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 3

RÉGISSEURS : Mme ESTHER FALARDEAU, présidente
M. SAMY GENNAOUI
M. ANDRÉ LAROCQUE

AUDIENCE DU 21 MAI 2026
EN MODE HYBRIDE

VOLUME 14

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me MARIE LEMAY LACHANCE
avocate 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
Me CHARLES TURMEL
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat d'Option consommateurs (OC);

Me GABRIELLE CHAMPIGNY
Me FRANKLIN S. GERTLER
avocats du Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROEÉ);

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

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 4

PRÉLIMINAIRES 5

PREUVE D'ÉNERGIR

ISABELLE TARDIF
JEAN-SÉBASTIEN HUET
MICHEL VACHON

INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE 12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ 44
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 71
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 86
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID 94
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 106
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL 112
INTERROGÉS LA FORMATION 115

JEFF D. MAKHOLM (Expert)

CROSS-EXAMINED BY Me ANDRÉ TURMEL 157
CROSS-EXAMINED BY Me ÉRIC McDEVITT DAVID 168
CROSS-EXAMINED BY Me DOMINIQUE NEUMAN 174
EXAMINED BY LA FORMATION 187

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 : Expliquer les différences que l'on retrouve entre le tableau constitué par l'ACIG qui s'intitule « Dépenses d'exploitation réelles assujetties à la formule paramétrique » dont les données proviennent de la note en bas de page 2 du tableau Q-5.3 a) et le tableau constitué par l'ACIG dont les données proviennent de la ligne « Salaires réguliers » et « Autres dépenses » du tableau (Demandé par l'ACIG) 61

L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt et unième (21e) jour du mois de mai :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du vingt et un (21) mai vingt vingt-six (2026) en mode hybride. Dossier R-4287-2024 Phase 3 : 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. Les régisseurs désignés dans ce dossier sont madame Esther Falardeau, présidente de la formation, monsieur Samy Gennaoui et monsieur André Larocque. L'avocate de la Régie est maître Amélie Cardinal. La demanderesse est :
Énergir, s.e.c. représentée par maître Marie Lemay Lachance.
Les intervenants dans ce dossier sont :
Association des consommateurs industriels de gaz représentée par maître Nicolas Dubé;
Association hôtellerie Québec et Association Restauration Québec représentées par maître Steve Cadrin;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante représentée par maître André Turmel et maître Charles Turmel;

Groupe de recommandations et d'actions pour un meilleur environnement représenté par maître Geneviève Paquet;

Option consommateurs représentée par maître Éric McDevitt David;

Regroupement des organismes environnementaux en énergie représenté par maître Gabrielle Champigny et maître Franklin S. Gertler;

Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques représenté par maître Dominique Neuman.

Nous demandons aux participants de bien vouloir s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement. Merci. Et bonne audience à tous.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame la Greffière. Bonjour à tous et toutes. Mes collègues, André Larocque ainsi que Samy Gennaoui, et moi-même vous souhaitons la bienvenue à cette audience qui porte sur la Phase 3 de la demande tarifaire vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026) d'Énergir.

Nous saluons aussi notre sténographe, monsieur Boivin, qui nous accompagnera durant toute la journée ou durant toute cette audience. Donc, dans le cadre du présent dossier, la formation est assistée de maître Amélie Cardinal, ainsi que de madame Patricia Dépôt à titre de chargée de projet, madame Odette Alarie à titre d'analyste senior. Et notre greffière aujourd'hui est madame Ines Kouamé.

Bien que la Régie favorise la tenue d'audience en présentiel, la présente audience va se dérouler en mode hybride compte tenu de l'indisponibilité de certains participants. Concernant la partie hybride de l'audience, dans sa lettre du quinze (15) mai dernier, la Régie a transmis le lien Teams afin de permettre aux personnes de l'extérieur de suivre l'audience à distance. Elle a toutefois avisé les participants le dix-neuf (19) mai dernier que la firme d'interprètes retenue par Énergir n'est pas en mesure d'offrir la traduction simultanée sur Teams pendant le témoignage à distance du docteur Makholm. La traduction simultanée sera donc offert par Zoom. Et les personnes à distance pourront suivre le témoignage traduit en français en utilisant le lien Zoom fourni par Énergir.

Les personnes qui suivront l'audience sur Teams uniquement auront accès au témoignage en anglais du docteur Makholm. Et la traduction de son témoignage ne sera pas diffusé sur YouTube. Pour les personnes qui sont dans la salle, des écouteurs vous permettent de suivre le témoignage traduit en français. Les écouteurs se situent sur la table derrière moi. On voit une affiche qui identifie le lieu. Monsieur de la firme d'interprètes m'informe qu'on a une manette et des écouteurs. Il faut allumer la manette avant de connecter notre écouteur à la manette pour que ça fonctionne. Donc, il faut connecter, oui, les écouteurs à la manette puis ensuite allumer la manette. C'est l'ordre des choses.

Donc, la portion audio de l'audience est enregistrée et diffusée en direct sur Youtube, comme c’est le cas pour les autres audiences de la Régie. Et nous demandons à toutes les personnes qui suivent l’audience par Teams de s’assurer de garder leur micro et leur caméra fermés, sauf au moment de leur intervention. Si jamais vous éprouvez un problème technique, s’il vous plaît en aviser, par le biais du clavardage, notre greffière à son adresse courriel qui est la suivante :

ines.kouame@regie-energie.qc.ca. Les notes sténographiques vont être disponibles demain ou le lendemain de chaque journée d'audience.

Bon, comme vous le savez, c'est interdit de filmer durant l'audience et de prendre des captures d'écran ou d'enregistrer le contenu. Lors de vos présentations, nous vous invitons à partager vous-même les documents auxquels vous souhaitez référer. Mais si vous n'êtes pas en mesure de le faire, vous pouvez en informer notre greffière, si possible à l'avance, afin qu'elle puisse procéder au partage des documents pour vous.

En ce qui concerne le déroulement de l'audience, nous entendrons les participants dans l'ordre prévu au calendrier d'audience qui a été transmis le quinze (15) mai dernier.

Enfin, nous notons qu'au moyen préliminaire n'a été annoncé par les participants. À moins que l'un d'entre vous ait des remarques préliminaires à formuler, la Régie serait prête à rendre sa décision quant aux demandes de reconnaissance de statut d'expert présentées par Énergir et l'ACIG.

Donc, Énergir demande à la Régie de reconnaître le statut d'expert au docteur Jeff D. Makholm de la firme National Economic Research

Associate incorporée, à titre d'expert en régulation économique. L'ACIG demande pour sa part à la Régie de reconnaître le statut d'expert à monsieur Dustin Madson, président de la firme Emrydia Consulting Corporation, à titre d'expert dans l'établissement de coûts réglementés et de tarifs pour les utilités publiques, notamment dans l'établissement de formules paramétriques de fixation de tarifs et de mécanismes de régulation incitative. Énergir et l'ACIG ont respectivement déposé les curriculum vitae du docteur Makholm et de monsieur Madson. Après examen des curriculums vitae déposés, la Régie reconnaît au docteur Jeff D. Makholm le statut d'expert en régulation économique et elle reconnaît également à monsieur Dustin Madson le statut d'expert dans l'établissement de coûts réglementés et de tarifs pour les utilités publiques, notamment dans l'établissement de formules paramétriques de fixation de tarifs et de mécanismes de réglementation incitative. Donc, ça complète notre décision concernant les demandes de reconnaissance d'experts.

Nous serions prêts à entendre la preuve d'Énergir et de procéder à l'assermentation des

témoins.

PREUVE D'ÉNERGIR

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Messieurs les Régisseurs. Comme annoncé, nous avons une présentation à faire pour débuter le témoignage du panel de témoins d'Énergir. Cette présentation-là a été déposée ce matin sous la cote B-0366. Les témoins seront en mesure de projeter la présentation pendant leur témoignage.

Sinon, autre petit point d'intendance. Comme annoncé dans la lettre déposée hier, nous prévoyons faire témoigner les témoins d'Énergir, ils se rendront disponibles pour leur contre-interrogatoire évidemment à la suite de leur présentation. Et nous prévoyons faire témoigner le docteur Makholm par la suite. Il sera en mesure de répondre aux questions de la Régie et des intervenants, le cas échéant, donc suite aux contre-interrogatoires des témoins d'Énergir.

Donc, sans plus tarder, je demanderais à madame la greffière d'assermenter les témoins.

_____

L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt et unième (21e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

ISABELLE TARDIF, lead de pratique en comptabilité financière pour Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

JEAN-SÉBASTIEN HUET, directeur principal réglementation, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

MICHEL VACHON, directeur exécutif finances, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Q. **[1]** Merci beaucoup. Je vais faire adopter la présentation aux témoins. Donc, Monsieur Huet, est-ce que vous confirmez avoir participé à la préparation de la présentation déposée ce matin?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

Absolument, oui.

Q. **[2]** Et est-ce que vous adoptez ce document pour valoir comme votre témoignage écrit dans la présente audience?
R. Tout à fait.
Q. **[3]** Monsieur Vachon, vous confirmez avoir participé à la préparation de la présentation déposée ce matin?
M. MICHEL VACHON :
R. Je le confirme.
Q. **[4]** Merci. Vous adoptez ce document pour valoir comme témoignage écrit dans le cadre de la présente audience?
R. Oui.
Q. **[5]** Madame Tardif, vous confirmez avoir participé à la préparation de la présentation déposée ce matin?
Mme ISABELLE TARDIF :
R. Je le confirme.
Q. **[6]** Merci. Et vous adoptez ce document pour valoir comme témoignage écrit dans le cadre de la présente audience?
R. Oui.
Q. **[7]** Merci. Peut-être un petit élément, une correction qu'on aimerait apporter avant que les témoins fassent leurs présentations. Monsieur Huet, nous avons une correction à faire à la pièce B-0326

aux pages 14 et 15. Je peux la projeter si ça peut aider. Juste un instant. Voici. Alors, est-ce qu'il y a un élément, justement, dans la réponse à la demande de renseignements 1.19 que vous aimeriez apporter?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Oui. Alors, à la troisième colonne, dans la colonne « X-Factor » en ce qui concerne la ligne « Hydro-Québec TransÉnergie », on voit un chiffre de zéro virgule zéro pour cent (0,0 %). Alors, ce qui devrait s'y retrouver, c'est zéro virgule cinquante-sept pour cent (0,57 %).

Q. **[8]** Merci. Alors, je cède la parole aux témoins pour leurs présentations. Merci.

R. Alors, bonjour, Messieurs les Régisseurs. Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame la Greffière, Monsieur le Sténographe et le personnel de la Régie. Bonjour à tous ceux qui sont en ligne et tous ceux qui sont avec nous aujourd'hui dans la salle Martin St-Louis, si j'ai bien compris, de manière exceptionnelle.

Donc, on va vous présenter aujourd'hui la proposition d'Énergir relative à la mise en place d'une formule de variation des coûts pour une approbation applicable pour l'année tarifaire

vingt-six/vingt-sept (2026-2027).

Cette proposition-là, elle s'inscrit dans un moment charnière qui est marqué par une modernisation importante du cadre réglementaire québécois. Donc, pour bien résumer notre proposition, on a préparé une petite présentation qui est scindée en deux parties.

Je vais commencer la première partie en vous parlant un peu du contexte dans lequel s'inscrit la proposition d'Énergir et quel était le haut niveau. Et ensuite, mes collègues de la comptabilité, vont dresser les paramètres plus comptables et financiers de la proposition d'Énergir.

Donc, parlons rapidement du contexte de la demande d'Énergir. Je ne vous apprends sûrement rien en vous disant qu'elle découle de l'adoption de la Loi 24 par le gouvernement le sept (7) juin deux mille vingt-cinq (2025). Cette loi-là change plusieurs choses, mais notamment elle introduit un changement assez fondamental au niveau du traitement administratif des causes tarifaires où la loi prévoit que nous allons dorénavant marcher sur des cycles tarifaires de trois ans.

Il est prévu aussi que dans

l'administration d'un cycle tarifaire, la première année sera déposée en, ce qu'on appelle, un coût de service. Donc, des pièces et des preuves qui démontrent en détail les coûts d'Énergir et que les deux années suivantes, qu'on appelle « des années intermédiaires », seront traitées à l'aide d'une formule de variation des coûts.

Et sur ça, la loi est très claire - et j'y reviendrai plus tard - ce que la loi nous demande, c'est vraiment d'avoir une méthode pour naviguer entre les années intermédiaires suite au dépôt d'un coût de service. Et que l'objectif central de cette modification au cadre réglementaire, c'est l'allégement réglementaire, parce que vous le savez, procéder à des dépôts en coûts de service de manière annuelle, bien, c'est un exercice qui est fastidieux et qui demande des ressources importantes autant pour Énergir, la Régie et les intervenants.

Petite particularité, par contre, pour ce premier cycle tarifaire, il ne sera que de deux ans, car Énergir a utilisé son option prévue dans la loi que ce premier cycle tarifaire là pour Énergir puisse être seulement que deux ans. Et donc, puisque nous avons déposé l'année deux mille

vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026) en coûts de service, on se doit de trouver une formule de variation des coûts pour l'année vingt-six/vingt-sept (2026-2027), et c'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui pour vous présenter notre proposition.

Maintenant, en quoi consiste à haut niveau de la FVC proposée par Énergir. Vous pouvez voir ce que ça donne sur les tableaux de la présentation qui sont les mêmes que ceux qui ont été déposés en preuve. En gros, Énergir propose que certains éléments soient assujettis à l'évolution d'indices et que d'autres soient plutôt évalués à la marge.

Michel Vachon et Isabelle Tardif vont entrer plus dans le détail un peu plus tard, mais ce qui est important de retenir, qui est un élément déterminant de notre formule de variation des coûts, c'est qu'environ quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du coût de service va être assujetti à des indices.

Et ça, ce que ça veut dire, au bout de la ligne, c'est que puisque nos coûts vont majoritairement évoluer par des indices, ça va nous permettre à tous de pouvoir concentrer nos efforts dans les années intérimaires sur des enjeux qui

sont plus stratégiques pour Énergir et ses clients, qui, au final, est le but de l'allégement réglementaire lui-même.

Donc, j'aimerais revenir sur un sujet qui a été discuté dans les différents mémoires, les différentes demandes de renseignements que vous avez pu prendre connaissance, qui est une formule de variation des coûts versus un mécanisme incitatif. J'aimerais commencer par revenir sur ce que demande concrètement la loi pour ce qui est du traitement des années intermédiaires.

Ce que la loi demande, c'est clairement une formule de variation des coûts. C'est ce qui est littéralement écrit, et ça, c'est important parce que la loi, elle ne demande pas un mécanisme incitatif, et d'ailleurs elle ne fait référence à aucune caractéristique spécifique quant au contenu de la FVC. Et ça, ce n’est pas anecdotique. Parce que l'obligation d'imposer un mécanisme incitatif a déjà existé dans le passé du côté électrique entre deux mille treize (2013) et deux mille dix-neuf (2019), l'ancien article 48.1 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*. Ce que ça nous dit, c'est que si le législateur avait voulu imposer un mécanisme incitatif, il l’aurait fait.

Ceci étant dit, c'est quoi un mécanisme incitatif, c'est quoi qui le caractérise et qu'est-ce qui fait qu'une méthode d'ajustement du revenu requis pour des années intérimaires deviendrait de facto un mécanisme incitatif? Pour répondre à cette question-là, ça tombe bien parce qu'en deux mille quatorze (2014), la Régie avait mandaté Elenchus Research Associates pour produire un rapport sur les mécanismes incitatifs. Et ce qu'on comprend dans son rapport, c'est qu'un mécanisme incitatif ce qui le caractérise, c'est premièrement un objectif clair d'amélioration de la performance et de la réduction des coûts et que, deuxièmement, ça inclut des éléments qui sont dits exogènes, comme par exemple des facteurs de productivité.

Et je mentionne « facteurs de productivité », mais ce n'est pas la seule composante qui peut caractériser un mécanisme incitatif, il y en a plusieurs que vous voyez d'affichés. Quand on parle d'un mécanisme incitatif, on parle généralement de facteurs de productivité X, Y, Z, on parle de gains d'efficience, on parle de rattacher tout ça à un partage des trop-perçus, des manques à gagner, on

parle d'indicateurs de performance, on parle de transfert de risques, de « benchmarking », de TFP, on parle de conditions de sortie, on parle de qualité de service. Or, la loi, elle n'est pas là du tout quand elle nous parle d'une méthode de traitement des années intérimaires, c'est-à-dire une formule de variation des coûts.

L'objectif de la formule de variation des coûts, c'est l'allégement réglementaire, ce n'est pas le même objectif qu'un mécanisme incitatif. Il y a donc une différence fondamentale entre une méthode d'ajustement des coûts pour des années intérimaires versus l'implantation d'un potentiel mécanisme incitatif. Je me répète, la FVC, c'est une méthode qui doit nous permettre de naviguer entre les années intérimaires en mode allégé, et un mécanisme incitatif ce n'est pas ça.

Toujours au sujet de ce qui caractérise un mécanisme incitatif, afin de le distinguer d'une formule de variation des coûts, vous trouvez à droite de la diapositive, là, des références au dossier R-3897-2014 d'Hydro-Québec Distribution puis R-4058-2018 d'Hydro-Québec Transport. On a fait l'étude de ces dossiers-là et ça nous a permis de tirer certains constats par rapport au

développement d'un mécanisme incitatif qui inclut un facteur X.

Et ces principaux constats là sont à l'effet que la conception et la mise en oeuvre incluant le développement d'un facteur X, c'est un exercice qui est complexe et lourd, que ça nécessite des analyses approfondies, que ça requiert un arbitrage sur la méthodologie, la calibration, le « benchmarking », et que les paramètres de mécanisme incitatif sont étroitement indépendants.

Encore une fois, la loi, elle n'est pas là du tout sur ces éléments-là. On comprend que l'exercice de mettre en place un mécanisme incitatif est loin de celui d'établir une méthode qui nous sert à naviguer entre des années intermédiaires afin d'alléger le traitement réglementaire.

Au final, on comprend que ce qui fait la distinction entre un mécanisme incitatif puis une formule de variation des coûts, c'est son objectif de réduction des coûts, l'inclusion d'un ou de facteurs exogènes, que son implantation est un exercice complet est lourd. Et aussi, peut-être surtout, là, que quand on parle d'ajouter un ou des

facteurs exogènes, comme un facteur X dans une formule, bien, ça, c'est habituellement relié un mécanisme incitatif.

Donc, en conclusion, la loi nous demande une formule de variation des coûts et c'est ce qu'Énergir s'est concentrée à faire et vient vous présenter aujourd'hui, c'est-à-dire avoir la meilleure formule d'ajustement pour les années intérimaires basée sur les bons inducteurs de coûts qui va nous permettre d'ajuster nos revenus requis de façon juste et raisonnable.

Maintenant, quelques mots sur la cohérence de la formule proposée d'Énergir. Énergir propose une FVC qui est cohérente avec le cadre réglementaire. Elle permet l'atteinte de l'objectif d'allégement en réduisant la complexité, en limitant le volume d'informations à produire, et elle diminue le fardeau réglementaire pour toutes les parties.

Elle permet également de tenir en compte les bons inducteur de coûts. Quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des éléments du coût de service, encore fois, vont être assujettis à une formule d'indexation. Et pour ce qui est des autres éléments, ils seront traités à la marge parce

qu'ils sont moins sous le contrôle d'Énergir.

Et finalement, ça permet des tarifs qui vont arriver à un résultat qui est juste et raisonnable. L'application de la FVC n'est pas plus sévère ou moins sévère qu'un coût de service. Et ça, c'est important ce point-là dans la réflexion d'Énergir. Avant, on était en coût de service, et maintenant on va travailler avec une formule. Le but de cette modification au cadre réglementaire, ce n'est pas d'être plus ou moins exigeant qu'avant. Le but, c'est l'allégement réglementaire.

Ensuite de ça, quelques petits mots sur la discipline financière. Énergir reconnaît l'importance de la discipline financière. C'est d'ailleurs pourquoi on veut être en contrôle de ce qu'on appelle à l'interne notre carré de sable financier, là, afin d'avoir la flexibilité d'orienter nos actions et nos dépenses pour continuer à être efficients dans le futur.

La FVC que propose Énergir va nous inciter à la discipline financière, parce qu'elle se retrouve encadrée par au moins trois éléments. Le premier, c'est qu'encore une fois, puisque quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des coûts sont plafonnés par des indices reliés à une certaine

forme d'inflation, ça va inciter Énergir à la gestion de prudence face à la croissance de ses coûts afin qu'ils ne croissent pas plus vite que ces indices-là.

Et lié avec le deuxième point, c'est qu'en fonction du mode de partage en vigueur, tous les écarts défavorables qu'on appelle des manques à gagner, donc c'est-à-dire si les coûts dépassent ce qui est prévu par les résultats de la formule, ils seront assumés à cent pour cent (100 %) par le distributeur. Donc, encore là, ici, on voit que c'est un élément qui amène Énergir à être disciplinée sur ses dépenses pour les années intérimaires.

Et comme le démontrent nos analyses financières en preuve et ce que vous démonteront aussi mes collègues Michel Vachon et Isabelle Tardif, l'application de la FVC va demeurer « challengeante » telle qu'elle est même dans le contexte actuel et le contexte futur.

Maintenant, quelques mots sur aussi des choses qui sont apparues en mémoire et dans les DDR. On fait maintenant référence... En fait, je voudrais attirer votre attention sur le contexte de décroissance d'Énergir, parce qu'on croit fermement

que la formule de variation doit tenir compte de ce contexte-là. Comme vous le savez sûrement, là, Énergir ne propose pas d'ajustement à la formule pour tenir compte de l'évolution du nombre de clients, comme c'était le cas dans le mode d'allégement précédent. C'est un élément clé qui n'est pas fortuit, ça.

Historiquement, la croissance des coûts était liée à la croissance du nombre de clients, mais aujourd'hui, Énergir est en décroissance de sa clientèle, et donc, quand on a pensé au développement d'une LVC, on s'est demandé si ce facteur-là qui tient compte de la variation du nombre de clients demeurait pertinent dans un contexte de décroissance.

Donc, on a fait quelques recherches de notre côté et les principaux constats qu'on a faits, c'est ceux que vous voyez qui sont à l'écran. Donc, dans le passé, quand le facteur du nombre de clients a été adopté, il y avait une espèce de consensus sur le lien ou une corrélation entre la croissance du nombre de clients et la croissance des coûts.

Ceci dit, dans l'ensemble des documents qui ont été étudiés, ce lien-là était bien établi, ou

en tout cas, il y avait un consensus dans un contexte de croissance, mais il n'y avait pas d'indication si l'effet inverse demeurait vrai, donc si cette corrélation-là demeurait vraie dans un contexte de décroissance. Et il nous semble assez intuitif, vu la nature des coûts relativement fixes d'Énergir, que cette corrélation-là ne serait peut-être plus pertinente dans un contexte de décroissance. Quand on parle de l'entretien, du maintien du réseau, de la sécurité du réseau d'Énergir, ce n'est pas parce qu'un client disparaît sur une ligne qui en compte cent (100) que nécessairement les coûts vont baisser. Il reste encore des... des frais d'inspection, d'une inspection à faire, ce genre de choses là.

Donc, pour pouvoir confirmer ces constats-là, Énergir a mandaté une firme d'experts, donc NERA, dont monsieur Makhlom témoignera un peu plus tard, pour confirmer ou infirmer les conclusions d'Énergir. Et ce que conclut le rapport, j'y viendrai, mais il y a quand même une partie du rapport de NERA qui nous semble très pertinente, et vous l'avez d'affiché en anglais, mais je vais vous en faire une traduction libre, là.

Ce que nous dit NERA, c'est qu'il est

certain qu'un repli du réseau gazier, donc une décroissance, ne ressemblera pas à ce qui s'est passé pendant son expansion. De fait, les différences de nature entre une clientèle en expansion et une clientèle en contraction laissent à penser que les relations entre le nombre de clients et les coûts d'exploitation et de maintenance différeront selon ces deux scénarios.

Autrement dit - je le paraphrase - ce que nous dit NERA, c'est que la façon dont évoluent les coûts dans un scénario de croissance est certainement différente de comment ils évoluent dans un scénario de décroissance.

Entre autres choses aussi, ce que nous dit le rapport dans ses grandes lignes, c'est qu'il n'y a pas de données probantes entre le... que le nombre de clients demeure un bon proxy de l'évolution des coûts dans un contexte de décroissance et qu'une baisse des clients ne signifie pas une baisse proportionnelle des coûts, puis certains coûts pourraient même devenir fixes dans un contexte comme celui-là.

Donc, au final, NERA est venu appuyer les conclusions d'Énergir et c'est ainsi que dans ce contexte d'incertitude là, et compte tenu des

conclusions d'Énergir et de NERA, pour nous, l'absence d'un facteur d'ajustement basé sur la variation du nombre de clients nous semble justifié et même prudent.

Donc, en conclusion, avant de passer la parole à mes collègues, là, je voudrais juste revenir sur trois messages clés que j'ai essayé de transmettre à travers ma présentation. Dans un premier temps, la proposition, elle est conforme au cadre légal. Elle applique directement les dispositions de la Loi 24 et elle met en place une FVC qui est conforme aux rôles qui lui est prévu.

