

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

No. : R-4287-2024

R É G I E D E L ' É N E R G I E

ÉNERGIR, s.e.c., personne morale de droit public légalement constituée, ayant son siège social au 1717, rue du Havre, dans les cité et district de Montréal, province de Québec, H2K 2X3,

Demanderesse

Plan d'argumentation d'Énergir

CT – Phase 2

Audience de septembre 2025

TABLE DES MATIÈRES

I.	PLAN D'APPROVISIONNEMENT	3
A.	PRÉVISIONS DE LIVRAISON	3
B.	JOURNÉE DE POINTE	12
C.	CLIENTS INTERRUPTIBLES	15
D.	FAUX INTERRUPTIBLES (ARTICLE 14.4.2.7 CST)	24
II.	CALCUL DU PRIX DE FOURNITURE DU GSR	28
III.	SOCIALISATION DU GSR SUR UNE BASE PRÉVISIONNELLE	31
IV.	ACHAT DE GSR À PRIX RÉDUIT (PROPOSITION DE L'ACIG)	33
V.	MODIFICATIONS AU PROGRAMME D'ENCOURAGEMENT À LA DÉCARBONATION	36
VI.	ANALYSE DE LA RENTABILITÉ (20 ANS/40 ANS)	39
VII.	AMORTISSEMENT DES AIDES FINANCIÈRES DU PGEÉ	42
VIII.	CONDITIONS DE SERVICE.....	44

LA DEMANDERESSE DÉCLARE RESPECTUEUSEMENT CE QUI SUIT :

I. PLAN D'APPROVISIONNEMENT

A. PRÉVISIONS DE LIVRAISON

1. Comme à chaque année, Énergir a déposé ses prévisions de livraison pour l'horizon de son plan d'approvisionnement gazier (2026-2029).

➤ [B-0166](#) : Pièce Énergir-H, Document 2, pages 23 ss

2. En plus du « scénario de base », Énergir présente également les scénarios « bas » et « haut », lesquels sont établis de manière à déterminer les extrêmes théoriques que pourraient atteindre les livraisons.

➤ [B-0166](#) : Pièce Énergir-H, Document 2, page 52 du document PDF

Les scénarios bas et haut présentés au plan d'approvisionnement sont établis de manière à établir les extrêmes que pourraient atteindre les livraisons si la réalité divergeait de ce qui est prévu au scénario de base. Énergir présente ces scénarios théoriques qui devraient être considérés comme les bornes inférieures et supérieures des prévisions des livraisons au service continu sur l'horizon 2026-2029.

[nous soulignons]

3. À l'occasion du présent dossier tarifaire, deux intervenants suggèrent à la Régie de l'énergie (Régie) de retenir le scénario « bas », ou à tout le moins un scénario plus « conservateur » que le scénario de base. Cette recommandation repose essentiellement sur l'évolution incertaine du contexte macroéconomique depuis le dépôt du plan d'approvisionnement, notamment la croissance économique potentiellement moins élevée qu'anticipée.

➤ [OC-0009](#) : Mémoire d'OC (22 juillet 2025)

➤ [RTIEÉ-0027](#) : Mémoire du RTIEÉ (28 juillet 2025)

4. Dans la décision D-2025-065 rendue le 13 juin 2025, la Régie avait jugé qu'il n'était pas opportun de demander à Énergir de mettre à jour ses hypothèses économiques et énergétiques au présent dossier, tout en rappelant qu'une mise à jour de la preuve est généralement demandée pour tenir compte de circonstances exceptionnelles.

➤ [D-2025-065](#), para 25-26

5. Dans cette même décision procédurale, la Régie a par ailleurs référé à la décision D-2021-093 portant sur le principe règlementaire d'une année témoin projetée :

➤ [D-2021-093](#)

[29] Outre les motifs invoqués par Énergir, la Régie tient à rappeler qu'en conformité avec le principe règlementaire d'une année témoin projetée, les données comptables et tarifaires présentées au présent dossier sont intégralement

fondées sur des prévisions. Les hypothèses permettant de déterminer le coût des différents services sont prises à un moment précis et ne sont pas modifiées en cours d'examen, sauf si une situation exceptionnelle le justifiait. De même, les résultats financiers prévus de l'année en cours sont généralement établis sur la base de quatre mois réels et huit mois prévus. Ces prévisions de l'année en cours ne sont pas révisées en fonction de données réelles plus récentes, sauf exception.

[nous soulignons]

6. Lors des présentes audiences sur la phase 2, les témoins d'Énergir ont reconnu une légère baisse de la croissance anticipée du PIB sur la durée du plan d'approvisionnement, tout en soulignant que cette baisse n'était pas suffisamment importante pour faire dévier la prévision de la demande.

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-André Goyette, pages 53 et 54

R. Oui, du PIB. Prévus lors de la cause et mis à jour, là, puis les équipes ont fourni effectivement les dernières prévisions, là, je les ai devant moi, au dix-huit (18) août. Pour l'année prochaine, elles sont effectivement revues légèrement à la baisse. Sur la durée du plan d'approvisionnement, lors de la cause ça nous donnait une moyenne annuelle de croissance du PIB de un point cinquante-huit pour cent (1,58 %). Lorsqu'on met ça à jour, là, au dix huit (18) août dernier, on est plutôt à un point cinquante-trois pour cent (1,53 %), là, sur les quatre années du plan. Donc, il y a une légère baisse, effectivement, de la croissance du PIB. C'est, selon nous, pas une baisse qui est assez importante pour faire décrocher nos résultats, puis ce qu'on prévoit au niveau du dossier tarifaire.

[nous soulignons]

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-André Goyette, pages 56 et 57

Q. [38] O.K. Je vais vous donner ma perspective plus d'économiste qui suit ça quand même de façon assez rapprochée. Je ne trouve pas que les signaux sont si clairs que ça actuellement. Vous me montrez effectivement des projections qui viennent de juin, de juillet. Je lisais justement en fin de semaine un article intéressant de La Presse d'Hélène Baril où Jimmy Jean, qui est l'économiste en chef, notait quand même qu'il y a plusieurs signes qui sont positifs dernièrement, malgré un trimestre qui a été mauvais, mais qui était attendu. On savait qu'il y aurait une baisse au niveau du deuxième trimestre. Il note notamment que les dépenses sont plus élevées que prévues pour les ménages, que la construction résidentielle a été relancée. Il note que le gouvernement canadien vient d'enlever les mesures de rétorsion, donc les contre-mesures qui faisaient mal aux entreprises canadiennes. Donc, il note quand même que ce n'est pas si clair que ça, où que s'en va l'économie. Donc, j'imagine qu'on va avoir des réponses dans les prochains mois, mais à l'heure actuelle, même Statistique Canada, les premiers chiffres montrent qu'on devrait revenir en territoire positif au niveau de la croissance pour juillet, après un trimestre, un deuxième trimestre qui a été moins bon.

Donc, encore une fois, je comprends. C'est vrai qu'il y a une légère baisse par rapport à... Mais nous, ce qu'on dit, c'est que ce n'est pas une baisse qui est assez importante pour penser que nos prévisions ne sont pas valides à l'heure actuelle.

[nous soulignons]

7. Au demeurant, d'autres facteurs déterminants – comme le niveau attendu de livraisons de la clientèle Grandes entreprises pour l'année 2024-2025 – présentent des variations positives par rapport à la prévision initiale.

- [B-0162](#) : DDR #3 de la Régie (28 mai 2025), réponse 1.1

Réponse : Énergir ne juge pas pertinent d'utiliser le scénario bas pour établir les prévisions du volume des livraisons. Bien que le contexte soit incertain, soutenu par des politiques américaines imprévisibles, le scénario de base demeure le plus pertinent.

Les hypothèses utilisées lors de l'élaboration du plan d'approvisionnement sont continuellement sujettes à changement à la suite du dépôt initial. Alors qu'il est vrai que certaines de ces hypothèses aient été révisées à la baisse depuis ce dépôt – notamment les perspectives de croissance économique pour les 18 prochains mois – d'autres facteurs déterminants – comme le niveau attendu de livraisons de la clientèle Grandes entreprises pour l'année 2024-2025 – présentent des variations positives par rapport à la prévision initiale.

[nous soulignons]

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-André Goyette, pages 54, 60 et 70

Un point qui est quand même intéressant à noter, vous savez, quand on fait une prévision - puis je suis convaincu que vous êtes bien au courant de ça - on fait aussi la prévision de l'année en cours, qui devient... donc, l'année, là, qui va se terminer dans vingt-sept (27) jours, devient la base, donc le point de départ pour la projection de l'année tarifaire. Et pour l'année en cours, on s'attend à finir à deux BCF, quand même de plus que la projection qu'on avait faite dans ce qu'on appelle le 4-8. Donc, ça prendrait vraiment une situation assez... assez importante, là, pour voir des volumes baisser à ce point pour décrocher au niveau de la cause tarifaire.

Donc, c'est pour ça que je vous dis : oui, il y a une légère baisse, on en convient, mais on ne pense pas que ça va avoir un impact significatif puis ça fait en sorte que nos prévisions de volumes sont non valides. On considère qu'ils sont encore valides à l'heure actuelle.

[...]

Ensuite, oui, sur un an, il y a une légère baisse, effectivement, du PIB lorsqu'on prend des projections qui sont un peu plus à jour. On parle d'à peu près point quatre pour cent (0,4 %) de diminution du PIB. Mais comme je le disais, selon nous, ce n'est pas quelque chose qui est assez important pour rendre nos projections de volumes pour l'année qui va débiter dans vingt-sept (27) jours non valides.

Et en support à ça, ce que je disais également, c'est : On va finir l'année courante à deux BCF. Donc, presque un pour cent (1 %) de plus que les volumes qu'on avait anticipés comme point de départ pour faire les projections de l'année prochaine.

[nous soulignons]

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Louis-Philippe Laurin, pages 132 et 133

Malgré donc une année deux mille vingt-cinq (2025) avec beaucoup d'incertitude, ce qu'on constate au niveau des livraisons de gaz naturel jusqu'à maintenant, donc dans les cinq mois réels qui se sont écoulés depuis le dépôt du dossier tarifaire, le niveau des livraisons est même supérieur à ce qui avait été anticipé pour l'année en cours. Donc, avec cinq mois de réel, on est déjà... bon, évidemment, être en charge de la prévision de la demande puis vous dire qu'on s'est trompé c'est jamais le fun, mais dans ce cas-ci l'écart est donc à la hausse. Donc, on avait davantage de livraisons que ce qu'on avait anticipé dans le contexte économique, malgré une incertitude 0 qui est beaucoup plus présente.

On parle de l'année en cours, puis je pense que ça vaut quand même la peine de contextualiser, dans le sens où quand on réalise l'exercice de prévision de la demande pour les années à l'horizon du plan d'approvisionnement, le point de départ est un intrant très important dans la détermination des livraisons dans les années à venir. On connaît beaucoup nos clients qui consomment de grandes quantités, donc la majorité des clients qui consomment de grandes quantités... la majorité de nos clients qui consomment de grandes quantités de gaz naturel sont engagés dans les tarifs D3, D4, qui... même D5, qui ont des engagements à plus long terme. Lorsqu'on observe le niveau des livraisons à l'année 0, c'est un excellent indicateur pour les années 1, 2 et 3. Donc, si cette année on est au delà de ce qu'on avait déposé au dossier tarifaire, c'est un excellent indicateur pour les livraisons qu'on pouvait anticiper pour l'année 1 du dossier tarifaire.

[nous soulignons]

8. Ainsi, bien que la Régie ait jugé qu'il n'y avait pas lieu de mettre à jour ses hypothèses économiques et énergétiques au présent dossier, il appert *a priori* qu'une telle mise à jour permettrait néanmoins de maintenir le scénario de base établi pour la prévision de la demande.

- [B-0181](#) : DDR #4 de la Régie (9 juillet 2025), réponse 6.1

Réponse : Il n'y a pas de distinction. À la référence (ii), Énergir souhaitait simplement exprimer le fait que plusieurs hypothèses sont posées lors de l'exercice de prévision des livraisons et que certaines ont évolué à la hausse à la suite du dépôt alors que d'autres ont évolué à la baisse. Ainsi, plutôt que de référer à « d'autres facteurs déterminants » dans la deuxième phrase du paragraphe, le terme « d'autres hypothèses » aurait pu être utilisé.

