux juste être sûre que je  
18 comprends bien. D'abord, il y a le problème des  
19 faux interruptibles, qui étaient six, qui sont  
20 rendus trois, et qui sont responsables, là, et donc  
21 assujettis à la clause 14.4.2.7. Et ça, c'est  
22 d'abord un problème, là, que vous souhaitez régler  
23 rapidement. Là, je comprends que l'autre problème,  
24 c'est le problème d'allocation.

25 En fait, c'est ça que je veux comprendre,

1 là, parce que le trois (3) février deux mille  
2 vingt-trois (2023), il y a eu vingt-deux (22)  
3 clients interruptibles qui ont eu recours aux  
4 retraits interdits. Là-dessus, il y en avait six  
5 qu'on qualifie de « faux clients interruptibles »,  
6 mais il en restait quand même dix-sept (17) qui  
7 étaient des « vrais clients interruptibles », qui  
8 ont eu toutes sortes de bonnes raisons - bris  
9 d'équipement, manque de mazout - pour ne pas  
10 s'interrompre.

11 Et là, ce que j'ai compris, c'est qu'il y a  
12 un volume de pointe qui a été ajouté pour tenir  
13 compte, pour donner une marge de manoeuvre à  
14 Énergir pour approvisionner ces clients-là, les  
15 vingt-deux (22), donc « faux interruptibles » et  
16 « vrais interruptibles », là, entre guillemets. Et  
17 que dans notre dossier tarifaire, maintenant ce  
18 qu'il reste avec les trois interruptibles plus les  
19 retraits interdits, la prévision d'Énergir, on est  
20 passé de cinq cent soixante-dix (570 Mm3) par jour  
21 en pointe à quatre cent soixante-douze (472).

22 Et donc, vous, votre proposition, c'est  
23 le... que le quatre cent soixante-douze (472 Mm3)  
24 par jour en pointe qui est alloué à l'ensemble des  
25 clients soit alloué spécifiquement aux clients

1 interruptibles, et donc, se retrouve dans le tarif  
2 d'équilibrage des clients interruptibles? Non?

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 C'est une bonne question que vous posez, ça a  
5 suscité beaucoup de discussions entre nous. À qui  
6 on devrait allouer ces sommes-là associées à la  
7 capacité de transport réservée pour ces clients qui  
8 ne se sont pas interrompus le trois (3) février  
9 deux mille vingt-trois (2023), on n'a pas la  
10 réponse à qui ça devrait être alloué. Notre  
11 position, c'est que c'est à Énergir de nous revenir  
12 avec une position... une proposition pour nous dire  
13 où est-ce que ça devrait être alloué.

14 Ceci dit, ce qu'on dit, c'est qu'au niveau  
15 de la demande en service continu, il ne devrait pas  
16 y avoir une capacité réservée de transport qui est  
17 associée à des clients qui sont au service  
18 interruptible qui normalement devraient être en  
19 mesure de s'interrompre.

20 Donc, les clients qui sont au D5  
21 normalement devraient être en mesure de  
22 s'interrompre et là, on alloue une capacité de  
23 transport pour pallier à une journée de pointe  
24 qu'on impute au service continu et ça, on trouve  
25 que ce n'est pas tout à fait équitable pour

1 l'ensemble de la clientèle. Donc, ça ne devrait pas  
2 être alloué à cette clientèle-là. Mais à qui ça  
3 devrait être alloué? Ça, c'est une bonne question à  
4 laquelle on n'a pas nécessairement la réponse.

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 Mais si on ne l'alloue pas au client continu, il  
7 faut l'allouer au client interruptible? Il a les  
8 clients continus, des clients interruptibles.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Il y a trois solutions. Soit on refuse  
11 l'approvisionnement, carrément, soit on l'alloue  
12 aux clients interruptibles, donc ceux qui sont au  
13 D5 ou soit on le met dans le tarif d'équilibrage du  
14 D5, si on devait suivre... Je ne sais pas s'il y a  
15 d'autres chemins?

16 Me NICOLAS DUBÉ :

17 Je vous dirais que c'est un peu une recommandation  
18 qui était... je vais qualifier d'un peu  
19 philosophique, pour faire ressortir l'incongruité  
20 de la chose, je vais rajouter une quatrième  
21 solution à votre liste : peut-être d'accélérer le  
22 plus rapidement possible le volet B dans le dossier  
23 d'allocation des coûts pour qu'on puisse se pencher  
24 sur la refonte du tarif interruptible et régler  
25 l'ensemble de ces problématiques-là.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 D'où ma question plutôt sur si on vous donne le  
3 mars deux mille vingt-six (2026), est-ce que la  
4 solution actuelle pour un an de plus vous convient  
5 ou vous souhaitez tout de même qu'on rejette  
6 l'allocation de la clientèle au service continu et  
7 que donc soit on coupe l'appro, soit on le redirige  
8 vers le service interruptible. Parce qu'il faut  
9 faire quelque chose avec cette somme-là.

10 Me NICOLAS DUBÉ :

11 On ne vit pas très bien avec l'allocation des coûts  
12 de cette capacité-là à l'ensemble de la clientèle,  
13 mais je comprends la problématique que vous  
14 soulevez, Maître Duquette, et dans ce contexte-là  
15 il faudrait qu'un moment donné, on aboutisse avec  
16 le volet B du dossier d'allocation des coûts qu'il  
17 arrive le plus rapidement possible.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 J'ai une autre question. Juste en lien, aussi,  
22 c'est que quand vous parlez du volet B, du tarif  
23 interruptible, tantôt j'ai posé des questions, mais  
24 est-ce que... Bon, je disais que dans le fond il  
25 fallait comme un peu réévaluer la valeur du service

1 interruptible pour les clients interruptibles,  
2 parce que j'ai compris du témoignage de monsieur  
3 Tremblay que quand les clients interruptibles  
4 faisaient le calcul économique de maintenir un  
5 approvisionnement... un équipement biénergie au mazout  
6 et tout, puis qu'il comparait ça avec le prix de  
7 l'interruptible, il y avait comme un calcul  
8 économique qui pouvait faire en sorte que peut-être  
9 que c'était moins... plus coûteux qu'avant, puis il  
10 y a aussi le calcul économique de la valeur du  
11 service interruptible pour les clients continus.

12 Il y a comme toute une réévaluation à faire  
13 de la valeur du service interruptible pour les  
14 clients interruptibles, pour les clients continus.  
15 Est-ce que vous êtes d'accord avec moi sur le fait  
16 qu'il faut un peu passer à travers cette réflexion-  
17 là si on veut avoir un tarif interruptible qui  
18 puisse perdurer à travers le temps?

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 Oui, je suis d'accord avec vous. Je pense que ces  
21 éléments-là vont devoir faire partie de l'ensemble  
22 de la réflexion lorsqu'on va se pencher sur ce  
23 qu'on appelle la refonte du tarif interruptible,  
24 effectivement.

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 C'est ce que vous appelez le volet B, là, c'est ça?

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Oui.

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 O.K. Merci.

7 Mme ESTHER FALARDEAU :

8 Maître Dubé, juste une clarification. Quand vous  
9 dites que c'est inéquitable à l'égard de la  
10 clientèle interruptible et c'est inéquitable à  
11 l'égard de l'ensemble de la clientèle - là, j'ai  
12 relevé les deux iniquités - quand la clientèle  
13 interruptible ne s'interrompt pas, mais je suis  
14 certaine que vous le savez, il y a des conditions,  
15 dans les conditions de service, il y a une pénalité  
16 quand même pour la clientèle qui ne s'interrompt  
17 pas, mais qui est capable de s'interrompre, qui  
18 n'est pas jugée comme incapable, c'est-à-dire pas  
19 parmi les trois, mais qui pour une raison  
20 quelconque ne va pas s'interrompre de quand même  
21 cinq dollars par mètre cube (5 \$/m<sup>3</sup>). Je ne sais pas  
22 si je lis bien, parce que ça m'apparaît exorbitant.  
23 Me NICOLAS DUBÉ :

24 Je ne me souviens plus du montant, là, mais je suis  
25 au fait qu'il y a une pénalité.

1 Mme ESTHER FALARDEAU :

2 C'est à peu près cinq fois le tarif... le prix du  
3 GNT, là, ou en tout cas. Je ne sais pas lequel il  
4 est aujourd'hui, mais... Donc, et puis, pour les  
5 clients qui sont jugés incapables, bien eux, on ne  
6 leur charge quand même pas le prix du GNT le jour  
7 où ils auraient été interrompus? C'est-à-dire qu'on  
8 leur charge le prix de ce que ça aurait coûté pour  
9 le aller chercher. Alors, je vais terminer mes  
10 phrases, là. Pour aller chercher le gaz naturel sur  
11 le marché secondaire. En tout cas, le plus élevé  
12 d'un prix.