Ensuite de ça, elle permet de répondre à l'objectif d'allégement en réduisant significativement la lourdeur réglementaire et par le fait même, de concentrer nos efforts sur des enjeux qui sont moins récurrents et plus stratégiques.

Et finalement, l'approche est adaptée et robuste. Elle tient compte des données historiques. Elle est adaptée au contexte de décroissance. Elle impose une discipline financière suffisante sur le plan des coûts et elle produira des tarifs qui sont justes et raisonnables. Donc, pour toutes ces raisons, Énergir soumet que l'approbation de la

formule de variation des coûts permettrait à Énergir et à la Régie de respecter pleinement leurs obligations en cohérence avec la *Loi sur la Régie de l'énergie*, tout en favorisant un cadre réglementaire adapté à la réalité du distributeur.

M. MICHEL VACHON :

R. Bonjour, Madame la Présidente, Messieurs les Régisseurs. Comme mon collègue vient juste, juste de vous le mentionner, pour moi, la FVC proposée par Énergir s'inscrit dans un cadre rigoureux qui impose une discipline réelle sur nos coûts, tout en préservant notre capacité d'exécution. Pour le reste de la présentation, ce que je vous propose, on va passer à travers notre proposition. Je vais parler des limites et enjeux de celles de monsieur Madsen et je vais vous parler de la réalité économique de nos coûts, autrement dit, comment nos coûts se comportent chez Énergir.

Donc, pour commencer, la preuve est claire, notre proposition proposée produit parfaitement l'évolution réelle des coûts. Si vous regardez, on a pris un extrait de la preuve ici dans le graphique. Ça ne peut pas être plus convaincant. De deux mille dix-huit (2018) à deux mille vingt-cinq (2025), la FVC aurait produit exactement le même

résultat, ou presque, que l'évolution réelle des coûts. Et le point important ici à retenir, c'est basé sur des coûts réels observés et non sur des projections et des dossiers tarifaires antérieurs.

J'aimerais maintenant poser quelques éléments fondamentaux qui sont inclus à la présentation de notre proposition qui sont au coeur de notre message aujourd'hui. Premièrement, la formule proposée par Énergir nous permet de faire croître les CAPEX à l'IPC. Ce que je veux dire ici, c'est faire croître l'amortissement et le rendement à l'IPC. Ça veut pratiquement dire l'équivalent que faire croître les CAPEX à l'IPC. C'est déjà en soi un élément qui impose une discipline financière importante, particulièrement dans un contexte où les coûts de construction augmentent beaucoup plus rapidement que l'inflation. Je vais y revenir un petit peu plus tard dans ma présentation.

Deuxièmement, il faut bien comprendre aussi l'effet d'un ajustement de la formule sur nos CAPEX. Pour générer une réduction d’un million de dollars (1 M$) sur le coût de service, on peut réduire les OPEX du même niveau, mais si on agit sur les CAPEX, on va devoir générer une économie entre cinq et dix millions (5-10 M$) de CAPEX la

même année, ou même plus selon la nature des investissements, puisque seule une fraction est reconnue annuellement à travers l'amortissement. Autrement dit, l'ajout d'un facteur de productivité n'a pas nécessairement un impact juste sur les OPEX, mais également, a un impact majeur sur les CAPEX.

Enfin, il est essentiel d'évaluer la FVC dans son ensemble et non à travers une lecture fragmentée. Une analyse ligne par ligne peut certes soulever beaucoup d'interrogations - on l'a vu à travers les DDR - notamment quant à l'évolution des OPEX par rapport à l'historique. Par contre, la FVC constitue en quelque sorte le carré de sable, comme mon collègue le disait, à l'intérieur duquel l'entreprise gère ses coûts de façon intégrée et responsable. Ce cadre nous impose une discipline tout en nous donnant la flexibilité nécessaire pour faire face aux aléas.

Certains éléments inclus à la FVC exerceront des vents de face, c'est certain, alors que d'autres pourraient générer des vents de dos. L'enjeu, ce n'est pas de prendre chacun des éléments isolément, mais bien, la capacité du cadre global à absorber ces variations et à maintenir un

équilibre, et c'est précisément ce que la formule permet.

J'aimerais maintenant mettre en relation la proposition de monsieur Madsen qui ajoute trois couches supplémentaires de productivité à la formule d'Énergir. Premièrement, l'application de l'IPC à l'ensemble des coûts de service, incluant les salaires. Indexer les salaires à l'IPC, c'est un peu ignorer la réalité économique de l'évolution de nos salaires qui suit beaucoup plus l'indice EERH, comme notre preuve le démontre. Ça crée un écart significatif, quatre pour cent (4 %) versus deux point quarante-six pour cent (2,46 %). Pour moi, utiliser les bons inducteurs de coûts, c'est essentiel à la crédibilité de la FVC, et notre preuve le démontre amplement. L'impact sur le coût de service, c'est une diminution de deux point huit millions (2,8 M$) pour cet élément-là.

Deuxièmement, l'introduction d'un facteur de productivité qui repose sur une lecture partielle du passé en fonction des économies de l'OPEX, sans tenir compte de comment ces économies ont été générées, sans tenir compte d'où l'entreprise est rendue dans sa productivité, et son application à l'ensemble des coûts est

incohérente. Ce facteur-là ajoute une pression additionnelle à l'entreprise d'un point huit millions (1,8 M$).

Finalement, un facteur lié à la variation du nombre de clients, et ce, pour l'ensemble du coût de service sujet à la FVC. Appliquer ce facteur à l'ensemble des coûts dans une structure majoritairement fixe, c'est un peu être déconnecté de la réalité opérationnelle d'Énergir. Dans un contexte de baisse du nombre de clients, tel que mon collègue l'a mentionné tantôt, Énergir risque de perdre la flexibilité qu'elle a besoin, ce qui pourrait même la mener à réduire des dépenses essentielles.

Ça représente un impact d'un million de dollars (1 M$) basé sur la diminution du nombre de clients du rapport annuel deux mille vingt-quatre (2024), mais c'est cinq point quatre millions (5,4 M$) si on utilise la perte anticipée du nombre de clients de la cause tarifaire deux mille vingt-sept (2027). C'est énorme comme effet. Pris ensemble, ces facteurs créent une pression cumulative excessive, voire même dangereuse. Un impact de cinq point six millions (5,6 M$), voire dix millions (10 M$) annuellement, si on applique

la diminution du nombre de clients anticipés de la cause tarifaire deux mille vingt-sept (2027).

L'effet ramené sur les CAPEX, comme je l'expliquais un petit peu plus tôt, serait encore plus excessif. Comme directeur des finances d'Énergir, la proposition de monsieur Madsen m'inquiète grandement. Je ne vois pas comment on peut ajouter cette pression additionnelle là à l'entreprise.

J'aimerais prendre un petit peu de temps pour vous parler du comportement des coûts qui sont soumis à la FVC. Je commencerais par les OPEX. En gros, les OPEX d'Énergir, c'est soixante-quinze pour cent (75 %) de salaires, vingt-cinq pour cent (25 %) d'autres dépenses. Si on commence avec les salaires, la croissance de nos coûts de main-d'oeuvre ne suit pas l'IPC, comme je l'ai dit tantôt, mais bien l'indice spécifique de l'évolution des salaires, tel que présenté dans notre preuve. En plus, un point important à noter, c'est qu'une bonne partie des salaires suivent les conventions collectives chez Énergir. La récente entente de convention collective dans des entreprises comparables se situe généralement autour de trois point cinq pour cent (3,5 %) et

parfois même jusqu'à cinq virgule cinq pour cent (5,5 %). On a toujours cherché à s'établir dans cette médiane-là de ces comparables-là et la médiane donne près de quarante pour cent (40 %) de plus que l'IPC. Créer artificiellement un écart entre les salaires et la réalité du marché mettrait à risque notre capacité d'attirer, retenir et mobiliser nos talents. Ça pourrait accroître le risque de pénurie de compétences, et finalement, juste coûter plus cher à long terme.

Point à noter aussi, plusieurs fonctions, notamment chez nos techniciens à l'exploitation, exigent près de deux ans de formation à l'interne. Donc, moins de personnel peut très, très vite se transformer en temps supplémentaire et juste faire augmenter les coûts. Nos bonnes relations de travail nous permettent beaucoup de flexibilité, nécessaire dans un contexte de transition, mais une crédibilité bâtie sur plusieurs années peut très vite se perdre rapidement.

Pour le vingt-cinq pour cent (25 %) restant de nos OPEX, en gros, c'est des services professionnels, des matériaux, dépenses discrétionnaires, et caetera, qui suivent davantage l'IPC, à l'exception de deux postes majeurs, qui

sont les assurances et les licences informatiques. Ces coûts représentent plus de vingt-sept pour cent (27 %) des autres coûts. Donc, autrement dit, vingt-sept pour cent (27 %) du vingt-cinq pour cent (25 %) et augmentent beaucoup plus rapidement que l'IPC, avec peu de marge de compression. Depuis deux mille dix-neuf (2019), c'est quinze pour cent (15 %) et onze pour cent (11 %) de croissance annuelle pour ces coûts. Avec l'arrivée de l'IA, du numérique - je vais en reparler un petit peu plus tard - il faut s'attendre à une croissance encore plus rapide du coût des licences. C'est un autre élément qui est implicite dans notre FVC, qui va nous imposer une certaine discipline financière.

Tant qu'à être dans les OPEX, j'aimerais revenir rapidement sur les trop-perçus du passé, générés par les OPEX. Oui, Énergir a généré des trop-perçus en OPEX par le passé. Pour moi, c'est une excellente nouvelle pour les clients. Premièrement, important de se rappeler qu'entre vingt-cinq pour cent (25 %) et cinquante pour cent (50 %) des trop-perçus en OPEX ont été retournés directement à la clientèle, c'est environ seize millions (16 M$) depuis deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020) qui a été retourné.

En plus de ces montants, Énergir a été en mesure de retourner, lors des exercices de mise à niveau de notre point de départ en OPEX, je vais l'appeler le « rebase », les économies permanentes réalisées à travers le temps. C'est trois point un millions de dollars (3,1 M$) en vingt vingt-trois (2023) et deux point neuf millions de dollars (2,9 M$) en vingt vingt-six (2026) qui ont été redonnés aux clients.

Si on revient sur les causes des trop-perçus, les explications sont différentes d'une année à l'autre et très bien documentées dans les différents rapports annuels déposés à la Régie du passé. Que ce soit un effet ponctuel lié à la pandémie, que ce soient les resserrements des mesures sanitaires en lien avec la pandémie, qui nous a permis de générer des économies ponctuelles en frais de déplacement et de représentations, le mode de travail hybride a aussi augmenté la productivité de certaines activités, entraîné une baisse de certaines dépenses, qui a permis une réduction durable au niveau de certains de nos coûts. Cette réduction-là a été retournée, justement, dans le « rebase » de l'année deux mille vingt-trois (2023).

Deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024) a été marqué aussi par d'importants projets. On a fait le projet HXM Ariba. Ces projets ont permis de générer des économies ponctuelles causées par le fait que, il y a plusieurs employés qui ont été amenés à travailler sur ces projets-là et on n'a pas été capable de cent pour cent (100 %) des remplacer, donc l'entreprise a dû reprioriser durant cette année-là, donc décaler certaines autres activités.

Pour moi, puis en tout respect, baser un facteur de productivité permanent sur ces années-là reviendrait à présumer l'impact d'une pandémie annuellement.

Autre chose important à noter, c'est que les gains passés permanents sont déjà intégrés dans notre point de départ, soit la cause tarifaire vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026). Puis dernièrement, les projets plus faciles à mettre en place pour aller chercher des gains de productivité sont réalisés. Pour en réaliser d'autres, il faut être de plus en plus ingénieux pour trouver de nouvelles occasions d'optimisation, et surtout, il faut continuer d'investir dans nos CAPEX.

Maintenant, au niveau du comportement de

nos CAPEX, la majeure partie, environ soixante-dix pour cent (70 %) de nos investissements concernent l'entretien et la sécurité du réseau. Vous allez comprendre que ce n'est certainement pas une bonne idée de venir réduire ces investissements.

À cela s'ajoute une réalité incontournable. Environ soixante pour cent (60 %) des coûts des entrepreneurs avec qui Énergir fait affaire, c'est des coûts salariaux. L'entente avec l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec prévoit vingt-deux pour cent (22 %) de croissance sur quatre ans. On est vraiment loin de l'IPC. Ces hausses sont largement hors de notre contrôle. On va devoir les subir dans le futur.

Vous allez rapidement comprendre que dans ce contexte, faire croître les CAPEX à l'IPC constitue déjà un autre élément qui nous impose une discipline financière importante.

Diminuer davantage cette capacité aurait un impact dangereux à moyen terme sur la sécurité du réseau qui continue à vieillir, qui pourrait amener une détérioration rapide de celui-ci, puis ultimement, augmenter les besoins d'investissements dans le futur. Puis tout ça, c'est sans compter les besoins additionnels pour satisfaire à d'autres

réglementations à la modification, par exemple, la réglementation fédérale sur les GES. Il y a une réalité aussi par rapport à l'adaptation aux changements climatiques. Ce sont tous des CAPEX additionnels qu'on va devoir rentrer dans nos priorités à court terme et qui vont continuer de mettre une pression sur l'entreprise.

Je vous amène à droite de la présentation. Autre point à noter. La croissance moyenne de nos investissements en développement informatique a été d'environ dix-huit pour cent (18 %) au cours des six, sept dernières années. Une partie de ces investissements-là ont permis de générer quelques gains de productivité. Aujourd'hui, les gains de productivité structurels ne proviennent plus seulement d'optimisation incrémentale, mais de transformation plus profonde, notamment en intelligence artificielle, en données, en infrastructure numérique.

Ces investissements pourraient permettre la maintenance prédictive du réseau, une meilleure planification des travaux, une fiabilité accrue, l'automatisation de processus et j'en nomme. Mais il faut être très, très clair, l'IA ne génère pas d'économies sans investissements initiaux, et c'est

certainement la prochaine phase beaucoup plus transformationnelle d'Énergir.

Ces gains exigent des coûts importants, entre autres, en systèmes, en plateformes de données, en outils analytiques et en formation spécialisée. Si la pression sur le coût de service à travers différents mécanismes de productivité force une réduction des CAPEX, c'est précisément ces projets de transformation, y compris l'IA, qui pourraient être repoussés, car leurs bénéfices souvent sont à moyen et long termes. Donc, on ne peut pas exiger plus de productivité sans être capable de financier ces leviers-là pour y arriver.

Un petit mot très, très rapide sur les autres coûts qui représentent environ dix pour cent (10 %) des coûts soumis à la formule de variation des coûts. Tout qu'est-ce qui est autres que CAPEX et OPEX figurant aux coûts de service de distribution, en gros, c'est des impôts fonciers, des taxes sur les services publics et quelques autres petits coûts.

Des coûts qu'on ne contrôle pas vraiment où même la croissance à l'IPC amène une notion de risques additionnels. Par exemple, qu'arrive-t-il si les taxes foncières augmentent d'un million

(1 M$) par rapport à la FVC? Pour moi, comme mon collègue l'a nommé tantôt, ça fait partie de l'ensemble de notre proposition. On va gérer le carré de sable, on va générer une économie ailleurs, on va reprioriser certaines activités, donc ça fait partie de l'ensemble de l'oeuvre.

Donc, en bref, il faut se rappeler que la FVC proposée s'inscrit dans un contexte d'allégement réglementaire afin de permettre des tarifs justes et raisonnables. Ça s'inscrit dans un contexte de décroissance du nombre de clients, de transition énergétique et d'incertitude, et ça s'applique dans une structure de coûts qui est majoritairement fixe.

Dans ce contexte, la proposition de monsieur Madsen sous-estime les contraintes opérationnelles réelles d'Énergir, induit une pression excessive à l'entreprise. Les risques sont bien réels sur le climat de travail, la sécurité du réseau, la capacité d'investir dans la transformation, les opportunités d'optimisation, et ultimement, les coûts futurs pour les clients.

À l'inverse, la FVC proposée par Énergir maintient une discipline sur les coûts, offre la flexibilité minimale nécessaire pour gérer un

réseau essentiel dans un contexte de transition et vieillissant, permet de continuer d'investir dans des projets de productivité. Couper aujourd'hui dans la sécurité du réseau, dans la transformation, ce n'est pas une économie, c'est un report de risque à plus grand coût. Énergir va continuer de focuser sur une culture de saine gestion des coûts, je dis bien « saine », une culture d'efficience, mais pour faire ça, ça prend le bon carré de sable, ça prend la latitude pour investir en IA, en numérique, ça prend certainement une formule exigeante, mais aussi réaliste et responsable. Je vous remercie.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Merci. Alors, les témoins sont prêts à répondre aux questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Donc, j'ai sur ma liste ici, maître Dubé, je crois, de l'ACIG. Sur le tableau qu'on a préparé pour moi, ici, là, j'ai trente (30) minutes plus dix (10) minutes. Est-ce que c'est dix (10) minutes à l'expert puis trente (30) minutes au Panel, juste pour ma compréhension. Oui. Bon. On me fait signe que oui. Avez-vous un problème technique?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

Q. **[9]** Bonjour, Madame la Présidente. Pour répondre à votre question, ça va être environ vingt-cinq (25), trente (30) minutes, des questions uniquement pour Énergir. Je n'aurai pas de questions pour l'expert retenu par Énergir ce matin.

Donc, bonjour Madame la Présidente, bonjour, Messieurs les Régisseurs. Bonjour au panel d'Énergir. Je vais partager mon écran pour être en mesure de partager les documents auxquels je fais référence, si vous me le permettez, Madame la Présidente.

En premier temps, je vais vous référer à votre preuve sur la formule FVC, là, pour les fins des notes sténographiques, c'est la pièce B-0360 à la page 12, on y voit la version la plus récente de la formule paramétrique où I signifie :

> Indice d'inflation pondéré composé à 75 % de la croissance d'un indice reflétant l'évolution des salaires dont le maximum est fixé à 4,0 % et à 25 % de l'IPC.

Aux notes en bas de page 2 et 3, on comprend que pour ce qui est de l'indice reflétant l'évolution des salaires, on se base sur une moyenne mobile de

trente-six (36) mois de l'indice EERH, dont les données sont disponibles au mois de février précédant l'entrée en vigueur des tarifs. Pour ce qui est de l'IPC, on comprend que vous référez à une moyenne mobile pour l'IPC Québec, dont les données sont disponibles au mois de février précédant l'entrée en vigueur des tarifs.

L'ACIG comprend que cet indice I inclut une composante de « salaire » à soixante-quinze pour cent (75%) et une composante « autres coûts » à vingt-cinq pour cent (25%). Vous allez voir, mes questions, là, c'est plus des questions de précision, de clarification.

Pouvez-vous préciser : est-ce que la composante de salaire exclut le coût net des avantages sociaux futurs, les ASF, c'est exact?

M. MICHEL VACHON :

R. Je confirme.

Q. **[10]** Pouvez-vous préciser si la composante « salaire » comprend uniquement des salaires versés ou si elle comprend également d'autres avantages sociaux, autres que des ASF?

R. Ça comprend certains avantages sociaux, oui.

Q. **[11]** O.K. Si oui, lesquels?

R. Je dirais que c'est les avantages sociaux normaux

de toute compagnie, donc que ce soit les régimes des rentes, l'assurance-emploi, ces avantages-là que toute compagnie au Québec doit payer.

Q. **[12]** J'imagine que ça peut comprendre aussi des journées de maladie, par exemple, et autres avantages, autres que ceux que vous avez nommés?

R. Oui, ça inclut les journées typiques, là, selon les normes du travail du Québec, je dirais, oui.

Q. **[13]** O.K. Je vous amène aux réponses d'Énergir à la DDR numéro 1 de l'ACIG, qui est la pièce, pour les fins des notes sténographiques, B-0325, je suis à la page 7 à la question 2.4, l'ACIG vous demandait :

> 2.4 Veuillez préciser si l'indice EERH de Statistique Canada concerne uniquement les salaires ou s'il inclut également les avantages sociaux et plus spécifiquement les ASF.

Vous avez répondu :

> R. EERH représente l'indice de la rémunération moyenne non désaisonnalisée pour toutes les industries excluant les heures supplémentaires pour le Québec, comme publié par Statistique Canada au

tableau 14-10-0203-01, moyenne mobile 36 mois, disponible au mois de février précédant l'entrée en vigueur des tarifs.

Là, vous concluez :

Il - donc l'indice EERH - n'inclut donc pas les avantages sociaux et plus spécifiquement les ASF.

J'essaie juste de réconcilier la réponse que vous m'avez donnée avec la réponse que je lis à la question 2.4.

Donc, je reformule ma question : est-ce que l'indice salaire basé sur cette réponse-ci comprend d'autres avantages sociaux autres que les ASF ou ce n'est pas le cas? Je semble avoir deux réponses contradictoires.

R. Je ne pourrais pas vous répondre pour le EERH spécifiquement. Ça, c'est plus mon équipe qui a travaillé là-dessus. Mais ce que je peux dire, c'est que les avantages sociaux, autres que les avantages sociaux futurs, vont avoir tendance à suivre la même proportion que la croissance des salaires. Autrement dit, ils vont croître en fonction de la croissance des salaires. Souvent, c'est des pourcentages de salaire. Donc, de prendre

un indice comme le EERH nous amène, puis de prendre la croissance EERH et de la comparer avec la croissance de nos avantages sociaux, autres qu'avantages sociaux futurs, ça donnerait pratiquement la même chose, compte tenu que c'est un pourcentage souvent basé sur le salaire.

Q. **[14]** Ce que vous venez de me dire, je comprends que c'est une présomption que vous faites, mais vous n'avez pas au dossier de preuve à cet effet-là?

R. Je n'ai pas l'information avec moi. Ce que j'aurais tendance à dire, c'est que les autres avantages sociaux, autres qu'avantages sociaux futurs, c'est quand même une proportion assez faible de l'ensemble des avantages sociaux qu'Énergir a à payer.

Q. **[15]** Je vous réfère maintenant aux réponses d'Énergir à la DDR numéro 9 de la Régie. Pour les notes sténographiques, c'est la pièce B-0317 à la page 11, plus précisément au tableau Q-5.3 a) que vous voyez à l'écran. Encore une fois, des questions de précision, là, il n'y a aucun piège dans mes réponses, je vous réfère à la ligne « Salaires réguliers ». Dans la même lignée de questions, est ce que ce qu'on voit à la ligne « Salaires réguliers » inclut des avantages sociaux

autres que les ASF?

R. Ici, c'est seulement les salaires payés par Énergir.

Q. **[16]** Toujours pour la ligne « Salaires réguliers », est-ce que les salaires que l'on voit à cette ligne-là réfèrent uniquement à des salaires liés aux dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle ou est-ce qu'ils réfèrent à d'autres salaires qui ne seraient pas des dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle?

R. Pouvez-vous juste répéter la question, s'il vous plaît?

Q. **[17]** Oui. Donc, pour ce qui est toujours de la ligne « Salaires réguliers », est-ce que les montants que l'on voit à cette ligne-là réfèrent uniquement à des salaires liés aux dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle ou est-ce qu'ils réfèrent à d'autres salaires qui ne feraient pas partie des dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle?

R. Ici, dans le fond, c'est le salaire total qui est payé par Énergir, donc ça inclut l'ensemble de l'oeuvre. Une partie de ces salaires-là vont être

des dépenses d'exploitation, puis une partie va faire partie de la capitalisation, mais ici ce qu'on voulait démontrer, là, c'est vraiment la croissance des salaires, total.

Q. **[18]** Donc, on voit au bout de la ligne « Salaires réguliers moyen », vous avez calculé un taux de croissance annuel composé de trois virgule soixante et un pour cent (3,61 %). Donc, si je comprends bien votre réponse, le TCAC de trois virgule soixante et un pour cent (3,61 %) que l'on retrouve au bout de la ligne « Salaires réguliers moyen » ne représente donc pas le taux de croissance annuel des salaires liés aux dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle, c'est exact?

R. Donc, pour moi, ça représente le salaire moyen, la croissance du salaire moyen d'Énergir dont une partie va à l'exploitation en OPEX, une partie va au CAPEX, mais ça représente vraiment ce qui se retrouve ultimement dans les OPEX, dans les dépenses d'exploitation.

Q. **[19]** Je veux juste bien comprendre votre réponse. Vous m'avez répondu à ma question plus tôt que les montants que l'on retrouve sous « Salaires réguliers » couvrent l'ensemble de l'oeuvre, donc

le total des salaires. Une partie importante, je comprends, c'est les dépenses d'exploitation. Une partie, c'est la capitalisation. Le titre du tableau, c'est « Évolution annuelle des dépenses d'exploitation ». Donc, le TCAC que l'on retrouve devrait refléter le taux de croissance annuel composé de l'évolution des dépenses d'exploitation de deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) à deux mille vingt-cinq (2025)... deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025).

Donc, je repose ma question : ma compréhension, c'est donc que ce pourcentage-là de trois virgule soixante et un pour cent (3,61 %) ne reflète pas précisément exactement uniquement le taux de croissance annuel des salaires liés aux dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle? Est-ce que vous êtes d'accord avec moi là-dessus?

R. Bien, en fait, je vais répondre différemment pour que ce soit clair. C'est les mêmes gens qui travaillent sur les dépenses d'exploitation et sur les projets d'investissement chez Énergir. Donc, c'est les mêmes salaires qui sont séparés entre les dépenses d'exploitation et les dépenses capitalisables. Donc, ultimement, oui, le salaire

régulier qui se retrouve sur cette ligne-là inclut l'ensemble de l'oeuvre, mais quand on regarde la moyenne de trois point soixante et un (3,61) qui est présentée, c'est la croissance des salaires d'exploitation et la croissance des salaires qui sont mis au capital.