Énergir rappelle que dès le lendemain du dépôt des prévisions de livraisons à la Régie, les prévisions pourraient déjà être révisées, puisque les éléments de contexte (et donc les hypothèses utilisées) continuent d'évoluer. Énergir estime toutefois qu'il faut arrêter le curseur à un moment pour être en mesure d'élaborer le dossier tarifaire dans son ensemble. Il est pertinent de se questionner si des changements majeurs pouvaient entraîner des variations importantes dans le niveau des livraisons. Énergir souligne toutefois que l'évolution du contexte depuis

le dépôt du plan d'approvisionnement n'a pas entraîné de changements majeurs. Ainsi, même si des hypothèses plus à jours sont disponibles, les hypothèses de départ ayant permis d'établir le scénario de base ont été maintenues.

[nous soulignons]

9. Énergir souligne par ailleurs que le contexte actuel diverge grandement du contexte particulièrement exceptionnel vécu en 2020 à l'occasion de la pandémie mondiale de COVID-19. Pour rappel, la Régie avait alors retenu le « scénario bas » pour la prévision de la demande du dossier tarifaire 2020-2021, compte tenu du fait que la prévision de la demande avait été réalisée juste avant le début de la pandémie, et qu'il y avait alors lieu de tenir compte « de l'ampleur historique des impacts économiques engendrés par la Pandémie ».

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Louis-Philippe Laurin, pages 133 et 134

Deuxièmement, lorsqu'on regarde en comparaison ce qu'on... quand on compare l'année en cours, qui est, oui, chargée d'incertitude, à d'autres contextes où la Régie a été amenée à peut-être revoir le choix du scénario sur lequel on établirait les tarifs, par exemple, un exemple assez fort et récent, à l'imaginaire de tous, la COVID, donc lors de la pandémie mondiale de COVID19, bien à ce moment-là, alors que l'économie est à l'arrêt, la Régie a retenu le scénario bas pour l'établissement des tarifs, ce qui a été un choix judicieux puisque les livraisons réelles se sont avérées près de ce scénario bas. Je vous soumettrais qu'on n'est pas du tout dans un tel contexte, donc surtout avec l'élément 1 dont je vous ai mentionné. La perspective économique, bien qu'incertaine, donc ne nous amène pas du tout à croire qu'on serait dans une situation qui pourrait s'apparenter à une pandémie mondiale.

[nous soulignons]

- [D-2020-145](#)

[109] Le sommaire de diverses prévisions économiques présentées à titre d'information par Énergir, telles que mises à jour à la demande de la Régie lors de l'audience, rendent compte de l'ampleur historique des impacts économiques engendrés par la Pandémie et pointent vers une reprise plus ou moins forte au cours des prochains mois. Quoique l'incertitude qui plane toujours sur l'économie rende difficile l'établissement de prévisions fiables basées sur des données probantes pour l'année 2020-2021, la Régie retient que les scénarios évalués présentent tous un niveau élevé d'incertitude et de volatilité et que la Pandémie aura possiblement un effet à la baisse sur les volumes de gaz naturel distribués.

[...]

[255] Lors de l'audience, Énergir indique qu'en date du 31 juillet 2020, elle anticipe terminer l'année 2020 avec un écart cumulé de 2 M\$ au niveau des revenus de distribution, écart à être récupéré auprès de sa clientèle par le mécanisme de découplage des revenus. Le Distributeur précise que cet écart est relié à une baisse de consommation estimée à 217 Mm3.

[...]

[260] Pour les motifs présentés à la section 18.2 de la présente décision, la Régie retient le scénario défavorable pour l'établissement du revenu requis et de l'ajustement tarifaire pour l'année 2020-2021. Considérant les modalités de disposition du solde du CRF – Zone Nord-Sud mentionnées à la section 19.1.4, la Régie estime le revenu requis global à 837,8 M\$.

[261] La Régie demande à Énergir de déposer, pour approbation, la mise à jour de l'information relative au revenu requis et à l'ajustement tarifaire en fonction des dispositions de la présente décision au plus tard le 18 novembre 2020, à 12 h.

[...]

[445] Dans le contexte de la Pandémie et des impacts économiques qui en découlent, la Régie considère qu'elle ne peut retenir un scénario qui ne tienne pas compte de son effet sur les données utilisées aux fins d'établir les tarifs pour l'année 2020-2021.

[446] À l'instar des participants au dossier, la Régie est d'avis que la Pandémie aura vraisemblablement un effet à la baisse sur les volumes de gaz distribués. [...]

[450] La Régie partage le point de vue de l'ACEFQ à l'effet qu'il y a lieu d'opter pour une prévision de la demande qui soit conservatrice, puisqu'une prévision trop optimiste du nombre de clients et/ou des volumes se traduirait par des tarifs plus bas, susceptibles de contribuer à un manque à gagner plus substantiel advenant que la Pandémie se répercute de façon significative sur les résultats de l'année témoin.

[nous soulignons]

10. En audience, Énergir a d'ailleurs souligné que, malgré la pandémie mondiale de COVID-19 qui a mis à l'arrêt l'économie, les livraisons réelles pour l'année 2019-2020 ont été de **221 Mm³** sous le scénario de base projeté. Or, pour l'année tarifaire 2025-2026, le scénario bas (défavorable) représente **407 Mm³** en dessous du scénario de base, soit un écart de près du double que celui vécu lors de la pandémie.

- A-0072 : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Louis-Philippe Laurin, pages 134-135

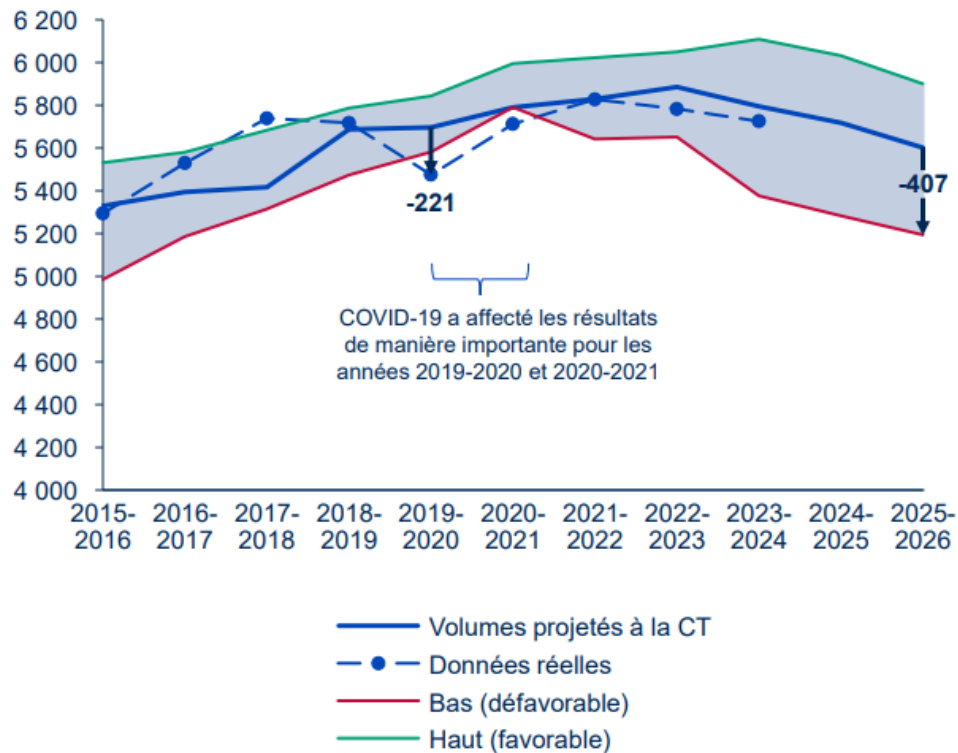
Autres éléments auxquels je veux porter votre attention. Donc, l'année COVID, donc l'année deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020)... Donc, la COVID s'est essentiellement matérialisée à partir de mars deux mille vingt (2020) où on a eu des variations de volumes sur toute l'année de deux cent vingt et un millions de mètres cubes (221 Mm³) par rapport au scénario de base. Donc, malgré un arrêt complet de l'économie, pour la moitié de l'année, on a une variation de deux cent vingt et un millions de mètres cubes (221 Mm³). Et cette année, lorsqu'on compare le scénario de base au scénario bas, on est à quatre cent sept millions de mètres cubes (407 Mm³). Donc, c'est près du double, alors qu'on est dans un contexte où il y a de l'incertitude, mais où jusqu'à maintenant, le niveau des livraisons semble se maintenir.

[nous soulignons]

- [B-0254](#), *Présentation d'Énergir sur le plan d'approvisionnement, audience du 3 septembre 2025, R-4287-2024, Phase 2, page 4*

Comparaison des prévisions de l'année 1 et des livraisons réelles pour le service continu

en Mm³



11. Énergir soumet par ailleurs qu'une approche visant à retenir un scénario plus bas que nécessaire ne saurait être qualifié d'approche « plus prudente ». En effet, s'il est vrai qu'une prévision de la demande trop « optimiste » peut mener à un manque à gagner (lequel devra être récupéré dans une année tarifaire subséquente), le fait de retenir une prévision trop « pessimiste » peut au contraire mener à un trop-perçu (lequel devra être remis dans une année tarifaire subséquente).
12. Autrement dit, l'approche prudente ne consiste pas à retenir une prévision plus optimiste ou pessimiste que nécessaire, mais plutôt à retenir la prévision la plus réaliste à la lumière de l'ensemble des informations disponibles, et ce, de façon à minimiser les trop-perçus ou manques à gagner.

- [D-2020-145](#)

[453] Même si le Distributeur a à sa disposition des outils réglementaires lui permettant de s'adapter à l'évolution du contexte économique, la Régie considère qu'il est essentiel que les tarifs reflètent l'ensemble des coûts de service et que ces

derniers soient établis de façon à minimiser les **trop-perçus ou manques à gagner**.

[nous soulignons]

13. Suivant cette même logique, Énergir soumet qu'il ne serait pas davantage opportun de retenir un scénario « intérimaire », à savoir un scénario quelconque situé entre le scénario de base et le scénario bas. Outre la complexité additionnelle qui en découlerait, Énergir réitère que les informations disponibles pour établir la prévision de la demande ne sauraient justifier l'utilisation d'un tel scénario intermédiaire.

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Louis-Philippe Laurin, pages 134-135

Finale^{ment}, il y a la venue d'un scénario intermédiaire, donc qui peut-être ferait... serait un scénario mitoyen entre différents... entre le scénario bas, qui est présenté au dossier tarifaire, et le scénario de base aux fins de l'établissement des tarifs. Bien que ça puisse sembler une avenue intéressante, si on se dirigeait dans cette situation-là, ce que je ne pense pas, il y a quand même des écueils à anticiper. Donc, lorsqu'on veut s'appuyer sur un scénario intermédiaire, un scénario mitoyen pour faire le suivi des livraisons dans le temps, ça complexifie beaucoup le travail, donc on va quand même... on a fait un travail de rassembler un paquet d'hypothèses, un ensemble d'hypothèses complexes qui se tient, qui supporte la prévision des volumes. Là, on prendrait deux ensembles d'hypothèses, on devrait faire des moyennes ou quelconques... un nouveau « set » d'hypothèses finalement pour un scénario intermédiaire. Puis selon nous, c'est quelque chose qui va complexifier beaucoup les suivis a posteriori, donc quel a été le niveau de demande, et caetera. Donc, vraiment le... non seulement parce qu'on est plus près du scénario de base qui a été déposé, mais aussi pour les autres éléments dont je vous ai mentionné, donc une comparaison avec l'année COVID et une complexité à suivre les écarts. On pense que vraiment le scénario de base est l'avenue à retenir.

[nous soulignons]

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Louis-Philippe Laurin, page 76

[...] Pour revenir à un scénario intermédiaire, puis peut-être que ça va me permettre d'élaborer un petit peu plus, c'est compliqué sur des écarts d'un ensemble... quand on définit un scénario de demande, on... on établit un ensemble d'hypothèses, donc le paramètre 1, on fait une hypothèse donnée. Paramètre 2, on fait une hypothèse donnée. Paramètre 3, hypothèse donnée. L'ensemble des paramètres nous amènent à prévoir un niveau de livraison. L'enjeu avec un scénario intermédiaire, c'est qu'on ne fait aucune hypothèse sur aucun des paramètres qui déterminent la demande. Donc, j'ai de la difficulté à voir comment on pourrait juger qu'un scénario intermédiaire reflète davantage le contexte. Il ne s'appuie sur aucun ensemble d'hypothèses à proprement dit. Donc, c'est vraiment de couper une poire en deux. Donc... et donc, tant qu'à... et couper la poire en deux amène son lot de complexité en termes de suivi a posteriori. Maintenant, quand on se repositionne sur le contexte actuel, le niveau des livraisons qu'on observe actuellement, puis qu'on observe, depuis le dépôt du dossier tarifaire, on est très près du scénario de base, là, donc... C'est deux arguments qui, selon... selon nous écartent l'avantage d'un scénario intermédiaire.