13           Donc, il y a quand même des mesures  
14 qui font en sorte qu'il y a une certaine  
15 compensation. Ces clients-là paient beaucoup plus  
16 cher pour le fait qu'ils ne s'interrompent pas  
17 durant une journée d'interruption. Est-ce que ça ne  
18 vient pas à votre esprit, ça ne compte pas ça,  
19 comme... comme compensation à l'ensemble de la  
20 clientèle?

21 Me NICOLAS DUBÉ :

22 Je comprends. Je comprends très bien ce que vous  
23 dites. Et madame Dallaire en avait... l'avait  
24 mentionné dans son témoignage. Elle disait :  
25 « Bien, somme toute, à notre avis, cette mesure-là

1 est quand même assez bien balancée. » Puis elle  
2 avait fait référence notamment à la pénalité qu'on  
3 retrouve dans les CST. Oui, c'est un facteur qu'il  
4 faut considérer.

5 Ceci dit, dans l'équation, ce qui n'est  
6 pas considéré, les membres de l'ACIG, à titre  
7 d'exemple, qui sont au tarif interruptible, qui eux  
8 se sont interrompus le trois (3) février deux mille  
9 vingt-trois (2023), ça ne tient pas compte... Il  
10 faut également tenir compte du coût que ces  
11 entreprises-là investissent dans leurs équipements  
12 pour s'assurer que leurs investissements soient  
13 fiables, qu'ils soient robustes, du coût qu'ils  
14 investissent pour avoir des sources  
15 d'approvisionnement alternatives, en plus du tarif  
16 qu'ils paient, du tarif réduit qu'ils paient au  
17 tarif interruptible. Donc, ça, ce n'est pas  
18 nécessairement considéré lorsqu'on le regarde sous  
19 l'angle uniquement de la pénalité. Ça serait ma  
20 réponse à votre question.

21 Mme ESTHER FALARDEAU :

22 Je comprends, mais est-ce que cette clientèle-là  
23 qui est la vôtre, là, qui est interruptible. Est-ce  
24 que dans la nouvelle option interruptible qui va  
25 être développée, on ne devra pas tenir compte du

1 fait que les marchés sont très serrés, et qu'on  
2 doit maintenant dorénavant prendre pour acquis que  
3 certains clients qui ne pourront pas s'interrompre  
4 n'auront pas de sources?

5 Parce que des clients à qui il y a des  
6 bris de machinerie qui se produisent même s'ils  
7 prennent leurs précautions, ça arrive à chaque... à  
8 chaque année. C'est juste que ces clients-là  
9 arrivaient à s'approvisionner sur le marché  
10 secondaire. Mais... Donc, est-ce que cette  
11 clientèle-là, faut pas lui offrir une option qui ne  
12 soit pas trop coûteuse le jour où sa machine va  
13 briser? Je ne sais pas si vous comprenez?

14 Me NICOLAS DUBÉ :

15 Oui.

16 Mme ESTHER FALARDEAU :

17 Cinq dollars du mètre cube (5 \$/m<sup>3</sup>) c'est déjà assez  
18 prohibitif, mais bon. Peut-être que ça n'est pas  
19 suffisant.

20 Me NICOLAS DUBÉ :

21 Je comprends. Puis ça pourrait très certainement  
22 faire partie de nos réflexions quand on va être  
23 rendus là, mais à la fin de la journée, il faut pas  
24 perdre de vue non plus qu'un client qui souscrit au  
25 tarif D5 normalement, il est en mesure de...

1 Mme ESTHER FALARDEAU :

2 Oui.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 ... de s'interrompre. Puis le fait de prévoir une  
5 pénalité parce qu'on sait qu'il y a des clients qui  
6 sont des faux interruptibles. T'sais, c'est ça qui  
7 ne fonctionne pas, là, actuellement dans le tarif.

8 Mme ESTHER FALARDEAU :

9 D'accord. On va vous laisser poursuivre.

10 Me NICOLAS DUBÉ :

11 Écoutez...

12 Mme ESTHER FALARDEAU :

13 J'espère qu'on ne vous sort pas trop de votre...

14 Me NICOLAS DUBÉ :

15 Non, non, non. Pas du tout, j'apprécie les  
16 questions au fur et à mesure, gênez-vous pas. Bien,  
17 très, très, très rapidement. Je suis à la page 16  
18 de mon plan d'argumentation, sur les autres sujets.  
19 Peut-être un petit mot, je vais aller à la page 17,  
20 désolé.

21 Peut-être un petit mot sur la  
22 reconduction du mode de partage des écarts de  
23 rendement. Simplement mentionner, là, qu'on a noté  
24 lors de l'administration de la preuve, qu'à la fin  
25 de la journée, les témoins d'Énergir ne s'opposent

1 pas à reconduire le mode de découplage et le mode  
2 de... le mécanisme de partage des écarts de  
3 rendement pour les deux prochaines années, là - je  
4 vous ai mis les extraits de la note aux notes  
5 sténographiques au paragraphe 81 - tant et aussi  
6 longtemps que les deux sont reportés ensemble pour  
7 une durée de deux ans. Donc, ça conclurait mes  
8 représentations aujourd'hui.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Maître Dubé, j'ai une question sur le GSR. J'ai  
11 bien compris de votre témoignage, là, que... bon,  
12 c'est très coûteux pour les clients de l'ACIG en  
13 sous par mètre cube, ça représente une grosse  
14 partie de leur facture, puis que vous cherchez des  
15 solutions qui permettraient de réduire les coûts du  
16 GSR. Ça fait que je sais que vous faites trois  
17 recommandations à cet égard-là, mais dans le cadre  
18 de l'audience on a beaucoup discuté d'une  
19 modification possible à la méthode de  
20 socialisation, qui permettrait de baser la  
21 socialisation sur... en mode prévisionnel plutôt  
22 que de récupérer à l'année T+2, là. Je suis  
23 consciente qu'outre les coûts de rendement puis  
24 d'impôts, là, il n'y a pas vraiment de réduction  
25 probablement suffisamment importante pour vos

1 clients à cet égard-là. Mais j'aimerais connaître  
2 votre position sur cette proposition-là finalement,  
3 de récupérer en fonction des volumes, d'une  
4 éventuelle proposition qui pourrait arriver à  
5 l'automne, là, de...

6 Me NICOLAS DUBÉ :

7 J'aurais aimé vous donner une réponse précise à  
8 cette question-ci parce qu'on en a parlé en  
9 préparation de ma plaidoirie. Et en en discutant  
10 avec mes gens, pas totalement fermé. Ceci dit, il y  
11 a des tenants et aboutissants que les membres de  
12 l'ACIG, avec la permanence de l'ACIG voudraient  
13 analyser plus en détail avant de faire une  
14 recommandation formelle.

15 Il faut comprendre aussi le processus, donc  
16 on a la permanence de l'ACIG qui va regarder ça,  
17 après on va voir des caucus avec nos... nos membres  
18 au Québec, on va essayer de regarder tous les  
19 angles avant de revenir à la Régie, à savoir si  
20 c'est une proposition qui se tient ou non. Donc, si  
21 jamais la Régie souhaite aller là et qu'Énergir...  
22 Énergir dépose une proposition, on va très  
23 certainement la regarder et vous revenir avec des  
24 recommandations. Mais là, pour en avoir discuté à  
25 l'interne, c'était un peu trop prématuré pour nous

1 vu que c'est ressorti en cours d'audience, là, pour  
2 que je puisse vous partager une recommandation  
3 formelle de... de l'ACIG.

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Je comprends très bien. Je vous remercie. Je  
6 n'aurai pas d'autres questions.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Deux petites questions. En fait, une qui est plus  
9 petite que l'autre. Les mesures de mitigation que  
10 vous nous encouragez à revoir. Vous nous en avez  
11 suggéré quelques-unes. Les mesures de mitigation  
12 dont il était question dans la décision D-2021-158  
13 c'étaient des mesures de revente du GSR sur les  
14 marchés, principalement. Il y en avait d'autres,  
15 mais c'était... le principal venait de... bien si  
16 on en achète trop, bien on ne pourra que les  
17 revendre sur le marché. Cette avenue semble s'être  
18 fermée avec la modification du Règlement, où on dit  
19 qu'il faut qu'elle soit consommée au Québec. Donc,  
20 je ne sais pas si... parce que vous avez fait un  
21 rappel sur la D-2021-158, oui, le contexte a été  
22 modifié et puis, non, on n'est pas lié par le stare  
23 decisis, mais on est quand même lié par le  
24 Règlement où. le GSR doit être consommé au Québec.  
25 Ça fait que je ne sais pas si vous aviez des

1 commentaires à faire sur cette obligation-là?