Q. **[20]** Je vais vous poser maintenant... je vais passer à la ligne « Autres dépenses ». Pour ce qui est de la ligne « Autres dépenses », est-ce que les données que l'on retrouve sous cette ligne correspondent uniquement aux autres dépenses liées aux dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle ou est-ce que ça couvre d'autres dépenses qui ne seraient pas assujetties à la formule paramétrique actuelle?

R. En fait, c'est exactement le même principe qui s'applique ici que ce que je viens d'expliquer pour les salaires. C'est l'ensemble des dépenses d'Énergir, ce qu'on appelle chez nous les dépenses d'opération, puis une partie des dépenses-là va se retrouver dans les projets d'investissement. Donc, la mécanique est pratiquement la même que qu'est-ce que je viens de vous expliquer.

Q. **[21]** Donc, si j'avais à vous poser la question : à quoi réfèrent les autres dépenses qui ne sont pas

assujetties à la formule... qui ne font partie des dépenses d'exploitation assujetties à la formule paramétrique, je comprends que votre réponses ce serait qu'il y a une partie des dépenses-là qui sont liées à... ce seraient quoi les autres dépenses? Ce que vous m'avez dit.

R. Je corrigerais un petit peu votre question, dans le sens que l'ensemble des coûts que vous voyez dans ce graphique-là est sujet à la formule de variation des coûts. Ce qu'on nommait tantôt, c'est qu'il y a quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de l'ensemble du coût de service qui est assujetti à la FVC. Donc, l'ensemble des coûts qui vous voyez ici, les CAPEX et les OPEX... CAPEX indirectement, comme je l'ai mentionné dans ma présentation, les deux sont soumis à la FVC. Ce qu'on propose, c'est que les salaires inclus dans les OPEX soient indexés à l'indice EERH. Pour ce qui est des OPEX inclus... les autres OPEX inclus dans les dépenses d'exploitation, on propose qu'ils sont indexés à l'IPC. Puis au niveau des CAPEX, ce qu'on propose, c'est que les salaires et les autres dépenses, ce soit à l'IPC. Donc, encore une fois, là, c'est un peu ce que je disais dans la présentation tantôt, ça nous met déjà une discipline financière parce

que nos salaires augmentent beaucoup plus rapidement que l'IPC, tel qu'on le démontre ici.

Q. **[22]** En vue de l'audience et à partir des données que vous avez fournies dans votre preuve, on a procédé à un exercice comparatif et on a observé certains écarts, là, qu'on cherche à comprendre. Je vais tenter de vous guider le mieux possible dans l'exercice comparatif que nous avons fait. Je vous poserez mes questions par la suite.

Donc, on est parti des références que l'on retrouve à la note en bas de page 2 de votre tableau Q-5.3 a), celui que je vous montre à l'écran, et on a reconstitué un tableau - que je vais vous montrer à l'instant - pour les années tarifaires deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-2021) à deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025). Voici le tableau, là, qu'on a reconstruit.

Donc, ce que vous voyez ici, ce sont les références que l'on retrouve à la note en bas de page 2 de votre tableau Q-5.3 a). Et pour chacune des années, là, vingt vingt et un à vingt vingt-quatre (2021-2024), on est allé placer dans le tableau les dépenses réelles d'exploitation assujetties à la formule paramétrique actuelle. Et

les ASF. Par exemple, pour l'année vingt vingt et un/vingt vingt-deux (2021-2022), on peut voir, à la ligne 20, on a pris les dépenses d'exploitation réelles pour l'année financière vingt vingt et un/vingt vingt-deux (2021-2022) qui sont de deux cent trente et un mille sept cent quatre-vingt-dix huit (231 798 M$) - je comprends que c'est en millions de dollars.

Donc, ma première question : est-ce exact de dire que cette valeur-là que l'on retrouve, de deux cent trente et un mille sept cent quatre-vingt-dix-huit (231 798 M$), n'inclut pas (sic) les ASF? « Inclut les ASF », excusez-moi. Je reformule. Est-ce exact de dire que cette valeur que l'on retrouve à la ligne 20 inclut les ASF? On peut grossir le tableau.

R. Oui, je le confirme.

Q. **[23]** Merci. À la ligne 18, on retrouve les coûts nets des services rendus des avantages sociaux futurs prévus à la cause tarifaire vingt vingt et un/vingt vingt-deux (2021-2022) qui totalisent, on le voit, trente-mille sept cent six dollars (30 706 M$) - c'est toujours en millions de dollars.

Je reviens à mon tableau. Donc, ce que nous

avons fait, c'est que si on soustrait les ASF, la ligne 18, des dépenses d'exploitation réelles à la ligne 20, est-ce exact de dire que l'on obtient les dépenses d'exploitation réelles assujetties à la formule paramétrique actuelle? Donc, le deux cent un mille, zéro quatre-vingt-douze (201 092 M$).

R. Quand vous parlez de la formule paramétrique actuelle, je ne suis pas sûr de comprendre.

Q. **[24]** Bien, la formule paramétrique actuelle, ce n'est pas la formule de variation de coût proposée par Énergir, c'est la formule paramétrique actuelle.

R. Je ne suis vraiment pas certain de comprendre la question ici. On parle de coûts réels ici. On ne parle pas de formule de variation de coûts ou de formule paramétrique. Ça fait que je ne suis vraiment certain de comprendre la question.

Q. **[25]** O.K. Je vais y arriver. En fait, ce que je tente de vous démontrer : à partir de ce tableau-ci, ce qu'on a pris, c'est qu'on a pris les dépenses réelles d'exploitation que je vous ai montrées à la ligne 20 auxquelles on a soustrait... - vous m'avez confirmé que ça n'incluait pas les ASF - auxquelles on a soustrait les ASF, et on arrive aux dépenses d'exploitation réelles de deux

cent un mille quatre-vingt-douze (201 092 $).

Maintenant, à partir de votre tableau Q-5.3 a) - je vais y revenir - on a constitué un autre tableau que je vais vous montrer à l'instant également. Puis les données proviennent de la ligne « Salaires réguliers » et « Autres dépenses ». Donc, on a pris cette ligne-là ici, « Salaires réguliers » et « Autres dépenses » pour reconstituer le second tableau, qui est ici. On a simplement additionné ces deux données-là pour voir l'évolution des dépenses d'exploitation en termes de dollars.

Ça fait que, par exemple, pour l'année vingt vint/vingt vingt et un (2020-2021), on a additionné cent quarante-huit mille quatre cent quatre-vingt-quatorze (148 494 $) et soixante-douze mille cent cinquante-huit (72 158 $) pour obtenir le total des dépenses, et on arrive, par exemple pour l'année vingt vingt/vingt vingt et un (2020-2021), à deux cent vingt mille six cent cinquante-deux (220 652 $). On essaie de comprendre la différence.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Vous me permettez une courte intervention? Je me mets dans les souliers des témoins. Je trouve ça

difficile. On se fait présenter des chiffres, des tableaux. On fait référence à plusieurs pièces. Je veux m'assurer que les témoins sont bien à l'aise de répondre aux questions dans un contexte comme celui-là. C'est rare que je vais suggérer ça, mais je me questionne à savoir si ce n'est pas plus de la nature d'un engagement pour nous permettre de faire les vérifications appropriées plutôt que de répondre à froid comme ça en se faisant présenter des chiffres. On regarde des notes de bas de page. Je trouve que c'est un exercice difficile pour les témoins.

M. NICOLAS DUBÉ :

J'avais terminé de présenter les données. J'allais poser ma question et suggérer au témoin un engagement, s'il voulait prendre le temps pour y répondre. J'aurais pu transmettre les deux tableaux à ma collègue.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Donc, on écoute votre question.

M. NICOLAS DUBÉ :

Q. **[26]** Donc, on peut voir, pour faire un résumé, là, si on additionne les lignes « Salaires réguliers » et « Autres dépenses », nous l'avons fait pour les années vingt vingt (2020), vingt vingt et un (2021)

à vingt vingt-quatre (2024), vingt vingt-cinq (2025). On voit les montants ici. Donc, par exemple, pour l'année vingt vingt/vingt vingt et un (2020-2021), on est à deux cent vingt mille six cent cinquante-deux (220 652). Lorsqu'on compare au tableau que nous avons constitué, à partir des notes en bas de page 2 de votre tableau, où on a pris les dépenses réelles moins les ASF, on arrive à deux cent un mille huit cent sept (201 807).

Donc, pour chaque année, il y a un léger écart, on n'arrive pas tout à fait à réconcilier les chiffres et on se demandait si vous étiez en mesure d'expliquer ces différences-là. Si vous ne l'êtes pas, vous pouvez le prendre en engagement puis on vous transmettra les tableaux, là, le cas échéant.

R. En fait, ça va être difficile pour moi de répondre précisément. C'est sûr qu'on ne compare pas exactement la même chose. Comme je disais tantôt, nous, on est partis des dépenses d'opération qui sont soumises à la FVC, l'ensemble des dépenses d'opération qui sont soumises à la FVC. Une partie de ces dépenses d'opération là va aller au capital, va se transformer en amortissement, en rendement, puis une partie de ces dépenses là va être de ce

qu'on appelle d'OPEX, des dépenses d'exploitation. Donc, on n'est vraiment pas sur la même base versus notre tableau. Et en plus, on n'est pas sur les mêmes années. Donc, nous, si je me souviens bien, notre preuve part de deux mille dix-huit/deux mille dix-neuf (2018-2019) pour calculer le TCAC alors que vous partez de deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-2021), si je me fie à votre tableau. Donc, on n'est vraiment pas sur la même base. Ça va être très difficile de concilier ça...

Q. **[27]** Je ne vous demande pas de tenter de le concilier. Ma question, c'était plus d'expliquer d'où proviennent les différences ou les écarts entre les chiffres. Donc, est-ce que c'est votre réponse comme finale ou vous voudriez...? Moi, je vous suggérerais peut-être de le prendre en engagement pour le regarder plus attentivement et nous revenir avec une réponse.

Q. **[28]** Comme ça, je ne serais pas capable de vous fournir la conciliation qui a été faite, non.

Q. **[29]** Donc, comme engagement numéro 1 de l'ACIG : justifier... Ce n'est pas un exercice de réconciliation, là, que je vous demande, c'est juste... c'est une explication, une justification qui vient expliquer les différences que l'on

retrouve entre le tableau constitué par l'ACIG qui s'intitule « Dépenses d'exploitation réelles assujetties à la formule paramétrique » dont les données proviennent de la note en bas de page 2 du tableau Q-5.3 a) et le tableau constitué par l'ACIG dont les données proviennent de la ligne « Salaires réguliers » et « Autres dépenses » du tableau Q-5.3 a), les deux tableaux que je vais fournir à votre procureur.

E-1 : Expliquer les différences que l'on retrouve entre le tableau constitué par l'ACIG qui s'intitule « Dépenses d'exploitation réelles assujetties à la formule paramétrique » dont les données proviennent de la note en bas de page 2 du tableau Q-5.3 a) et le tableau constitué par l'ACIG dont les données proviennent de la ligne « Salaires réguliers » et « Autres dépenses » du tableau (Demandé par l'ACIG)

Je vous réfère à nouveau aux réponses d'Énergir à la DDR numéro 1 de l'ACIG qui est la pièce B-0325, à la question 4.4, à la page 12. La question était la suivante :

Pour chacune des causes tarifaires présentées au graphique 8, veuillez fournir la valeur des investissements annuels sous le seuil de 4 M$ qui sont ajoutés à la base de tarification en distinguant :

- Les immobilisations liées au maintien des actifs;
- Les immobilisations liées à la croissance des besoins;
- S'il y a lieu, identifier les autres types d'immobilisation.

Réponse :

Il n'est pas possible pour Énergir de procéder à une telle segmentation, puisque le suivi des investissements n'est effectué selon cette catégorisation à l'interne.

Ma première question, qui est une question de suivi par rapport à votre réponse : est-ce qu'Énergir effectue un suivi des investissements annuels sous le seuil de quatre millions (4 M)?

ISABELLE TARDIF :

R. Oui, c'est présenté dans le fond à la pièce des additions à la base, initialement tant à la cause

qu'au rapport annuel.

Q. **[30]** Ma question, je pense que vous y avez répondu en partie, là, mais comment ce suivi a-t-il été fait et quelle est la catégorisation utilisée par Énergir, si ce n'est pas celle mentionnée dans la question de l'ACIG?

R. La catégorisation est plus de nature par marché. Donc, ça va être plus une segmentation de développement du réseau, amélioration du réseau, tout ce qui touche les installations générales, et caetera, subventions.

Q. **[31]** Et vous m'avez dit plus tôt dans votre réponse que le suivi a été fait, vous avez référé à une pièce.

R. Oui.

Q. **[32]** C'est laquelle? Est-ce que vous pouvez répéter votre réponse, s'il vous plaît?

R. Par coeur, la pièce, je pense que c'est la « L - Doc 3 » originalement dans le dossier tarifaire. Puis au rapport annuel, c'est la pièce des additions à la base de tarification. Je ne pourrais pas vous sortir la cote exacte, malheureusement.

Q. **[33]** Est-ce qu'Énergir fait des prévisions annuelles pour les investissements sous ce seuil de quatre millions (4 M)?

R. Oui, par grandes rubriques.

Q. **[34]** Pardon? Je n'ai pas entendu.

R. Oui, par grandes rubriques.

Q. **[35]** Et où est-ce qu'on retrouve ces prévisions?

R. Dans ces mêmes pièces là.

Q. **[36]** Est-ce qu'Énergir fait des prévisions annuelles pour les investissements sous ce seuil de quatre millions (4 M) précisément pour le maintien des actifs?

R. Oui, c'est la même application.

Q. **[37]** Est-ce qu'on retrouve l'information dans la même pièce que vous m'avez mentionnée?

R. Oui, puis il y a même une information plus détaillée dans la pièce de suivi des investissements inférieurs au seuil.

Q. **[38]** Il y a un suivi de fait quant à la réalisation des investissements sous le seuil de quatre millions (4 M)?

R. Au rapport annuel, il y a le constat des investissements inférieurs au seuil réels versus prévu au dossier tarifaire, puis les écarts supérieurs à un million (1 M) sont expliqués.

Q. **[39]** Merci. J'en arrive à ma dernière ligne de questions, Madame la Présidente. Je vous réfère à nouveau à la DDR numéro 9 de la Régie à la question

11.1, qui est la pièce B-0317. Donc, question 11.1. Donc, Énergir a effectué une simulation de la FVC qui est proposée en considérant les données des dossiers tarifaires deux mille dix-huit/deux mille dix-neuf (2018-2019) à deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025). On retrouve cette simulation-là à l'annexe Q-11.1 de la DDR 9 de la Régie.

Si je comprends bien, là, pour les années simulées deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020) et deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-2021), l'année de départ utilisée pour la simulation, c'est l'année deux mille dix-huit/deux mille dix-neuf (2018-2019), c'est bien ça?

R. Oui.

Q. **[40]** Même chose pour les années simulées deux mille vingt et un/deux mille vingt-deux (2021-2022) et deux mille vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-2023), l'année de départ c'est deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-2021), c'est bien ça?

R. Oui.

Q. **[41]** Et finalement pour les années simulées deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024) et deux mille vingt-quatre/deux mille

vingt-cinq (2024-2025), l'année de départ utilisée pour la simulation, c'est l'année deux mille vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-2023), c'est bien ça?

R. Oui.

Q. **[42]** J'affiche à l'écran la simulation. Puis encore une fois, ça va être une question de précision pour comprendre, avoir certaines clarifications par rapport à certaines données. Donc, pour les années simulées deux mille vingt et un/deux mille vingt-deux (2021-2022) et deux mille vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-2023), donc le cycle 2 de votre simulation, là, si on peut dire, nous avons constaté que la valeur utilisée pour le point de départ de la simulation est quatre cent quarante et un mille huit cent deux (441 802). Donc, on voit le montant à la ligne 8.

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Désolé de vous interrompre.

Q. **[43]** Oui.

R. Juste nous donner une petite minute, on va essayer de l'afficher aussi, parce que c'est très petit.

Q. **[44]** O.K., parfait. Donc, oui, en effet. J'essaie de grossir, mais si je grossis trop, je perds l'ensemble du tableau. Donc, si vous voulez y

aller, je suis à la pièce B-0317, votre simulation à l'annexe Q-11.1. Je suis à la page 33 sur 34 du PDF.

R. C'est beau, on l'a. Merci.

Q. **[45]** Parfait. Donc, ici, on voit que c'est la simulation pour les années simulées deux mille vingt et un/deux mille vingt-deux (2021-2022), deux mille vingt-deux/deux mille vingt-trois (2023), avec comme point de départ deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-2021). Ce que j'appelle le cycle 2 de votre simulation.

Nous avons constaté que la valeur utilisée pour le point de départ de la simulation, c'est quatre cent quarante et un mille huit cent deux (441 802 $), pour l'année de départ vingt vingt/vingt vingt et un (2020-2021). Vous retrouvez ça à la ligne 8 « Total des éléments du coût de service assujetti à la FVC : 441 802 $ ». La ligne 8 de la page 33 du PDF.

On constate que ce montant-là est différent de la valeur réelle du total des éléments du coût de service assujetti à la FVC tel que déposé dans le cadre de la cause tarifaire vingt vingt/vingt vingt et un (2020-2021). Ça fait que si je vais à la page 32, là, vous retrouvez à la ligne 8, quatre

cent cinquante-cinq mille cinq cent soixante-dix-sept (455 577 $) qui est le montant tel qu'il appert à la cause tarifaire déposée en vingt vingt/vingt vingt et un (2020-2021).

Or, pour les années simulées deux mille dix-neuf/deux mille vingt (2019-2020), deux mille vingt/deux mille vingt et un (2020-2021), qui est le premier cycle de votre simulation, puis pour les années simulées deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024) et deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025), c'est le même point de départ. Le chiffre que l'on retrouve à la ligne 8 « Total des éléments du coût de service assujetti à la FVC » est le chiffre que l'on retrouve à la cause tarifaire tel que déposé.

Pour le premier cycle et le troisième cycle, c'est le même point de départ, mais pour le deuxième cycle, je viens de vous montrer les données, ce n'est pas le même point de départ. Il en résulte un écart de treize mille sept cent soixante-dix-sept (13 777 $). On le voit... C'est ça, il en résulte un écart de treize mille sept cent soixante-dix-sept (13 777 $), ce qui provoque un manque à gagner de seize mille six cent quarante-trois (16 643 $) pour l'année simulée deux

mille vingt et un/deux mille vingt-deux (2021-2022) et de dix mille cinq cent cinquante-quatre (10 554 $) - on voit ici - pour l'année simulée deux mille vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-2023).

Aux notes en bas de page 1 et 2 de la simulation, vous présentez une explication, mais il est difficile pour l'ACIG de comprendre cette explication. Ma question est la suivante : Pourquoi, contrairement aux deux autres simulations pour le cycle 1 et le cycle 3, ne pas avoir pris la valeur réelle des éléments du coût de service assujetti à la FVC comme point de départ? Pour illustrer notre propos, on a comme converti en tableau vos simulations. Vous le voyez à l'écran. On voit clairement que, pour le deuxième cycle, ce n'est pas le même point de départ. Alors que pour les cycles 1 et 3, ce sont les mêmes points de départ. Pouvez-vous nous expliquer la raison d'être de cette façon de faire?

Mme ISABELLE TARDIF :

R. En fait, c'est que pour le premier tableau, la série d'analyses de deux mille dix-neuf (2019) à vingt vingt et un (2021), la cause tarifaire originale de l'année vingt vingt et un (2021)

incluait le dépôt d'une nouvelle étude des taux. Donc, la charge d'amortissement pour cette cause tarifaire là n'était plus représentative de celle du passé des années vingt vingt (2020) et deux mille dix-neuf (2019).

C'est pourquoi que, dans le premier cycle, on est venu retrancher l'effet marginal que l'étude des taux a eu à la cause vingt vingt et un (2021) pour rester comparable pour ces trois années-là. Puis qu'à partir de la deuxième analyse, le deuxième cycle, la cause tarifaire vingt vingt et un (2021) étant le point de départ, la prémisse des taux d'amortissement était constante pour l'année tarifaire 2 et 3 du cycle.

Q. **[46]** Merci. Une dernière question relativement au facteur de productivité. Avez-vous réalisé un balisage dans l'ensemble des juridictions canadiennes et américaines pour voir quelles juridictions utilisent une formule de variation de coût? Et si elles utilisent une telle formule de variation de coût, est-ce qu'un facteur de productivité se retrouve dans les formules utilisées par ces juridictions?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Nous avons fait un balisage simple, comme il a été

écrit dans la preuve, et nous avons répondu à une demande de renseignements. D'ailleurs, c'est celle que j'ai fait corriger ce matin. Et ça se limite à ce balisage-là qu'Énergir a fait.

Q. **[47]** Parfait. Je vous remercie. Ça complète mes questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je nous propose de prendre une pause de quinze (15) minutes, ou d'un peu plus de quinze (15) minutes. On se retrouverait à dix heures quarante-cinq (10 h 45) pour la suite des contre-interrogatoires.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

_____

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Cadrin.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Bonjour aux gens de la Régie, bonjour à nos gens des panélistes.

Q. **[48]** Quelques petites questions. Je reviens sur un sujet qu'on a déjà discuté en frais de facteur de productivité X, mais également, de balisage. Alors, je réfère à la pièce B-0326, aux pages 14 et 15, c'était la réponse 1.19. Vous en avez parlé un petit peu plus tôt de la correction qui se trouvait

- que j'avais déjà mis en jaune - de vous poser des questions sur TransÉnergie - corrigée. Vous voyez, je l'ai même écrit à l'écran, « Plus zéro virgule cinquante-sept pour cent (0,57 %) » en ce qui a trait du Facteur X pour TransÉnergie.

Donc, la question vient plutôt sur la deuxième portion, si vous me permettez. Donc, Hydro-Québec Distribution, sont utilisés toujours dans la même colonne X-Facteur ou X-Factor - j'allais le dire à l'envers - pour Hydro-Québec Distribution, que signifie CSI ou « CSI », si vous préférez? Est-ce que vous le savez?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Non, je ne sais pas exactement ce que ça veut dire. Le tableau a été présenté, a été préparé par une équipe à l'interne qui est très familière avec ces termes-là, mais de mon côté, je ne pourrais pas vous répondre, mais j'imagine qu'une simple recherche pourrait nous amener à des conclusions sur ce que veulent dire ces acronymes-là.

Q. **[49]** Je voulais savoir si vous aviez la réponse pour vous poser la question subséquente, mais je n'irai pas facilement à la deuxième question. Juste un instant.

Sur le plan, peut-être plus méthodologique,

là, ce que vous voyez dans la section, dans la colonne Facteur X, ou X-Factor, est-ce que vous êtes d'accord avec moi que, dans ce cas, l'inflation s'appliquait sur tous les éléments du revenu requis pour Hydro-Québec Distribution, sans aucun élément à la marge ni compte de frais reportés, par exemple.

R. Le balisage qu'Énergir a réalisé, c'était pour essayer de trouver un petit peu comment - pour donner une réponse à une question sur ce qui se passait ailleurs. On n'est pas rentré dans un niveau de détail assez élevé pour que je puisse être capable de répondre spécifiquement à la question que vous me posez.

Q. **[50]** D'accord. Ça fait que vous ne savez pas la réponse à cette question-là. Dans le fond, Hydro-Québec, c'est quand même près de chez nous un peu plus peut-être qu'ailleurs, comme vous dites.

R. Non, je n'ai pas l'information.

Q. **[51]** Juste un instant. Je vais changer de sujet.

M. SAMY GENNAOUI :

Si vous permettez, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Oui.

M. SAMY GENNAOUI :

La réponse à votre question. CSI est : « Consumer Sentiment Index », donc l'indice de satisfaction des consommateurs. En français : indice de confiance des consommateurs.

Me STEVE CADRIN :

Merci.

Q. **[52]** Je vous amène maintenant au document B-0360 à la page 30, le commentaire commence en haut de la page 30, ou à la fin de la page 30, je devrais dire plutôt.

> Énergir est d'avis qu'une baisse du nombre de clients ne se traduit pas nécessairement par une réduction proportionnelle des coûts.

En fait, on dit question de facteur de croissance.

> Dans l'éventualité où Énergir desservira un moins grand nombre de clients, elle devra toujours assurer l'entretien et la sécurité de l'ensemble de son réseau.

Certains commentaires viennent pour la suite - ce que j'ai mis en jaune.

> À cet égard, les leviers d'ajustements d'Énergir sont limités, en raison du

fait qu'une grande proportion de sa main-d'oeuvre est régie par des conventions collectives.

Alors, dans un premier temps, peut-être pour la portion levier d'ajustement, alors vous mentionnez que c'est limité, alors qu'en est-il pour ceux qui sont possibles? Donc, quels sont les leviers d'ajustement que vous pourriez recourir?