[...]

R. C'est important pour Énergir d'avoir des tarifs justes et raisonnables. Et si tout porte à croire qu'on devrait être dans un scénario de demande donné, c'est celui-ci qu'il faudrait utiliser, autant pour déterminer les besoins d'approvisionnement, que les tarifs de la prochaine année. Le scénario intermédiaire ne rencontre pas... ne pourrait... dans ma perspective, ne pourrait pas rencontrer cet objectif de mieux refléter la réalité puisqu'il s'agit de prendre et de couper une poire en deux. Donc, la Régie a tranché à l'égard du fait qu'on ne reverrait pas les hypothèses, donc c'est une question de choix de scénario. Est-ce qu'on prend le bas, est-ce qu'on prend le base? Et le scénario de base est le... le plus approprié au moment où on se parle, selon nous.

[nous soulignons]

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Louis-Philippe Laurin, pages 76 ss

Donc, l'argument considérant la complexité d'un scénario intermédiaire en est un en soi, mais celui-ci vient s'ajouter au fait que, selon nous, le scénario de base est celui à considérer pour l'établissement des tarifs. Donc, c'est un élément qui s'ajoute. [...] Pour revenir à un scénario intermédiaire, puis peut-être que ça va me permettre d'élaborer un petit peu plus, c'est compliqué sur des écarts d'un ensemble... quand on définit un scénario de demande, on... on établit un ensemble d'hypothèses, donc le paramètre 1, on fait une hypothèse donnée. Paramètre 2, on fait une hypothèse donnée. Paramètre 3, hypothèse donnée. L'ensemble des paramètres nous amènent à prévoir un niveau de livraison. L'enjeu avec un scénario intermédiaire, c'est qu'on ne fait aucune hypothèse sur aucun des paramètres qui déterminent la demande. Donc, j'ai de la difficulté à voir comment on pourrait juger qu'un scénario intermédiaire reflète davantage le contexte. Il ne s'appuie sur aucun ensemble d'hypothèses à proprement dit. Donc, c'est vraiment de couper une poire en deux. Donc... et donc, tant qu'à... et couper la poire en deux amène son lot de complexité en termes de suivi a posteriori. Maintenant, quand on se repositionne sur le contexte actuel, le niveau des livraisons qu'on observe actuellement, puis qu'on observe, depuis le dépôt du dossier tarifaire, on est très près du scénario de base, là, donc... C'est deux arguments qui, selon... selon nous écartent l'avantage d'un scénario intermédiaire.

[...]

R. C'est important pour Énergir d'avoir des tarifs justes et raisonnables. Et si tout porte à croire qu'on devrait être dans un scénario de demande donné, c'est celui-ci qu'il faudrait utiliser, autant pour déterminer les besoins d'approvisionnement, que les tarifs de la prochaine année. Le scénario intermédiaire ne rencontre pas... ne pourrait... dans ma perspective, ne pourrait pas rencontrer cet objectif de mieux refléter la réalité puisqu'il s'agit de prendre et de couper une poire en deux. Donc, la Régie a tranché à l'égard du fait qu'on ne reverrait pas les hypothèses, donc c'est une question de choix de scénario. Est-ce qu'on prend le bas, est-ce qu'on prend le base? Et le scénario de base est le... le plus approprié au moment où on se parle, selon nous.

[nous soulignons]

14. Énergir rappelle enfin que la prévision de la demande est établie sur la base d'une méthodologie rigoureuse, basée sur de nombreux intrants, ayant fait ses preuves depuis plusieurs années.

➤ [D-2022-123](#)

[65] La Régie constate que la prévision de la demande est établie de la même manière que celle présentée dans le cadre des dossiers tarifaires des dernières années. Il s'agit d'une méthode rigoureuse qui a été examinée notamment dans le dossier R-4076-2018, et qui a fait ses preuves depuis. Dans sa décision D-2019-141, la Régie retenait que la prévision sur un horizon d'un an était adéquate. [...]

B. JOURNÉE DE POINTE

15. Le plan d'approvisionnement est établi afin de s'assurer que les approvisionnements soient suffisants pour répondre à la demande projetée au scénario de base.

➤ [B-0158](#) : Pièce Énergir-H, Document 3, page, 17

16. Dans sa décision D-2009-156, la Régie approuvait que le débit quotidien des outils d'approvisionnement pour sécuriser le plan d'approvisionnement soit fixé à la valeur maximale entre les outils requis pour répondre à la demande continue en journée de pointe et ceux requis pour répondre à la demande saisonnière de l'hiver extrême.

➤ [B-0158](#) : Pièce Énergir-H, Document 3, page 17

17. Le tableau suivant présente les résultats et le débit quotidien d'approvisionnement requis pour l'année 2025-2026.

➤ [B-0158](#) : Pièce Énergir-H, Document 3, page 18

Tableau 3

	10 ³ m ³ /jour
Demande continue en journée de pointe	36 275
Débit quotidien hiver extrême	34 401
Maximum (demande de pointe; hiver extrême)	36 275

18. Dans le cadre des audiences, les témoins d'Énergir ont souligné l'importance de ne pas sous-estimer les besoins de la journée de pointe, particulièrement dans le contexte actuel où les outils de transport disponibles sur le marché se font très rares.

➤ *A-0072 : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 138*

Donc, au niveau d'Énergir, c'est sûr que c'est super important d'avoir assez d'outils pour répondre aux besoins de pointes parce que les conséquences, si on n'est pas en mesure de le faire, elles sont extrêmement graves pour la clientèle. On parle

d'interruption de service qui peuvent quand même être assez longues, puis, bien, au-delà de ça, c'est sûr que c'est dans une période d'hiver.

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 139

R. [...] Si on se projette il y a dix (10) ans, qui est dans un laps de temps appro, avec les contrats, puis la durée des contrat qu'on a, qui n'est pas si long que ça, il y a dix (10) ans, il n'y avait pas aucun enjeu d'avoir de la capacité vers Énergir EDA, il n'y avait pas beaucoup de consommation, il n'y avait pas beaucoup de volumes qui passaient vers East Hereford. Et donc, il y avait beaucoup de disponibilité au niveau du gaz d'appoint interruption, à un point tel que ça pouvait arriver qu'un client soit interrompu puis qu'il paye moins cher quand il achète son gaz d'appoint d'interruption que ce qu'Énergir lui aurait tarifé cette journée-là au gaz réseau. Ça, c'est il y a dix (10) ans.

Aujourd'hui, on n'est plus du tout dans la même situation. Au niveau de ce qui arrive vers Énergir EDA puis vers East Hereford, c'est plein à cent pour cent (100 %). Il n'y a plus de disponibilité. Donc, nous, si demain on veut des outils, il n'y en a pas. Donc, si on regarde, par exemple... là, on a vu des scénarios qui ont été projetés, donc scénario normal, scénario haut, scénario bas. S'il y avait un scénario haut qui se concrétiserait, il faudrait dire à des clients qu'ils peuvent... on ne pourrait pas se... dans le fond, au niveau approvisionnements gaziers, on ne serait pas capable de répondre à un scénario haut. Parce qu'il n'y a pas d'outils de disponibles. Il faudrait dire à des clients qu'il faut qu'ils attendent ou qu'ils se mettent sur de l'interruptible, sans nombre de jours. Donc, on est dans ce contexte-là qui n'était pas du tout le contexte de... d'il y a dix (10) ans.

[nous soulignons]

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Vincent Regnault, page 164 ss

R. C'est important parce que ce qu'a expliqué monsieur Tremblay dans les dernières minutes, là, parce qu'il y a vraiment un changement de paradigme au niveau de l'approvisionnement en gaz de l'extérieur du Québec, là, qui est en train de se vivre. Je vous dirais que le point de bascule, c'est un peu deux mille douze (2012) à l'époque où il y a eu le « restructuring » à l'Office de l'énergie à l'époque avec TC, il y a une entente qui est intervenue pour permettre à TransCanada, à l'époque TCPL, de se sortir d'une mauvaise situation. Et en fait, l'entente et ce qui s'est ensuivi a été quand même assez couronné de succès, parce qu'aujourd'hui ce qu'on constate, c'est qu'il y a un « mainline » qui est en santé, qui nous fait bénéficier de prix de transport qui sont quand même très compétitifs.

Évidemment, l'envers de cette médaille-là, c'est qu'on se retrouve dans une situation où il y a peu, sinon pas, de capacité de transport disponible sur le marché primaire. Comme le disait monsieur Tremblay, on fait beaucoup d'efforts avec TC pour tenter de trouver des solutions, puis faire en sorte, là, d'être en mesure d'alimenter, évidemment, la demande actuelle, il y a pas d'enjeu, alimenter aussi la demande future, c'est là qu'on voit s'il y a des nouveaux clients, et tout ça. Je dirais pas qu'on va les refuser, mais ça peut prendre un certain - il peut y avoir un certain délai avant de pouvoir les accepter. De toute façon, les projets industriels, c'est toujours les projets qui prennent un certain temps à se faire.

Mais il y a vraiment une - je pense qu'il y a eu une époque où est-ce qu'on pouvait se dire : « On peut peut-être jouer ça un petit peu plus serré », mais c'est un peu ça le message que j'essaie de passer à la Régie depuis hier, [...]

[nous soulignons]

19. Dans l'éventualité où le besoin de pointe était sous-évalué, Énergir pourrait alors se retrouver dans une situation similaire à celle vécue le 3 février 2023, alors qu'Énergir n'était pas en mesure d'obtenir des outils additionnels à courte échéance pour répondre au besoin de la clientèle.

➤ *A-0072 : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, pages 139 et 140*

Donc, pour nous, c'est très important de s'assurer que ce n'est pas sous-évalué au niveau du besoin de pointe parce que quand on rentre dans la journée qui est froide, on arrive au début de la journée gazière qui est à dix heures (10 h), le matin, bien, il n'y a plus d'action à prendre. Donc, on vit avec les outils qui ont été planifiés pour cette journée-là. Donc, si jamais la demande excédait les outils qu'on a planifiés dans le contexte où est-ce que le réseau est à capacité au niveau de TCPL, entre autres, donc TCPL ne peut pas en donner plus dans ces journées-là. Ce qui fait en sorte que si on regarde, par exemple, la journée du trois (3) février deux mille vingt-trois (2023), bien, on est descendu à des niveaux à peine opérationnels sur des portions de réseaux d'Énergir à cette journée-là. Il y avait eu beaucoup de conditions, entre autres des retraits interdits à un niveau qu'on n'avait pas anticipé à cette journée-là qui explique tout ça, mais ça a quand même été une journée où on est passés proche d'avoir une perte partielle du réseau. Donc, c'est un événement quand même assez récent. Évidemment, c'est une journée très froide. Mais la méthode de pointe, elle est là pour évaluer un événement aux trente (30) ans. Donc, c'est quelque chose qui peut ne pas se produire souvent, mais la journée où elle se produit, l'année où elle se produit, il faut s'assurer d'avoir assez d'outils.

[nous soulignons]

20. Énergir souligne par ailleurs qu'à l'occasion du dossier tarifaire 2020-2021, bien que la Régie avait retenu la prévision de la demande du scénario défavorable pour l'établissement du revenu requis, de l'ajustement tarifaire et des tarifs, la Régie n'avait toutefois pas modifié les outils d'approvisionnement requis par Énergir pour répondre au besoin de pointe de sa clientèle.

➤ [D-2020-145](#), para 20, 107 ss et 132 ss

21. Énergir rappelle également que les outils d'approvisionnement prévus au plan constituent un maximum théorique, mais qu'Énergir cherchera néanmoins à prendre action en fonction des besoins de pointe qui vont se préciser en cours de route, en plus de procéder à des transactions d'optimisation, au besoin.

➤ [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 140

Donc, la première chose qu'il faut mentionner, c'est que les outils qui sont au plan, c'est un maximum théorique, ce n'est pas nécessairement ce que... ce dont Énergir va disposer à tous les jours.

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 137

R. c'est pour ça qu'à long terme on ne peut pas faire l'adéquation comme ça, parce qu'on va regarder notre besoin qui, lui, va changer, donc on va y aller sur un chiffre projeté. Donc, si aujourd'hui on est à trente-cinq mille (35 000 Mm3), puis que dans quatre ans on est à trente-quatre mille (34 000 Mm3) bien on ne va probablement pas aller chercher d'outils en se disant que dans... dans quatre ans, ça va être plutôt des outils dont il va falloir se départir. Mais ça, c'est en projection. Puis après ça, quand on va arriver à l'année, donc quand on va arriver face à l'année, le besoin de pointe va se préciser, puis là on va prendre une action. Mais ce n'est pas parce qu'on a mis cette provision-là qu'on va nécessairement aller chercher des outils pour répondre spécifiquement à cette provision qu'on a rajoutée.