2 Me NICOLAS DUBÉ :

3 Les onze (11) membres de l'ACIG qui sont devant  
4 vous aujourd'hui sont tous au Québec, consomment le  
5 GSR au Québec, donc s'ils avaient accès aux volumes  
6 de GSR invendus ce serait consommé au Québec.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. Et puis je vais vous poser la même question  
9 que j'ai posée à maître Thibodeau sur la  
10 priorisation des dossiers. Je vous en donne... je  
11 vous les rappelle. Donc, il y a la formule de  
12 variation des coûts, qui devrait arriver... c'est  
13 la Phase 3 en fait, du présent dossier. On nous  
14 annonce une stratégie tarifaire pour le GSR en  
15 octobre deux mille vingt-cinq (2025), c'est ce que  
16 madame Dallaire nous a dit. Il y a les Conditions  
17 de service, le rapport annuel, le tarif  
18 interruptible, le tarif Sainte-Sophie, peut-être ou  
19 pas le découplage des revenus. Alors, parmi ces...  
20 ces points, lesquels seraient les plus prioritaires  
21 pour vos clients?

22 Me NICOLAS DUBÉ :

23 Écoutez, pour les membres de l'ACIG c'est la... la  
24 stratégie tarifaire pour ce qui est du GSR, pour la  
25 simple et bonne raison que c'est ce qui a le plus

1 d'impact pour les membres de l'ACIG dans le  
2 contexte actuel. Le gaz est un intrant très  
3 important dans leurs coûts d'opération. Alors,  
4 voilà.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie. Ça va être l'ensemble de nos  
7 questions. Je vous remercie beaucoup, Maître Dubé.

8 Me NICOLAS DUBÉ :

9 Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, on va passer à la pause lunch. Il est midi  
12 et quart (12 h 15) et... Oh, Maître David?

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 Oui, bonjour. Simple question d'intendance parce  
15 que je vais me déplacer pour la plaidoirie, je  
16 voulais juste savoir est-ce que c'est possible que  
17 vous nous demandiez de plaider cet après-midi ou  
18 c'est certain que ça va aller à demain matin?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ça va être... Il est plus probable qu'improbable  
21 que ça aille à demain matin parce que cet  
22 après-midi, ça va être la FCEI suivi du GRAME.

23 Alors...

24 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

25 O.K.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... les deux m'ont... je... enfin, s'ils se  
3 tiennent aux minutes qu'ils m'ont annoncées, j'ai  
4 quarante-cinq minutes (45 min) pour la FCEI et j'ai  
5 un vingt minutes (20 min) pour le GRAME, ce qui me  
6 fait une heure et cinq (1 h 05) avec la pause, là,  
7 une heure et quart (1 h 15), on revient de dîner à  
8 une heure trente (1 h 30). Alors, ça va être... ça  
9 va nous amener près de trois heures (3 h 00). Je ne  
10 sais pas si vous voulez passer absolument  
11 aujourd'hui?

12 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

13 Non, non, je voulais juste m'assurer de me déplacer  
14 au bon moment, c'est juste ça. Parce qu'évidemment,  
15 si je... on est pour plaider aujourd'hui, bien, je  
16 vais me déplacer sur l'heure du lunch, c'est pour  
17 ça.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Alors, non, aujourd'hui, je pense qu'on va passer  
20 avec la FCEI et le GRAME en après-midi, et puis  
21 le...

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 O.K.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 ... les autres intervenants vont aller à demain.

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Parfait, merci beaucoup.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Alors, je vais vous souhaiter un bon lunch,  
5 puis on revient à une heure trente (1 h 30).

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8 PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

9 On n'a pas été enregistré. Alors, donc ce que je  
10 disais... Je m'excuse auprès de la Régie. Je devais  
11 être en présentiel, mais j'avais planifié depuis  
12 plusieurs mois un voyage à l'étranger pour le  
13 travail. Alors, c'est pour ça que je ne suis pas en  
14 présentiel aujourd'hui. Veuillez m'en excuser.

15           Donc, j'ai déposé notre plan  
16 d'argumentation plus tôt ce matin. On n'a pas à  
17 l'afficher, là, je vais simplement suivre et sortir  
18 le cas échéant du plan si c'est nécessaire. Aussi,  
19 j'avais annoncé quarante-cinq (45) minutes. Je ne  
20 pense pas que je vais prendre quarante-cinq (45)  
21 minutes, bien honnêtement. Et donc, j'avise ma  
22 consœur qui me suit que ça sera plus court que  
23 quarante-cinq (45) minutes.

24           Alors, donc, dans ce dossier-ci, nous avons  
25 déposé, la FCEI, plusieurs recommandations

1 finalement que nous maintenons quant à la quasi-  
2 totalité. Vous avez noté qu'on a laissé tomber en  
3 cours de route la question du PED pour lequel nous  
4 avons des questionnements et un doute. Mais la  
5 preuve nous a permis d'avoir réponse à nos  
6 questions et de laisser tomber cette  
7 recommandation-là.

8           Maintenant, j'aborde la question de  
9 l'analyse de rentabilité des raccordements de  
10 nouveaux clients, qui est visée à la page 2 à 7 de  
11 notre preuve. Donc, la FCEI avait rappelé dans sa  
12 preuve la chronologie du dossier qui a mené Énergir  
13 à demander à la Régie de modifier les paramètres  
14 d'évaluation de la rentabilité pour raccordement de  
15 petits clients consommant uniquement du GNT.  
16 Énergir a en conséquence déposé une évaluation de  
17 l'impact des modifications apportées à la méthode  
18 et de l'opportunité d'y apporter des ajustements.

19           Notre témoin, notre analyste et la FCEI  
20 généralement s'est interrogé sur les  
21 caractéristiques des différentes catégories de  
22 clients et l'impact de ces caractéristiques sur le  
23 niveau et le risque des revenus anticipés,  
24 notamment quant à trois questions : doit-on  
25 distinguer en fonction de la consommation de GSR;

1 doit-on traiter les clients sans distinction de  
2 volume de consommation; et enfin, comment  
3 considérer, ou considérer quels devraient être les  
4 revenus dans chaque cas.

5 À l'égard de la distinction en fonction de  
6 la consommation, abordée aux pages 3 à 5 de la  
7 preuve, la FCEI a fait les constats suivants. Dans  
8 un premier temps, si le GNT demeure disponible dans  
9 vingt (20) ans, alors le risque de perdre un client  
10 qui ne serait pas sensible à la carboneutralité ne  
11 pourrait qu'être égal ou diminué. La FCEI soumet  
12 que le risque associé aux clients GNT est égal  
13 voire potentiellement inférieur à celui associé aux  
14 clients GSR. Notre lecture de la preuve démontre  
15 que le risque de perte de revenu des clients GNT  
16 est aujourd'hui quand même inférieur ou égal à  
17 celui des clients GSR.

18 La FCEI ne considère pas que l'engagement à  
19 consommer du GSR pendant cinq ans soit un  
20 indicateur fort des caractéristiques individuelles  
21 des clients aujourd'hui et a fortiori des clients  
22 dans vingt (20) ans. Donc, pour cette question-là,  
23 sur cet enjeu, la FCEI croit qu'il n'y a pas lieu  
24 de faire une distinction entre les clients GSR et  
25 les clients GNT.

1                    Dans un deuxième temps, quant à la  
2                    distinction en fonction du volume de consommation,  
3                    Énergir, on l'a vu, souhaite éliminer cette  
4                    distinction en fonction des volumes de  
5                    consommation. Les paramètres de l'analyse de  
6                    rentabilité ont quand même, et toujours eu pour  
7                    objectif de refléter le risque associé aux  
8                    raccordements. La position concurrentielle du  
9                    service gazier s'améliore avec la croissance des  
10                    volumes. On le comprend. En même temps, le risque  
11                    relatif aux branchements pour des plus grands  
12                    volumes est donc moindre.

13                    Cette proposition d'Énergir peut surprendre  
14                    la FCEI, car elle estime que l'analyse de  
15                    rentabilité doit refléter ce risque associé aux  
16                    ajouts de clients et que la position  
17                    concurrentielle tend à s'améliorer avec le volume  
18                    de consommation.

19                    Bien qu'on peut comprendre que l'ajout de  
20                    l'offre biénergie à une plus grande part de la  
21                    clientèle puisse avoir un impact sur les volumes  
22                    anticipés à long terme, Énergir n'explique  
23                    toutefois pas en quoi cela aurait pour effet  
24                    d'éliminer la pertinence de tenir compte des  
25                    volumes dans l'appréciation du risque à long terme.