M. MICHEL VACHON :

R. Je peux peut-être vous donner quelques exemples, ça fait partie, entre autres, de ma présentation. En fait, on parle de plus en plus de numérique, d'IA, donc des investissements dans des projets, dans des CAPEX en lien avec ça pourraient nous permettre d'améliorer l'efficacité de nos processus, de nos façons de faire. Évidemment, on est limité sur une période plus court terme, court, moyen terme avec les conventions collectives, ça ne veut pas dire qu'on peut générer des gains à plus long terme, mais sur du court terme, il faut faire attention, là. On a quand même ces conventions-là qu'on doit respecter. Donc, des investissements dans des projets de CAPEX en IA pourraient nous permettre, comme je disais dans ma présentation, d'optimiser certains processus, de façons de faire, et caetera,

et même peut-être de changer complètement la façon qu'on fait la maintenance prédictive, par exemple, de notre réseau, et caetera.

Q. **[53]** Est-ce qu'il y a d'autres exemples, c'était limité quand même, mais est-ce qu'il y en a d'autres, à part la question de l'IA, dont vous avez déjà parlé effectivement?

R. Bien, on en a dans le passé, là, puis on en a fait dans les rapports annuels passés. Je vais prendre un exemple, la façon qu'on gère les localisations, Énergir doit aller localiser la conduite à l'occasion de projets d'entrepreneurs peuvent faire, donc on doit localiser, on a changé nos façons de faire à travers ça, à travers le temps. C'est un exemple d'optimisation qui a été généré à travers le temps, donc ça doit se faire en collaboration avec le syndicat. Vous comprendrez que c'est pas - on choisit de changer les méthodes puis on les applique, là, il faut le faire en collaboration. Ça fait que c'est un peu pour ça que je dis, qu'on écrivait qu'on est quand même limité avec les conventions collectives, il faut faire attention, puis je le disais aussi tantôt, là, on essaye toujours de le faire en collaboration avec nos différentes parties prenantes.

Q. **[54]** Justement, sur la question des conventions collectives, là, également, il n'y a pas des possibilités, des leviers justement d'ajustement d'Énergir, mais étant donné notamment, pour les départs de l'entreprise, là, pour cause de retraite ou autre, par exemple, est-ce que ce ne seraient pas d'autres exemples?

R. Encore une fois, c'est des choses qu'on regarde toujours. Quand un employé part à la retraite, c'est toujours quelque chose qui est regardé, que ce soit à travers des employés syndiqués ou non syndiqués, on se pose toujours la question si on veut remplacer tel quel, compte tenu de l'évolution des activités, des opérations d'Énergir, donc oui, c'est quelque chose qu'on se pose toujours. Mais, à un moment donné, il y a quand même les limites que les conventions peuvent nous imposer.

Puis l'autre élément quand même assez important à tenir compte par rapport aux conventions collectives, là, c'est que le poste que tu voudrais couper, des fois, il est occupé par quelqu'un qui est plus grandement expérimenté dans l'entreprise. Donc, ce que ça peut juste venir faire des fois, c'est un mouvement de chaise continu, qui fait en sorte qu'on doit former chaque

employé qui bouge de chaise dans le processus qui, ultimement, peut venir coûter plus cher à l'entreprise. Donc, c'est des choses qu'il faut regarder aussi, quand on fait ce genre de réflexion-là chez Énergir.

Q. **[55]** Justement, c'est un peu ça la question. Est-ce qu'il y a une réflexion qui est faite? Vous parlez d'une forme de décroissance peut-être potentiellement devant vous, donc il y a effectivement un groupe d'employés potentiels, là, qui doit être regardé d'avance, d'une certaine façon, sachant que vous allez dans ce sens-là. Résumons ça à plus moyen terme, peut-être long terme, est-ce que vous avez fait cette réflexion-là l'interne, voir ce qu'il y avait comme possibilité en termes de leviers?

R. En fait, oui, c'est une réflexion qui se fait en continu, puis on n'a pas commencé aujourd'hui, c'est une réflexion qu'on a commencée depuis plusieurs années. Donc, comme je dis, à chaque fois qu'il y a un départ ou un mouvement à l'interne chez Énergir, c'est quelque chose qu'on questionne, oui.

Q. **[56]** C'est déjà prévu d'avance, là. Vous n'attendez pas que la personne vous annonce qu'elle est à la

retraite, alors qu'elle est à la retraite, sachant, vous voyez les choses venir, quand même.

R. Je dirais que, oui, on les voit venir, mais on ne peut pas pousser nécessairement les gens à la retraite aussi, il faut faire attention. Donc, oui, il y a des gens qui sont éligibles à la retraite, ça ne veut pas dire que tous ces gens-là prennent leur retraite. Donc, oui, on gère le tout, mais encore là, il faut faire attention dans ces conditions-là.

Q. **[57]** Je vous amène sur un autre sujet.

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Juste un petit moment, s'il vous plaît.

Q. **[58]** Allez-y, je m'excuse.

M. MICHEL VACHON :

R. Il y a peut-être juste un point. C'est que, oui, le but, c'est d'optimiser nos façons de faire, mais quand on regarde sur du moyen, long terme, oui, il y a une décroissance du nombre de clients qui s'en viennent, mais l'entretien du réseau va continuer. Puis un des éléments qu'il est important de noter, c'est que, quand on a une croissance au niveau de nos activités, lorsqu'on avait une croissance au niveau des clients, on connectait des nouveaux clients dans une région donnée.

Là, aujourd'hui, la réalité, c'est que les clients, ils se déconnectent un peu petit peu partout sur le réseau, ce qui fait en sorte que l'ensemble du réseau va continuer de devoir être entretenu. Puis je le disais tantôt aussi, tout ce qui touche les nouvelles réglementations, ça nous impose des nouvelles façons de faire. Les règles de la SST, je n'en ai pas parlé, mais elles nous imposent aussi des nouvelles façons de faire. Ça fait qu'il faut faire attention. Oui, il faut se poser la question à chaque fois pour être de plus en plus efficients, mais la réalité, c'est que les coûts coûtent plus cher. La réalité, c'est que les demandes sont plus élevées, donc à court terme, puis même à moyen terme, moi, je ne vois pas une réduction importante au niveau de l'effectif pour l'entretien de notre réseau. C'est quelque chose qui peut être même dangereux.

Q. **[59]** D'accord. Alors, je vous amène à la pièce maintenant B-0317, alors on revient toujours sur la question maintenant des facteurs de productivité X. Donc, vous vous souviendrez que dans notre mémoire, nous parlons, de notre côté, d'un facteur donc de zéro virgule deux cent soixante-cinq pour cent (0,265 %). Je vous pose la question plus spécifique

ici sur les éléments que vous voyez. Je vous amène à la page 12 du document en question et surtout au paragraphe où on parle de :

Cependant [...]

Si vous voulez vous y diriger avec moi, où j'ai mis un peu de jaune à l'intérieur, alors sans reprendre la totalité du texte qui est mentionné, donc on parle de l'horizon de deux mille dix-neuf (2019) à deux mille vingt-cinq (2025), mais on va parler donc au niveau d'un certain avantage ou un écart raisonnable de zéro virgule seize pour cent (0,16 %) qui découle, dans le fond, de l'exercice que vous faites par rapport à la formule paramétrique de trois virgule soixante-dix-sept pour cent (3,77 %) dans un premier temps. Et ensuite, on va discuter ensemble au niveau des points, quand on va reprendre l'ensemble, dans le fond, l'effet du temps supplémentaire et des avantages sociaux, la croissance moyenne des salaires a été aussi inférieure à l'indice de seulement zéro virgule trente et un pour cent (0,31 %).

Alors, si on parle du zéro virgule seize pour cent (0,16 %), dans le fond, c'est avantageux. Si je peux dire ça de cette façon. Donc, ce que

vous qualifiez, vous, sur cet élément-là, vous dites que c'est un « élément raisonnable ». Alors, sur quelle base pouvez-vous affirmer qu'un écart favorable de zéro virgule seize pour cent (0,16 %) est, entre guillemets « raisonnable »? Qu'est-ce qui vous amène à cette suggestion de ce mot?

R. En fait, il faut comprendre que la formule de variation des coûts, elle va s'appliquer sur une période de trois ans, deux ans dans notre cas.

Q. **[60]** Oui.

R. Avec un période où est-ce qu'on va faire une mise à niveau, un « rebase » aux trois ans. Donc, ici, quand on regarde une tendance, on est vraiment dans une tendance sur du long terme - point seize pour cent (0,16 %) m'apparaît très, très raisonnable, alors qu'il va y avoir une période de mise à niveau de « rebasing » au bout de cette troisième période-là, puis s'il y a des économies permanentes, s'il y a des coûts additionnels, bien, ça sera dans l'année où est-ce qu'on fait le « rebasing » qu'on pourra avoir les discussions sur qu'est-ce qu'on ajuste à notre point de départ.

Donc, pour moi, un point seize (0,16 %) sur une tendance dix (10) ans ou presque dix (10) ans, selon nos analyses, m'apparaît quand même très

raisonnable compte tenu de la période de temps.

Q. **[61]** Lorsque vous dites « raisonnable », bien, c'est parce qu'on se reparle bientôt de ce chiffre-là, en gros, je peux résumer ce que vous venez de dire? Ça fait qu'on va revenir vite se reparler, c'est ça?

R. Bien, deux points. Le premier, pour moi, point seize pour cent (0,16 %) sur une période de - je vais me corriger, là, c'est six à sept ans.

Q. **[62]** Oui, mais...

R. Je trouve ça raisonnable, là...

Q. **[63]** Oui, oui.

R. C'est une tendance, comme on le disait, là.

Q. **[64]** Oui.

R. Puis le deuxième point, c'est plus pour rassurer la Régie. C'est qu'on va réajuster le point de départ dans l'année où est-ce qu'il y aura la période où est-ce qu'on fait le « rebase ».

Q. **[65]** D'accord. Mais si je pose la même question, dans le fond, pour aller voir le zéro virgule trente et un pour cent (0,31 %) que vous avez considéré ici, donc comment pourriez-vous qualifier l'écart favorable, le zéro virgule trente et un pour cent (0,31%), où vous ne dites plus le mot « raisonnable », puis je me pose la question :

est-ce que ce n'est pas encore le mot raisonnable qu'on devrait lire ici ou quelque chose comme ça, ou vous avez d'autres choses quand vous ne l'avez pas mis, le mot « raisonnable ».

R. En fait, pour moi, c'est encore « raisonnable », là, il n'a pas été mis le mot « raisonnable ». L'autre chose importante à noter, là, on est en train de faire du ligne par ligne, je le notais, là, la formule de variation de coûts, c'est un tout. Là, ici, on regarde un élément, une variation, mais quand qu'on le regarde dans son ensemble, la preuve, la présentation qu'on a faite ce matin vient démontrer que la tendance de notre coût de service a tendance à suivre cette formule d'une variation de coût proposée-là. Ça fait que c'est dangereux, je dirais, de venir faire du ligne par ligne, parce qu'il y a d'autres éléments qui vont aller en augmentation et d'autres en diminution, puis notre preuve, là, je pense qu'elle le démontre très bien.

Q. **[66]** Très bien, je comprends. Merci. Ça complète. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cadrin. Maître Turmel de la FCEI.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me ANDRÉ TURMEL :

Nous avions annoncé vingt (20) minutes, on va s'en tenir à peu près à ça. Quelques questions au Panel, mais ensuite quelques courtes questions quand même à l'expert d'Énergir, peut-être le réveiller « as in advance. He will be cross-examined within fifteen (15) minutes ».

LA PRÉSIDENTE :

Donc, vos questions suivront directement celles... Parfait. Ils seront suivis.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

On avait suggéré, en fait, de terminer le contre-interrogatoire du Panel d'Énergir, puis ensuite de passer à l'expert, est-ce que c'est un problème de votre côté ou...

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Ça irait en après-midi, là, dans ce cas-là, probablement.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me ANDRÉ TURMEL :

Parfait.

LA PRÉSIDENTE :

Ça vous convient?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, tout à fait, pas de souci.

LA PRÉSIDENTE :

Très bien...

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, bonjour aux témoins d'Énergir. Si vous voulez me remettre à l'écran, votre présentation de ce matin, qui était fort intéressante, nous allons aller à la page 3. Parfait. Oui. Donc, à cette page 3-là, ce matin, vous avez fait référence un peu, en bas de page, à différentes composantes qui sont, selon vous, interreliées - je lis vos paroles et vous avez mentionné « facteur X, objectif de productivité, gain d'efficience, benchmarking et productivité totale des facteurs ». C'est bien ça? C'est ce qui apparaît?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Oui.

Q. **[67]** Oui, c'est mieux qu'« opiner du képi », quand

vous dites « oui », c'était parfait. Alors, première question à vous : est-ce qu'on a raison de penser que, bien, dans les faits, tout ce qu'on vient de mentionner, ces points, ils réfèrent essentiellement toujours à la même chose, soit à la mise en place d'une cible de productivité? C'est des mots différents qui ramènent à la même racine, soit la mise en place d'une cible de productivité.

R. C'est effectivement ce que j'en comprends aussi, oui.

Q. **[68]** Parfait, on s'entend. Donc, à la fois à l'estimation de la cible productivité et à la manière de l'intégrer dans la formule. C'est un peu, là, la façon d'atterrir.

R. Bien, le sens de votre question, je ne la saisis pas, là...

Q. **[69]** Oui, c'était plutôt, c'était un complément de commentaires, là, mais somme toute, c'est la même chose? Peut-être que je vous ai emmené sur une mauvaise piste, là, mais ces mots-là que vous avez utilisés, qui sont dans votre représentation, visent la mise en place d'une cible de productivité?

R. Ce que j'ai dit ce matin, c'est que ces composantes-là, c'est ce qui caractérise

généralement un mécanisme incitatif.

Q. **[70]** O.K. Qui va nous aider à estimer la cible de productivité, puis la manière de l'intégrer dans une formule, c'est j'avais comme une sous-question qui...

R. Bien, en fait, j'hésite, je dirais de faire attention au mot « formule », ici, pour ne pas la mélanger avec la formule de variation des coûts.

Q. **[71]** Oui, O.K.

R. Ce sont des composantes...

Q. **[72]** Dans la mécanique, je dirais. Oui, pardon.

R. Ce sont des composantes qui sont habituellement associées à un mécanisme incitatif.

Q. **[73]** O.K. Bien, moi, je n'ai pas dit avec incitatif, c'est vous qui l'avez dit, mais dans une mécanique, pas mécanisme, dans une mécanique.

R. Je pense qu'on est dans la sémantique, là, je...

Q. **[74]** Parfait. On va aller à la page 9, si vous voulez. Donc, à la page 9, vous parlez du bilan des économies liées aux OPEX. Donc, vous avez parlé des économies passées qui ne sont pas toutes récurrentes, les OPEX, et, dans les faits, les OPEX, de quelles années on parle ici, là, qui ont été affectées par ces éléments, puis ces effets non récurrents, je veux juste m'assurer de savoir

quelles années vous avez considérées et vous avez arrêté quand?

M. MICHEL VACHON :

R. En fait, on a pris quelques exemples d'économies, là, j'aurais pu faire la genèse, mais je n'aurais pas fini encore ma présentation. Donc, évidemment, tout ce qui touche la pandémie, on parle des années deux mille vingt (2020), deux mille vingt et un (2021), même deux mille vingt-deux (2022), ça s'est étiré un petit peu, HXM et Ariba, c'était vingt vingt-trois/vingt vingt-quatre (2023-2024). Donc, c'est des exemples qu'on a pris, là, mais on n'a pas fait la genèse, comme je disais, c'est tout documenté dans nos rapports annuels de chacune des années.

Q. **[75]** Vous n'avez pas couvert deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025), par exemple, dans ce qu'on voit à l'écran? Ce que j'en déduis.

R. Non.

Q. **[76]** D'accord. Maintenant, à la page 10, si vous voulez bien, donc intitulée « Comportement des CAPEX », vous faites référence aux :

> Nouvelles exigences réglementaires GES et adaptation climatique.

Et je cite, là. Et est-ce que ce qui est dit, c'était écrit dans votre preuve écrite auparavant ou c'est des éléments nouveaux ce matin?

R. À ma connaissance, ce n'était pas spécifiquement écrit dans la preuve.

Q. **[77]** C'est ce qu'on a vu. Bien, on a vu l'absence du fait qu'on n'en parlait pas, mais vous en parlez pour la première fois ce matin. Parfait. O.K., c'est clair. Bon, je pense que je vais m'arrêter là. Oui. Oui. Oui. J'ai un petit signal que c'est pas mal bon. Je vous remercie, ça termine. - Non, excusez-moi un instant. J'ai peut-être une dernière question. O.K., parfait. Une dernière question.

Au bas de la page 10, vous indiquez, je cite :

> La FVC impose déjà une discipline financière,

Vous avez beaucoup revenu ce matin sur les termes « discipline financière »,

> par l'entremise de l'indexation des CAPEX à l'IPC. Et on ne peut exiger plus de productivité sans l'accès aux leviers qui permettent de la livrer.

Fin de citation. Devons-nous comprendre que votre prétention est que l'utilisation de l'IPC pour les

dépenses en capital suppose un facteur de productivité implicite?

R. La réponse, c'est non, on ne suppose pas de facteur de productivité implicite comme tel. Par contre, c'est sûr que l'objectif de l'entreprise, c'est de continuer d'optimiser les façons de faire, c'est continuer d'être plus efficient. Puis comme je disais tantôt, juste le fait - puis je vais prendre un exemple -, juste le fait d'inflationner les salaires pour la portion CAPEX à l'IPC, comme je disais aussi tantôt, juste le fait que, quand je fais affaire avec les entrepreneurs, le coût des salaires est plus élevé, puis ça s'en va au CAPEX, puis que notre formule propose l'IPC, indirectement, ça suppose qu'on va devoir être meilleur. Donc, ce qui est vraiment important à comprendre, là, puis je le répète, mais c'est le global, c'est le tout qui est important à comprendre. Oui, ça se peut qu'il y ait des économies d'OPEX qu'on fasse, puis on en a faites, je veux juste revenir sur votre question de tantôt. Je n'ai pas pris l'exemple de vingt vingt-quatre/ vingt vingt-cinq (2024-2025), il y a eu des économies d'OPEX qui ont été faites, mais le but de la formule, c'est de regarder le tout dans son

ensemble, puis notre preuve fait la démonstration que dans l'ensemble, le coût de service a suivi notre proposition de FVC. Donc, encore une fois, je nous mets en garde de regarder des éléments indirects, du ligne par ligne, puis pour moi, oui, on va continuer à faire des liens d'optimisation ou on va continuer d'être efficients, mais on n'a pas mis un facteur implicite de productivité, là, ce n'était pas un mécanisme incitatif qu'on propose.

Q. **[78]** O.K. Productivité implicite, est-ce que c'est un synonyme de discipline financière?

R. Ça se ressemble. Par contre, si on parle vraiment de productivité, pour moi, ça s'apparente davantage à un mécanisme incitatif.

Q. **[79]** C'est le mot qu'il ne faut pas prononcer, là, mécanisme incitatif? Moi, je ne l'ai pas prononcé. Vous, vous l'avez prononcé. Voilà, je le savais que ça allait susciter... O.K. Vous n'êtes pas en train de dire que s'il y avait une productivité implicite, le FVC s'apparenterait à, comment on dit ça, à un mécanisme incitatif? Je l'ai dit.

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. J'ai comme perdu des mots dans votre question. Pouvez-vous la répéter?

Q. **[80]** D'accord. Parce que votre collègue parlait de

productivité implicite, puis dans ce qu'il nous disait, bien, c'est pas mal équivalent de discipline financière. C'est ce que monsieur a dit et, quand j'entends ça, est-ce qu'on pourrait dire aussi que productivité implicite c'est presque la même chose que de dire d'avoir, comment dire ça, d'avoir une formule qui est l'équivalent d'un mécanisme incitatif? Si ce n'est pas ça que vous avez dit, juste qu'on s'entende bien, là. Je ne veux pas faire de sémantique non plus, mais on est...

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

J'ai l'impression d'avoir entendu une réponse de la part des témoins, là, je ne sais pas s'il y a autre chose à ajouter de leur côté?

Me ANDRÉ TURMEL :

Ce n'était pas une objection, donc c'est un commentaire. Je ne sais pas qui invitait ses témoins à - je pense qu'il était en mode discuté pour une réponse, là, il travaille bien jusqu'à maintenant.

LA PRÉSIDENTE :

Bien, on les laisse terminer, mais je pense que ce que maître Lemay Lachance nous dit, c'est que la réponse a peut-être été donnée déjà?

M. MICHEL VACHON :

R. En fait, je n'ai pas grand-chose d'autre à ajouter, là. Comme on dit, ce qu'on veut, c'est un cadre rigoureux, puis on va appliquer une discipline financière dans la façon de faire. Fait que c'est ce que je dis, on n'est pas dans de la productivité.

Q. **[81]** Merci. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Maître David, vous seriez prêt à passer maintenant?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[82]** Alors, bonjour, Madame la Présidente, Messieurs les Régisseurs. Éric David pour Option Consommateurs. Bonjour au panel. J'ai quelques questions à vous poser au niveau de la formule que vous proposez. Je vous affiche ici un tableau préparé par l'ACIG dans leur preuve, je ne sais pas s'il est assez grand, je peux l'agrandir peut-être. Voilà.

Et, donc on est en train de comparer ce qui est arrivé sous l'ancienne formule paramétrique versus les dépenses réelles qui ont eu lieu des années vingt vingt (2020) à vingt vingt-cinq (2025), on constate dans la dernière ligne qu'il y

a systématiquement eu une surestimation des coûts.

Ma question, c'est : votre nouvelle formule que vous proposez, celle qui est devant la Régie aujourd'hui, en la développant, est-ce que vous vous êtes penché sur cette problématique-là? Autrement dit, est-ce que vous avez tenté de corriger cet historique de surestimation quand vous avez développé votre formule?

M. MICHEL VACHON :

R. Je commencerais par... je n'aime pas le « on a surévalué la formule », dans le sens que, t'sais, je vais juste commencer avec les années vingt vingt (2020), vingt vingt et un (2021), vingt vingt-deux (2022). Il ne faut pas oublier que c'est des années de pandémie, c'est des années anormales. J'en ai parlé un petit peu dans mon introduction, dans ma présentation, c'est des années qui sortent de la normale, puis heureusement ou malheureusement pour d'autres, Énergir a été capable de réduire ses coûts d'exploitation ces années-là. C'est très spécifique à ces années-là. Donc, de dire que la formule est surévaluée, je ne suis pas tout à fait d'accord.

L'autre élément, c'est que... j'ai expliqué quelques exemples d'années où est-ce que, oui, on a

généré des économies pour des raisons ponctuelles, entre autres. Puis je pense qu'Énergir, l'autre élément super important, c'est que ça nous a donné un cadre. La formule paramétrique passée nous a donné un cadre financier dans lequel on a pu travailler sur des périodes de trois à générer des gains d'efficience réels, permanents. Puis ces gains-là, on les a retournés aux clients à travers l'année vingt-trois (2023), où est-ce qu'on a fait une mise à niveau. Je l'ai mentionné tantôt. Puis l'année vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026) aussi, on a refait une autre mise à niveau.

Donc, dans le fond, on repart l'année vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026) avec des bases solides dans lesquelles on a déposé un dossier tarifaire complet en mode détaillé. Donc, pour moi, ce n'est pas... je ne dirais pas que la formule a été généreuse. Je pense que ça nous a permis de faire un cadre financier qui nous a permis de générer des gains permanents dans tout ça.

Q. **[83]** N'empêche que quand on consulte le tableau, on voit que pour les deux années les plus récentes, vingt vingt-trois/vingt vingt-quatre (2023-2024) et vingt vingt-quatre/vingt vingt-cinq (2024-2025), il

y a eu des écarts quand même significatifs qui rôdent alentour de cinq pour cent (5 %). Ça, on est donc après la pandémie. Donc, le phénomène semble s'amplifier, si on regarde les chiffres les plus récents. Mais je comprends de votre réponse qu'en développant votre nouvelle formule, vous ne vous êtes pas nécessairement penché sur cette problématique-là.

R. Comme je dis, moi, ce n'est pas une... je ne vois pas une problématique dans ça, puis comme je reviens toujours, il faut regarder le cadre dans son ensemble. Ici, on fait une analyse de nos OPEX, des écarts d'OPEX, mais on ne fait pas une analyse des autres écarts du coût de service qui sont soumis à la formule de variation des coûts. Donc, il faut vraiment regarder l'ensemble. Puis, oui, on a pris conscience, on le sait, là, on a généré ces économies-là. Puis, il y en a qui sont permanentes, puis ça, ça fait partie de notre point de départ qui est à la cause vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026), mais moi je ne vois pas une problématique par rapport à ça. Surtout qu'on explique chacun des écarts dans les rapports annuels, comme je l'ai mentionné.

Q. **[84]** D'accord. Je vous réfère maintenant à votre

réponse à une DDR, la pièce B-0326, à la page 17, la question 1.26. Comme vous le savez, l'expert Madson recommande l'instauration d'un compte d'écart reporté. Et la question qui vous a été... que monsieur Madson vous a posée :

> 1.26 [...] does Énergir agree that an alternative to specifically forecasting certain costs would be to escalate the costs based on an approved formula and to true up...

Donc, le compte d'écart reporté.

> ... any variances through a deferral account? Please fully explain the response.