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Vincent Regnault, page 148

R. Puis j'ajouterais peut-être simplement, là, qu'il ne faut pas non plus perdre de vue le fait que, oui, on a des outils pour s'assurer de répondre soit à la journée de pointe, soit à l'hiver extrême, mais on les optimise, on génère aussi des revenus avec ces outils-là lorsqu'on ne les utilise pas parce que la demande est plus faible. Donc, il ne faut pas voir non plus le coût des outils comme étant un coût fixe qui est... qui est immuable, là.

Vous le voyez, là, dans chaque rapport annuel, toutes les transactions opérationnelles, toutes les transactions financières qui sont faites par l'équipe de monsieur Tremblay, elles rapportent, là, quand même des sommes significatives de revenus, des revenus significatifs pour réduire d'autant les... le coût des outils d'approvisionnement. Donc, il ne faut juste pas non plus perdre ça de vue.

C. CLIENTS INTERRUPTIBLES

22. L'offre interruptible constitue une option intéressante pour l'ensemble de la clientèle, notamment en ce qu'elle permet de réduire la demande lors des journées de pointe hivernale par rapport à une situation où tous les clients consommeraient de façon continue. Cela a pour effet de réduire le besoin en outils d'approvisionnement afin de répondre à la demande.
23. En échange d'un service pouvant être interrompu pour un nombre maximum de jours préétabli, les clients interruptibles ont pour leur part accès à un tarif plus avantageux, à la fois au service de distribution et au service d'équilibrage.
24. Lors de l'hiver 2022-2023, Énergir a constaté que malgré l'application des nouvelles modalités des retraits interdits en cas d'interruption, 22 clients interruptibles ont tout de même consommé du gaz naturel en journée de pointe.
- [B-0158](#) : Pièce Énergir-H, Document 3, page 17
25. Une consultation de ces 22 clients a permis à Énergir de confirmer qu'une majorité de ces clients peuvent généralement s'interrompre, mais ont rencontré des problèmes ponctuels ou circonstanciels lors de la journée du 3 février 2023.

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Caroline Dallaire, page 117

R. En fait, je vous confirme que suivant le trois (3) février, tous les clients ont été rencontrés pour bien comprendre ce qui c'était passé, pour qu'ils nous expliquent leur réalité, et cetera.

- [D-2023-116](#)

[79] Une consultation de ces 22 clients menée après le dépôt du présent dossier, a permis à Énergir de confirmer le statut de certains clients comme ne pouvant s'interrompre. Selon Énergir, une majorité de ces clients peut s'interrompre mais a rencontré des problèmes ponctuels ou circonstanciels lors de la journée froide. Un seul client a fait des retraits interdits pour des raisons économiques.

[nous soulignons]

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, pages 141 ss

L'autre chose aussi que je voulais éclaircir, c'est qu'en journée très froide, les équipements... au Québec, il fait froid en journée très froide, puis les équipements de tous les manufacturiers ont de la difficulté, puis ce n'est pas juste au niveau... Chez Énergir, on le vit. Donc, quand on a des journées froides prévues, qu'est-ce qu'on fait, on envoie des gens dans les postes pour s'assurer que les équipements fonctionnent puis on fait tout plein de choses préventives parce qu'on sait que les équipements peuvent avoir certaines problématiques. Je vais en venir plus tard, mais on a... à l'usine LSR, on vit ça aussi. Puis c'est la même chose chez les producteurs de GNR. Donc, s'il fait très froid, ils ont de la difficulté. Ça peut être le digesteur, ça peut être d'autres éléments.

Chez les clients interruptibles, en deux mille vingt-trois (2023), bon, initialement, le... ce qu'on vous avait rapporté, ce qu'on pensait, étant donné la pénalité qui venait d'être haussée et qui était quand même très importante financièrement, initialement, notre hypothèse était que c'était des clients qui étaient faussement interruptibles. Lorsqu'on a regardé la masse de clients, on s'est rendu compte que peut-être soixante-quinze pour cent (75 %) du volume d'interruption... de retrait interdit cette journée-là, ce n'était pas des clients faussement interruptibles, c'était des clients qui vont pouvoir s'interrompre quatre-vingt-dix (90) ou quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du temps. Et la journée où ils ont des enjeux à changer un équipement, qui est un équipement...

[nous soulignons]

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 118

R. Effectivement, les hypothèses qu'on a faites dans la cause tarifaire qui se basent sur ce qu'on a vécu le trois (3) février deux mille vingt-trois (2023) sont inchangées, là, donc il y a grosso modo vingt-cinq pour cent (25 %) des clients qui étaient des clients incapables de s'interrompre, puis les autres clients sont des clients qui ont vécu des difficultés cette journée-là, mais qui normalement peuvent s'interrompre.

26. À l'occasion du dossier tarifaire 2023-2024, Énergir a demandé à la Régie d'approuver l'inclusion dans la demande du service continu d'outils d'approvisionnement additionnels équivalents à la consommation des 22 clients interruptibles n'ayant pu s'interrompre lors de la journée du 3 février 2023, à savoir 570 10³m³/jour.

➤ [D-2023-116](#)

[78] *En réponse à une DDR de la Régie, Énergir précise que 22 clients interruptibles représentant des volumes de 83,7 Mm³ ont été inclus dans la prévision de la demande du service continu pour l'année 2023-2024. L'ajout de ce volume interruptible au service continu a pour impact d'augmenter la demande en journée de pointe de 570 10³m³/jour.*

27. Cette approche s'avérait nécessaire afin d'assurer la sécurité d'approvisionnement, compte tenu notamment (1) que la journée froide du 3 février 2023 est susceptible de se reproduire et (2) que le cas échéant, Énergir pourrait ne pas être en mesure de compenser de tels retraits interdits la journée même par des achats sur le marché.

➤ [D-2023-116](#)

[76] *Énergir précise que les retraits interdits lors de cette journée de pointe ont représenté environ 25 % du volume interruptible. Puisque que ces retraits interdits ne sont constatés qu'au cours de la journée froide, Énergir ne peut les compenser par des achats sur le marché. Ce déficit d'approvisionnement a entraîné une pression très basse en amont, soit au niveau du réseau qui alimente les réseaux d'alimentation et distribution d'Énergir.*

[nous soulignons]

28. À l'occasion des deux derniers dossiers tarifaires, la Régie a ainsi inclus dans la demande continue en journée de pointe la capacité nécessaire pour couvrir les retraits interdits potentiels des clients estimés incapables de s'interrompre en se basant sur les retraits interdits effectués lors de la journée de pointe du 3 février 2023 (570 10³m³/jour), permettant ainsi d'assurer que leur consommation soit couverte lors d'une journée de pointe éventuelle. Selon la Régie, un tel ajout permettait alors à Énergir « *de planifier adéquatement ses outils d'approvisionnement, lesquels doivent être suffisamment flexibles pour s'adapter aux fluctuations de la demande en journée de pointe* ».

➤ [D-2023-127](#)

[62] *Afin de répondre aux besoins établis, Énergir doit détenir les outils d'approvisionnement nécessaires pour satisfaire la demande continue des clients en journée de pointe et la demande saisonnière des clients aux services continu et interruptible. Ces outils doivent, par ailleurs, être suffisamment flexibles pour s'adapter aux fluctuations de la demande dues au climat et à l'économie.*

[...]

[69] *Ainsi, pour l'année 2023-2024, Énergir établit le plan d'approvisionnement afin de satisfaire la demande prévue lors de la journée de pointe à 36 780 10³m³/jour. Cette demande prévue inclut la consommation des clients au service interruptible considérés comme étant incapables de s'interrompre, basée sur les retraits interdits effectués lors de la journée de pointe 2022-2023.*

[nous soulignons]

➤ [D-2024-113](#)

[46] *En réponse à une DDR de la Régie, Énergir précise que 22 clients interruptibles représentant des volumes de 83,7 10³m³ ont été inclus dans la prévision de la demande du service continu pour l'année 2024-2025. L'ajout de ce volume interruptible au service continu a pour impact d'augmenter la demande en journée de pointe de 569 10³m³/jour.*

[47] *Une consultation menée à l'été 2024 a permis à Énergir de confirmer le statut de cinq clients comme étant considérés incapables de s'interrompre, selon les critères actuellement prévus à l'article 14.4.4.7 des CST. Toutefois, elle considère que les autres clients au tarif interruptible ne sont pas à l'abri de problèmes ponctuels comme ceux vécus par 14 clients sur 22 à l'hiver 2023.*

[48] *Ainsi, Énergir est d'avis que la prise en compte, dans la demande du service continu, des volumes équivalent à ceux des 22 clients considérés incapables de s'interrompre pour l'hiver 2023 est nécessaire pour assurer la sécurité d'approvisionnement des consommateurs. De plus, elle soumet que le contexte actuel est similaire à celui ayant mené à l'approbation par la Régie de la prise en compte de ces volumes dans la demande au service continu pour l'année tarifaire 2023-2024.*

[...]

[60] *La Régie juge que l'ajout du volume interruptible de 569 10³m³/jour à la demande de pointe permet à Énergir de planifier adéquatement ses outils d'approvisionnement, lesquels doivent être suffisamment flexibles pour s'adapter aux fluctuations de la demande en journée de pointe. La Régie est d'avis que l'inclusion des 22 clients considérés incapables de s'interrompre dans le besoin de pointe total demeure une solution pertinente afin d'assurer la sécurité d'approvisionnement pour la période hivernale 2024-2025.*

[nous soulignons]

29. Énergir propose à nouveau la même approche pour l'année tarifaire 2025-2026. En raison du départ de trois faux-interruptibles, les capacités requises passent toutefois de 570 10³m³/jour à 472 10³m³/jour.

➤ **Engagement #4**

Demande : *Fournir le volume qui a été inscrit aux besoins de la journée de pointe pour couvrir les besoins des retraits interdits des clients en service interruptible (Demandé par la formation)*

Réponse :

Au moment de la production du plan d'approvisionnement, le retour de clients faux-interruptibles vers le service continu à l'hiver 2025-2026 n'était pas détaillé. Ainsi, comme mentionné à la pièce B-0158, Énergir-H, Document 3, Énergir a inclus un volume correspondant au volume des retraits interdits effectués lors du 3 février 2023 au besoin de la journée de pointe pour couvrir les retraits potentiels de certains clients interruptibles, soit 570 10³m³.

Cependant, lors de la production du 0/12 à l'automne 2025, le volume inclus au besoin de la journée de pointe sera révisé pour ne plus inclure les clients du tarif D5 qui auraient migré vers le service continu. Après cet ajustement, le besoin pour couvrir les retraits interdits potentiels sera révisé à 472 10³m³.

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 131

R. Pour les autres clients qui sont... il y en avait six identifiés, mais là, il y en a trois qui sont... qui vont être au service continu cet hiver. Donc, c'est sûr que le volume a été soustrait, là, du cinq cent soixante-dix (570).

- [A-0082](#) : Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, pages 39 ss

30. Énergir soumet qu'une telle approche demeure prudente et adéquate. En effet, bien que la plupart des clients interruptibles soient en mesure de s'interrompre la majorité du temps, il demeure que les clients interruptibles ne sont pas à l'abri de bris d'équipement qui pourraient les empêcher d'interrompre leur consommation de gaz naturel, particulièrement en cas de journée très froide.

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Caroline Dallaire, page 120

R. Bien effectivement, donc ça présume que le client va s'interrompre. Donc, c'est comme ça que le tarif interruptible a été créé. Ceci dit, la question savoir : est-ce que les clients s'interrompent toujours? Effectivement, non. Et même au tout départ quand le tarif interruptible a été créé, il y avait une pénalité de prévue pour les retraits interdits, parce qu'on sait qu'il peut y arriver des fois où le client ne le fait pas.

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 187

Q. [176] C'est ça. Donc, la question, la problématique du client interruptible qui ne pourra pas s'interrompre, pour quelque raison que ce soit, c'est devenu un élément permanent maintenant, là. C'est devenu une partie de la réalité d'aujourd'hui, ce n'est pas une composante temporaire.

R. C'est ce que je mentionnais. Il va peut-être falloir penser à se dire qu'on ne peut pas compter sur un cent pour cent (100 %) comme on l'a fait dans le passé.

Q. [177] C'est ça. Non, c'est parce que dans les dossiers antérieurs, là, vous savez, j'y étais, là, puis on a toujours compris que c'était une solution temporaire pour une situation temporaire. Mais là, je suis en train de comprendre que c'est une situation qui va perdurer puis il va falloir transiter vers une solution permanente, là.