1 La FCEI demande donc à la Régie de maintenir la  
2 distinction relative au volume.

3 Enfin, la troisième question, celle à  
4 l'égard des revenus. Énergir a fait l'hypothèse  
5 générale que les clients quitteront le service  
6 gazier après vingt (20) ans. Énergir donc propose  
7 de ne considérer aucun revenu, mais mentionne  
8 toutefois que la biénergie est une solution  
9 compétitive à long terme et qu'une voie de passage  
10 sera trouvée pour la biénergie si elle offre un  
11 bénéfice sociétal.

12 La Régie s'est questionnée, dans la  
13 décision D-2023-018, relativement à la possibilité  
14 que des clients puissent migrer vers la biénergie  
15 au terme des vingt (20) ans, plutôt que de cesser  
16 complètement de consommer du GNT comme la  
17 proposition d'Énergir le prévoit.

18 Énergir propose de ne pas considérer de  
19 revenus pour les années 21 à 40 pour les clients  
20 dont l'analyse de rentabilité est initialement  
21 basée sur un horizon de vingt (20) ans. La FCEI,  
22 après analyse, juge qu'il est plutôt raisonnable  
23 d'utiliser des revenus basés sur la biénergie pour  
24 les années 21 à 40 des analyses de rentabilité de  
25 l'ensemble des clients des marchés résidentiels,

1 commerciaux et institutionnels de moins de quinze  
2 mille mètres carrés (15 000 m2).

3           Maintenant, sur la question - je change de  
4 sujet - sur la question des conditions de service.  
5 Énergir propose deux modifications qui ont attiré  
6 notre attention, soit celle relative aux articles  
7 1.2 (la copie papier) et celle relatif à l'article  
8 9.4.1 (l'avis électronique de recouvrement). Bien  
9 que ça peut sembler peut-être, en deux mille vingt-  
10 cinq (2025), contre-intuitif, La FCEI n'est pas  
11 convaincue par la demande d'Énergir à l'égard de la  
12 copie papier. On ne s'explique pourquoi il serait  
13 justifié de priver les clients de l'information  
14 relative à ces droits, qui est la copie papier des  
15 Conditions de service. Alors donc, nous demandons  
16 le maintien de cette version... le maintien de la  
17 version actuelle de l'article 1.2.

18           À l'égard maintenant de l'article 9.4.1,  
19 pour permettre à Énergir d'acheminer de manière  
20 électronique les avis de recouvrement aux clients à  
21 la facture électronique. On a appris de la preuve  
22 que le coût des envois papier pour cet aspect est  
23 environ de quarante mille dollars (40 000 \$). Nous,  
24 on pense que le risque est quand même... ça peut  
25 donner lieu à des situations problématiques et le

1 coût, dans ce cas-ci, on croit, en vaut la  
2 chandelle. Et donc, compte tenu de ces  
3 conséquences... de ces montants-là, par rapport aux  
4 conséquences financières, on pense que la version  
5 actuelle devrait être maintenue, telle  
6 qu'actuellement rédigée à 9.4.1.

7           Maintenant, parlons du besoin de la journée  
8 de pointe, qui est la page 10 et page 11. Donc,  
9 Énergir avait constaté une variation importante dès  
10 l'hiver deux mille vingt et un (2021) et vingt-deux  
11 (2022) pour la régression basée sur la demande,  
12 parce qu'elle ne suivait pas la variation du volume  
13 projeté pour l'hiver vingt-trois, vingt-quatre  
14 (2023-2024).

15           Énergir a aussi constaté une augmentation  
16 importante du facteur... bon, DJ fois V par rapport  
17 aux années précédentes, sans pouvoir y apporter une  
18 explication plausible. La Régie a fait une  
19 proposition basée sur la firme Artelys et la FCEI  
20 est satisfaite de la recommandation d'Artelys.

21           Maintenant, le dossier qui... non pas... ça  
22 n'a rien de plus intéressant, mais qui a donné lieu  
23 à des échanges je dirais fructueux, d'une certaine  
24 manière, c'est la question du nombre maximal de  
25 jours d'interruption au volet A du tarif D5.

1           On le sait, le nombre maximum des jours  
2 d'interruption défini à l'article 14.4.6 des  
3 Conditions de service et Tarif est un intrant  
4 important et déterminant du tarif d'équilibrage  
5 applicable aux clients du tarif D5.

6           Les Conditions de service au premier (1er)  
7 décembre deux mille vingt-quatre (2024) prévoient  
8 déjà des nombres maximum de jours d'interruption,  
9 tel qu'il apparaît au paragraphe 35 de notre plan  
10 d'argumentation. Donc, qui vont de soixante et un  
11 (61) jours à soixante-sept (67) jours et qui  
12 donnent un taux d'équilibrage moyen correspondant,  
13 illustré, là, par le chiffre donné à l'article 46.

14           Dans le dossier, donc Énergir veut  
15 augmenter de manière quand même relativement  
16 significative le nombre maximum de jours  
17 d'interruption avec les valeurs correspondant qui,  
18 dans ce cas-ci, va passer de soixante et un (61) à  
19 soixante-huit (68) et de soixante-sept (67) à  
20 soixante-quatorze (74) jours, selon les articles  
21 indiqués. C'est quand même une hausse qui  
22 apporte... qui induit un taux d'équilibrage moyen  
23 de moins un virgule... presque deux cents le mètre  
24 cube (2 ¢/m<sup>3</sup>), en baisse environ de moins un  
25 virgule deux cents le mètre cube (-1,2 ¢/m<sup>3</sup>).

1           Bref, Énergir mentionne... et elle s'est  
2 appuyée là-dessus et là c'est là que ça devenait  
3 intéressant, elle s'est appuyée sur le nombre  
4 maximum de jours d'interruption, basé sur la notion  
5 d'hiver maximal. Et là, on a un échange  
6 intéressant, c'est-à-dire, dans notre quête de  
7 notre recherche de cette... de ce concept, on  
8 n'avait pas trouvé, on s'est dit qu'à l'audience on  
9 aurait des réponses. À l'audience, quand on a  
10 interrogé donc le panel correspondant, on nous dit  
11 simplement de faire nos devoirs et d'aller à la  
12 recherche. Alors, quelques panels plus loin,  
13 d'autres témoins de la d'Énergir, madame Dallaire,  
14 nous a mis sur la piste et... on nous a mis sur la  
15 piste d'un dossier pour tenter d'y répondre. Et  
16 dans les faits, c'est R-3935-2024 (sic). C'était  
17 « 2004 », coquille ici. Alors, c'est au paragraphe  
18 39.

19           Et je vous ai mis le passage où monsieur  
20 Gosselin, notre témoin - puis je ne... - mais je  
21 pense qu'il exprime de manière très, très claire et  
22 concise les conséquences. Probablement qu'on a  
23 cherché et on ne l'a pas trouvé. Probablement  
24 que... Même quand on a eu la référence, on n'a pas  
25 vu là ce que voyait Énergir.

1 Et de manière plus importante - et là, je  
2 suis en haut de la page 6 - on apprend, finalement,  
3 qu'il y a deux critères, les... Et sur la base du  
4 critère de l'hiver maximal, l'hiver extrême, on  
5 obtient un certain nombre, une quantité. Avec ces  
6 outils, on fabrique le tout. Mais le passage le  
7 plus important de monsieur... du témoignage de la  
8 FCEI, je pense qu'il est bien illustré, c'est quand  
9 il nous dit : « Les besoins d'approvisionnement  
10 doivent être définis au plan d'approvisionnement,  
11 puis la tarification arrive par la suite, doit  
12 suivre ça et non l'inverse. »

13 Alors, donc la FCEI arrive à recommander  
14 que ce sont plutôt les critères d'approvisionnement  
15 qui doivent servir d'assise à la détermination des  
16 outils requis et non pas les critères tarifaires.  
17 Donc, la queue du chien ne doit pas déterminer  
18 - comment dire? - là où ira le chien. Tentative  
19 boiteuse ici, mais quand même.

20 Donc, la FCEI recommande - et il y a un  
21 effet important - recommande de fixer le nombre de  
22 jours maximum du volet A du tarif D5 à quarante-  
23 cinq (45) jours, et cela n'est pas basé sur... est  
24 basé sur un estimé qui a été fait dans  
25 l'engagement... dans la réponse à l'engagement 2

1 sur quelles seraient les nouvelles journées  
2 d'interruption sur la base des coûts qui avaient  
3 été fournis lors du contre-interrogatoire, et ça  
4 donne quarante-cinq (45) jours. Et c'est important  
5 parce que, vous le savez, ces interruptions-là ont  
6 un coût important pour l'ensemble de la communauté  
7 des clients s'ils sont mal évalués. Donc, c'était  
8 notre recommandation sur cette question.