Et votre réponse :

> Selon Énergir, cette approche n'est pas souhaitable. Les ajustements actuellement effectués à la marge visent des éléments du coût de service qui se caractérisent par une forte variabilité et une nature imprévisible pouvant entraîner des écarts importants, tant à la hausse qu'à la baisse. Il est donc impossible d'en dégager une tendance fiable ou d'en

dériver une formule d'indexation adéquate. Les données ainsi produites pourraient s'écarter significativement de ce qu'elles auraient dû être, générant des écarts substantiels en fin d'année.

Ces écarts seraient ensuite récupérés ou remis dans le coût de service ultérieurement, ce qui ferait en sorte qu'il serait assumé par une génération de clients différente de celle ayant bénéficié ou subi les variations réelles.

Ma question : est-ce que je comprends bien que vous vous opposez à l'utilisation d'un compte d'écart reporté essentiellement à cause du risque que ça crée une iniquité intergénérationnelle? Et si non, quelles sont les autres raisons?

Mme ISABELLE TARDIF :

R. Bien humblement, on n'est pas certain, Énergir, d'avoir compris exactement où l'expert voulait s'en aller avec son compte de CÉR. Par contre, pour Énergir, en année intermédiaire, le traitement de ces éléments-là va demeurer le même que celui en première année, en coûts de service complets. Ça

fait qu'on ne voit pas de pertinence à modifier cet élément-là en année intermédiaire.

Q. **[85]** O.K., mais juste pour revenir à la réponse que vous avez fournie, est-ce que je comprends que votre opposition au niveau des principes est causée par le risque d'iniquité intergénérationnelle? Là, vous me répondez que c'est, non, plus la mécanique qui vous cause un problème?

R. Bien, en fait, comme on l'a démontré, c'est des éléments qui varient substantiellement d'une année à l'autre. Puis on est en mesure de faire une projection qui est, somme toute, quand même assez adéquate dans les années intermédiaires.

Q. **[86]** Bien, justement, sur cette question de variation annuelle, de façon générale, ne serait-il pas préférable de faire des ajustements entre les coûts réels et la prévision des coûts établie par la formule annuellement? Par exemple, en utilisant le compte d'écart reporté au lien de faire ces ajustements aux trois ans seulement?

R. En fait, ce qu'il faut peut-être comprendre, c'est que les ajustements à la marge dont il est question, les comptes de CÉR, le PGEÉ et les avantages sociaux, c'est des ajustements qui vont être faits à chacune des années du cycle triennal

selon les hypothèses, les données actuarielles, les données précises.

Q. **[87]** O.K. Je vais maintenant vous référer à votre preuve principale sur la formule. Donc, je lis, ici. Je suis à la page 40 de votre pièce B-0318 et ce que je lis vers la fin du premier paragraphe, c'est :

> A contrario de ses comparables canadiens en mécanisme incitatif, Énergir demande l'approbation d'une FVC qui sous-tend un mode réglementaire allégé et qui respecte l'esprit de la nouvelle Loi. La demande d'Énergir ne vise pas l'application d'un mécanisme incitatif et ne contient pas de facteur X [...]

Devons-nous comprendre qu'une formule qui inclurait un facteur de productivité, un facteur X, serait selon vous en opposition avec un mode réglementaire allégé? Pourquoi y aurait-il une contradiction entre ces deux objectifs? Donc, l'objectif d'alléger la réglementation et l'objectif de promouvoir l'efficience?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Bien, je n'y vois pas vraiment d'opposition à la

base. Entre être un objectif d'allégement réglementaire puis de promouvoir l'efficience, notre formule de variation des coûts ne s'oppose pas à une promotion de l'efficience. On va continuer à faire preuve d'une discipline financière puis de s'assurer d'une bonne gestion de nos coûts. Fait que sur cette question-là, je... La proposition d'Énergir, je ne la vois pas avec une opposition sur : gérer de manière efficiente et efficace les dépenses d'Énergir, là.

R. Parfait. Je voulais juste clarifier votre propos dans votre pièce. On sait que le rapport d'expertise que vous avez fait déposer de la firme NERA se prononce sur le facteur G. Avez-vous vu des études ou des analyses qui démontrent qu'un facteur de productivité, un facteur X, serait incompatible avec une formule de variation... avec la formule que vous proposez? Vous avez évoqué tantôt un balisage, un « simple balisage », je crois, à une réponse à une question de maître Cadrin.

R. Oui, puis cette réponse-là, je ne la changerai pas, là, on n'est pas allés creuser dans les détails.

Q. **[88]** O.K. Mais dans ce simple balisage-là, avez-vous constaté des études ou des analyses qui démontrent qu'un facteur X serait incompatible avec

la formule que vous proposez?

R. Ce qu'on a surtout constaté, c'est qu'ailleurs, ce qui est appliqué dans les différentes juridictions, là, puis encore une fois, c'est à haut niveau, c'est que ce sont des mécanismes incitatifs qui ont pour but de favoriser la productivité puis des gains d'efficience, alors que ce n'est pas ce qui nous est demandé dans les... dans le nouveau format du cadre de la Loi 24.

Q. **[89]** O.K. Donc, je comprends que la réponse à ma question, c'est « non », vous n'avez pas vraiment vu d'études qui démontrent que c'est incompatible? C'est juste... vous vous basez sur votre interprétation de la loi?

R. Je me base sur, je crois, une bonne interprétation de la loi. J'ai constaté... nous avons constaté ce qui caractérise un mécanisme incitatif. Ce n'est pas ce que la Loi 24 nous demande et on a appliqué exactement ce qu'on pense qu'il faut avoir pour être en mesure de contrôler nos coûts, incluant des éléments de gain d'efficience dans notre formule de variation des coûts.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Je me permets un petit commentaire, là, puisqu'on verse dans l'interprétation de la loi. Bon, je sais

qu'il en a été question du fait que notre formule selon nous répond à l'objectif qui est recherché par l'article 48.1, mais je ne veux juste pas que mon confrère s'étende trop sur des questions d'interprétation de la loi. Évidemment, j'ai vais en traiter dans mon argumentation, il n'y a aucun doute là-dessus, là. Alors, je ne sais pas s'il y avait plusieurs autres questions dans cette lignée.

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Pas du tout, mais je constate que c'est les témoins eux-mêmes dans leur présentation qui a été déposée ce matin qui se prononcent sur la bonne interprétation de la loi. Alors, c'est pour ça que j'ai posé cette question-là.

Q. **[90]** Donc, est-ce que vous reconnaissez que la présence d'un facteur de productivité pourrait encourager la réalisation d'efficience plus importante que la simple crainte que les coûts dépassent le taux d'inflation?

M. MICHEL VACHON :

R. En fait, comme j'ai mentionné tantôt, on est dans un contexte incertain. On est dans un contexte de décroissance du nombre de clients. Ça va être les premières années qu'Énergir va vivre ça. Comment nos coûts vont se comporter, c'est quelque chose

qu'on ne sait pas. Ce qu'on sait c'est qu'un expert est venu nous dire qu'il n'y a pas rien dans... à l'extérieur d'Énergir qui dit qu'une décroissance du nombre de clients amène à une décroissance des coûts. Moi, ce que je disais tantôt, c'est de venir appliquer un facteur de productivité en plus de tous les éléments de discipline financière - je sais que je l'ai nommé souvent, là - mais il y a quand même beaucoup d'endroits où est-ce que ça va nous l'imposer. D'ajouter une couche de plus à ça, moi, ça m'inquiète comme directeur des finances, puis c'est ce que je pense qu'il faut faire attention d'appliquer trop de couches à déjà notre discipline financière qu'on a.

Q. **[91]** Je comprends que vous vous opposez à l'inclusion d'un facteur X dans la formule, ça, on a très bien compris. Ma question, c'était : est-ce que vous reconnaissez que la présence d'un facteur X dans une formule paramétrique de façon globale - il y en a eu d'autres, des formules, là, chez Énergir - peut encourager une efficience plus grande que la simple crainte du dépassement de l'inflation?

R. Je ne suis pas certain de ça. On a été capable de générer des trop-perçus par le passé, de générer

des gains par le passé, comme j'ai nommé tantôt. Donc, je ne pense pas que c'est un facteur de productivité additionnel qui va faire en sorte qu'on va être plus efficient. Je pense que l'entreprise est sur une tangente d'être le plus efficient possible. On ne veut pas que nos tarifs augmentent, on veut que les tarifs soient le plus possible compétitifs. Donc, je pense que c'est beaucoup plus le tarif qui nous impose une discipline financière, le tarif que le client paye que l'ajout d'un facteur de productivité.

Q. **[92]** D'accord. Alors, je n'ai plus de questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître Neuman.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[93]** Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Messieurs les Régisseurs. Bonjour au panel. Dominique Neuman pour le RTIEÉ. J'aurai quelques questions au panel, mais j'en aurai d'autres également à monsieur l'expert monsieur Makholm quand il viendra témoigner. D'abord, j'aimerais vous demander quel était le mandat exact que vous aviez confié à l'expert et est-ce qu'il y avait des parties qui étaient incluses ou exclues de ce

mandat? Si vous pouviez préciser cette question.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Je vais peut-être juste intervenir ici. Le mandat, il a été... il y a eu une référence, là, je n'ai plus la lettre en question sous les yeux, mais on l'a fournie en réponse à une demande de renseignements.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[94]** O.K. Alors, je vais peut-être préciser ma question. À quoi vous attendiez-vous à l'intérieur du mandat confié à l'expert quant à l'opportunité ou non d'un facteur X ou d'un facteur de croissance? Quelles étaient vos attentes, quelles étaient vos spécifications par rapport à l'expert, au mandat de l'expert sur ces deux questions?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. J'ai raconté la petite histoire un petit peu ce matin dans ma présentation, puis je suis peut-être un petit peu allé vite. Mais effectivement, le mandat tel quel a été déposé en réponse à une demande de renseignements de l'ACIG. Les attentes, là, si je les appelle comme ça, étaient très, très précises et pointues envers NERA de se poser la question à savoir : dans notre ancienne formule d'allégement, on avait une composante qui était

reliée à la croissance du nombre de clients et puisque maintenant le contexte a changé et qu'on est en décroissance, est-ce que ce paramètre-là est toujours pertinent? C'était ça...

Q. **[95]** Donc, c'était le sens que vous recherchiez comme réponse de la part de l'expert lorsque vous avez retenu ses services?

R. Oui, sur cette question-là.

Q. **[96]** O.K. C'est la première fois que vous faisiez affaire avec cet expert-là, si j'ai bien compris?

R. Je... oui. À ma connaissance, oui.

Q. **[97]** Je sais qu'il a été employé par Hydro-Québec dans un ancien dossier, mais de la part d'Énergir, c'était la première fois?

R. Écoutez, je n'ai pas tout l'historique réglementaire en tête, là, mais pour... à ma connaissance, c'était la première fois.

Q. **[98]** Au moment de choisir cet expert, est-ce que vous étiez déjà au courant que celui-ci avait publié des écrits dans lesquels il mettait en question la pertinence d'un facteur X?

R. Non.

Q. **[99]** Vous n'étiez pas au courant. O.K., d'accord. Alors, donc ça termine mes questions sur ce sujet. Je vais continuer un peu plus tard avec monsieur

l'expert plus tard. J'aimerais simplement vous poser deux demandes de précision.

D'une part, il y a eu un amendement oral qui a été apporté à une réponse. Il y avait le chiffre « 0 » qui était inapproprié. Est-ce qu'il est de votre intention de déposer une version écrite de cette réponse corrigée? Simplement pour qu'on ne soit pas obligé de dépendre des notes sténographiques pour avoir la bonne version si jamais on a besoin d'y référer? Ou en tout cas, si je peux vous demander de le déposer par écrit...

R. Si la Régie le trouve pertinent, on va le faire.

Q. **[100]** ... une version révisée.

R. Oui.

Q. **[101]** D'accord. Et, par ailleurs, dans la présentation que vous avez déposée tout à l'heure... Dans la présentation, à une des pages, vous faites mention qu'il y avait certains facteurs qui étaient hors de votre contrôle. Mais malgré tout dans la présentation, de ce que j'ai bien lu, et je veux être sûr qu'il n'y ait pas d'erreur de compréhension de notre part, c'est que même s'il y a certains éléments qui sont hors de votre contrôle, vous ne proposez pas de créer d'exogène mais vous gardez l'ensemble de la formule

applicable à tous les coûts. Est-ce que j'ai bien compris cela?

M. MICHEL VACHON :

R. Oui, je confirme. En fait, dans le quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de ce qui est soumis à la formule de variation des coûts, il y a des éléments qu'on ne contrôle pas.

Q. **[102]** D'accord.

R. Juste l'augmentation des salaires, on doit suivre les conventions collectives. Je parlais aussi de certains autres coûts. Donc oui.

Q. **[103]** D'accord. Donc, c'était mes seules questions qui étaient adressées au panel. Je vous remercie beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Donc, nous allons quitter pour l'heure du lunch et reprendre avec l'interrogatoire de la Régie ensuite. Ça vous va, Maître Cardinal? Oui. D'accord. Alors, on se retrouve dans ce cas-là à treize heures (13 h) cet après-midi pour poursuivre avec... Oui, Maître Dubé.

Me NICOLAS DUBÉ :

Bonjour, Madame la Présidente. C'est simplement la question de m'organiser. Je voulais savoir, est-ce

qu'on est toujours prévu, l'ACIG, passer pour demain matin ou s'il y a des chances qu'on passe en fin de journée? C'est parce qu'on voudrait pouvoir disposer de suffisamment de temps pour ajuster nos présentations considérant la preuve qui a été administrée ce matin.

LA PRÉSIDENTE :

Bien écoutez, ici, je vois une heure (1 h) pour la Régie. Si on revient à une heure (1 h), ça nous mènerait à deux heures (2 h) de l'après-midi. Est-ce que vous seriez disposé à passer cet après-midi à deux heures (2 h), à compter de deux heures (2 h)? Oui, mais ici, il y a une heure (1 h)...

Me NICOLAS DUBÉ :

Je vois qu'il reste le contre-interrogatoire aussi de l'expert.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, c'est ça, exactement. Merci.

Me NICOLAS DUBÉ :

D'après moi, on est cédulé pour demain matin, mais je voulais juste m'en assurer.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense qu'on irait à demain matin.

Me NICOLAS DUBÉ :

Parfait. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Ça serait plus sage d'aller à demain matin.

Parfait. Donc, on se revoit à treize heures (13 h).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

_____

LA PRÉSIDENTE :

Nous allons procéder avec les questions de la Régie. Donc, Maître Cardinal.

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Bonjour. Bonjour aux membres du panel.

Q. **[104]** Deux questions assez rapides. En fait, Madame la Greffière, si vous pouvez afficher la pièce B-0359, qui est la réponse d'Énergir à la DDR 11 de la Régie, à la page 1. Si on remonte un peu plus haut dans les références, Il y a un tableau à la référence (ii) où, en fait, la Régie présentait les ajustements apportés au revenu requis en distribution pour deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026). Puis dans sa réponse - si on descend un peu plus bas - et, là, j'attire votre attention principalement sur le un point neuf millions (1,9 M$) pour le « CFR - Composante 3 Sainte-Sophie ». Parce que, en fait, plus bas, dans la réponse, Énergir dit que :

> [...] certains des ajustements apportés par la Régie au tableau de la référence (ii) ont été intégrés à l'établissement du coût de service pour l'année 2026-2027, dans la mesure où ces ajustements portaient sur des éléments assujettis à une projection détaillée, lorsque ces ajustements avaient un impact prospectif sur le coût de service 2026-2027.

Pouvez-vous nous indiquer quel est l'impact prospectif pour le un point neuf millions (1,9 M$) du CFR pour Sainte-Sophie en deux mille vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027)?

Mme ISABELLE TARDIF :

R. Il est de zéro en deux mille vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027), puisque la décision visait à amortir cent pour cent (100 %) du CFR dans la cause tarifaire vingt vingt-six (2026).

Q. **[105]** Ensuite, à la page 2 des réponses à la DDR 11 de la Régie, en fait, dans une des références à la question de la Régie, la Régie mentionnait la décision D-2022-025 dans laquelle elle autorisait l'application d'un seuil de matérialité d'un million de dollars (1 M$) aux fins de la mise à

jour des informations de certaines pièces en tarifaire. Considérant que le seuil de matérialité a été approuvé en fonction du cadre réglementaire antérieur, selon vous, est-ce que ça serait opportun de revoir le seuil de matérialité au moment de revoir la prochaine FVC, donc pour tenir compte du nouveau cadre réglementaire?

M. MICHEL VACHON :

R. De notre côté, on ne pense pas que ce soit nécessaire de le revoir. Juste rappeler que ce qu'on recherche à travers la FVC, c'est un allégement réglementaire. Ce seuil de matérialité là visait le même objectif d'aller chercher un allégement pour mettre à jour lorsque l'écart est jugé non significatif. Donc, je pense que ça ne serait pas une bonne idée de venir enlever cet allégement-là. Puis juste vous rappeler, encore une fois, oui, il y a des éléments en plus, oui, il y a des éléments en moins qu'il va y avoir dans ce seuil de matérialité là, mais globalement, ce que notre formule propose, c'est de regarder l'ensemble de l'oeuvre et non y aller ligne par ligne.

Q. **[106]** Parfait. Ça conclut mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cardinal. Donc, nous allons passer

aux questions de la formation. Et je laisse donc la parole à mon collègue monsieur Larocque.

INTERROGÉS LA FORMATION

M. ANDRÉ LAROCQUE :

Q. **[107]** Bonjour à tous. J'ai bien aimé votre présentation ce matin. Maintenant, j'ai quelques petites questions qui sont liées principalement à vos pertes de clientèle. On parle depuis deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025) d'une certaine perte de clientèle chez Énergir. Alors, il semble que vous alliez perdre un peu de clientèle au cours des prochaines années. Est-ce que vous me confirmez que c'est effectivement une tendance qui va apparaître en deux mille vingt-six (2026) et probablement en deux mille vingt-sept (2027)?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Je n'ai pas les chiffres exacts en tête, là, mais c'est ce qui est prévu, une décroissance du nombre de clients au cours des prochaines années, oui.

Q. **[108]** Et dans le cas de cette décroissance-là, est-ce que vous avez des projections qui détaillent environ la provenance, est-ce qu'il y a déjà des pertes qui sont connues, genre un gros client, genre un parc industriel qui se déconnecte ou quoi

que ce soit et qui est déjà sur votre radar?

R. Je n'ai pas le détail exactement, puis est-ce que cette analyse-là existe à l'interne de chez Énergir? Malheureusement, je ne suis pas la meilleure personne pour répondre à ça. Par contre, je peux essayer de tenter une réponse, là, c'est qu'on prévoit une décroissance du nombre de clients, mais pas nécessairement que cette décroissance-là va se refléter sur les volumes. Donc, ce que ça me donne intuitivement, c'est que c'est probablement peut-être des plus petits clients qu'Énergir risque de perdre dans les prochaines années.

Q. **[109]** Donc, on parle de perte de petits clients. Dans les dernières années, il y a eu des gains, il y a eu des pertes et les pertes ont dépassé les gains. Est-ce que vous prévoyez la même chose pour les prochaines années? Et si c'est le cas, est-ce que ces gains-là vont vous obliger à procéder à des extensions de réseau, à des nouvelles connexions qui pourraient s'avérer plus onéreuses, je ne sais pas? Je vous pose la question.

M. MICHEL VACHON :

R. Je vais y aller au meilleur de ma connaissance. C'est certain que, dans le contexte actuel, on ne

prévoit pas de grosse... de gros développement au niveau de notre réseau, de grosse extension de réseau. Il risque d'y en avoir quand même, mais dans chaque cas, lorsqu'il y a une extension de réseau, on s'assure que l'ensemble du projet est rentable, donc l'ensemble des projets respecte les critères de rentabilité. Mais c'est certain qu'on n'en prévoit pas énormément. Dans les additions de clients qu'on voit, c'est souvent plus des clients qui s'ajoutent au réseau existant.

Q. **[110]** Donc, la perte de clients nette n'obligera pas Énergir à investir plus particulièrement dans son réseau de CAPEX, dans ses immobilisations.

R. En fait, dans nos projections, c'est certain qu'on prévoit un certain niveau de développement de réseau, donc des nouveaux CAPEX pour développer le réseau. Comme je disais, dans chaque cas, c'est des projets qu'on va s'assurer qui sont rentables. Le point qu'on amenait tantôt, c'était... c'est plus le CAPEX pour maintenir notre réseau, donc entretenir notre réseau actuel. Ce réseau-là, on ne s'attend pas à ce que le nombre de kilomètres diminue. Donc, on s'attend à ce que ce sera le même, puis probablement qu'il va y avoir quelques extensions de réseau qui vont amener du kilomètre

additionnel disons de conduite. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

Q. **[111]** O.K. Une nouvelle question un peu sur un sujet différent. Selon vos présentations et vos représentations de ce matin, vous avez toujours des économies et des efficacités qui sont anticipées pour l'année courante, l'année financière deux mille vingt-six (2026) et deux mille vingt-sept (2027). Est-ce que je me trompe?

R. Je suis juste pas certain, vous parlez d'économie de l'année vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027)? On parle de l'année prochaine?

Q. **[112]** Vous prévoyez toujours, lorsque vous avez un exercice financier, comme gestionnaire prudent, à réaliser des efficiences, des efficacités qui vont vous permettre de rendre votre administration, votre gestion financière plus efficiente? Est-ce que je me trompe?

R. Non. En fait, c'est certain que l'entreprise, comme je disais ce matin, va toujours chercher à être de plus en plus efficiente dans ses processus.

Q. **[113]** Est-ce qu'il y a des grandes activités qui sont en cours, des projets de CAPEX ou quoi que ce soit, qui vous permettent d'avoir sur votre radar des impacts connus qui vont apparaître dans les

prochaines années et qui vont vous permettre justement de dire... genre, un projet informatique ou de l'IA qui vous permettrait effectivement de connaître d'avance certaines efficacités pour lesquelles vous auriez déjà une idée, sans que nécessairement que celle-ci soit précise, une idée, des résultats positifs qu'elle peut apporter à vos résultats?

R. Écoutez, c'est certain qu'on a des... je vais parler de « petites initiatives » pour le moment, qui risquent de nous amener de l'efficience. Par contre, quand on parle de projets en intelligence artificielle, par exemple, comme j'ai nommés ce matin. Pour le moment, il n'y a pas de grands projets d'identifiés en intelligence artificielle.

L'entreprise regarde. C'est quand même relativement nouveau. Donc, c'est sûr que l'entreprise regarde les opportunités. Il y a aussi des risques associés à ça. Donc, c'est certain qu'on regarde aussi les risques associés à l'utilisation de l'intelligence artificielle ou autre numérique.

Mais pour bien répondre à votre question, actuellement sur la table, il n'y a pas de projet ou de gros projet dans lequel on anticipe des

efficiences importantes.

Q. **[114]** Et vous n'avez pas d'économie projetée connue, quelque chose qui vous permettrait de dire qu'effectivement, à la suite de l'implantation de cette activité-là, cette mesure-là, cette procédure-là, on va être un peu plus efficace l'an prochain et on connaît déjà les économies genre : je convertis une partie de mon parc automobiles à l'électrique ou au gaz naturel, pour ce qu'il peut en être, et je vais réaliser certaines économies face à ça?

Vous n'avez pas de projets similaires? Je ne parle pas uniquement de ce type de projet là, mais quoi que ce soit d'autres qui vous permettrait et pour lesquels vous connaîtriez vraiment, aujourd'hui, des économies qui vont être générées pour les prochaines années?

R. Je dirais non. C'est certain... Je trouve ça drôle que vous ameniez le parc automobiles. C'est un des projets qu'on a faits il y a... là, je n'ai peut-être pas les années, il y a quelques années, dans lesquels on utilise... nos véhicules sont dorénavant électriques. Donc, évidemment, il y a une économie sur l'essence. Mais tous ces éléments-là, comme je disais tantôt, sont déjà factorisés

dans notre point de départ vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025/-2026). Puis quand on regarde les plans financiers, je ne vous cacherai pas qu'on a fait des plans financiers pour l'année en cours et l'année vingt vingt-sept (2027) en tenant compte de la formule de variation des coûts qu'on vous a nommée. C'est des éléments qui sont déjà factorisés dans ces plans financiers là, les gains passés.

Mais non, pour répondre clairement, on n'a pas de projet spécifique où est-ce qu'on voit des économies importantes pour vingt vingt-six (2026), l'année en cours, et vingt vingt-sept (2027).

Q. **[115]** Et lorsqu'on dit que les salaires augmentent plus rapidement que l'IPC, qu'en est-il quand à vos prévisions pour les années qui viennent en contexte de décroissance de la clientèle? Si on parle de clients, l'an passé, c'était quoi? C'était mille quatre cents (1 400) clients que vous avez perdus? Non, vous avez gagné mille quatre cent (1 400). Vous en avez perdu deux mille sept cent (2 700), grosso modo, une perte de treize cents (1 300). On va arriver à quoi éventuellement compte tenu des baisses de clientèles? Est-ce que ça va avoir un impact sur votre masse salariale? Comment vous gérez ça à titre de gestionnaire prudent?

R. Très, très bonne question. Si j'y vais avec la masse salariale, le salaire individuel. Comme je disais tantôt, on cherche quand même à être dans la médiane des entreprises comparables au Québec, parce que la journée où est-ce que tu décroches de cette médiane-là, tu ne deviens plus attractif, tu perds des employés. Puis vous le savez, on a quand même un niveau d'expertise nécessaire qu'on a besoin chez Énergir pour pouvoir rendre le service. Donc, au niveau du salaire moyen, on va toujours chercher à être compétitif versus le marché au Québec. Ça, c'est certain qu'on ne veut pas décrocher de ça. Puis de toute façon, comme je disais aussi, nos salaires syndiqués, on doit suivre le marché, sinon on risque d'avoir des conflits de travail, puis ce n'est pas ce qu'on recherche chez Énergir.