R. Effectivement, au jour 1, notre impression était qu'on ne pensait pas que c'était des bris de clients puis que c'était des incidents. Depuis ce temps-là, on parle avec les clients pour savoir qu'est-ce qui se passe avec eux, est-ce qu'ils vont être en mesure de s'interrompre? Puis dans nos conversations, ça nous a mené à conclure

que dans le contexte d'aujourd'hui, il risque d'y avoir des clients comme ça toujours, puis on ne pourra peut-être pas viser un cent pour cent (100 %).

[nous soulignons]

- A-0073 : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, pages 139 ss

Et donc, là, j'en viens aux interruptibles, puis ça va être la même chose, là, si on parle de production de GNR ou de toute autre source. Quand on regarde, par exemple, à l'usine LSR, on a fait... on rajoute... on change les vaporisateurs, mais on ajoute de la capacité. Pourquoi est-ce qu'on fait ça? Bien, on veut se conformer à la règle M+1 parce qu'on se dit : « Bien, ça se peut qu'il y ait quelque chose qui fonctionne pas », donc on a besoin de plus de capacité que ce que ça va nous donner au réel. Mais dans le contexte où est-ce que c'est... c'est serré, bien, c'est peut être ça la réalité de la clientèle interruptible aussi. Peut-être qu'il faut considérer que la clientèle interruptible, malgré le bon vouloir des entreprises qui vont être au tarif, bien, ça se peut qu'il y ait un incident en journée froide qui fait en sorte qu'ils consomment, puis nous, quand ils consomment, la réalité c'est qu'on le voit pas, on le sait après, donc, on peut pas les appeler, puis leur dire : « Bien, qu'est-ce que vous faites? » Puis, des fois, bon, pour plein de circonstances, là, cette journée-là, ils vont consommer quand même, c'est ce qu'on a vu le trois (3) février deux mille vingt-trois (2023).

Donc, c'est peut-être ça la réalité, puis c'est peut-être à nous de... de nous adapter à ça, puis ça va être la même chose pour les producteurs GNR, ça se peut qu'il y en ait qui... qui ait des enjeux en temps froid, puis qui... qui soit pas capable de produire. Donc, la... les mêmes normes auxquelles ont se contraint, nous, puis dire, là, on va être à N+1 parce qu'il nous faut de la capacité additionnelle au cas où il y ait quelque chose qui fonctionne pas dans le contexte spécifique d'aujourd'hui, bien, c'est peut-être ça aussi qu'il va falloir appliquer à la clientèle interruptible ou à tout autre moyen qu'on va inclure au plan d'approvisionnement.

[...]

R. Puis, je... parlons, par exemple, du trois (3) février deux mille vingt-trois (2023), on a connu des... des difficultés aussi à l'usine LSR où est ce qu'il y a des équipements qui ont brisé à cause du froid, puis parce qu'il fait froid, bien, les équipes qui ont été dépêchées là-bas pouvaient travailler des – puis là, je vous dis à peu près ce que je me rappelle, là – des quinze (15 min), puis après ça il fallait qu'ils prennent des pauses parce qu'il faisait trop froid, donc dans les normes du travail. Ce qui fait en sorte que ça a pris plus de temps à réparer, donc oui, il y a eu des clients interruptibles, il y a eu d'autres incidents. TCPL a eu un incident avec une valve cette journée-là parce qu'il faisait froid. Ce qui a aussi affecté, là, les conditions globales, là, auxquelles on a fait face, puis ce qui nous a amenés à un point où est-ce que les pressions ont baissé beaucoup. Donc, c'est... je crois que c'est raisonnable de se dire que les clients peuvent avoir des enjeux qui sont similaires aux nôtres lorsqu'il fait froid. Puis, peut-être que dans le passé, on avait pas besoin, pour plusieurs raisons, là, entre autres parce qu'il y a beaucoup de clients interruptibles que c'était leur deuxième source d'approvisionnement, donc ils allaient sur l'interruptible pour faire de l'optimisation, puis leur première source c'était pas ça. Puis, après ça, on a eu les... le contexte des années où il y avait toujours du gaz d'appoint disponible. Peu importe, donc, on n'a jamais vraiment vécu de... d'incidents quand il a fait froid avec les clients interruptibles. Mais dans le contexte d'aujourd'hui, il faut peut-être tenir compte du fait qu'eux non plus n'ont

pas de... n'ont pas... ils peuvent avoir un enjeu puis peuvent ne pas avoir d'autres solutions, comme nous on peut vivre. Puis la même raison pourquoi nous, on se met des normes à N + 1, puis on se met de la capacité additionnelle pour au cas où on a un bris, bien, c'est peut-être ça qu'il faut appliquer à l'ensemble de la clientèle interruptible.

Mais pour le moment, c'est sûr qu'on a pris un événement, on a pris un chiffre. Éventuellement, on s'attend à ce qu'il y ait une révision du tarif interruptible, puis on pourra en même temps essayer de voir quelle est la bonne mesure de ça, puis est-ce qu'on peut prendre cent pour cent (100 %) du volume, est-ce que c'est quatre-vingts pour cent (80 %), quatre-vingt-dix (90)? Il y a aura un exercice à effectuer de ce côté-là. Puis la réponse, bien, ce ne sera peut-être pas le cent pour cent (100 %) comme on a mis dans le passé, mais ça ne veut pas dire qu'il n'y aura pas de valeur à ce que ces clients-là fassent partie de nos options, là, en journée de pointe ou en hiver extrême.

Q. [140] Donc, je comprends que vous êtes un peu à revoir votre critère de fiabilité, là, au niveau de l'aléa climatique d'hiver extrême, journée de pointe, parce que le contexte a changé?

R. Oui, puis c'est pour ça que d'ailleurs on a inclus un... qu'on a inclus le cinq cent soixante-dix (570), là, puis qu'on a inclus un chiffre, parce qu'on se dit : « Bien, il faut que dans ces scénarios-là d'hiver extrême ou de journée de pointe, on ait les outils nécessaires. » T'sais, ce n'est pas une option, puis c'est pour ça qu'en présentation, on... ce que j'aménais, c'est qu'on ne sait pas... on ne veut pas avoir un chiffre qui est sous-évalué parce qu'on ne veut pas rentrer dans ces journées-là ou dans ces scénarios-là avec une sous-évaluation dans un contexte où il n'y a pas d'outils disponibles puis que tout est plein en amont.

Et c'est pour ça aussi, là, quand on parlait des autres facteurs, t'sais, j'expliquais pourquoi à l'usine, on ne met pas cent pour cent (100 %), t'sais, c'est pour ça. On veut s'assurer de pouvoir répondre à ces scénarios-là, mais pour le faire, il faut parfois changer un peu nos hypothèses, là, puis c'est ce qu'on amène dans le plan d'appro. Puis on essaie de concilier, d'avoir des mesures qui sont raisonnables pour nous donner un taux, là, élevé de se dire : « On va pouvoir répondre à ces scénarios-là », sans nécessairement rajouter des coûts importants à la clientèle.

[...]

Donc, dans ce contexte-là d'aujourd'hui, bien, on essaie de trouver les meilleures solutions pour la clientèle, puis on essaie de maintenir les coûts à un niveau raisonnable pour la clientèle tout en regardant les différents scénarios. Puis c'est quand même un exercice qui est plus difficile que, par exemple, il y a dix (10) ans, alors qu'il y avait toujours quelque chose sur le marché secondaire, puis que s'il arrivait un incident, on pouvait toujours s'y référer.

[nous soulignons]

- A-0072 : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, pages 155 et 156

Q. [128] Parfait, mais je repose ma question. Dans ce contexte-là, est-ce que ça ne démontre pas que les critères à l'article 14.4.1 seraient incomplets? Ça ne vous permet pas d'identifier l'ensemble des clients qui sont considérés incapables de s'interrompre lors de journées très froides ou vous avez besoin d'interruption?

R. Bien, comme je l'ai mentionné, le contexte des clients interruptibles a changé depuis le moment où le service a été démarré et la question à se poser c'est à savoir si un client qui peut s'interrompre quatre-vingt-dix (90 %) ou quatre-vingt-quinze (95 %) de fois est un client qui est considéré interruptible ou non. Pour l'instant, ces clients-là rencontrent les critères et en dehors de la journée froide, permettent quand même de réduire, dans le fond, la demande certaines journées, ce qui nous permet de mieux répondre à un hiver froid.

- [A-0082](#) : Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage d'Anthony Vachon (ACIG), page 149

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

31. Énergir estime que la consommation des 22 clients interruptibles ayant effectué des retraits interdits le 3 février 2023 constitue encore à ce jour le meilleur estimé disponible des outils qui pourraient être requis advenant la récurrence d'une journée de pointe similaire :

- [A-0073](#) : Notes sténographiques du 4 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 129

R. Oui, oui. Donc, qu'est-ce que j'ai mentionné, c'est qu'il y a environ soixante-quinze pour cent (75 %) du volume qui était lié à ces clients-là, là. Puis quand on parle de ces clients-là, cette journée-là, ça a été des clients qu'on peut identifier, mais on peut s'imaginer que si on avait une autre journée de pointe, ça ne serait pas nécessairement les mêmes clients qui auraient des bris. Mais ce qu'on... notre conception de tout ça, c'est de se dire : bon, bien, on prend acte, là, qu'il y a des... si on a un froid, il va y avoir des clients qui ne seront pas capables de s'interrompre. Et on a pris ça comme échantillon parce que c'est la meilleure donnée qu'on a, mais dans le futur, on ne s'imaginer pas que c'est spécifiquement les clients qui n'ont pas été en mesure de s'interrompre cette journée-là parce qu'ils ont eu un bris qui auraient un bris dans le futur. Ça pourrait être un autre client qui, lui, s'est bel et bien interrompu, mais qu'à une autre journée de froid, bien, ses équipements ne fonctionnent pas ou qu'il y a une autre raison.

[nous soulignons]

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 118

R. Effectivement, les hypothèses qu'on a faites dans la cause tarifaire qui se basent sur ce qu'on a vécu le trois (3) février deux mille vingt-trois (2023) sont inchangées, là, donc il y a grosso modo vingt-cinq pour cent (25 %) des clients qui étaient des clients incapables de s'interrompre, puis les autres clients sont des clients qui ont vécu des difficultés cette journée-là, mais qui normalement peuvent s'interrompre.

- [B-0183](#) : Réponse d'Énergir à la DDR #1 de l'ACIG (9 juillet 2025), réponse 2.9

2.9 En lien avec la référence (ix), Énergir mentionnait lors de la cause tarifaire 2024-2025 un contexte actuel similaire que lors de la cause tarifaire 2023-2024. Veuillez préciser si le même contexte prévaut et veuillez décrire les facteurs déterminants de ce contexte.

***Réponse :** Énergir soumet que le contexte n'a pas changé entre les deux causes tarifaires en raison de la faible disponibilité des outils de transport pouvant acheminer les molécules de gaz naturel vers la franchise d'Énergir lors des journées de pointe. Ainsi, Énergir a des raisons de croire qu'en cas de très forte demande de GAI provoquant une forte hausse de leur prix et une indisponibilité en franchise, certains clients au tarif interruptible se tourneraient vers les retraits interdits pour pallier leur consommation de gaz naturel.*

32. Pour sa part, l'ACIG recommande à la Régie de « rejeter l'allocation à la clientèle au service de la demande continue des coûts équivalents à la capacité de transport réservée pour se prémunir contre un scénario de non-interruption de la clientèle interruptible en raison de froid extrême. »

- [ACIG-0027](#) : Mémoire de l'ACIG (22 juillet 2025), page 21

33. Cette demande est similaire à celle de l'AHQ-ARQ présentée dans le cadre du dossier tarifaire 2024-2025 :

- [AHQ-ARQ-0019](#) : Plan d'argumentation de l'AHQ-ARQ du 10 septembre 2024 (R-4258-2024)

Recommandation 6: L'AHQ-ARQ recommande à la Régie de ne pas reconnaître les coûts d'approvisionnements pour l'année 2024-2025 découlant de l'hypothèse d'Énergir à l'effet de maintenir en service continu les 22 clients (et leur équivalent volumétrique) qui n'ont pu s'interrompre, tel que demandé, le 3 février 2023.

34. Dans sa décision D-2024-113, la Régie n'avait toutefois pas retenu la recommandation de l'AHQ-ARQ, indiquant plutôt être d'avis « que l'inclusion des 22 clients considérés incapables de s'interrompre dans le besoin de pointe total demeure une solution pertinente afin d'assurer la sécurité d'approvisionnement pour la période hivernale 2024-2025. ».