9 À l'égard de la formule maintenant de  
10 calcul du prix GSR, bon, on rappelle que, donc,  
11 dans la décision D-2021-158, la Régie avait  
12 approuvé une formule bien intéressante pour les  
13 économistes, aussi pour les juristes, mais bon, ça  
14 nous fait toujours un peu peur de l'aborder, mais  
15 le plus important, vous l'avez à l'écran. La  
16 question est importante. Le tarif du GSR, on va le  
17 déterminer avec le coût moyen d'achat projeté pour  
18 les douze (12) mois de la cause tarifaire plus les  
19 écarts du prix cumulatif du GSR plus le surcoût du  
20 GSR invendu, qui donne la formule suivante.

21 Énergir donc propose de remplacer le  
22 dénominateur de ces formules par le total des  
23 volumes d'achat de GSR comme pour la première  
24 composante. Et, selon elle, ça représente une  
25 amélioration relativement à la situation actuelle.

1 C'est vrai, mais la FCEI considérait qu'on pouvait  
2 faire mieux. Dans son cas, la proposition, elle, de  
3 la FCEI, c'était de permettre dès l'an t+2 une  
4 meilleure équité intergénérationnelle alors que la  
5 proposition d'Énergir étant la récupération au-delà  
6 de t+2. Et vous avez ici une explication du témoin  
7 de la FCEI à l'audience qui, je pense, l'exprime  
8 bien mieux que je ne saurais le faire.

9           Donc, la FCEI recommande d'utiliser le  
10 maximum entre le total des volumes de vente de GSR  
11 prévus à la cause tarifaire et le volume de  
12 l'obligation réglementaire prévue à la cause  
13 tarifaire comme dénominateur des composantes 2 et 3  
14 de la formule de prix.

15           Enfin, à l'égard de l'amortissement des  
16 coûts reliés à la composante 3 du projet Sainte-  
17 Sophie - qui est à la page 13 de la preuve de la  
18 FCEI - on a bien vu que, donc, amortir le CFR lié à  
19 la composante 3 du projet Sainte-Sophie sur une  
20 période d'un an plutôt que deux ans entraînerait  
21 une hausse d'un point neuf million (1,9 M) du coût  
22 de service en distribution selon ce que nous  
23 apprend la preuve.

24           Pour l'ajustement tarifaire qui apparaît à  
25 l'écran, de moins seize millions (-16 M) à moins

1 quatorze point un millions (-14.1 M), donc c'est  
2 une baisse tarifaire en distribution de un virgule  
3 quatre-vingt-neuf pour cent (1,89 %)  
4 comparativement à deux virgule quinze pour cent  
5 (2,15 %) comme déposé.

6 Énergir se dit ouverte à amortir cent pour  
7 cent (100 %) du CFR sur un an si la Régie juge  
8 cette approche préférable. Et nous, de notre côté,  
9 on pense que c'est les... on peut saisir cette  
10 balle au bond et, effectivement, dans le contexte  
11 actuel, recommander d'amortir la totalité du CFR  
12 sur un an.

13 Ça complète mes points. Maintenant, je  
14 vais... je devais vous répondre à votre  
15 questionnement sur qu'est-ce qu'on priorise. J'ai  
16 bien compris, Madame la Présidente?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Bien, dans l'ordre ou dans le désordre  
21 probablement, pour ce qui... pour la FCEI, le plus  
22 important c'est le tarif interruptible et la  
23 stratégie tarifaire du GSR, les deux questions,  
24 dans la mesure où ça permet de réduire le taux de  
25 socialisation par mètre cube. C'est les deux

1 thématiques les plus importantes que l'on voit. Les  
2 autres ne sont pas moins importantes, mais elles  
3 sont peut-être moins... elles sont jugées peut-être  
4 moins prioritaires vu du côté de la lorgnette de la  
5 FCEI.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait, merci. La... ça sera toutes les questions  
8 de la formation. Je vous remercie beaucoup, Maître  
9 Turmel.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Merci, bonne fin de journée.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Vous aussi. Maître Paquet?

14 PLAIDOIRIE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Alors, bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les  
16 Régisseurs. Geneviève Paquet pour le GRAME. J'ai  
17 déposé le plan d'argumentation sur le site de la  
18 Régie, donc on le retrouve sous C-GRAME-0023.

19           Donc, pour commencer, peut-être juste  
20 remettre en... un peu en contexte, là, la demande  
21 qui a été déposée par Énergir. Donc, on comprend  
22 qu'on est dans un contexte de transition  
23 énergétique, mais également de transition  
24 réglementaire.

25           La demande d'Énergir a été déposée le trois

1 (3) avril deux mille vingt-cinq (2025) dans un  
2 contexte où le projet de loi 69 était encore sous  
3 étude par le gouvernement. Le sept (7) juin deux  
4 mille vingt-cinq (2025), la Loi assurant la  
5 gouvernance responsable des ressources énergétiques  
6 et modifiant diverses dispositions législatives  
7 était sanctionnée, qui a ainsi modifié le cadre  
8 réglementaire applicable à Énergir.

9 Par ailleurs, les modifications  
10 réglementaires qui étaient attendues visant à  
11 interdire, là, le gaz naturel pour le chauffage des  
12 bâtiments ne sont pas encore adoptées et le  
13 Règlement concernant le gaz de source renouvelable  
14 n'a pas encore fait l'objet de modifications qui  
15 viendraient bonifier l'obligation faite aux  
16 distributeurs gaziers de réduire progressivement la  
17 quantité de gaz naturel fossile livrée aux  
18 consommateurs résidentiels, commerciaux et  
19 institutionnels, comme ça avait été annoncé par le  
20 gouvernement du Québec en novembre deux mille  
21 vingt-quatre (2024).

22 Maintenant, dans le cadre du présent  
23 dossier, conformément aux directives qui avaient  
24 été données par la Régie dans votre décision  
25 D-2025-065, nos représentations se sont limitées à

1 tenir compte de l'horizon d'une cible minimale de  
2 livraison de dix pour cent (10 %) en deux mille  
3 trente (2030), et non de la croissance éventuelle  
4 et anticipée des cibles de livraison.

5 La Régie doit tout de même, et on vous le  
6 rappelle, tenir compte de la transition énergétique  
7 qui est en cours, conformément à l'article 5 de la  
8 Loi sur la Régie de l'énergie qui prévoit  
9 maintenant que dans l'exercice de ses fonctions, la  
10 Régie doit favoriser « une transition énergétique  
11 ordonnée et au moindre coût ».

12 Et je vous ai reproduit la nouvelle  
13 formulation de l'article 5 de la Loi, et je pense  
14 que c'est important d'en prendre connaissance, à  
15 l'alinéa 2 que je vais vous lire. Donc :

16 Dans l'exercice de ses fonctions et  
17 pouvoirs, la Régie doit favoriser la  
18 satisfaction des besoins énergétiques,  
19 une transition énergétique ordonnée et  
20 au moindre coût, l'innovation ainsi  
21 que la maximisation des bénéfices  
22 économiques, sociaux et  
23 environnementaux de l'énergie pour les  
24 Québécois dans le respect des  
25 orientations et en vue de l'atteinte

1 des objectifs et cibles établis par le  
2 Pan de gestion intégrée des ressources  
3 énergétiques visé à l'article 14.2 de  
4 la Loi sur le ministère de l'économie,  
5 de l'innovation et de l'énergie. Dans  
6 le respect des autres politiques  
7 énergétiques du gouvernement et dans  
8 une perspective de développement  
9 durable et d'équité sur les plans  
10 individuels et collectifs.

11 Donc, c'est un grand défi pour la Régie pour les  
12 prochaines années et puis les représentations qui  
13 seront faites dans le cadre du présent dossier  
14 s'inscrivent dans ce contexte-là.

15 Donc, j'aborde maintenant les enjeux qui  
16 ont été analysés par le GRAME dans le cadre du  
17 présent dossier. Pour commencer avec les tendances  
18 sur le marché du GSR. Donc, je vous ramène au  
19 dossier phrase qui avait porté sur la demande pour  
20 la mise en place de mesures relatives à l'achat et  
21 à la vente de gaz naturel renouvelable, le dossier  
22 R-4008-2017 auquel notre présidente a participé et  
23 en tant que présidente également.

24 Donc, dans ce dossier-là, la Régie avait  
25 demandé à Énergir d'inclure des informations

1 portant sur le GSR à la section « vision à long  
2 terme du contexte gazier » dans le cadre de ses  
3 prochains dossiers tarifaires. Ce qu'on vous soumet  
4 ici c'est que cette section-là, « vision à long  
5 terme du contexte gazier » est peut-être incomplète  
6 sur tout ce qui concerne l'évolution des marchés  
7 canadiens et québécois et au niveau des quantités  
8 qui sont produites de GSR.