Pour ce qui est de la masse salariale totale, c'est certain que le tarif pour nous est super important, on va toujours s'assurer d'être le plus compétitif, d'être pertinent. La journée où on ne sera plus pertinent au niveau du tarif, on existera plus puis on est très conscient de ça. Donc, c'est de là, l'entreprise doit s'assurer de toujours chercher l'efficience, l'optimisation.

Donc, avec une baisse éventuelle marquée du nombre de clients, on espère évidemment que la masse salariale éventuellement va pouvoir diminuer en allant chercher des gains. Mais pour pouvoir réaliser ces gains-là, comme je disais tantôt, ça nous prend vraiment le bon carré de sable, le bon niveau d'investissement nécessaire pour amener des projets d'intelligence artificielle. T'sais, quand je répondais tantôt sur l'intelligence artificielle, on a plein d'idées, ce n'est pas les idées qui manquent. Je ne pourrais pas vous nommer un élément en particulier parce qu'on est en train de justement se faire un plan de déploiement par rapport à ça, qui va probablement arriver éventuellement, mais pour le moment, il n'y a pas rien d'identifié comme tel, mais c'est clair qu'au niveau de notre structure de coûts, on veut la gérer de façon prudente, de façon challengeante, mais quand même sécuritaire, là. Il reste qu'on gère un réseau gazier, donc on veut s'assurer qu'on ne met pas à risque la population québécoise.

Q. **[116]** O.K. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, monsieur Larocque. Monsieur Gennaoui?

M. SAMY GENNAOUI :

Q. **[117]** Merci, Madame la Présidente. Bonjour aux membres du panel. J'ai quelques questions aussi pour vous, puis ma première question va être un peu en lien avec les questions de mon collègue concernant la masse salariale. Je comprends que sur la masse salariale, vous avez choisi ou vous choisissez d'appliquer l'indice - je vais le lire exactement - « rémunération moyenne non désaisonnalisée » pour toutes les industries, pour le Québec, et ça a été reconnu par la Régie et utilisé depuis deux mille dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020). Et vous proposez d'utiliser l'indice qui serait mesuré sur la période de trois ans se terminant en février deux mille vingt-six (2026), donc de février deux mille vingt-trois (2023) à deux mille vingt-six (2026).

Je demanderais à madame la greffière de présenter... je me suis amusé à aller chercher les statistiques ou les données de Statistique Canada. Donc, il y a le tableau justement, puis je ne l'ai pas déposé en preuve, mais je pense que c’est les mêmes chiffres que vous utilisez. Donc, on voit que c'est l'indice pour le Québec, pour toutes les industries. Et j'ai fait le calcul sur chacune des

trois dernières années.

Donc, février deux mille vingt-trois (2023) à février deux mille vingt-quatre (2024), on a cinq virgule huit pour cent (5,8 %) d'augmentation. Deux mille vingt-quatre (2024) à deux mille vingt-cinq (2025) - toujours février - quatre virgule trois pour cent (4,3 %) d'augmentation, puis de deux mille vingt-cinq (2025) à deux mille vingt-six (2026), donc la dernière année complète, c'est deux virgule huit pour cent (2,8 %) d'augmentation. Donc, la moyenne sur les trois ans donne quatre virgule trois pour cent (4,3 %). Donc, je crois que ça correspond aux chiffres que vous nous avez présentés ce matin, étant donné le plafonnement à quatre pour cent (4 %) qui est proposé.

Donc, je vais répéter rapidement. Donc, première année des trois années, c'est cinq virgule huit pour cent (5,8 %) d'augmentation. Deuxième année, quatre virgule trois (4,3 %), et troisième année, deux virgule huit (2,8 %). Mais ce n'est pas ça la question. La question serait : est-ce que vous êtes d'accord qu'en utilisant une moyenne de trois ans, sur les trois dernières années, on va chercher une année qui était exceptionnellement haute, donc la période deux mille vingt-trois/deux

mille vingt-quatre (2023-2024), probablement en raison de l'inflation élevée à cette époque et aussi de la pénurie de main-d'oeuvre dans plusieurs secteurs?

R. Oui, selon le calcul mathématique, je vais répondre « oui », on va chercher une année à plus grande inflation de salaire en faisant cette moyenne-là des trois dernières années. Le pourquoi on utilise une moyenne trois ans, c'est justement pour un peu plus lisser les variations qu'il peut y avoir d'une année à l'autre. Puis ce qu'on se rend compte dans la réalité, c'est que l'inflation, qui est dans ces indices-là, ces tables-là produites par Statistique Canada, c'est que sur le terrain, ça n'arrive pas nécessairement l'année même que ce chiffre-là sort. Souvent, il va y avoir un petit décalage où est-ce que ça peut arriver, d'où l'utilisation de la moyenne. Puis quand je regarde aujourd'hui - puis j'en parlais un petit peu ce matin - on n'est pas dans... là, j'ai oublié votre chiffre, là, je pense que c'est deux point huit (2,8 %)

Q. **[118]** Deux point huit pour cent (2,8 %), oui.

R. ... si vous regardez pour l'année en cours. On n'est pas dans ces chiffres-là aujourd'hui. Puis je

réitère, Énergir, dans ses augmentations salariales, on se compare toujours... j'ai parlé beaucoup avec les conventions collectives, mais c'est la même chose avec les employés-cadres, gestionnaires et autres, on se compare au marché, on s'assure d'être sur le marché, puis le marché il s'approche beaucoup de cette moyenne-là.

Donc, l'utilisation des moyennes, c'est vraiment pour éviter justement les petits « peeks » qu'on a pu avoir dans le passé, puis c'est particulièrement vrai dans les années de forte inflation, mais ça s'est traduit à la fin par des augmentations au niveau des salaires. Mais peut-être pas la même année, des fois c'est décalé d'une année ou deux.

Q. **[119]** Donc, il y a un décalage. Puis vous m'amenez vers ma prochaine question, de toute façon, je vais tout de suite la poser, si vous me permettez. Vous me parlez de petit « peek », mais c'était quand même un « peek » qui était... c'est un qualificatif « petit », on pourrait utiliser d'autres qualificatifs pour cinq point huit pour cent (5,8 %). Mais étant donné qu'il y a un rebasage, vous avez parlé de rebasage qui a eu lieu en deux mille vingt-cinq (2025), donc compte tenu de ce

rebasage-là, est-ce que vous considérez que les salaires ou la masse salariale ou les salaires individuels de votre main-d'oeuvre est encore en retard sur la forte croissance qui a eu lieu compte tenu du rebasage en deux mille vingt-cinq (2025) puis il y a une grosse croissance qui est encore captée par la formule ou la période de mesure qui est proposée? Est-ce qu'il y a un rattrapage à faire sur les salaires individuels?

R. La réponse, c'est oui. Et on est encore dans le rattrapage. Si je regarde les augmentations réelles qui ont été données à nos employés dans la dernière année, si je me fie aux gens des ressources humaines sur le prochain salaire qui s'en vient pour l'année suivante, on n'est pas dans des ordres de grandeur de deux point huit pour cent (2,8 %), on est plus dans des ordres de grandeur du quatre pour cent (4 %) qu'on propose. Puis t'sais, je fais juste réitérer, le plafond a été aussi introduit pour essayer d'éviter, je vais appeler ça les moyens ou les grands pics, c'était aussi pour ça pour éviter puis de se donner un certain « challenge » aussi au niveau de l'entreprise.

Q. **[120]** C'est parce que je reviendrais, puis je demanderais à madame la greffière, de présenter la

pièce B-0366 qui était votre présentation de ce matin. Donc, à la page 7. Puis je ne veux pas trop taper sur le même clou, mais à la page 7, donc la boîte à gauche quant à la suggestion qui avait été faite d'utiliser l'IPC - je crois que c'est par le rapport de monsieur Madsen - d'utiliser l'IPC plutôt que l'indice sur les salaires, donc l'indice EERH, qu'il y avait un écart de deux virgule quarante-six pour cent (2,46 %) en utilisant l'IPC versus quatre pour cent (4 %) en utilisant le facteur EERH. Alors que si on va à la page suivante... Donc, c'est un gros écart entre l'utilisation des deux facteurs. À la page suivante, dans le tableau qui est un peu petit, vous prenez le résultat des six dernières années.

Donc, on voit la moyenne d'augmentation annuelle, l'indice EERH était de trois virgule soixante-dix-sept pour cent (3,77 %) d'augmentation moyenne sur six ans, alors que l'IPC était de trois virgule trente-cinq (3,35). Donc, l'écart est quand même beaucoup plus faible entre les deux. Donc, est-ce que vous êtes d'accord que sur une longue période de temps, donc sans compter les deux ou trois dernières années uniquement, sur une longue période de temps, l'IPC et l'indice EERH devraient

tendre vers à peu près... devraient suivre les mêmes tendances?

R. En fait, non, je ne suis pas d'accord. Quand on regarde historiquement parlant, l'augmentation des salaires a toujours été plus élevée que l'IPC. Puis là, je ne suis pas l'expert, mais si on faisait l'exercice puis on regardait une plus longue période, on verrait un écart beaucoup plus important. Je vais attribuer peut-être cet écart-là moins important à la forte période inflationniste qu'on a connue, vous le savez, dans les deux, trois dernières années. On le voit sur le prix des aliments et autres. Donc, quand on le regarde sur un plus long historique, il y a vraiment un écart qui se crée entre les deux.

Q. **[121]** Bien, donc ma question était : est-ce que ça suit la même tendance? Vous avez répondu qu'il y a un écart. Est-ce que l'écart devrait être zéro virgule quatre pour cent (0,4 %) ou devrait être un virgule cinq pour cent (1,5 %)? Vos deux pages avaient deux écarts qui sont quand même éloignés un de l'autre.

R. En fait, c'est parce que ce n'est vraiment pas le même horizon. Ici, sur cette page ci qu'on voit à l'écran, c'est un horizon qui monte à deux mille

dix-neuf (2019) jusqu'à deux mille vingt-cinq (2025) qui couvre quand même une période où est-ce qu'il y avait quand même une inflation importante. Alors que le deux point quarante-six (2,46) qui était à la page précédente, c'est l'IPC qu'on prévoit au dossier tarifaire deux mille vingt-six/vingt-sept (2026-27).

Q. **[122]** Bien compris. Merci. Je vous amènerais sur le facteur de croissance. Puis c'est une question qui est liée au rapport de votre expert, mais je veux avoir votre point de vue à vous, donc je vais vous poser la question tout de suite. J'aurai d'autres questions pour docteur Makholm plus tard. Puis pas besoin de présenter la pièce, mais c'est B-0318 pour les fins des notes sténographiques, B-0318 à la page 54. Dans le rapport de l'expert, il explique que la croissance et typiquement due à une expansion du réseau de distribution pour de la construction résidentielle, mais que la décroissance, là, je vais citer qu'est-ce qui est écrit en anglais, parce que je peux difficilement traduire :

> Involves idiosyncratic departures of spatially dispersed consumers.

Vous en avez glissé un mot un peu ce matin sur le

type de décroissance, le profil de la clientèle qui quitte puis vous m'excuserez de ne pas comprendre ou de ne pas être certain de la signification du mot « idiosyncratic », mais je comprends que le fait que les clients qui quittent sont dispersés géographiquement, alors que quand il y a de la croissance, c'est concentré puis c'est des expansions, comme vous venez de l'expliquer à mon collègue. Est-ce que ce phénomène-là, qui est rapport par docteur Makholm, c'est un phénomène où c'est la même tendance que vous voyez ou que vous anticipez sur votre réseau?

R. En fait, c'est exactement la même tendance. C'est ce que je dirais, c'est quand t'es en croissance, tu développes du nouveau réseau, donc ça amène plus de réseau à entretenir. Quand t'es en décroissance, c'est des clients un petit peu dispersés partout qui quittent, donc la réalité, c'est que le tuyau qui est utilisé par - je vais faire un exemple - quatre personnes, quatre clients, versus trois, il faut continuer de l'entretenir de la même façon. Donc, oui, c'est la réalité qu'on observe chez Énergir.

Q. **[123]** Merci. Maintenant, je reviendrais sur une sous-évaluation des dépenses d'exploitation dans

les années passées. Ça a été abordé à plusieurs reprises ce matin puis je vous ramènerais à la pièce B-0317, qui est la réponse à la DDR numéro 9 de la Régie à la page 9. Donc, en réponse à notre question 5.2 dans cette DDR, on constate que la formule paramétrique surévaluait pour chaque année en deux mille dix-neuf (2019) et deux mille vingt-cinq (2025) la croissance réelle des OPEX. Vous répondiez, en réponse à la DDR et là, je cite votre réponse :

> L'écart entre le résultat de la formule et les dépenses réelles représente donc le succès des efforts d'Énergir à contrôler ses coûts par rapport à la limite tracée par la formule.

Donc, ce matin vous êtes revenu sur le sujet puis en début d'après-midi aussi, en mentionnant que c'était des phénomènes exceptionnels qui expliquaient les écarts. Donc, vous avez parlé de la pandémie puis des investissements en technologies de l'information. On n'avait plus les acronymes, pardonnez-moi. On ne peut pas s'attendre à ce que ces écarts-là surviennent systématiquement à nouveau.

Vous avez aussi abordé le même sujet avec maître David ce matin concernant les écarts systématiques puis vous avez expliqué que, de toute façon, il y a eu un rebasage en deux mille vingt-trois (2023). Il y a eu un nouveau rebasage en deux mille vingt-cinq (2025). Donc, les écarts devraient être pris en compte pour les nouveaux calculs.

Ceci dit, je regardais deux mille vingt-trois (2023), deux mille vingt-quatre (2024), malgré le rebasage qui a eu lieu en deux mille vingt-trois (2023), il y avait quand même un écart significatif sur les OPEX. De mémoire, c'était quatre virgule soixante-six pour cent (4,66 %) puis un autre écart de cinq pour cent (5 %) et plus l'année suivante.

Puis dans le même ordre d'idée, je regardais dans le tableau qui est dans la pièce B-0317, toujours réponse à la DDR 9. Là, on ne parle pas seulement des OPEX, mais on parle de l'ensemble du coût de service. Si, Madame la Greffière, on va à la page 32 et les suivantes. J'arrive à ma question. Donc, on vous a demandé de faire l'exercice de simuler rétroactivement, ou simuler pour les années passées l'impact de la FVC et puis on constate qu'il y a un écart aussi sur

l'ensemble du coût de service, qui est toujours dans la même direction, donc qui est toujours en écart positif.

Donc, à ce sujet-là, je sais que ce matin, vous avez parlé de l'importance de distinguer le mécanisme des MRI ou des mécanismes incitatifs. Donc, s'il y a un facteur à appliquer pour la productivité, ça devrait être associé à un mécanisme incitatif. Je crois que c'est votre position. Est-ce que vous confirmez que c'est à peu près ce que j'ai compris de votre preuve puis de votre position ce matin?

R. Sur cette dernière portion là de votre intervention, oui, effectivement.

Q. **[124]** O.K. Donc, je reviens à la démonstration que je tentais de faire. Donc, étant donné, si on applique la FVC de manière rétroactive, on voit qu'il y a toujours un écart à la hausse alors que si on faisait une projection, une indexation basée sur des paramètres, ça devrait être plus centré avec la réalité. Est-ce que... puis je sais que vous ne vouliez pas parler de facteurs incitatifs ou facteurs de productivité, mais est-ce qu'il y aurait lieu de se questionner sur avoir un facteur de correction afin que... même si on regarde

rétroactivement, on peut parler de manière prospective, pour éviter qu'il y ait encore un écart... un écart toujours dans la même direction par rapport à la hausse réelle des coûts?

R. Peut-être juste un point que ma collègue fait mentionner, c'est que vous nommiez que dans le... là, on est dans la pièce... l'annexe...

Q. **[125]** C'est la pièce B-0317.

R. L'annexe Q-11.1 à la fin. Vous nommiez qu'il y a des écarts toujours positifs, mais il y a quand même des années dans cette annexe-là qu'il y a des écarts négatifs dans lequel la formule aurait été négative pour l'entreprise. Peut-être juste corriger ce petit point-là.

Q. **[126]** O.K.

R. En réponse à votre question, je commencerais en disant... puis mon collègue Jean-Sébastien en a parlé un petit peu, la formule de partage des trop-perçus puis des manques à gagner étant asymétrique, le manque à gagner, c'est certain qu'il est très négatif pour l'entreprise. Il est cent pour cent (100 %) assumé par l'actionnaire. Donc, c'est certain que... puis on fait le lien avec la gestion prudente des coûts, on va toujours oeuvrer dans un : faire attention pour pas aller là parce que

c'est très pénalisant pour l'entreprise.

Par rapport aux écarts du passé, je pense que j'ai fait quelques exemples dans ma présentation, où est-ce qu'on nommait la raison. Il y a des circonstances particulières. T'sais, je dirais que vingt vingt-quatre/vingt vingt-cinq (2024-2025), il y a d'autres circonstances particulières aussi qui est arrivé. Il y a des activités qui sont faites par Énergir que, d'une année à l'autre, ça peut être très différent. Puis le résultat peut être très différent. J'en parlais un petit tantôt, là, mais les localisations de conduite, ça peut dépendre du nombre de travaux de construction qu'il y a durant l'été. Ça peut dépendre de toutes sortes de facteurs, la température et autre.

Donc, ce qu'on recherche, c'est un cadre financier qui est rigoureux, qui est exigeant, mais qui n'est pas trop exigeant pour pas nous forcer à éventuellement couper dans quelque chose qu'on ne devrait pas couper. Puis le but dans ça c'est d'avoir vraiment une vue plus moyen terme, d'avoir un cadre qui nous permet d'oeuvrer là-dedans. Puis, pour moi, tant mieux si on fait des trop-perçus, ça va être bénéfique pour tout le monde. Ça va nous

amener plus... éventuellement, on... dans l'année de rebasage, bien ça va nous permettre de retourner peut-être un autre trois millions (3 M) éventuellement.

Donc, pour moi, la réponse à la question c'est de dire : donnez-nous un cadre qui nous permet d'oeuvrer dans ça, tout en étant sécuritaire pour l'ensemble de nos clients. Puis quand arrivera la période « rebasing », de rebasage, bien, on se « challengera » sur le coût de service complet. Ça fait que, moi, pour moi, la façon que je le vois, c'est vraiment dans ces années-là. Puis on pourrait se « rechallenger » sur : est-ce qu'on a la bonne base ou pas la bonne base? Puis je réitère, ça va être la première fois qu'on va utiliser cette formule-là pour l'entreprise. On a été habitué avec la formule paramétrique passée pour les OPEX.

Ça m'amène quand même un petit niveau de stress, je vous dirais, là, de venir indexer des CAPEX à l'IPC, alors que, on l'a vu tantôt, les coûts augmentent beaucoup plus rapidement. Ultimement, ça veut dire qu'il faut faire peut-être moins de projets avec autant de dollars. Donc, ça nous prend le bon niveau, puis faisons attention de venir nous mettre trop de pression sur les coûts

qu'on peut gérer.

Q. **[127]** Merci. Il me reste une question, puis c'est drôle parce que vous êtes allé directement où je voulais aller avec ma dernière question. Par rapport au CAPEX qui est indexé aux IPC, puis la question va être plus philosophique ou... j'ai lancé beaucoup de chiffres depuis le début de mes questions. Vous mentionnez que les CAPEX vont être indexés à l'IPC. Par contre, dans votre présentation puis dans votre preuve, on voit qu'à la marge, vous allez traiter des projets majeurs. Donc, on peut supposer que les projets majeurs, c'est une partie des CAPEX. Est-ce que vous êtes capable de définir le terme « projets majeurs » puis d'indiquer approximativement quelle portion ou quel pourcentage des CAPEX ou des ajouts du CAPEX rentreraient dans la catégorie « projets majeurs » et seraient traités à la marge et non pas indexés selon l'IPC? Ça n'a pas besoin d'être précis, là, juste une idée pour comprendre « projets majeurs ».

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Je comprends que mes collègues essayent de vous donner la meilleure réponse possible, ce ne sera pas long.

M. MICHEL VACHON :

R. En fait, la réponse... puis je vais être approximatif, je suis désolé, je n'ai pas les chiffres détaillés devant moi, mais la majeure partie des CAPEX qu'Énergir fait, c'est des projets, ce qu'on appelle des « projets pas majeurs », des projets en partie...

La définition d'un projet majeur, c'est un projet, au sens de la Régie, c'est un projet de plus que quatre millions (4 M$) dans lequel on doit aller chercher une autorisation auprès de la Régie. Donc, c'est un projet qui se veut un gros projet où est-ce qu'on amène une notion de, soit un développement de réseau, un entretien majeur d'un équipement ou ça peut être un projet informatique, comme j'ai nommé plus tôt, que ce soit des projets Ariba, HXM, qui ont amené un aspect un petit peu plus transformationnel souvent.

Je dirais, la plus grosse portion de nos projets est souvent dans le projet qui n'est pas majeur, donc en proportion. Évidemment, ça peut dépendre des années. On a eu des années où est-ce qu'on avait plusieurs projets majeurs. Je pense, entre autres, il y a un projet justement qu'on est en train de... Dans la construction, actuellement,

le projet du remplacement de la conduite du pont Vachon. C'est un projet important qui nous est imposé par le MTQ, et caetera.

Donc, ça va dépendre des années, mais je dirais, majoritairement, quand on regarde notre bord, puis qu'est-ce qui prend le plus de place dans les CAPEX, c'est les projets qui sont en bas de quatre millions (4 M$).

Q. **[128]** Donc, la réponse courte à la question, c'est : des investissements qui seraient sous le seuil de quatre millions (4 M$) rentreraient dans la catégorie qui serait indexée selon l'IPC? Puis les investissements au-dessus du seuil de quatre millions (4 M$), ça rentre dans la catégorie des projets majeurs?

R. Exact.

Q. **[129]** O.K. Merci beaucoup. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Monsieur Gennaoui.

Q. **[130]** Comme vous le savez, l'expert Madsen a proposé un mécanisme de « throught up ». Vous avez eu une question là-dessus ce matin, pour aller récupérer les écarts de coûts des éléments à la marge, traités à la marge. Là, j'avais compris de

votre réponse écrite dans le cadre des DDR, que c'était une question d'équité intergénérationnelle. Là, ce matin, vous sembliez vous distancer de cette réponse-là. J'aimerais que vous m'expliquiez c'est quoi les difficultés d'une solution de cette nature-là qui, dans le fond, viendraient protéger et vous et la clientèle et complètement neutraliser tous les écarts qui pourraient découler de ces éléments-là?

R. Je vais essayer de tenter une réponse de clarification. En fait, tous les éléments qu'on propose d'ajuster à la marge, ce qu'on propose c'est qu'à chaque année, on vienne faire cet ajustement à la marge là. Je ne sais pas si ça avait été bien compris dans notre preuve. Donc, à chaque année, je vais prendre un exemple, on a un CER de nivellement de la température qui existe. Il est constaté durant l'année. Puis on a déjà des mécanismes en place qui permettent de récupérer ce CER-là à travers les années, qui permet quand même d'avoir le plus possible une équité intergénérationnelle.

Donc, la réponse que ma collègue a donnée tantôt, c'est « On a déjà les mécanismes en place », qui, pour moi, font déjà le travail

d'équité, de s'assurer de récupérer ces coûts-là ou de retourner ces coûts-là à la clientèle. Donc, pourquoi changer quelque chose qui marche déjà bien selon nous, puis qu'on appliquerait, dans le fond, autant quand on fait un dossier tarifaire en mode exhaustif, en mode détaillé, que quand on appliquera la formule où est-ce qu'on va appliquer exactement la même mécanique? Ça fait que la Régie va voir exactement la même mécanique qu'on a appliquée par le passé pour ces éléments-là.

Q. **[131]** Mais pour le nivellement de la température, je comprends votre réponse. C'est-à-dire que le CÉR existe déjà. Donc, la suggestion que nous fait cet expert, elle est déjà en place en ce qui concerne le compte de nivellement de la température. Mais les autres éléments, les autres composantes du revenu requis qui vont être traités à la marge, comme l'objet d'opération du PGEÉ, lui, il ne l'a pas son propre mécanisme? À moins que je me trompe? Bien possible.

R. Oui. Je vais y aller encore, mais chaque élément qui est traité à la marge...

Q. **[132]** O.K. Il va avoir son...

R. ... a déjà son mécanisme.

Q. **[133]** O.K.

R. Donc, les coûts en lien avec le PGEÉ, par exemple, il y a déjà un mécanisme en place pour récupérer les écarts qu'il peut y avoir. Donc, en fait, ce qu'on dit, c'est que tous les CÉR qu'on proposait, ils ont déjà leur mécanisme en place. Ensuite, il y a certains autres éléments qu'il y a également... t'sais, si on prend les écarts davantage sociaux futurs, par exemple, il y avait déjà un mécanisme en place, donc c'est déjà... ça a déjà été approuvé par la Régie puis c'est... à mes yeux, ça fonctionne bien. Ça fait que c'est pour ça qu'on a répondu que ça n'avait pas d'impact.