- [D-2024-113](#), para 51, 59 et 60

35. Énergir soumet qu'aucun élément au présent dossier ne saurait justifier de s'écarter de l'approche retenue à l'occasion des deux derniers dossiers tarifaires.

36. Énergir souligne par ailleurs que même en considérant les coûts résultant des outils additionnels pour couvrir les retraits interdits potentiels des clients estimés incapables de s'interrompre, il demeure que le service interruptible permet à l'ensemble de la clientèle de bénéficier d'économies importantes.

- [A-0082](#) : Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, pages 51 ss

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

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

R. Oui, donc, c'est sûr que de mon côté, je me concentre plus sur les coûts dans le cadre du dossier tarifaire. Mais avec les discussions concernant le panel 2, je suis allé voir le rapport annuel de l'année dernière, donc deux mille vingt quatre (2024) et ce qu'il faut se rappeler, c'est qu'au niveau des clients interruptibles, à la base, sans la provision que maintenant on prend, il n'y a pas d'outil de transport et d'équilibrage qui est acheté pour ces clients-là.

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

Donc, le fait qu'il y a une provision qui soit prise... Certes, puis il y a le problème d'évaluation, parce qu'on ne fait pas des achats spécifiques pour des clients spécifiques en termes d'outils visés, mais ça me laisse croire que... Et dans une des réponses qu'on a fournies quand on l'estimait à une valeur de transport pour le quinze cent soixante-dix (570 Mm3), ça donnait autour de cinq millions de coûts. Donc, si on regarde... si on considère que les clients génèrent quinze millions (15M) de revenus de transport et d'équilibrage et que la provision coûte... admettons qu'on met une valeur de transport, coûte un cinq millions (5 M), il reste que ces clients-là ont un effet bénéfique au niveau transport et équilibrage.

[nous soulignons]

D. FAUX INTERRUPTIBLES (ARTICLE 14.4.2.7 CST)

37. Dans le cadre de la décision D-2023-116, la Régie a approuvé l'article 14.4.2.7 CST visant les clients du tarif D5 qui ne sont pas en mesure de s'interrompre (faux interruptibles).

14.4.2.7 Clients considérés incapables de s'interrompre

Le distributeur n'enverra aucun avis d'interruption aux clients considérés incapables de s'interrompre au cours de l'année tarifaire selon les critères prévus à l'article 14.4.1.

Tout retrait de gaz naturel effectué lors des journées où le client aurait normalement été interrompu sera facturé au plus élevé du prix moyen du gaz d'appoint pour éviter une interruption ou du prix de la fourniture et du transport du distributeur.

Les modalités prévues à l'article 14.4.6, à l'exception de la modalité prévue au premier paragraphe relative à la détermination du nombre de jours où le client

considéré incapable de s'interrompre aurait normalement été interrompu, ne s'appliquent pas aux clients visés par le présent article.

38. Cette mesure se voulait alors temporaire dans l'attente d'analyses additionnelles menant le plus rapidement possible à une solution davantage pérenne au problème posé par les faux interruptibles :

➤ [D-2023-116](#), para 85

39. L'année suivante, Énergir a fait approuver deux autres ajouts aux CST, à savoir :

1) L'article 14.4.1 CST (Pour obliger les clients à démontrer leur capacité à s'interrompre pour accéder au tarif interruptible)

***14.4.1** : [...] Pour toute demande d'adhésion à ce service, le client doit démontrer la capacité de s'interrompre. Les critères liés à la capacité à s'interrompre sont : le recours au gaz d'appoint pour éviter une interruption lors des hivers passés, la possession et le bon fonctionnement d'appareils de redondance utilisant une autre source d'énergie que le gaz naturel, l'existence d'un plan d'action visant l'arrêt ou la réduction des opérations, ainsi que la durée pour laquelle un client peut soutenir une interruption.*

2) L'article 14.4.7 CST (Pour empêcher les faux-interruptibles de prolonger leur contrat à leur échéance)

***14.4.7** : Nonobstant ce qui précède, le client assujetti à l'article 14.4.2.7 ne pourra pas prolonger son contrat, à moins de démontrer sa capacité de s'interrompre selon les critères prévus à l'article 14.4.1 avant la fin de celui-ci.*

40. Pour l'année tarifaire 2025-2026, il ne devrait demeurer que 3 des 6 clients initialement identifiés comme étant des faux-interruptibles

➤ [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Sylvain Tremblay, page 146

R. En fait, la différence, c'est peut-être qu'au 11 départ on pensait qu'il y avait vingt-deux (22) clients. Finalement, l'an passé, il y en avait six, et il n'y en aura que trois l'année prochaine. Donc, cet effet-là s'amenuise et, prochainement, il n'y en aura plus du tout qui vont être assujettis à la clause.

Q. [137] Mais le texte de l'article demeure, on s'entend?

R. Oui, on s'entend, le texte de l'article demeure.

41. Bien que l'article 14.4.2.7 CST ait été mis en place à titre de solution « temporaire », Énergir estime que cette mesure demeure adéquate d'ici à ce qu'une demande puisse être déposée pour la refonte du service interruptible. Énergir souligne que cet article mène à un résultat équitable ainsi qu'à des tarifs justes et raisonnables pour l'ensemble de la clientèle.

➤ [D-2023-116](#)

[115] La Régie juge que la proposition d'Énergir est équitable, tant du point de vue tarifaire que commercial. La Régie retient des explications du Distributeur qu'il s'agit d'une solution temporaire et que celui-ci entend déposer les éléments d'une solution davantage pérenne le plus rapidement possible, idéalement dans le cadre du prochain dossier tarifaire prévu au printemps 2024.

[nous soulignons]

➤ [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Caroline Dallaire, pages 152 ss

Q. [153] Ma dernière question c'est, je vous remercie de votre réponse détaillée, mais je comprends qu'on est toujours dans le cadre d'une solution dite temporaire, contrairement à pérenne qui, pour reprendre vos mots, ce n'est pas la solution idéale parce que, notamment, ça déroge à l'esprit même du tarif interruptible. C'est exact?

R. Je ne reviendrai pas là-dessus. Effectivement, je pense que ça déroge à l'esprit qu'on voulait donner au tarif interruptible, d'où la solution pérenne dont on a parlé. Mais quand on parle d'une solution temporaire, ce n'est pas que... Il faut juste bien s'entendre. Cette solution-là, elle tient la route, là. Je ne pense pas qu'on puisse dire que le tarif n'est pas bon ou qu'il ne fait pas... qu'il n'est pas juste et raisonnable. En fait, on a un tarif actuellement qui l'est. Est-ce qu'il peut être amélioré? Absolument.

➤ [A-0082](#) : Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Caroline Dallaire, pages 81 ss

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

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

Alors, je me demandais : il ne reste que trois clients identifiés comme de faux interruptibles ou de pas tout à fait vrais interruptibles. Est-ce que ce serait une bonne idée de mettre une échéance sur l'article 14.4.2.7 ou vous préférez... ou vous allez venir dans les prochains mois, en deux mille vingt-six (2026), et ça devrait se régler? Parce que la date d'échéance serait la fin des contrats avec ces trois clients-là.

R. En fait, non. Il est important l'article, là, il est là pour des raisons, on veut le garder. Il est que, actuellement – bien pour la prochaine année – il y a seulement trois clients qui sont identifiés comme étant assujettis à cet article. Il pourrait arriver, par la suite, qu'un client qui s'était qualifié comme interruptible au moment d'adhérer au contrat – au tarif interruptible – finalement, parce qu'un bris d'équipement qui n'a pas été remplacé ou autre, devienne lui-même un faux interruptible. On le souhaite pas, mais ça pourrait arriver, donc c'est important de

conserver l'article pour le futur, même au moment où les trois clients seront... auront quitté.

Q. [84] Donc, pour l'instant, c'est trois clients, mais ça pourrait augmenter ou il pourrait y avoir... ça pourrait rester à trois, mais pas les mêmes trois, dépendamment des circonstances?

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

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

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

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

[...]

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

Ce qu'on vous dit, c'est que la solution qu'on a mis en place dans les trois dernières années, où on est venu même améliorer, on a commencé par mettre - je le redis - une pénalité plus élevée; la clause 14.4.7.2 - j'espère que je la nomme bien -, les préavis d'entrée, les... Tout ça nous aide à nous assurer que les clients font les bons choix, font la bonne chose, et ça tient la route d'ici à ce qu'on voie... on revoie nos tarifs de distribution.

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

[nous soulignons]

II. CALCUL DU PRIX DE FOURNITURE DU GSR

42. Dans la décision [D-2021-158](#) (paragr. 244) relative à l'étape C du dossier R-4008-2017, la Régie a approuvé la formule suivante pour l'établissement du prix du GSR :

$$\text{Tarif GSR} = \text{Coût moyen d'achat projeté pour les 12 mois de la cause tarifaire} + \text{Écart de prix cumulatif GSR} + \text{Surcoût GSR invendu}$$

43. Les volumes utilisés au dénominateur des composantes 2 et 3 sont ceux des volumes de vente de GSR alors que pour la composante 1, ce sont les volumes d'achat de GSR.
44. À l'époque de l'étape C du dossier 4008, Énergir n'envisageait pas que l'utilisation du volume d'achat de GSR au dénominateur des composantes 2 et 3 allait constituer un enjeu, puisqu'elle prévoyait alors que ce volume rapprocherait du seuil réglementaire.
45. Or, la demande volontaire de GSR moins importante que prévu, jumelée aux achats de GSR qui se font à l'avance pour respecter les seuils réglementaires, crée un écart important entre les volumes d'achat et ceux des ventes, créant ainsi une certaine incohérence au moment de la récupération des coûts d'acquisition du GSR.
46. Afin de rectifier cette incohérence, Énergir propose ainsi de modifier les composantes 2 et 3 qui sont l'écart de prix cumulatif GSR et le surcoût GSR invendu afin qu'elles comportent le même dénominateur que la composante 1.
47. Énergir soumet que cette nouvelle approche permettrait de rectifier l'incohérence identifiée entre les différentes composantes du tarif GSR tout en permettant de résorber adéquatement le CFR d'écart de prix.

➤ *Énergir-Q, Document 11, pages 5 et 6*

Le calcul de la composante 2 du tarif de GSR, associé à l'écart de prix cumulatif du GSR, fonctionne selon la même logique que l'écart de prix cumulatif du gaz de réseau. Ce dernier matérialise la récupération ou la remise des sommes imputées au CFR lors de l'achat du gaz de réseau et non au moment de la vente. Énergir propose ainsi que la même logique s'applique pour l'écart de prix cumulatif du GSR. Cela résulterait à utiliser comme nouveau dénominateur le total des volumes d'achats GSR au lieu du total des volumes de vente GSR prévus à la cause tarifaire.

➤ [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Yanick Morin, page 103

Énergir a souligné à plusieurs reprises dans la preuve et dans les réponses aux demandes de renseignements, que l'utilisation des ventes ou de tout autre dénominateur pour déterminer la part unitaire des composantes 2 et 3 à l'intérieur même du tarif GSR, ne permettrait pas de représenter un coût d'acquisition, contrairement à la composante 1 qui, elle, est basée sur les achats.

Donc, de plus, l'utilisation d'une base de répartition autre que les achats ne permettra pas de résorber adéquatement les écarts de coûts d'acquisition du GSR et également va éloigner le calcul du service de GSR du principe du calcul du gaz de réseau.

Conséquemment, les impacts de l'utilisation des ventes pour les composantes 2 et 3 seront globalement : création d'écart de coûts d'acquisition qui pourraient être importants, ça va contribuer à une certaine volatilité du tarif et également il va y avoir un décalage entre le tarif GSR et le coût moyen d'acquisition pour Énergir.

- [A-0082](#) : Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Yanick Morin, pages 11 et 12

R. Non, la cohérence n'a pas de lien avec une demande volontaire qui est moins importante. C'est vraiment au niveau, dans ce qu'on disait beaucoup dans les réponses aux DDR, c'est dans la mécanique de fonctionnement du compte de frais reportés. Donc, la création se fait au moment des achats, donc le renversement automatiquement se fait au moment des achats. Donc, d'utiliser une autre base que les achats ne permettra pas de résorber le compte de frais reportés de façon précise. Donc, même si la demande volontaire était différente de ce qu'elle est, c'est vraiment au niveau des achats qu'on doit se coller pour que la mécanique fonctionne adéquatement.

48. Le changement de la formule de l'écart de prix cumulatif GSR (composante 2) aura un effet à la baisse sur le prix du GSR pour l'année 2025-2026. En effet, en appliquant la méthode de calcul proposée, Énergir observe une baisse de 16,769 ¢/m³.