9 Si je vous réfère aux témoignages qui ont  
10 eu lieu dans les dernières semaines, monsieur  
11 Laurin nous indiquait que les informations qui  
12 concernent les projets de production de GNR  
13 opérationnel, en construction et planifiés, ces  
14 informations-là ne sont pas disponibles pour le  
15 Canada, contrairement aux États-Unis, selon leur  
16 fournisseur d'information.

17 Ce qu'on sait, toutefois, c'est qu'Énergir  
18 a une filiale, Énergir développement, qui est  
19 active dans le marché de la production de GSR et il  
20 y a des informations concernant les projets de  
21 production qui sont accessibles, évidemment, à  
22 Énergir.

23 Donc, on comprend que les activités de  
24 production sont non réglementées, mais monsieur  
25 Goyette précisait quand même dans son témoignage

1 qu'il y a des informations qui concernent la  
2 production de GNR qui pourraient être partagées  
3 dans le cadre des dossiers tarifaires. Donc, ce  
4 n'est pas une question d'approbation par la Régie,  
5 c'est plus une question de partage d'information.  
6 Et puis en exemple, je vous rappelle en ce qui  
7 concerne le partenariat d'envergure qui avait eu  
8 lieu avec Nature Energy et qui avait été annoncé  
9 par Énergir comme un projet qui permettrait  
10 d'accélérer la production de gaz de source  
11 renouvelable pour le Québec et puis au présent  
12 dossier on ne retrouvait aucune information dans la  
13 preuve qui permettait à la Régie, aux intervenants  
14 de savoir que ce partenariat-là n'était plus en  
15 vigueur.

16           Donc, c'est un exemple comme ça qui nous  
17 démontre que, selon nous, il y a davantage  
18 d'information qui pourrait être fournie. Donc, on  
19 demande à la Régie de demander à Énergir de fournir  
20 davantage d'information relativement au contexte de  
21 production GNR au Québec dans les prochains  
22 dossiers tarifaires, selon évidemment les  
23 informations connues et disponibles et c'est dans  
24 l'objectif de pouvoir évaluer les tendances à plus  
25 long terme de l'évolution du marché du GSR et

1 également en lien avec les préoccupations qui ont  
2 été exprimées par le témoin du RTIEÉ à l'égard du  
3 contexte économique en cours avec les États-Unis et  
4 également l'augmentation du prix du GSR d'ici deux  
5 mille cinquante (2050).

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Est-ce que je peux vous interrompre tout de suite?

8 Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Oui.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Les informations sur cette vision-là, je veux dire  
12 elles sont à de nombreux niveaux. Il peut y avoir  
13 la production, il peut y avoir le prix, on sait que  
14 ce n'est pas encore un marché très liquide, puis  
15 là, j'aimerais juste savoir la profondeur des  
16 informations. Est-ce que vous voudriez qu'il vous  
17 fournisse comme un...

18 Je sais qu'il y a des regroupements qui  
19 donnent des informations sur le biométhane ou sur  
20 le GSR aux États-Unis et puis au Canada. Est-ce que  
21 vous... c'est quelque chose comme ça, comme une  
22 publication? Parce que là, vous, je ne sais pas si  
23 vous vous attendez à ce qu'ils vous donnent leurs  
24 informations internes sur le prix du GSR, parce que  
25 ça, c'est plus des données commerciales? Alors, je

1 voudrais juste voir, est-ce que c'est une revue que  
2 vous recherchez ou c'est...

3 Me GENEVIÈVE PAQUET :

4 Dans la preuve qui avait été déposée par le GRAME  
5 on faisait référence à un graphique qui était  
6 produit pour les États-Unis où est-ce qu'on  
7 démontrait, bon, les projets qui sont  
8 opérationnels, en développement ou planifiés.

9           Donc, on ne retrouvait pas cette  
10 information-là pour le Québec, il y avait... ou  
11 même pour le Canada. Il y avait le nombre de  
12 producteurs, mais on n'avait pas comme pour le  
13 futur qu'est-ce qui s'en vient.

14           Donc, c'est plus par rapport à ça.  
15 On considère que les informations sont plus  
16 détaillées pour les États-Unis, alors qu'au Québec,  
17 la...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Mais les informations que vous avez mises dans  
20 votre mémoire, ce n'est pas Énergir qui les a  
21 compilés lui-même?

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Non. Ce que...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Vous voulez le même type d'informations que

1       quelqu'un d'autre a compilé ou vous voulez  
2       absolument que ce soit Énergir qui les compilent  
3       lui-même?

4       Me GENEVIÈVE PAQUET :

5       Bien, en fait, ce que j'ai compris du... du témoin  
6       d'Énergir, c'est que ce n'est pas Énergir,  
7       effectivement, qui compilait. Il demandait à un  
8       fournisseur d'informations.

9                Mais peut-être que le fournisseur  
10       d'informations, s'il est situé aux États-Unis,  
11       effectivement, il y a moins d'informations pour le  
12       Québec, mais peut-être trouver un fournisseur  
13       d'informations qui serait plus relié au Québec, qui  
14       serait plus en mesure de fournir ces informations-  
15       là.

16       LA PRÉSIDENTE :

17       En connaissez-vous un?

18       Me GENEVIÈVE PAQUET :

19       Moi, je n'en ai pas. On n'a pas nécessairement un à  
20       référer à Énergir. Je pense qu'Énergir est  
21       peut-être mieux placé pour trouver...

22       LA PRÉSIDENTE :

23       C'est juste que... Parce que s'il n'en existe pas,  
24       enfin, juste... la ques... l'interrogation que  
25       j'avais, c'était : si Énergir, s'il n'existe pas de

1 tel fournisseur puis qu'on demande à Énergir de  
2 fournir ça, il va être obligé de le faire lui-même.  
3 Ce qui va demander beaucoup de ressources  
4 probablement ou enfin... Au moins une ressource,  
5 pour le faire. Fait que je voulais juste voir, là,  
6 la quantité d'informations que vous requérez.  
7 Requérez.

8 Me GENEVIÈVE PAQUET :  
9 Requerrait, mais... Un peu comme je l'indiquais  
10 préalablement, il y a quand même une filiale  
11 d'Énergir, là, qui est dans ce domaine-là. Donc, on  
12 ne demande pas nécessairement à Énergir de faire,  
13 là, des revues trop exhaustives, mais ce qu'on  
14 demande, c'est qu'il fournisse l'information dont  
15 il dispose déjà.

16 Je pense qu'il y a quand même de  
17 l'information dont Énergir dispose déjà qu'elle  
18 pourrait fournir, puis je donnais l'exemple, là, du  
19 partenariat avec Nature Energy. Donc, c'est sans  
20 aller dans les détails, mais au moins d'avoir une  
21 vision à long terme, là. Je pense que c'était un  
22 peu ça, le... le sens de... de la demande de la  
23 Régie au départ. Donc, c'est dans ce sens-là.

24 Donc, je vais continuer avec la...  
25 la section 2 de mon plan où on traite de la

1 stratégie tarifaire du GSR.

2 J'aborde d'abord la... la question  
3 concernant la prévision de la demande volontaire.

4 Donc, le GRAME a déposé en preuve un  
5 tableau comparatif de l'évolution des prévisions de  
6 la demande volontaire de GSR et des cibles  
7 réglementaires pour pouvoir les comparer. Mais on  
8 constate que pour l'année deux mille vingt-cinq,  
9 deux mille vingt-six (2025-2026), la demande  
10 volontaire représente seulement zéro virgule un  
11 pour cent (0,1 %) des volumes de distribution.

12 Donc, les prévisions d'Énergir concernant  
13 la demande volontaire en GSR nous permet de  
14 constater que sans une modification de la stratégie  
15 tarifaire du GSR, la demande volontaire va être  
16 insuffisante, là, pour rencontrer les cibles du  
17 règlement concernant le gaz de source renouvelable.

18 La Loi assurant la gouvernance responsable  
19 des ressources énergétiques qui a été adoptée, là,  
20 très récemment, prévoit des modifications pour  
21 pouvoir permettre à Énergir, effectivement, de...  
22 de prévoir des mesures pour accroître la demande  
23 volontaire en GSR.