Q. **[134]** Donc, ce que je comprends, c'est que sa recommandation, elle est déjà en application pour ces éléments, ces composantes-là de l'équation. Donc, c'est à cocher « fait »?

R. Selon moi, oui, selon notre compréhension, puis comme ma collègue a dit... puis c'est pour ça qu'on ne comprenait pas sa question ou sa suggestion, dans le sens que pour nous, c'est déjà en place.

Q. **[135]** O.K. Mais je pense qu'on... peut-être qu'ils comprennent tous un peu mieux, là, moi certainement en tout cas. J'aimerais revenir sur le taux d'inflation de l'indice EERH calculé sur trente-six (36) mois. Là, ce que je comprends de ce que vous

dites, c'est que finalement, si on calculait sur douze (12) mois, ça nous donnerait un taux d'inflation, qui ne correspond pas à nos coûts réels, en salaire, qui sont plus autour du quatre pour cent (4 %). Donc, si on va chercher l'année exceptionnelle d'il y a trois ans puis on la met dans notre... là, on va avoir un taux qui correspond plus à ce à quoi on s'attend. Donc, finalement, cet indice-là, il n'est pas vraiment représentatif de vos coûts, si je comprends bien?

R. C'est une bonne question, puis en fait, il l'est, la preuve le démontre, quand on a regardé les dernières années, l'indice quand on prend une moyenne de trente-six (36) mois... vous avez raison sur un douze (12) mois, puis le douze (12) mois, c'est que le marché s'adapte probablement - puis là je ne suis pas expert en ressources humaines - mais le marché s'adapte probablement graduellement à ces statistiques-là, à ces ajustements-là. Puis je ne veux pas m'introduire en expert, mais c'est vraiment la réalité qu'on observe, c'est en utilisant des moyennes. Puis comme dans toute chose, des fois la moyenne est plus pertinente que l'année donnée parce que...

Je prends les extrêmes, il y a des années

où est-ce que cet indice-là, si je me souviens bien, approchait le sept, huit pour cent (7-8 %). On n'a pas donné sept, huit pour cent (7-8 %) de croissance de salaire à nos employés cette année-là. Par contre, dans la moyenne, on était proche toujours de cet indice-là. Donc, c'est pour ça qu'on propose le trente-six (36) mois. C'est que pour nous, le trente-six (36) fait bien du sens, il a été démontré par le passé, notre preuve le démontre. Donc, c'est pour ça qu'on pense que c'est toujours un indice pertinent.

Mais c'est sûr que, comme dans tous indices... puis probablement, ça serait la même chose si on regardait l'IPC, c'est que la réalité, il y a toujours un certain décalage quand les gens augmentent les prix, là. Ce n'est pas : demain matin j'augmente parce que l'IPC a augmenté, mon service professionnel va augmenter du même pourcentage. Des fois, ça peut arriver deux mois plus tard, trois, quatre mois plus tard, et caetera. Donc, c'est pour ça que la moyenne, pour nous, faisait beaucoup plus de sens.

Q. **[136]** Puis ça, le trente-six (36) mois, je ne me trompe pas, ce n'est pas un changement? C'est comme ça dans la formule antérieure? C'est-à-dire...

R. Exact. C'est exactement comme ça.

Q. **[137]** On disait, à ce moment-là, c'était pour lisser... mais on allait peut-être chercher des années qui étaient à plus bas taux, là, donc ça nous protégeait en période de croissance du taux. Merci pour ce sujet-là. Maintenant... Non, savez-vous, je pense que... Ah non, une dernière question. Bon, on vous propose d'inclure un facteur X. D'après vous... là, comme vous savez, ordinairement les facteurs X, c'est établi suite à une étude exhaustive sur la productivité des facteurs. On n'a pas une telle étude mise à jour. D'après vous, quel niveau de preuve serait nécessaire pour justifier l'inclusion d'un facteur X dans la formule cette année? Est-ce qu'on a...?

R. En fait, ma réponse en premier lieu, on pense que ce n'est pas nécessaire d'en mettre un, mais si on va vraiment dans l'hypothèse que la Régie dit « Je veux en mettre un absolument ». T'sais, pour moi, il faut vraiment que ça soit sur des éléments que l'entreprise contrôle. T'sais, je disais tantôt les capex, il y a toute la portion « autres coûts » qu'on a parlé très rapidement, taxes foncières, et caetera, de venir appliquer un facteur de productivité sur des éléments que tu contrôles plus

ou moins, où est-ce que tu fais affaire avec de l'externe où est-ce que tu subis, dans le fond, des augmentations... t'sais, je nous inviterais à être très prudent, parce que ça va venir mettre une pression sur des éléments qu'on ne peut appliquer, on ne pas faire de la productivité.

Donc, à ce moment-là, les éléments qu'on contrôle un peu plus, c'est au niveau des OPEX. T'sais, on a quand même un certain contrôle. Ensuite, pour moi, c'est de prendre l'historique de nos trop-perçus générés à travers des économies d'OPEX sans tenir compte de comment ça a été généré, pour moi, c'est quelque chose qui était un petit peu incohérent. Il faut faire une analyse.

Comme vous avez, on n'a pas fait de « benchmark », on n'a pas regardé où est-ce que l'entreprise se situe par rapport à ses pairs en termes de productivité. On est peut-être les meilleurs puis on ne le sait pas. On est peut-être aussi dans la moyenne puis c'est correct aussi. Donc, t'sais, je pense qu'il faut rester très prudent. Puis t'sais, moi, j'aurais tendance à... si la Régie veut vraiment aller là, c'est de dire : bien, c'est quoi les chiffres réels de productivité qu'on a faits dans les dernières années?

Pour moi, c'est le six millions (6 M) qu'on a redonné à la clientèle dans les six, sept dernières années. Grosso modo, c'est ça la vraie productivité qui a été faite. Parce qu'elle est permanente, elle est récurrente, alors qu'il y a beaucoup d'éléments que j'ai nommés tantôt qui n'étaient pas récurrents.

Q. **[138]** Donc, la méthodologie qui est utilisée par plusieurs participants, pour proposer l'inclusion d'un facteur X, elle n'est pas basée sur une étude de productivité des facteurs, mais sur une comparaison de qu'est-ce qu'une formule aurait donné versus qu'est-ce que le réel a donné sur une base historique. Alors, je peux avoir votre commentaire sur la rigueur de cette approche-là, selon vous, pour témoigner des gains de productivité?

R. Encore là, je ne vais pas me substituer à un expert, mais je reviens dans le calcul qui a été utilisé par l'expert, on a pris, par exemple, des gains liés à la pandémie, des gains où est-ce qu'on nous a obligés pendant un certain temps de rester à la maison, des économies de frais de déplacement pendant cette période-là. Je ne vois pas comment c'est des gains permanents puis c'est des gains de

productivité. On est loin de gains de productivité. À la limite, ça a juste déplacé des activités ou diminué peut-être les ventes potentielles à l'époque. Donc, pour moi, c'est là que je remets un petit peu en doute la méthodologie.

Comme on a dit, on n'est pas dans un mécanisme incitatif, on n'a pas fait ces analyses-là. Si on veut vraiment introduire un facteur de productivité qui fait tout son sens, il faut faire ce travail-là. Puis je ne suis pas l'expert encore, mais c'est un travail qui est très demandant, qui va prendre du temps, puis ce n'est pas ce qu'on propose. On propose quelque chose qui est vraiment un allégement.

Donc, pour moi, c'est sans analyser c'est quoi les causes de ces écarts-là du passé, c'est là que pour moi ça ne fait pas de sens. En plus, c'est qu'on prend ce facteur de productivité là puis on le met sur l'ensemble du coût de service assujetti à la FVC. Autrement dit, on fait un calcul basé sur un historique d'OPEX puis on l'applique aux CAPEX. C'est là que pour moi, il y a une certaine incohérence.

Q. **[139]** Donc, puis cette étude-là qu'il aurait fallu faire, est-ce que c'est quelque chose que vous avez

l'intention de le faire la prochaine fois qu'on va se revoir, non pas dans le 4334, je parle, mais dans trois ans, un suivi, un genre de suivi qu'Énergir ferait pour témoigner des gains de productivité qui ont été réalisés?

R. En fait, ce que j'aurais tendance à dire, c'est que comme je disais tantôt, on est dans l'incertitude. C'est les premières années qu'on vit cette décroissance-là. Il y a une transition énergétique qui est quand même importante qui va amener beaucoup de changements chez Énergir. On parle beaucoup de la décroissance du nombre de clients, mais il y a une complicité qui s'ajoute à ça aussi chez Énergir. On ne parlait pas de biénergie il n'y a pas longtemps. On ne parlait pas de GSR il n'y a pas longtemps. Les nouveaux projets sont plus compliqués. Éventuellement, peut-être des gros projets de production... pas de production, mais où est-ce qu'on va vouloir intégrer du GSR.

Ce que je dirais, c'est : il faut donner peut-être le temps de vivre cette réduction-là. Puis sans avoir fait des exercices très exhaustifs de comparables en Amérique du Nord, il n'y a pas beaucoup de compagnies de distribution, que ça soit gazière, électrique, qui sont dans une situation

comme la nôtre. Je pense que c'est peut-être de laisser un petit peu le temps. Je ne serais pas contre dans deux ou trois ans de revenir avec : bien, voici les constats qu'on a, puis oui, l'entreprise est capable de faire...

Q. **[140]** C'est ce dont je parlais. Donc, les constats...

R. Là, je ne veux pas trop m'avancer parce que je vais laisser aller les constats.

Q. **[141]** Oui.

R. Mais sincèrement, si on se rend compte à un moment donné qu'on est capable de générer des gains, puis il y en a... Puis comme je disais tantôt à votre collègue, pour moi, dans les années de rebasage, bien, ça sera les bonnes années pour dire : bien, finalement, on en a généré des gains, puis repartons plus bas, puis tant mieux si ça va coûter moins cher pour le client.

Q. **[142]** Merci de vos réponses. Une dernière question ou commentaire. Puis je pense que c'est plutôt une question qui s'adresse à maître Lemay Lachance. Parce que quand même vous en avez fait mention dans votre présentation ce matin du contexte de la nouvelle loi, et que la formule que vous présentez, elle est conforme à la nouvelle loi de l'article

48.1, je pense, de la loi qui va vers... bien, qui suggère en tout cas une approche simple basée sur une formule de variation des coûts. Il y a des participants qui nous invitent à inclure un facteur X. On est plus au niveau de mécanisme incitatif quand on implique un facteur X. On inclut le facteur X dans l'équation.

Est-ce qu'on pourrait pas donc se baser sur l'article 49 qui dit que la Régie, finalement, peut utiliser toute autre méthode ou tenir compte de tout autre élément qu'elle estime approprié pour l'établissement finalement de ses tarifs? Donc, c'est la question que je me posais. Ce n'est qu'une interrogation. Ce n'est pas une suggestion. Mais j'aimerais ça entendre, être éclairée sur ce point-là.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Je n'ai pas de souci si les témoins ont quelque chose à fournir, autrement évidemment ça me fera plaisir de l'aborder.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[143]** Allez-vous laisser votre procureure se prononcer là-dessus?

M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

R. Avec plaisir.

Q. **[144]** D'accord. Écoutez, moi, ça fait le tour de mes questions, Monsieur Larocque, Monsieur Gennaoui. Alors, je pense que nous avons terminé nos questions au panel. Merci beaucoup. Je ne crois pas que vous êtes tout de suite libérés, à moins que je comprenne mal. Mais est-ce que ce ne serait pas utile que le panel soit encore en place lorsque nous allons questionner votre expert?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Effectivement. Puis j'avais compris - c'est peut-être moi qui est mélangée - j'avais compris qu'OC voulait procéder au contre-interrogatoire du panel le vingt-deux (22). Mais je comprends que les questions ont été posées...

LA PRÉSIDENTE :

Ça a été abandonné.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

C’est ça.

LA PRÉSIDENTE :

À moins qu'on me corrige encore, ça a été abandonné cette option-là. Qu'on intervertit... Ça a été abandonné. Donc, on est revenu au calendrier version 1.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Exact. Parfait. Écoutez, je n'ai pas de problème à

les laisser sous serment si jamais, suite au témoignage de l'expert, vous vouliez revenir.

LA PRÉSIDENTE :

Eux-mêmes vont se lancer la balle. Je ne le sais pas, là. C'est par prudence que je propose ça.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

O.K. Mon premier réflexe, ça aurait été de les libérer, mais si vous préférez qu'on les garde sous serment au cas où, il n'y a pas de souci.

LA PRÉSIDENTE :

Ce n'est que peu de temps. Vous allez être libérés d'ici la fin de la journée.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

C’est bon.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc, nous pouvons inviter votre expert, monsieur Makholm.

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Auriez-vous objection à ce qu'on prenne...

LA PRÉSIDENTE :

Une pause?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

... une courte pause juste pour... Bien, je vois qu'il semble à l'écoute. Alors, je ne sais pas si monsieur Makholm est prêt ou s'il préfère prendre

une courte pause.

M. JEFF D. MAKHOLM :

I am ready to go at anytime.

LA PRÉSIDENTE :

Do you have the benefit of the translation, Mister Makholm?

M. JEFF D. MAKHOLM :

R. Can you hear me?

LA PRÉSIDENTE :

We can hear you, but if you speach french, would you have the benefit of the translation? Est-ce qu'il me comprend?

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Je suggère qu'on prenne peut-être une pause pour s'assurer que...

LA PRÉSIDENTE :

On va tester nos systèmes techniques qui sont pourtant toujours...

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Merci.

(Discussion hors dossier)

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc, nous sommes de retour à deux heures cinq (2 h 05).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

_____

Me MARIE LEMAY LACHANCE :

Bonjour. Je crois que tout fonctionne au niveau technique. Monsieur Makholm semblait nous entendre tout à l'heure, et tout le monde dans la salle l'entendait bien, prenons pour acquis que tout fonctionne de ce côté-là. Alors, on pourrait procéder à l'assermentation de monsieur Makholm, Madame la Greffière, s'il vous plaît.

IN THE YEAR TWO THOUSAND TWENTY-SIX (2026), on this twenty-first (21st) day of May, PERSONALLY CAME AND APPEARED :

JEFF D. MAKHOLM, Senior Managing Director, office address is 99, High Street, Boston (Massachusetts);

WHO, after having made a solemn affirmation, doth depose and saith as follows:

CROSS-EXAMINED BY Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente, bonjour aux Régisseurs. André Turmel pour la Fédération canadienne de l’entreprise indépendante.

Q. **[145]** Good afternoon, Mr. Makholm. I'm here representing the Canadian Federation of Small Businesses, CFIB, or in French, FCEI.

So, I put on the screen, sir, the excerpt of your expert written testimony. Can you see it?

A. I see it, there's a screen in the distance.

Q. **[146]** Okay.

A. But I don't see it clearly because it's way off.

Q. **[147]** Okay.

A. I'm looking at the back of your head.

Q. **[148]** It's okay. Do you have your own written expert testimony with you?

A. I do. Okay. So, please go to page 49 out of 76 pages, which stands for evidence B-0315.

A. Are you reading from my...

Q. **[149]** We want to use your written testimony, Sir. And it is at the end of part 2, just before Section 3, which begins with Customer Growth as a Proxy for Growth in Requirement.

A. I see that.

Q. **[150]** Okay.

A. Yes, I have that with me.

Q. **[151]** Okay. So, we will work with the two paragraphs just above that point or chapter number 3, right?

A. Yes.

Q. **[152]** Okay. So, I'm going to read part of your written testimony, and then I'll ask you a few questions. So, in your written testimony, and I read it for the sake of the Régie de l'Energie here in Montreal, you wrote the following, and I quote :

> As a result, the X factor in Canada and the United States reflected an index-based method of measuring industry total factor productivity, which stands for TFP, growth relative to TFP growth in the economy at large. The aim of computing the X factor is straightforward - to find a reasonable allowance for inflation that can regularize multi-year rate setting - or regulatory lag.

And then, I continue :

> The lentgheted regulatory lags permits regulated companies to earn returns against a predetermined trajectory of rate control, thus driving the firm's incentives.

I stop here. So, my first question is in relation

with that last sentence, okay? I just want to understand better what you mean by that sentence which says, and I repeat :

> The lengthened regulatory lag permits regulated companies to earn returns against a predetermined trajectory of rate control, thus driving the firm's incentives.

Could you give more about this sentence, please? What does that mean?

A. Yes. Regulatory lag against a predetermined trajectory means that you have constructed a trajectory in an incentive regulatory formula, as in RPI - X, by adjusting observed inflation by industry productivity compared to economy productivity. And under RPI - X regulation, that adjustment is theorized to help ease the lengthening of regulatory lag so that a company is exposed to a longer period of fixed trajectory of rate control, as in five years.

Q. **[153]** So, when you do refer to this incentive, my question is, in fact, can you explain what are these incentives you are referring to and what will they incite the company to do or to change their...

A. Excuse me, I should let you finish.

Q. **[154]** No, I ended my sentence.
A. Incentive is to keep...
(Problème technique - son)
... by increasing or decreasing costs.
Q. **[155]** Nothing more?
A. Nothing more.
Q. **[156]** Okay. And can you tell us how this incentive is being sort of fed? What makes this incentive to happen?
A. Regulatory lag, as the sentence explains.
Q. **[157]** Exactly what I was expecting.
A. If you have a predetermined trajectory of rate control and your costs are lower than the parameters that fade into that trajectory, or your sales are larger than those that fade into that trajectory, you make money.
Q. **[158]** And when you do refer to - sorry.
(Problème technique - son)
a. Have you asked me a question?
Q. **[159]** No, we have a sound problem. Could you keep speaking just for the sake of twisting the volume?
A. Yes, okay. I'll just talk for a moment and you can see whether or not you can hear me clearly, and signal if you think it is sufficient.
Q. **[160]** I made a promise with your lawyer not to talk

about hockey, so...

A. Is it still okay? Just wait, sir. We'll take two minutes, please.

(Problème technique - son)

THE PRESIDENT :

Yes, I think we're going to continue to see if what we've done has improved the situation on our side.

A. Okay, I shall try to continue to speak up.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[161]** Thank you. Sorry for that, sir. Okay, so we are still within the same quote that I've read to you, and in that quote, we were making reference to a predetermined trajectory of rate control. So, can you tell us how this predetermined trajectory of rate control do influence the incentive?

A. There are various kinds of trajectories of rate control. There is something in the United States called the file Red Dot. Once you set a rate, the rate is set until a judge sets another rate. That's a very standard, strong trajectory against which a regulated company can profit by selling more or spending less on quality.

Canada does not have the same kind of file Red Dot that we have in the United States. It's got more of a case-by-case doctrine of fixing rates

from one time to the next, but it has general incentives.

The trajectory that comes out of incentive mechanisms is a bit different. It's a more complicated trajectory that has things like X factor, Y factor, Z factor. It's a complicated trajectory. But it's still a fixed trajectory moving forward against, which profits come from greater sales or smaller costs.

Q. **[162]** The more long is the delay, the more the regulatory entity has an interest to be efficient, right?

A. The longer the regulatory lag, either against a fixed file rate or against a complicated trajectory coming from an incentive mechanism, then yes, the longer a regulated company can keep its earnings from selling more or spending less compared to what's made that trajectory, either a flat file rate or a complicated trajectory coming from an incentive mechanism.

Q. **[163]** Thank you, sir. J'ai deux questions additionnelles.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous informe qu'il n'y a pas de notes sténographiques depuis la dernière question que

vous avez posée, le système n'est pas capable de le capter.

Mr. Makholm, we're still having sound problems on our side. Do you have a headset that might help with the sound quality for us? A headset with a microphone that you could use?

A. I don't know. I've never used a headset with a microphone in this room. In my discussions with counsel yesterday, the microphone that's inherent in the facility in front of me, or then yesterday, and for all other instances in which I've used this room, has always been sufficient. I've never used a headset to deal with microphones. I don't think the problem is with microphones.

(Problème technique - son)

(Discussion hors dossier)

THE PRESIDENT :

Okay, the system seems to be working, so we will continue. Thank you very much.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[164]** Okay, so we'll still work with the excerpt of your written testimony, Sir.

LA PRÉSIDENTE :

Reprenez la dernière question.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[165]** Okay. Okay. So, working with what we've quoted earlier, I would ask about - and you were referring to a predetermined trajectory of rate control. I have difficulty to say that. My question to you, and I repeat it, is how this predetermined trajectory of rate control do influence this incentive?

A. And I think I answered by saying that having a predetermined trajectory, either a filed rate or a complicated incentive mechanism trajectory, it provides a basis by which a company can profit by selling more or spending less. And then I ask you, I kind of ask you to confirm, well, so we understand that the longer is the delay, the more the regulated entity will have an interest to be efficient, right?

A. The more money can be made by selling more or spending less to provide your services.

Q. **[166]** That's called efficiency? That is called efficiency.

A. I mean, the practical effect. Let's call what it is. There's money to be made against that predetermined trajectory by selling more under your current rates or by spending less than the cost of

service that populated those rates.

Q. **[167]** Okay. So in there, what is that link between that incentive and the regulatory lag? Is that what you just said? I just want to understand the link between this incentive and the regulatory lag.

A. Yes, the timing is important. If rates were to be reset every week or every month or every day, the regulatory lag would be tiny, and the payoff from selling more or spending less, would be tiny and small. The longer the lag, the greater the incentive to sell more or spend less.

Q. **[168]** Okay, we're making progress. So I'm going to read you a second and last excerpt of your testimony in the paragraph that we show on the screen. You write, and I quote :

> That is the sole purpose of the X-factor to adjust published government inflation indexes to fit the needs of a particular regulatory industry like gas distribution.

End of quotation. So am I to understand that that sentence that we just read, that in the North American context, the X factor does not represent the efficiency expected of the regulated company, but simply an adjustment for general inflation or

to bring it in line with the regulated company's actual circumstances?

A. I refer in that sentence to a regulated industry. And the adjustment to inflation is there to reflect the performance of an industry versus the general economy or which general economic inflationary statistics apply.

For example, the industry on the back of which RPI - X came to North America was the telecom industry, which in the 1990s experienced much greater industry productivity than the economy as a whole, leaving regulators the ability to reflect that high industry productivity against inflationary statistics for the economy by having an X factor of some size that gave regulated telecom companies at that time, less of an inflationary increase than that for the economy as a whole, the rest reflecting perceived industry productivity.

Q. **[169]** Thank you, Sir, for your patience. J'ai terminé.

THE PRESIDENT :

Thank you. So, we will go towards another intervener. Maintenant, moi, est-ce que l'ACIG, vous n'aviez pas annoncé dix (10) minutes, et puis

- ah, réservez la possibilité, d'accord. Donc, à ce moment-là, ça serait Maître David.

CROSS-EXAMINED BY Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Q. **[170]** Okay, Madam President, Mr. Eric David for Consumer Options. Hello, Dr. Makholm. My name is Eric David. I represent the residential consumer clients of Energir.

A. Nice to meet you, Mr. David.

Q. **[171]** Nice to meet you. From what I understand, your mandate was essentially to examine whether Energir former G factor should still be used in a context of degrowth. Is that correct?

A. Yes.

Q. **[172]** Am I correct to assume that your analysis and recommendations are principally based on the trends and the two tables that are shown on page 9 of your report, and for the benefit of the people here in the room, it's exhibit B-318, and it's PDF, page 53.

A. Yes.

Q. **[173]** Did you conduct a quantitative analysis of the impact of the lower numbers of clients on the evolution of Energir's OPEX? Or is your analysis essentially a qualitative one?

A. Well, if my analysis were only qualitative, I would

not use these quantitative charts to show what's happening to the collapse of year-to-year growth in customers for the company. So, I think, the question might be, how far did my quantitative analysis go? And I did not carry my quantitative analysis into examining the company's books. That was for them.

Q. **[174]** To be even clearer, can we state that your quantitative analysis was limited to these two tables and nothing else?

A. Yes, for this case, that's correct.

Q. **[175]** On the next page of your report, which is page 10 of your report and 54 of the PDF of the exhibit, you explain that the past analyses conducted by PEG, Pacific Economic Group, aren't sufficient to deal with a situation of degrowth.

My question, are your comments regarding PEG's previous analyses based solely on the perceived limitations of the PEG studies, or is it because you are of the view that it would be impossible to use a G-factor in the context of degrowth?

A. There's some of both. I have PEG studies, and as you can see by what I wrote, I concluded that those studies could not deal with zero or negative

numbers. Log-log analyses don't do that. So inherently, these studies don't. But going back to page 53, the idea that you could use the same method for trending prices upward with some measure of the formerly steady growth in customers, using that formula when customer growth collapses, the same way you did before it collapsed, has the implication that somehow, there's a reverse effect on costs from growth or degrowth. It's just wrong. It's impractical, and it wouldn't make sense for the company or for anybody else. So in that sense, my answer is both.

I know the limitations of the PEG study, and I know what it means to have a smooth operational, orderly rise in regulated rates to accompany a smooth, orderly, steady parameter like the former growth figures that no longer works well when that parameter becomes highly unstable and falls negative.

Q. **[176]** I just want to understand your answer. Are you saying that it's impossible to use a G-factor in the context of degrowth or not?

A. Impossible has two interpretations. First, let's talk about mathematics or statistics or analysis. Would it be possible to construct some kind of

analysis that could somehow find a way to use a negative growth factor? I think it would be verging on impossible, but someone could try. I've never seen it done, but possible also has to have a practical context with respect to regulation in an orderly fashion. Whether it's possible or not, statistically, mathematically, to tie negative growth to costs, I think that the ability to do that in an orderly regulatory regime is impossible.