- *Énergir-Q, Document 11, page 6*

49. Enfin, bien que l'approche suggérée par la FCEI constitue une amélioration par rapport à la méthode actuellement en place, Énergir soumet que l'utilisation des volumes d'achat de GSR au dénominateur des composantes 2 et 3 constitue la meilleure approche :

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Simon Coutu-Mantha, pages 105-106

La FCEI propose d'utiliser au dénominateur, pour les composantes 2 et 3, le maximum entre le total des volumes de ventes de GSR prévus à la cause tarifaire et le volume de l'obligation réglementaire prévu à la cause tarifaire.

Donc, la proposition de la FCEI cherche donc à récupérer auprès de la clientèle dans l'année tarifaire à venir l'entièreté des coûts associés aux composantes 2 et 3. Bien que la proposition de la FCEI améliore la mécanique d'établissement du tarif GSR par rapport à la mécanique actuelle et qu'elle rapproche le tarif GSR de son coût moyen d'acquisition, donc c'est une amélioration par rapport à la mécanique actuelle et qu'elle rapproche le tarif GSR de son coût moyen d'acquisition - donc c'est une amélioration par rapport à la mécanique actuelle -, elle ne vient pas pour autant corriger les incohérences soulevées par Énergir à la diapo précédente.

Nous sommes d'avis que la proposition d'Énergir est celle qui doit être retenue pour établir le tarif GSR. Pourquoi? Dans un premier temps, j'aimerais rappeler l'objectif du tarif GSR qui ne partage pas tout à fait le même objectif, par exemple, que celui du tarif de distribution, qui, lui, est de récupérer les coûts de distribution prévus par Énergir la même année que les coûts sont encourus. Le tarif de distribution est donc établi afin de récupérer les coûts prévus dans la même année.

L'objectif du tarif de fourniture GSR et même du tarif de fourniture GNF est différent. L'objectif du tarif GSR est de faire en sorte qu'à une année donnée, le

tarif GSR reflète le coût moyen d'acquisition par Énergir des unités de GSR disponibles, et c'est exactement la même logique qui s'applique dans l'établissement du tarif de gaz de réseau.

Deuxièmement, il s'est créé des écarts de prix entre la prévision du prix d'achat de GSR et le prix réellement constaté ainsi qu'un écart sur la valeur de l'inventaire de GSR, les inventaires qui sont, au fond, les unités achetées par Énergir dans les derniers mois, mais toujours invendues à la clientèle à ce jour. Ces unités seront vendues à la clientèle, mais pas nécessairement lors de l'année du dossier tarifaire.

Est-ce que ce sont uniquement les clients qui achèteront du GSR sur une base volontaire l'année prochaine qui doivent payer pour l'entièreté des unités de GSR qui seront achetées pour combler des besoins futurs en GSR? Énergir est convaincu que non, ces clients doivent payer leur juste part de cette valeur, et qui correspond aux unités vendues à la clientèle sur l'ensemble des unités de GSR disponibles. C'est pour quoi la proposition d'Énergir est celle qui doit prévaloir et être approuvée par la Régie et non la méthode proposée par la FCEI.

III. SOCIALISATION DU GSR SUR UNE BASE PRÉVISIONNELLE

50. Selon la mécanique approuvée par la Régie dans le cadre de l'Étape C du dossier 4008 (D-2021-158), les coûts relatifs à la socialisation d'unités de GSR requise pour atteindre les seuils du Règlement GSR au cours d'une année donnée (année T) sont uniquement récupérés à l'occasion du deuxième exercice tarifaire suivant (année T+2).
51. Dans le cadre de leur mémoire, le GRAME et le RTIEÉ recommandent à la Régie d'envisager une modification de cette approche, et ce afin que ces mêmes coûts puissent être récupérés au cours de l'année (année T) sur une base prévisionnelle.
52. La Formation au présent dossier a également questionné Énergir en ce sens au cours de l'audience sur la phase 2 :

- [A-0072](#) : Notes sténographiques du 3 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-André Goyette, pages 117-118

Q. [106] D'ici à ce que votre réflexion soit terminée, la Régie souhaite évaluer les effets d'une modification du processus d'amortissement du CFR sur coût, là, le GSR invendu, en fait les frais de socialisation. Pour l'instant, vous savez que les frais de socialisation, on les encourt une année, mais ils sont repassés dans les faits deux ans plus tard, le temps de voir que les ventes volontaires se sont concrétisées ou pas.

Mais on voulait vous demander : quel serait l'impact tarifaire si les surcoûts de GSR invendus, prévus, étaient intégrés directement dans le revenu requis de l'année témoin sur la base des prévisions avec des ajustements possibles lors du rapport annuel?

Donc, si vous prévoyez vendre trente-deux millions (32 M\$) de mètres cubes cette année, ça vous laisse un... c'est quoi, c'est trois cents millions (300 M\$), trois cent deux millions (302 M\$), vous êtes deux cent soixante-dix millions (270 M\$) en déficit de ventes volontaires. Si on socialisait cette année les coûts liés à ce deux cent soixante-dix millions (270 M\$) de mètres cubes?

R. Plutôt que de reporter dans le temps.

Q. [107] Plutôt que le reporter dans deux ans, ça serait quoi votre réaction?

53. Les témoins d'Énergir ont alors confirmé qu'ils travaillaient actuellement sur une proposition à cet effet, à savoir une proposition visant une récupération « en mode prospectif » des quantités invendues de GSR, tout en indiquant qu'une telle proposition devrait être déposée au cours de l'automne.

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Simon Coutu-Mantha, pages 173-174

Q. [181] Merci pour votre précision, Madame Dallaire. Donc, dernière question en lien encore avec la future proposition qui sera déposée. Est-ce qu'Énergir en ce moment, sans nécessairement dire que vous avez terminé vos réflexions, mais est-ce qu'Énergir est en réflexion par rapport au niveau de socialisation à récupérer

à travers les tarifs peut-être dans la même année au lieu d'un report sur deux ans?
Est-ce que ça fait partie de vos réflexions en ce moment?

M. SIMON COUTU-MANTHA :

R. Effectivement, on travaille sur ça présentement. Puis on a lu le mémoire du GRAME. Puis c'est dans les cartons de... qu'il y ait une proposition en mode prospectif de récupération des quantités invendues de GSR.

[nous soulignons]

- [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Simon Coutu-Mantha, pages 143-144

R. Donc, en plus des trois mesures que vous évoquez, on regarde aussi à modifier la méthode d'établissement du tarif de socialisation. Donc, ça c'est un des éléments. Puis aussi, on est proactif dans le sens où, suite au dépôt de ces mesures-là, si les mesures... en fait, on travaille constamment à essayer de trouver une façon d'abaisser le tarif de socialisation pour l'ensemble de la clientèle. Donc, suite au dépôt de ces mesures-là, il n'est pas impossible qu'un jour on redépose une autre stratégie si on pense que c'est pertinent pour faire baisser le tarif de socialisation.

Q. [134] Qu'est-ce que vous voulez dire? Peut-être faire un peu de pouce ou nous donner un peu plus de détails sur ce que vous entendez par « on travaille 14 sur modifier la méthode d'établissement du tarif de socialisation », est-ce que vous pouvez nous en dire plus à ce stade-ci?

Mme CAROLINE DALLAIRE :

R. C'est une belle curiosité. Je vous invite à lire notre preuve en octobre quand on va débattre de tout ça, là. Ce sera... vous aurez le droit à tous les détails, je vous le promets.

[nous soulignons]

IV. ACHAT DE GSR À PRIX RÉDUIT (PROPOSITION DE L'ACIG)

54. L'ACIG propose qu'Énergir mette en place une option volontaire permettant aux clients en achat direct d'acquérir eux-mêmes une part des volumes de GSR à un prix avantageux, à savoir à un prix équivalent au tarif gaz de réseau + tarif SPEDE.

➤ [ACIG-0027](#) : Mémoire de l'ACIG (22 juillet 2025), pages 12-13

Actuellement, seuls les clients connectés au réseau gazier peuvent bénéficier des volumes de GSR invendus acquis par Énergir avant leur socialisation. Les clients en achat direct, en revanche, sont exclus de cette opportunité, même s'ils contribuent financièrement à la socialisation. Cette situation crée une iniquité importante : certains clients paient sans avoir la possibilité d'obtenir une valeur environnementale ou réglementaire associée à ces volumes.

L'ACIG propose qu'Énergir mette en place une option volontaire permettant aux clients en achat direct d'acquérir eux-mêmes une part des volumes de GSR invendus aux mêmes conditions économiques qu'Énergir (c'est-à-dire en tenant compte de la valeur de la molécule et des droits SPEDE).

Une telle mesure permettrait à ces clients de se conformer à leurs propres obligations environnementales ou de renforcer leur stratégie de décarbonation, tout en réduisant la portion à socialiser pour l'ensemble de la clientèle. Cette approche respecterait les principes d'équité sans nuire aux clients déjà desservis par le réseau.

➤ [ACIG-0029](#) : DDR 2 de la Régie à l'ACIG (21 août 2025)

2.4.1 : [...] Au tableau 3 de la pièce B-0166 du rapport annuel 2023-2024 d'Énergir, le distributeur présente les coûts évités qui sont déduits du tarif GSR afin de déterminer le surcoût unitaire du GSR invendu.

Tableau 3
Surcoût du GSR invendu en 2023-2024

1	Tarif GSR * (¢/m ³)	72,457
2	Tarif gaz de réseau ** (¢/m ³)	9,435
3	Tarif SPEDE ** (¢/m ³)	8,027
4	Surcoût unitaire GSR invendu (¢/m ³) (1 - 2 - 3)	54,995
5	Volume GSR invendu (10 ³ m ³)	89 824
6	Surcoût GSR invendu (000 \$) (4 * 5)	49 399

* Dossier R-4213-2022, pièce Énergir-Q, Document 1, page 10.

** Donnée présentée au rapport mensuel *Prix du service de fourniture de gaz naturel pour les 12 mois débutant le 1^{er} sept. 2024.*

Ainsi, un client en achat direct pourrait acquérir d'Énergir du GSR destiné à être socialisé à un tarif de 17,462 cents/m³ (9,435 + 8,027), soit l'équivalent que ce qu'Énergir retranche du tarif GSR. Le reste de la clientèle est indemne du changement d'acquéreur.

Toutefois, comme montré dans la preuve de l'ACIG, ce montant pourrait être un minimum et certains clients pourraient offrir plus afin de tenir compte de la valeur réelle d'une molécule de gaz de source renouvelable ou d'un droit d'émission de SPEDE.

Alors, si un client offre 20,462 cents/m³, le 3 cents supplémentaire, représentatif de la lecture propre du client du marché de la molécule et du SPEDE, apporterait une diminution réelle des coûts de socialisation pour l'ensemble de la clientèle.

55. Dans le cadre de l'audience, les témoins d'Énergir ont indiqué qu'ils travaillaient actuellement sur des mesures visant à augmenter les ventes volontaires de GSR et à réduire les frais de socialisation pour l'ensemble de la clientèle, dont notamment une stratégie de prix visant plus particulièrement les plus grands clients (incluant des clients industriels). Un dépôt à cet effet est actuellement envisagé pour le mois d'octobre 2025.

➤ [A-0078](#) : Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Simon Coutu-Mantha, page 131

R. Premièrement, nous ce qu'on cherche vraiment à faire, c'est de réduire le montant de socialisation au global. Évidemment, par contre, effectivement, on travaille sur des mesures qui touchent spécifiquement la clientèle, qui touchent spécifiquement les plus grands clients, qu'ils soient industriels ou non, là. Puis c'est sûr que les détails vont être dévoilés, là, au courant de l'automne. On regarde, entre autres, d'avoir un... une stratégie de vente qui... avec un prix de GSR qui serait plus bas que le prix actuel du GSR qui est proposé dans le dossier tarifaire. Mais, je ne peux pas en dire tellement plus sur... parce que je veux qu'on en débatten ensemble puis qu'on... qu'on discute de ces mesures-là puis de son impact, là. Mais, c'est vraiment une stratégie de prix pour les plus grands clients.

[...]

Q. [116] Juste pour être certain de comprendre, je veux voir un peu l'échéancier avec vous. Vous envisagez de déposer cette proposition-là quand environ?