24 Puis je vous... je vous ai reproduit  
25 ici l'article, le nouvel article 52.5 de la Loi, de

1 la Loi sur la Régie qui est l'article 49, là, de la  
2 Loi assurant la gouvernance responsable des  
3 ressources énergétiques. Et je vous réfère plus  
4 spécifiquement aux alinéas 2 et 3. Donc, on voit à  
5 l'alinéa 2) de la Régie :

6 ... peut maintenant tenir compte des  
7 revenus générés par la participation  
8 du distributeur à un marché d'échange  
9 d'instruments établi pour favoriser la  
10 réduction des émissions de gaz à effet  
11 de serre dans l'établissement des  
12 revenus requis d'un distributeur de  
13 gaz naturel.

14 Et à l'alinéa 3), on voit que la Régie pourrait  
15 également à la demande d'un distributeur :

16 - fixer un tarif de gaz de source  
17 renouvelable moindre que celui requis  
18 pour récupérer son revenu requis.

19 Énergir avait annoncé dans... en réponse, là, à une  
20 demande de renseignements de la Régie, qu'elle  
21 avait effectivement l'intention de déposer, là, une  
22 proposition pour valoriser les unités de  
23 conformité. Et puis, dans le but d'intégrer dans  
24 le tarif GSR la valeur générée par leur revente. Et  
25 elle avait également l'intention de déposer une

1 stratégie de vente du GSR à un prix différent du  
2 coût d'achat.

3 Et puis, dans le cadre de la présente  
4 audience, les témoins d'Énergir ont également  
5 affirmé être en réflexion quant à une proposition  
6 pour un mode prospectif de récupération des  
7 quantités invendues de GSR, afin de remplacer la  
8 méthode actuelle de report sur deux ans.

9 Dans sa preuve, le GRAME donnait l'exemple  
10 du mécanisme proposé qui est proposé par EGQ au  
11 dossier R-4292-2025, auquel madame Falardeau  
12 participe également, et on comprend que le  
13 dossier... cette proposition-là n'a pas encore été  
14 acceptée par la Régie, mais on voit que c'est une  
15 proposition d'EGQ qui vise à récupérer le coût du  
16 GSR annuellement et à proposer des tranches  
17 d'adhésion volontaire au GSR de dix pour cent  
18 (10 %). Donc, c'était un peu pour donner des  
19 exemples, là, d'autres mécanismes qui sont proposés  
20 par les distributeurs gaziers.

21 Et donc, en ce qui concerne Énergir, on  
22 demande à la Régie de... en fait, on recommande à  
23 Énergir d'envisager une modification de la cible  
24 minimale de participation en achat volontaire, qui  
25 serait en cohérence avec la proposition à venir de

1 récupération en mode prospectif des quantités  
2 invendues de GSR et on soumet qu'Énergir ne devrait  
3 pas tarder à proposer une solution qui tient  
4 compte de tous les outils qui sont mis à sa  
5 disposition par le nouvel encadrement législatif  
6 pour lui permettre de réduire le coût du GSR pour  
7 la clientèle et le surcoût du GSR invendu.

8 Ce qui m'amène à la section portant sur les  
9 frais de socialisation. Donc, on sait que le  
10 surcoût du GSR invendu en deux mille vingt-trois,  
11 deux mille vingt-quatre (2023-2024) s'élève à  
12 quarante-neuf virgule trois millions (49,3 M),  
13 virgule quatre si on arrondit. Donc, il s'agit  
14 d'une hausse de quarante-huit millions (48 M) au  
15 service de socialisation par rapport à l'année  
16 dernière, qu'Énergir justifie par le fait que le  
17 seuil de livraison de GSR est passé de un (1 %) à  
18 deux pour cent (2 %) en deux mille vingt-trois  
19 (2023).

20 De plus, on constate que le mécanisme de  
21 report du surcoût des volumes de GSR à socialiser  
22 engendre des impôts sur le revenu de près de deux  
23 millions (2 M) et un rendement sur la base de  
24 tarification de près de un point trois million  
25 (1,3 M).

1           Donc, la majeure partie de ces frais qui  
2           sont liés à l'impôt et au rendement pourrait être  
3           évitée si on socialisait dans l'année tarifaire  
4           courante les coûts liés au GSR devant être livré  
5           par Énergir.

6           En audience, les témoins d'Énergir  
7           indiquaient qu'il y a des réflexions qui sont en  
8           cours au niveau de l'intégration du surcoût du GSR  
9           invenu dans le revenu requis de l'année témoin sur  
10          la base des prévisions et qu'une proposition  
11          devrait être déposée à cet égard en octobre  
12          prochain.

13          En réponse à maître Cardinal, le témoin  
14          d'Énergir précisait à la Régie que cette manière de  
15          procéder ne modifierait pas la formule  
16          d'établissement du prix du GSR.

17          Ce qu'on soumet au présent dossier, c'est  
18          que l'augmentation de la cible de GSR à cinq pour  
19          cent (5 %) cette année va certainement avoir un  
20          impact, là, très significatif à la hausse sur le  
21          montant du CFR portant sur le coût du GSR inventu.  
22          Donc, c'est pourquoi on recommande à la Régie de  
23          socialiser dès deux mille vingt-cinq, deux mille  
24          vingt-six (2025-2026) le surcoût du GSR devant être  
25          distribué par Énergir pour l'année deux mille

1 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026), en  
2 soustrayant les volumes de GSR en achat volontaire  
3 et selon les prévisions d'Énergir pour l'année  
4 projetée.

5 Pour répondre à la question qui avait été  
6 formulée par madame Durand quant à l'application  
7 concrète de cette proposition, on sait que les  
8 tarifs provisoires ont déjà été adoptés par la  
9 Régie dans votre décision D-2025-090. Donc, ce  
10 qu'on soumet c'est peut-être les impacts, dans la  
11 mesure où la Régie acceptait cette proposition,  
12 peut-être que les impacts de cette proposition-là  
13 pourraient être traités dans le cadre de la phase 3  
14 du présent dossier.

15 Selon notre compréhension, là, du nouveau  
16 mécanisme d'approbation des tarifs et des  
17 conditions de service pour le gaz naturel, les  
18 tarifs qui vont être fixés pour deux mille vingt-  
19 cinq, deux mille vingt-six (2025-2026) vont servir  
20 de référence pour appliquer la formule de variation  
21 des coûts pour fixer les tarifs deux mille vingt-  
22 six, deux mille vingt-sept (2026-2027) et,  
23 éventuellement, deux mille vingt-sept, deux mille  
24 vingt-huit (2027-2028). Donc, c'est un peu pourquoi  
25 on vous soumet que ce serait important que la Régie

1 se prononce dans le cadre du présent dossier sur la  
2 question des surcoûts, du surcoût du GSR, parce  
3 qu'on voit mal comment ça pourrait être reporté...  
4 sinon, ce serait reporté dans plusieurs années.  
5 C'est ce qu'on... c'est ce qu'on comprend, mais là  
6 sous réserve, là, des représentations d'Énergir à  
7 cet égard-là. Mais nous, c'est ce qu'on en  
8 comprenait. Donc, pour les années suivantes, à ce  
9 moment-là on pourrait permettre à Énergir  
10 d'intégrer sa proposition avec les autres demandes  
11 qui vont être faites par rapport au prix du GSR. Et  
12 à la récupération peut-être plus prospective, cette  
13 demande-là pourrait être faite en même temps, mais  
14 pour l'année deux mille vingt-cinq, deux mille  
15 vingt-six (2025-2026), on pense qu'attendre, ça  
16 risque de reporter trop longtemps la question, puis  
17 les coûts vont continuer à s'accumuler, puis,  
18 éventuellement, ça va être seulement dans plusieurs  
19 années qu'on va pouvoir modifier. Donc, pour ces  
20 questions-là, c'est ce qu'on vous recommande.

21 Et, également, pour le prochain dossier,  
22 Énergir devrait fournir une estimation de l'impact  
23 tarifaire annuel du maintien du compte de frais  
24 reportés sur la durée du suivi des inventaires de  
25 GSR, en y incluant l'ensemble des informations,

1 soit l'amortissement sur les frais reportés et  
2 actifs intangibles, les impôts sur le revenu et le  
3 rendement sur la base de tarification. Puis on  
4 demande à ce que ça soit indiqué à la pièce Suivi  
5 annuel de la décision D-2023-022 sur la stratégie  
6 de commercialisation du GSR. Donc, en fait, que les  
7 informations concernant le coût réel du CFR soient  
8 présentées de manière peut-être plus claire.

9 J'aborde maintenant nos représentations  
10 concernant le Programme d'encouragement à la  
11 décarbonation. Donc, il y a eu des modifications à  
12 la proposition initiale d'Énergir... Puis je suis  
13 au paragraphe 34 de mon plan. Il y a des  
14 modifications à la proposition initiale d'Énergir  
15 qui ont été apportées après le dépôt de la preuve  
16 des intervenants. Et puis on réfère peut-être plus  
17 spécifiquement aux articles 2.2.2 et 2.3.5 du  
18 Programme qui prévoient initialement que le  
19 calcul du montant de l'aide financière accordée se  
20 ferait sur un pourcentage excédant au minimum cinq  
21 pour cent (5 %), qui est l'équivalent de la cible  
22 minimale de livraison de GSR. Ce qui nous  
23 permettait de présumer qu'on référerait dans ces  
24 articles-là au minimum qui est requis par le  
25 Règlement concernant le gaz de source renouvelable.