Regulation in North America is a highly productive institution. You have Northwest Utilities. We have the HOPE decision down here. We have objective accounting. We use actual costs, not inflated costs. We are very good in dealing with the property involved in regulated enterprises, or so, far better, far better than anybody who regulates overseas with formerly privatized enterprises. It's one of the reasons why our average electricity prices in North America are half of those in the EU or Europe. It's one of the reasons why our natural gas costs in America are one-sixth the cost that they are in Europe at the beginning of May. We should be proud of these institutions.

But I've come to conclude those

institutions can't handle something like negative growth in something that was once stable as a means for trending a rate trajectory upward according to an incentive mechanism. I think that, as a practical matter, is impossible.

Q. **[177]** Thank you. Did the fact that Energir's proposal covered only a single year influence your finding that a G-factor is not required, or, alternatively, if they were proposing a three-year formula, is it possible that your position would be different?

A. No. The rapid decline in customer growth is a complicated function of many things. In many states in the US, I listed a number of them, and in many jurisdictions, there's a desire on the heels of net-zero legislation to somehow interrupt or limit the expansion of natural gas distribution. That's a political force that we see both in Canada and the United States.

There's also a difficult time expanding natural gas pipeline systems and networks. So the idea that there's going to be future instability in a formally stable customer growth parameter is a fact of life. So whether it's one year or three years or five years, I would think that the

practical ability to use customer growth as a smooth measure to help compute the incentive mechanism trajectory is gone. In North America, it's gone.

Q. **[178]** From what I understand, your analysis was focused on the number of clients. Did you also consider the role that other variables could play in the evolution of costs, such as the volumes being distributed?

A. Yes, generally, but I was faced with number of clients being a parameter in the rate trajectory. There's also going to be high uncertainty in the era of net-zero legislation in volumes. There's no way around it. So either formally stable growth measure that is proving to be volatile for reasons of policy and politics and also for reasons of cost, when gas is so inexpensive as it is in North America. The ability to clamp down on the growth and the continuation of gas systems is a highly complicated political endeavor. Regulators will not find it easy to take policies to cut off gas heating to customers who need that and have no other economical means to replace it. Those kinds of uncertainties bear both on the numbers of clients and on volumes. I don't see a major

difference in either one with respect to their usefulness in creating an orderly trajectory of rate control under an incentive mechanism.

Q. **[179]** Would you agree with me that there can be a discrepancy between some of these variables and that even though the numbers of clients are going down, it doesn't automatically translate into lower volumes being distributed? Would you agree?

A. Not for any practical rate-making purpose. If there is a discrepancy, it doesn't overwhelm the uncertainty of either one. Who cares if there's a discrepancy if they're both volatile? Neither one of them is suitable for a smooth or predictable means of constructing a trajectory of rate control under an incentive mechanism.

Q. **[180]** Okay, I thank you for your answers.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman.

CROSS-EXAMINED BY Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[181]** Good afternoon, Madam President. Good afternoon, Mr. Regisseur. Good afternoon, Mr. Makholm. My name is Dominique Neuman. I represent the environmental groups called the RTIEÉ and we filed a report that maybe has been translated or summarized to you.

My next question is about the growth fighter or the degrowth factor. I understand your statement that a reduction in the number of clients or in the volume of sales does not necessarily imply that the cost of the distributor should be reduced in proportion. Am I correct in understanding that's your point of view?

A. Well, Mr. Neuman, I was rather stronger than that. Right before item 5, in my statement, in the paragraph immediately above, I said and this is the stronger bit, surely, however, surely any roll-up of the gas system will not resemble the expansion of the gas system in reverse. I think we can be strong about that. That's rather obvious.

Q. **[182]** Yes. I see your text. I have it in front of me. The question I have for you would be to look at it in another context. I don't know if you're aware of an expression that we use here, which is what we call the spiral of death according to which if the number of clients keep declining and if the revenue requirement remains relatively stable, it means that less and less clients will have to pay per unit of volume that they will consume a higher and higher amount, and which will end up making the whole distribution system of that company

completely unsustainable.

So, my question to you is that even if your statement that you just read to me that a decrease in the number of clients does not, per se, imply that the costs are reduced and I refer to the strong sentence that you read to me, even if that sentence is true, do you think that for the purpose of keeping the distribution company sustainable that it should reduce its cost its revenue requirement somehow in accordance with the reduction of its sales, so that the company remains viable?

A. Okay. First, I appreciate what you asked about the death spiral. The death spiral to me and I've been doing this for 40 years all over the world, and I've had scores of clients in the gas distribution industry everywhere, the death spiral has never happened in the gas industry ever. It takes on the appearance of an urban legend. It is a thing it reflects a mathematical expression but it doesn't reflect anything in the real world. There's never been a death spiral roll up of a gas company ever, ever, and since gas distribution became an industry in the 1820s. So, the idea that the death spiral could cause us to do something to prevent a North

American regulated gas distributor that operates under the rules of Northwest Utilities decision that has a great respect for the value of the capital involved is not to me a real thing.

Companies in North America operating under the prudent system and operating under what we call regulatory common law. Prudence Northwest Utilities or prudence and the hope decision with good accounting along the way, a uniform system of accounts and the kind of regulation that we see with the Regie or anybody else in a North American jurisdiction, there's no avenue there to prevent the company from recouping a cost of service that reflects its opportunity cost of capital. That's just the way we work. That's the regulatory air we breathe in North America, and there's nothing associated with urban legend like death spiral to cause us to want to deviate from a highly successful regulatory regime that contributes to low capital cost raising and the lower prices that we pay. Half of electricity in the North America, a sixth per gas in North America compared to our peer economies in Europe.

So, no, the premise behind your question is an interesting one to contemplate, but

contemplating it closely does a better job of confirming the wisdom of the regulatory system we have rather than turning away from it for reasons of death spiral that has never happened in the industry, and it has no prospect of happening in the foreseeable future.

Q. **[183]** But I'm a bit concerned about your skepticism about that what we call the death spiral. Do you agree that if the revenue, the number of clients keep declining and if the cost requirements, the revenue requirements of the distributor remains relatively stable, or at least, does not decline in a similar way as its number of clients is declining or the volume of its sales is declining, that the net effect of that is that the cost per unit of gas will keep rising and rising and rising even more. Do you agree with that?

A. In a practical way, it may rise. But understand what I just described. Europe still has a vibrant gas industry where our price is $3 at the Henry Hub as of early May, and the price at the Dutch TTF, Tidal Transfer Facility, the European price, is $15. $15. And yet there's still 115 million gas companies consuming gas in Europe. What this tells us is that the story that comes with the death

spiral is a highly complicated one. And it doesn't deal with the practical elements of what promotes, doesn't promote, is an alternative to, not an alternative to, natural gas as a fuel for consumers and businesses and power generation.

That's by way of saying that the prospect, the growth or the de-growth prospect for gas distribution is a highly complex, highly political and policy-related issue. But there's no practical chance that something like the death spiral would cause me to agree that we should get off the kind of regulatory system that has been so productive for us.

The companies still, under your law in Canada and ours, are owed a reasonable cost of capital for the prudent capital raising they've done to serve consumers. And no utility in North America has had such a drastic de-growth as to threaten that basic formula.

Q. **[184]** Okay, but my question was, even if it doesn't threaten the company itself, do you agree that that would lead the bills that Quebec gas consumers would pay would start resembling the bills that European gas consumers are paying? Is that what we're heading to?

A. No, I don't see that that's a prospect.

Q. **[185]** Why not, logically...

A. It's not true that it's possible to provide natural gas to the North American market at between $2 and $3, even after the Iran war.

Q. **[186]** The total bill. The total bill.

A. The price has jumped 50% in Europe. We are isolated from those international prices in a way the rest of the world is not, and that provides a huge benefit to consumers of gas in Canada and the U.S. And given what's happening in electricity costs and electricity prices, the idea that so many consumers use gas to heat in both Canada and the U.S. is something that I don't see going away, just as a practical matter. And I don't see regulators taking the initiative to forcefully drive customers off the system. I have not seen that in either country.

Q. **[187]** Okay. You’re saying that - you're referring to the fact that gas is often used for heating in Canada. That's the basis of your understanding.

A. In the temperate climates of both Canada and the U.S., gas is mainly used for heating.

Q. **[188]** Okay. But to go back to the question I was asking you, do you agree that if the cost requirement does not decline as fast as the volumes

decline, it means that the unitary cost of gas will increase? Do you agree with that?

A. It may or it may not. All costs evolve over time. Property values depreciate over time. The negative growth that I show on page 53 is just barely negative. It's not largely negative. It's just slightly negative, but it's highly volatile and it's highly uncertain. And that's the reason why I think it no longer qualifies as an orderly part of an incentive mechanism for rate control, which is why I recommend that it be abandoned for its former role. It will no longer fill that former role well. It will create conflict and contention and arguments before the regulator and it won't help the company or consumers out at all to keep it.

So, the degrowth is very small at the moment, and given the fact that all of the costs are moving, including capital costs and depreciation and cash working capital and the general cost of capital keeps changing, those small declines may not work into higher prices for everybody if the company works to keep its costs down.

Q. **[189]** Okay. Your recommendation not to use a G factor or a degrowth factor, would that

recommendation vary whether we're talking about OPEX or CAPEX?

A. Well, the formula only applies to operating costs.

Q. **[190]** Okay.

A. I'm only talking about operating costs.

Q. **[191]** Okay. Let's talk about the X factor. I've read your report and I'm not sure and I tried to find a reference on that. Maybe I misread your report and I was searching for the X factor and I'm not sure you are formally recommending not to use an industry-based X factor. Is my understanding correct?

A. I did not specifically address any recommendation with respect to the X factor in my report. I was not asked to opine on the X factor. But elsewhere, I've written and I've referred to writings of mine, hum, where I state that I think the X factor is no longer worth the trouble. Yeah.

Q. **[192]** I think I've seen a reference to a 2019 article you wrote, and I think that might be the one you're referring to, that the X factor is no longer relevant, in general, as far as your understanding. Is that correct?

A. I think by saying it's no longer worth the trouble as a regulatory instrument, I think is a better way

of saying it.

Q. **[193]** Why not? Why is it not relevant anymore?

A. Pardon me?

Q. **[194]** Why is it not relevant anymore or maybe it was not relevant even to start with? Well, it's always the case in life and in regulation that elegant theories may have a harder time in practice. RPI - X, as I described in my short report, came over from the UK as it was supplied after the privatization of some UK utilities. It proved to have some popularity in the telecom industry, the regulated telecom industry at the time, the kind of industry that's no longer regulated. The technology led to a whole different thing. We no longer have wires businesses that are regulated like we did 40 years ago. But even 30 and 40 years ago, the telecom industry was far more productive than the economy as a whole. So, RPI - X provided a convenient way to handle some of that high productivity associated with a desire to have some regulatory lag in the industry. You couldn't just use inflation in an industry that was so much more productive than the economy as a whole.

It was never the case that electricity and gas companies were that much more productive than

the economy as a whole. The effect of an X factor was never very big as it was in telecom, but transferring it to electricity and gas created a great deal of contention, litigation, and cost of implementation. Alberta and Ontario know this better than anybody else. And I've come to conclude that given the uncertainty in terms of growth, and given the way growth is changing fast in the electricity industry, particularly, where we have national data that we don't have in the gas industry in the United States, that that mechanism of rate control outlived whatever usefulness it used to have or once may have claimed. And I say this about a method that uses my formula for calculating total factor productivity. I should be sort of proud of that. But I didn't invent that method in order to use for regulation. I invented it for another purpose in my doctoral dissertation. It just happened to be useful for regulation. But I think the method has outlived its usefulness.

Q. **[195]** Do you believe that the X factor, whether it's in general or specifically for gas regulation, when the growth is in decline, do you think the X factor should be replaced by some other type of factor? No. I think it should be replaced by CPI,

an objective, unarguable measure of inflation in the economy as a whole that is a fact. It's published as a fact, it's not a factor of dispute in regulatory instances, and it's economical to use in a formula relating to anything that once had to do with an incentive mechanism.

CPI is an unarguable government-allowed statistic. And in the current environment of very uncertain growth in both costs and volumes and users, both in electricity and gas, if there is to be a trend reflecting costs in general for operating costs, then I would let CPI do the job.

Q. **[196]** Okay. And my last question is the same question about the G factor. Do you think that in any way, in any form or shape, the growth or degrowth of sales should be taken into account in the formula?

A. No.

Q. **[197]** Okay. Thank you very much.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman, si je me trompe pas, on va passer aux questions de la Régie. Maître Cardinal, avez-vous des questions pour l'expert.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Non, on n'a pas de questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Larocque, avez-vous des questions.

Monsieur Gennaoui? O.K. On me propose une pause de dix (10) minutes, si ça vous convient, donc on reviendrait à et quinze (15 h 15).

Mr. Makholm, we would pause for 10 minutes and we'll be back then at 3:15 PM.

A. Okay. Thank you.

Q. **[198]** So you are not released.

A. No, no, no. I'm just going to put my headphones down.

Q. **[199]** Thank you for wearing them because it's making a difference on our side. Thank you.

A. All good.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

_____

THE PRESIDENT :

Good afternoon again, Mr. Makholm, we are ready to submit some questions to you again.

Monsieur Larocque, avez-vous changé d'idée?

A. Can you hear me still?

Q. **[200]** Yes, yes.

A. Okay.

Q. **[201]** My colleague, Mr. Gennaoui, will ask you a

few questions.

EXAMINED BY LA FORMATION

Mr. SAMY GENNAOUI :

Q. **[202]** Good afternoon, Dr. Makholm, my name is Samy Gennaoui, nice to meet you. I have one quick question. You have been very categoric in answering attorneys previously regarding the absence of a relationship between the negative growth and operating expenses. Your study was based on the energy scenario on a degrowth or negative growth of less than 1%, so we can consider that a marginal growth in the time frame that will be covered by the proposed formula.

My question is purely hypothetical. In the event of a degrowth that would be higher than the 1%, let's say 5 or 10%, could we expect to see a reduction in operating expenses, and would it be by a step changes or a degrowth factor that may be presumably lower than the 0.75 that was applying to the growth formula previously?

A. Okay. Despite everything I said, for gas utilities regulations don't guarantee of a continuation of the business. The natural gas industry in North America is highly complicated, just ask TransCanada. It found itself in a position of being

of shipping gas from Alberta that was five times further away than the Marcellus field to Eastern Canada.

Lots of different actors in the North American gas industry have had to deal with the kind of competition that moved the center of North, non-Texas center of North American gas supply more than 1,000 miles in 10 years from the Gulf of Mexico to Pennsylvania. So I never meant to imply that there's a guarantee.

However, gas distributors are different than gas pipelines and they deal with a population that's not going anywhere. So having dealt with so many in so many parts of the world and knowing the attractiveness of this fuel for heating that's so competitive and inexpensive in North America, I think that the prospect of 5% or 10% negative growth is unlikely. That may happen, but we have no evidence to tell us that that's a likely possibility. I would have to wait and see.

I don't think there's a reasonable method to, I don't think the Régie or any other regulator dealing with slower distributor growth has the evidence to put together a formula that affects rates in a definitive way as part of an incentive

mechanism. I just think that's just too hard a job and it's too uncertain with this kind of fuel with gas distribution in all jurisdictions in North America. I hope that answers your question. I just don't know how we would ever deal with a sharp negative growth situation until we actually saw one.

Q. **[203]** Thank you. It somewhat answers the question. I was not really trying to focus on the incentive mechanism, but rather on the impact on the OPEX and the eventuality of a degrowth or a decrease that would be more than just marginal.

A. I think it's one of those things where you would really be turning up the heat under those experts who run the company and manage the different kinds of operating costs to deal with the system. They may have to come up with something else, but it's not theoretical. It's an eminently practical issue. Using stable and slow-growing customer numbers as a convenient choice to trend upward is just impossible to do in reverse. I don't know. A trend that's slow and slightly upward in a regulatory formula is easy. One that's reversed where there's no prospect, as I said, of the roll-up of the gas system being the reverse of the growth. I think

that would be a great challenge for the experts in the company's operations to tell us how they would deal with it. I don't know.

Q. **[204]** Thank you very much.

THE PRESIDENT :

Q. **[205]** Yes, Mr. Makhol, just a few questions. It grabbed my ear when you said, let's wait and see an answer to my colleague. Are you inferring that a customer growth variable could be reintegrated in the formula eventually, depending on the context?

A. I think, it's only honest to say that that's depending on the context, maybe. I don't have a reason to believe that it will happen in my professional lifetime, which is a little shorter than some of yours. But I don't see it being a practical part of the strong regulatory environment that we've created to access capital at low cost. And if you did it too soon, if you jumped the gun, if you concluded that things were possible that we've never seen, you would create risk for capital raising for companies like Energir that they haven't seen before. And the greatest accomplishment of Canadian and U.S. regulation is to be able always to tap low-cost capital anytime, any day, in a way that supports the low-cost

services for electricity and gas that we have, and the competitive sources for both electricity and gas that we have. So, I don't see any reason to continue with a customer growth factor, but it's lost its stability. If the most important thing we're looking for is stability. For the company to be able to make money, try new things, lower its costs, and be productive.

Q. **[206]** Thank you. But I understand that it's an issue that could be revisited in three years when Energir is back with tariff hearing.

A. Yes, yes. And I have to say that there's one basic thing that differs in Canada than in the U.S., and that is the case-by-case judgment that you, provincial regulators have, that's disbarred from state regulators for the FERC in the United States, where the five-rate doctrine is law.

You have the ability to revisit items on a useful basis. You have the ability to revisit this item if growth in customers collapses and if the customer numbers flee. I don't think they will, but you can revisit that in a way that your colleagues in the states could... And so, I would encourage you to get the information and get evidence on that happening before you return to the customer growth

numbers.

Q. **[207]** Could you describe what kind of evidence the Régie could ask in the next hearing, in the next case, three years from now? Are you suggesting that an econometric study be required? That an analysis of fixed versus variable costs study be required? Customer density analysis? What kind of evidence would you have in mind?

A. I think it's more practical than that, not econometrics. I like econometrics for some uses, it was my minor field from my PhD, but I don't think it has any usefulness here. But we have scores of gas distributors all across the northern part of the US and in Canada. You've got great distribution companies in Ontario, Quebec, Alberta, British Columbia, and they're all dealing with this net zero push in a different way. They're all trying to adapt lower cost. The gas distribution industry has always been a survivor for almost 200 years now in North America. There's a great will for these companies to figure out a way to make a useful business even in a net zero environment. And it's not easy to fulfill net zero legislation requirements where someone picked a number that ended at a zero and decided that that was going to

be a net zero limit.

When there are people in those places, like North Providence in Rhode Island, where I represent the agency that the regulator reports to and have to report to them the dislocation and the pain that would be brought by the kinds of people who rent houses in North Providence who have no other way economically to heat.

The practical opportunity to drive people off the gas system is highly limited in our system of regulation, and so I think you would have to chart the path of the companies, count the number of customers, chart the throughputs, the things where you already have data to work with, and see how those trends match up to. However, the net zero pieces of legislation in the provinces in Canada and in the States work out.

But I think it's wise to abandon a customer growth number that you never would have picked had you had the kind of customer growth you see now. You never would have chosen that in years past as a means for smoothly transitioning regulated rates upward. You never would have used it if it had been so uncertain as it is now, and in that respect, I think you should abandon it now.

Q. **[208]** Thank you. Just a note or a comment on the introduction of a next factor. As you know, the expert, Mr. Madsen, is proposing that a 0.265% productivity factor be included in the formula. But this number, this productivity factor that is being proposed has not been derived from a comprehensive total factor productivity study. Rather, the expert constructs it as a minimal empirical adjustment based on the six-year observed gap between the indices used in the parametric formula and the actual growth in energy's cost.

I hope you could understand my comments despite the strong accents, but I would like to have your comment on the approach used by this expert to derive the X factor. Is it an approach that is justifiable, rigorous, appropriate to evaluate, estimate an X factor?

A. Justify, rigorous, appropriate? No, and in fact, it's the worst possible form of a productivity factor because it depends on the company itself rather than the industry. Those who do this kind of work regularly in the jurisdictions that do it are very mindful of deriving an X factor comparing industry productivity to the market as a whole. Never, ever, affirm in question to the market as a

whole, and for obvious reasons. If a firm is greatly productive over the past few years, as Mr. Madsen shows in his table 3, if it stumbled on some new increase in productivity that dropped its costs greatly compared to its output, using the company's own performance to construct a trajectory of future rate control takes all that back. You might as well go to sleep. You might as well call it an unproductivity factor. I mean, I didn't see that when I wrote my evidence. In fact, I haven't seen his testimony when I answered my IRs from Mr. Madsen. But had I seen where he was going, I would have talked about that in the IRs. I think I could see why he was trying to tie productivity factors to incentive mechanisms. But note that the .265 is absolutely illicit and destructive as an X factor because it relies on the company's own experience, which you never do in X factor studies, ever. So, I think that that should be dismissed.

But more than that, I think in the page prior, that was on page 31, on page 29, Mr. Madsen tried to say that the FVC is an incentive mechanism. I disagree with that, too. I've never seen a productivity factor or an exogenous factor outside of an incentive mechanisms, and I've been

dealing with multi-year rate plans for gas companies since the first one I proposed for Brooklyn Union Gas in 1991. There are many different kinds of multi-year rate plans, and most of them have nothing to do with exogenous factors or the X factor.

So, I'm glad you asked, but I think that his proposed X factor is the worst possible way in which you could use a company's data against it to remove any incentive properties associated with that term. I think it's absolutely illicit. And to the extent that he tries to tie that kind of formula architecture with exogenous factors like G or incentive X factors, it has no necessary tie to the formula-based rates that seem to have come out of the last legislation that the company has proposed.

Q. **[209]** Thank you. In your view, Mr. Makholm, if we were to force the issue of the X factor, what would be a valid approach, a method to estimating this factor? Would a total factor productivity study be necessarily required?

A. Yes. I mean, if you're going to do an X factor, which is defined, in its theory, as a difference between an industry and the economy, there's no

getting around the parameters that force you into those kinds of computations. And I know, I've done it many times. But when the nature of the growth that you're tracking is very uncertain, and I provided an example of that in the responses to one particular data request, you may have seen it, I'll refer to it since you asked, it's my response to 1.46. I provided a chart where I show all of the yearly TFP growth figures from 1973 to 2021, calculated according to the way that I used in my thesis, which is the method that Alberta used when I was the independent - everybody uses the same method - and that figure shows sharply declining TFP growth over time. So, in a contested regulatory proceeding, the companies want to use the last few years because they'll get a negative X, a high negative X. The users, the consumers, want to use a very long thing because it'll give them a positive X. And so what a surprise that the witnesses will want to go to one end or the other of sharply changing curve. The nature of the data involved has created the situation where in a contested proceeding, you get a mess, and it's a predictable mess, and there's no realistic way out of it but to cut through it and decide not to do that. I can't

evaluate. It's not my position, and I haven't been asked to evaluate the new act. That's for you to decide.

But if you have the ability to make a multi-year formula that doesn't include such things as a calculated X factor, which is expensive and contentious, and itself does nothing to provide more services to anybody at their cost, it just gets a lot of witnesses to argue about things like the chart that I showed on 1.46, then I would advise you not to do that.

Q. **[210]** Thank you very much, Mr. Makholm. I have no more questions, Mr. Gennaoui, Mr. Laroque. So, thank you very much for your generous answers. I think we have no more.

Je pense, on est prêts, à moins que monsieur Dubé, que vous ayez des commentaires. Bien, écoutez, j'allais clore la journée. On recommencerait donc, demain matin, avec la preuve de l'ACIG.

Me NICOLAS DUBÉ :

Oui, juste pour demain matin, j'ai discuté avec ma consoeur, ce que je suggère, c'est que je vais débuter avec la preuve de monsieur Madsen, et immédiatement, j'enchaînerais avec la preuve de

monsieur Paul Paquin pour L'ACIG, donc les deux témoins seraient assis dans le box des témoins, après quoi, les deux témoins seraient disponibles pour les questions de la Régie, des intervenants, le cas échéant, bien entendu, j'inviterais les participants à identifier à qui ils posent la question, et si une question est posée à l'expert, bien, il ne pourra pas consulter monsieur Paquin, là, comme ça serait de façon habituelle, dans le cadre de sa réponse. Je pense que ça serait plus efficace que fonctionner en deux blocs séparés, si la Formation est d'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Bon, vous êtes à l'aise avec ça. Je vois que c'est quelque chose, Maître Cardinal, avez-vous un commentaire sur cette façon de procéder qui pourrait nous éclairer.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Non, non, pas du tout.

LA PRÉSIDENTE :

Ça nous semble bien correct. Donc, nous pouvons passer à terminer la journée, vous êtes libérés de vos témoignages utiles, et donc, on va se retrouver demain matin à neuf heures (9 h).

Thank you again, Mr. Makholm, have a good

afternoon.

Mr. JEFF D. MAKHOLM :

Thank you very much.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

_____

SERMENT D'OFFICE

Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe officielle, certifie sous mon serment d'office que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription fidèle et exacte des témoignages et plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.
Et j'ai signé,

_____

ROSA FANIZZI

RIOPEL GAGNON LAROSE