1 Suite à une demande de renseignements de la  
2 Régie, on comprend qu'Énergir a précisé le texte de  
3 sa proposition, puis a déposé une version révisée  
4 de certains articles qui prévoient maintenant le  
5 financement de tous les volumes ne faisant pas  
6 l'objet d'une obligation d'achat par le client, et  
7 ce qu'Énergir nous a confirmé également en  
8 audience.

9 Comme ça a été indiqué par notre témoin,  
10 madame Moreau, lors de sa présentation, les  
11 modifications qui sont apportées au calcul de  
12 l'aide financière laissent présumer un taux élevé  
13 d'opportunisme pour les clients qui souhaiteraient  
14 être soustraits aux frais de socialisation tout en  
15 bénéficiant d'une aide financière immédiate pour  
16 l'ensemble des volumes contractés.

17 Dans son témoignage, madame Moreau  
18 reconnaissait que l'avantage économique pour le  
19 client adhérent au PED par rapport au taux de  
20 socialisation, ça n'a pas été évalué, mais ce qu'on  
21 voudrait que vous reteniez, c'est que l'attrait du  
22 Programme, du PED, ça demeure l'aide financière qui  
23 est versée immédiatement et à laquelle on en ajoute  
24 un traitement de masse qui permet à certains  
25 clients de recevoir un montant même supérieur à

1 celui auquel il pourrait avoir droit si on  
2 calculait avec la formule. Donc, sur cette  
3 question-là, c'est l'explication qu'on avait.

4 Quant à la modification qui est apportée à  
5 l'article 2.2.1.2 du PED, qui concerne la période  
6 d'engagement, on vous soumet que ça ne permet  
7 toujours pas à ce que le seuil minimal volumétrique  
8 souscrit par un client soit équivalent à celui des  
9 cibles de livraison, qui, elles, vont progresser  
10 tout au long de son engagement. Et puis ça,  
11 c'est... on comprend que c'est l'approche qui est  
12 préconisée par Énergir en raison du contexte  
13 évolutif de la réglementation à venir, mais ça fait  
14 tout de même en sorte que les clients vont  
15 bénéficier d'une aide financière du PED même s'ils  
16 ne rencontrent plus la cible de livraison du  
17 règlement après quelques années d'engagement. Ils  
18 pourront même obtenir une aide financière pour  
19 respecter des obligations réglementaires pendant  
20 plusieurs années dans la mesure où l'engagement a  
21 été pris avant l'entrée en vigueur des obligations  
22 réglementaires.

23 Donc, par exemple, un client qui  
24 s'engagerait pour dix (10) ans, avant que la  
25 municipalité décide d'obliger la consommation de

1 GSR, par exemple, bien, il pourrait bénéficier du  
2 PED pendant une dizaine d'années, peu importe que  
3 le GSR soit obligatoire avant ou non. Donc, c'est  
4 un peu ce qu'on soulevait par rapport au PED.

5           Puis à cet égard-là, je reviens sur un peu  
6 la position d'Énergir. Le témoin d'Énergir  
7 indiquait que les modifications qui ont été  
8 apportées au PED, c'était dans le but justement  
9 d'éviter de subventionner un client qui a une  
10 obligation minimale de consommation de GSR. Ça, on  
11 comprend, c'est très louable comme objectif. Mais  
12 peut-être que les termes des dispositions ne vont  
13 peut-être pas assez loin pour ça, parce que,  
14 considérant que l'aide financière est calculée au  
15 moment de l'engagement et en fonction des  
16 obligations réglementaires qui sont en vigueur au  
17 moment de l'engagement, la subvention du PED  
18 pourrait avoir comme effet de subventionner un  
19 client pour plusieurs années, dépendamment de la  
20 durée de son engagement. Alors qu'il a des  
21 obligations réglementaires de consommer du GES.

22           C'est pour ça qu'on vous soumet que les  
23 paramètres du programme du PED auraient avantage à  
24 être bonifiés et devraient être revus à la lumière  
25 peut-être de la nouvelle stratégie tarifaire du GSR

1 qui a été annoncée par Énergir. On voudrait que ce  
2 soit cohérent avec la nouvelle stratégie de vendre  
3 du GSR.

4 Et peut-être pour terminer là-dessus.  
5 Considérant les frais de socialisation, là, on l'a  
6 vu, ils vont être appelés à croître avec les cibles  
7 minimales de GSR, on revient avec l'idée qu'une  
8 évaluation du taux d'opportunité devrait être  
9 effectuée pour le PED. Et on maintient la  
10 recommandation qui avait été également formulée  
11 dans notre rapport, de demander à Énergir de peut-  
12 être déposer une analyse de la pertinence de  
13 maintenir le PED dans le cadre du projet dossier  
14 tarifaire.

15 Maintenant, pour terminer, un mot sur le  
16 calcul du prix de fourniture du GSR. On vous soumet  
17 que les corrections qui sont proposées par Énergir  
18 sont nécessaires pour pouvoir permettre au tarif de  
19 mieux refléter le coût moyen d'acquisition du GSR.  
20 Et on recommande à la Régie de les approuver. Mais  
21 peut-être seulement un petit commentaire. Dans la  
22 mesure où il y a des propositions pour permettre de  
23 diminuer le prix du GSR qui vont être proposées par  
24 Énergir dans les prochains mois, donc on vous  
25 soumet que, éventuellement, la méthode

1 d'établissement du tarif GSR pourrait devoir être  
2 revue également peut-être par Énergir dans ce  
3 contexte-là. Pas pour ajouter des éléments à la  
4 liste d'épicerie, mais c'est seulement pour le  
5 noter à la Régie.

6           Donc, ça conclut mes représentations. Je  
7 vous remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Paquet, juste pour voir les autres sur la  
10 fameuse liste d'épicerie, la question de  
11 priorisation, selon vous, le tarif GSR, le tarif  
12 interruptible...

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Oui, je ne vous demande pas de tous les énumérer.  
15 Pour le GRAME, c'est vraiment la stratégie  
16 tarifaire pour le GSR, puis évidemment la question  
17 de compte de frais reportés avec le surcoût qui  
18 s'accumule d'année en année. Donc, pour le GRAME,  
19 on en a discuté, puis cette question-là serait  
20 prioritaire.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Je vous remercie beaucoup.

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ça va être l'ensemble de nos questions. Merci,  
3 Maître Paquet.

4 Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Merci à vous.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Il est quatorze heures vingt-quatre (14 h 24). Et  
8 avant qu'on se quitte, j'ai quelques questions de  
9 cuisine. Lorsque je regarde l'horaire, il serait  
10 possible, en fonction des temps énoncés, de passer  
11 l'ensemble des intervenants qui demeurent demain  
12 matin. Donc, nous aurions l'AHQ-ARQ, OC, ROÉÉ et  
13 RTIEÉ. Ils sont tous trente (30) ou quarante-cinq  
14 (45) minutes. Mais ça faisait en sorte qu'on  
15 pouvait les passer en matinée. Et donc, la réplique  
16 serait en après-midi. Est-ce que ça vous convient?  
17 On serait tous en congé de devoirs et de leçons  
18 pour mercredi à ce moment-là.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Est-ce que votre question c'est : est-ce qu'on veut  
21 faire une réplique demain après-midi ou mercredi?

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Je ne pense pas qu'on va aller à mercredi. Oui,

1       oui, il n'y a pas de souci, ça peut être demain  
2       après le lunch.

3       LA PRÉSIDENTE :

4       Demain après-midi?

5       Me PHILIP THIBODEAU :

6       Exactement.

7       LA PRÉSIDENTE :

8       Parfait. Je pense qu'on va recommencer donc demain  
9       matin avec l'AHQ-ARQ, et puis ensuite on va - donc,  
10      l'ordre c'est : l'AHQ-ARQ, OC, ROEÉ et RTIEÉ. On  
11      prendra une pause lunch. On serait rendus là par  
12      nos calculs. Et puis on ira directement à la  
13      réplique suite à la pause lunch. Je dis « congé de  
14      devoirs et de leçons », mais c'est dans le 4287,  
15      bien sûr. Alors, on se revoit demain matin à neuf  
16      heures (9 h).

17      Me PHILIP THIBODEAU :

18      Merci.

19

20      AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

21

---

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**