R. Ce qui est visé présentement, c'est octobre, au courant du mois d'octobre.

[nous soulignons]

56. Énergir soumet ainsi que la proposition de l'ACIG devrait être discutée à l'occasion de ce dépôt à venir.
57. Énergir tient néanmoins à souligner que la proposition de l'ACIG, bien qu'elle aurait pour effet d'augmenter le nombre de ventes volontaires, n'aurait pas pour effet de réduire les frais de socialisation assumés par la clientèle.
58. À l'occasion du contre-interrogatoire du représentant de l'ACIG, la Régie a d'ailleurs questionné ce dernier sur les conséquences potentielles de la proposition de L'ACIG :

➤ [A-0082](#) : Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), pages 144 ss

Q. [131] L'autre question que j'ai, elle est plus au niveau philosophique, là. Si on vous permettait d'acheter le gaz, là, sur le surcoût, là, pour le tarif, à ce moment-

là, je me demande c'est quoi l'incitatif qu'aurait la clientèle industrielle à acheter du GSR si on vous permet d'attendre les soldes de fin d'année, je vais dire ça comme ça. C'est quoi l'incitatif pour la clientèle industrielle d'acheter du GSR?

[...]

Q. [132] Bien, Énergir a avantage... Je vais le formuler comme ça, puis dites-moi si j'ai tort, là. Ce n'est pas à l'avantage d'Énergir que d'avoir des frais de socialisation à mettre en plus à sa clientèle parce que ça met un frein à la consommation de gaz et fait encore son rendement en bonne partie sur le tard de distribution. Et donc, mettre des freins à la consommation, ce n'est pas... ce n'est pas une bonne idée, là. Alors, ce n'est pas... ça ne lui sert pas s'il y a des frais de socialisation, ça sert pas l'ACIG non plus d'avoir à les payer, on est d'accord. Mais il n'y a pas un... il n'y a pas d'incitatif à ne pas inciter ses clients à consommer le plus de GSR possible pour que ça puisse se vendre et avoir des frais de socialisation les plus bas possible. Et je ne pense pas qu'il fait ça, qu'il ne vend pas son GSR juste à des fins de pouvoir capturer des droits SPEDE, là.

[...]

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

V. MODIFICATIONS AU PROGRAMME D'ENCOURAGEMENT À LA DÉCARBONATION

59. Énergir demande à la Régie d'approuver certaines modifications au texte du Programme d'encouragement à la décarbonation (« PED »);

➤ *B-0246, pièce Énergir-I, Document 1*

60. Notons qu'aucun intervenant ne s'oppose à ces modifications;

61. L'une de ces modifications consiste à retirer le plafond d'aide financière maximum de 15 000\$ par client par adresse de service pour la clientèle consommant moins de 125 000 m³ ;

62. L'élimination de ce plafond est notamment justifiée par le fait que le budget du PED soit sous contrôle et en deçà des prévisions; L'élimination du plafond est également justifiée par l'objectif de rendre le PED plus attrayant et ainsi encourager la décarbonation des clients, réduisant par le fait même la socialisation des coûts du GSR;

➤ [B-0246](#), pièce Énergir-I, Document 1;

➤ [B-0179](#), pièce Énergir-G, Document 5, pages 8-9;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, pages 14 et ss;

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

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

Il faut aussi comprendre qu'on mentionnait les clients qui seraient assujettis à dépasser la barrière du quinze mille dollars (15 000 \$), donc sont principalement les clients, là, de plus haute consommation, mais qui sont toujours sous la barre des cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m³) qui eux ont une approche au cas par cas. Donc, cette clientèle-là, en termes de nombre, elle est quand même très limitée.

La masse de la clientèle d'Énergir, vous le savez, est encore en deçà de quarante mille mètres cubes (40 000 m³). Donc, pour nous, le risque est... est très mineur, donc d'enlever le plafond du quinze mille dollars (15 000 \$) et d'accepter de donner l'aide financière plus... j'allais dire plus généreuse, mais je vais dire enlignée avec les règles du programme, donc sans barrière additionnelle qui, pour nous, comme je le mentionne, c'est une barrière qui est non nécessaire et dont l'impact est marginal, donc au niveau budgétaire. Donc, pour nous, donc c'est une complexité administrative additionnelle, c'est une complexité de gestion interne additionnelle pour peu, voire pas de risques, là, au niveau du contrôle budgétaire.

63. Énergir juge inutile le rehaussement du plafond puisque la balise associée au maximum de 200\$/tonne de GES évités constitue une forme de plafond;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, pages 127-128

Mais juste pour le bénéfice des notes sténographiques, donc cent vingt-quatre mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf mètres cubes (124 999 m³), donc un client qui s'engagerait à cent pour cent (100 %) de consommation... donc, on parle de... pour un total de deux cent trente-huit tonnes (238 t) de GES, subventionné à deux cents dollars la tonne (200 \$/t), on est à quarante-sept mille sept cent soixante-quinze dollars (47 775 \$) environ, le maximum qui pourrait être déterminé à partir de la formule pour la clientèle sous les cent vingt-cinq mille mètres cubes (125 000 m³).

➤ [C-FCEI-0033](#), page 13

64. Pour ce qui est des clients consommant plus de 125 000 m³ annuellement et qui ne sont pas soumis à l'approche de masse, la Régie n'a aucune preuve au dossier justifiant la nécessité d'imposer un plafond :

1) Nombre peu élevé de demandes d'aide financière pour cette tranche de clientèle;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, page 49

2) Importance de subventionner adéquatement les engagements les plus importants en termes de volumes;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, pages 131-132

65. La présence du plafond est une restriction qui n'est ni utile ni nécessaire considérant le désavantage que représente la perte des opportunités additionnelles qui pourraient se concrétiser en l'absence d'un tel plafond;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, pages 137 à 140

➤ [B-0179](#), pièce Énergir-G, Document 5, pages 8-9;

Le tableau ci-dessous présente le coût du Programme d'encouragement à la décarbonation (PED) depuis sa mise en place le 1er avril 2024, soit 1 111 367 \$ versés (73 585 \$ en 2023-2024 et 1 037 782 \$ en 2024-2025), par rapport au surcoût du GSR avec engagement contractuel de cinq ans pour les clients ayant adhéré volontairement au GSR. Ce surcoût s'élève à 16 995 229 \$. Sur une durée de 5 ans, il en résulte un coût évité potentiel jusqu'à concurrence de 15 883 862 \$ pour les clients assujettis aux frais de socialisation.

66. Énergir propose également l'introduction du concept de GES admissibles afin de ne subventionner que les GES évités excédant l'obligation d'achat de GSR que pourrait avoir un client;

67. Plusieurs explications furent données en audience afin de confirmer l'intention d'Énergir :

- 1) d'exiger un engagement minimal d'achat représentant le pourcentage le plus élevé entre 5 % et le pourcentage de livraison minimal annuel qui incombe au distributeur selon le *Règlement concernant le GSR* au moment de l'engagement;
- 2) de soustraire du calcul de l'aide financière le pourcentage de GSR qu'un client est obligé d'acheter en vertu de la réglementation lui étant applicable afin d'éviter de subventionner l'achat de GSR qui serait obligatoire;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, pages 33 à 35 et 123 à 125;

68. L'exigence d'un engagement minimal du client plus élevé que ce qui est proposé au présent dossier ou son rehaussement pendant la période d'engagement, tel que suggéré par certains intervenants n'est pas souhaitable car il risque de retarder l'engagement du client;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, page 46

Encore, il faut comprendre que l'idée du programme, c'est, au moment de la signature, de venir convaincre le client d'embarquer dans un parcours de décarbonation. Donc, ici, c'est une aide financière qui est évaluée, donc au moment de la signature, qui est donnée, qui est versée donc à l'année 1 pour le client pour son choix. Donc, évidemment, de venir prédire ou estimer les impacts futurs de l'augmentation d'une réglementation en vigueur, quelle qu'elle soit, donc, pour nous, n'aide pas l'exercice. Donc, nous ce qu'on veut, c'est que le client s'engage dans les conditions actuelles de marché, dans les obligations auxquelles il fait face, et que l'aide financière est calculée à cet effet-là. Donc, c'est de cette manière-là qu'Énergir propose de procéder.

➤ [B-0240](#), pièce Énergir-T, Document 11, Q/R 5.6

Cela dit, Énergir confirme que sa proposition est de ne pas faire évoluer le minimum requis tout au long de la période d'engagement de 5 ans du client,

l'aide financière du client étant calculée au moment de signer son engagement selon les paramètres en vigueur. Cette approche apparaît particulièrement appropriée dans le contexte d'une réglementation susceptible d'évoluer dans les prochaines années et donc difficile à prédire au moment de conclure un engagement de consommation de GSR avec un client.

Énergir croit que le devancement de la consommation de GSR – même si cela implique de subventionner une proportion qui pourrait devenir obligatoire dans les dernières années du contrat – demeure une stratégie plus avantageuse pour inciter la clientèle à se décarboner et accélérer la transition énergétique.

69. D'autres modifications sont également suggérées par Énergir afin de clarifier certaines intentions et donner de la flexibilité à Énergir dans la gestion du programme;
70. Énergir soumet qu'elle n'entrevoit pas de dépassement budgétaire en lien avec les modifications proposées et réitère qu'elle suivra le budget du PED de façon étroite dans les prochaines années pour s'en assurer;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Marc-Antoine Bellavance, page 25

« Énergir a trouvé un regard très... garde toujours les yeux sur la balle au niveau du budget. Et advenant que... qu'on voyait que ça dérapait pour une raison ou une autre, bien évidemment Énergir mettrait les moyens en place pour qu'on garde le contrôle de notre budget dans l'ensemble, là. Donc, l'idée ici d'Énergir, ce n'est pas d'arriver avec un projection budgétaire qui ne serait pas réaliste, mais c'est toujours d'être le plus proche possible de notre budget. Et s'il y avait des éléments qui nous amenaient à... ou que le budget dériverait, bien évidemment on mettrait les mécaniques en place qui nous sont permises dans le programme, entre autres, pour revenir resserrer le contrôle, si on peut se permettre ces termes-là. »

vi. ANALYSE DE LA RENTABILITÉ (20 ANS/40 ANS)

71. Énergir demande à la Régie d'approuver, à compter du 1^{er} janvier 2026, les modifications suivantes à la méthode d'évaluation de la rentabilité des extensions de réseau :

- 1) Abolition des plafonds d'application des segments de marchés applicables;
- 2) Exigence d'un engagement d'achat de 100 % GSR d'une durée minimale de 5 ans pour permettre une projection des volumes et des revenus sur 40 ans pour les clients en biénergie;

➤ [B-0091](#), pièce Énergir-I, Document 4

72. Cette demande s'inscrit dans le contexte du suivi qu'Énergir fait au présent dossier à la demande de la Régie dans la décision D-2023-018 (R-4213-2022) par laquelle la Régie approuvait la réduction de 40 à 20 ans de la période considérée pour la projection des volumes et revenus considérés aux fins de l'analyse de rentabilité pour certains marchés visés;

73. Dans cette décision, la Régie demandait notamment à Énergir d'examiner la faisabilité d'appliquer une hypothèse moins restrictive selon laquelle les clients des marchés visés maintiendraient une consommation équivalente à 30 % des volumes pour les années 21 à 40;

74. À ce sujet, Énergir mentionnait qu'une telle considération n'était pas souhaitable puisqu'elle aurait un impact quasi nul sur l'analyse de rentabilité d'un client, en plus de nécessiter la modification de ses systèmes informatiques;

➤ [B-0181](#), pièce Énergir-T, Document 2, Q/R 11.1.2 et 11.1.3

75. Cet examen a amené Énergir à confirmer que les constats qu'elle faisait au moment de présenter sa demande à la Régie dans le dossier R-4213-2022 sont toujours valides et ont évolué à une vitesse encore plus grande qu'Énergir l'avait envisagé à l'époque, justifiant les demandes de modifications précitées au présent dossier;

76. L'abolition des plafonds d'application des segments de marchés applicables vise notamment à faciliter et uniformiser l'application de la grille;

➤ [B-0181](#), pièce Énergir-T, Document 2, Q/R 11.3.4 et 11.3.4.1

« 11.3.4 Énergir a-t-elle envisagé la possibilité que la grille proposée dans la référence (v) applique des critères différents pour les segments de marché résidentiel, commercial et institutionnel. Veuillez élaborer.

Réponse : Énergir n'a pas envisagé cette possibilité. Elle propose une grille simplifiée, compréhensible, uniforme et facile à appliquer. De plus, les clients des segments de marché résidentiel, commercial et institutionnel ayant accès aux mêmes solutions de décarbonation, ils sont traités de façon équitable. »

77. Quant à l'engagement d'achat de 100 % GSR pour une durée minimale de 5 ans :

1) Il s'agit du scénario le plus cohérent avec le positionnement qu'Énergir a pris pour promouvoir les solutions faibles en carbone, notamment depuis qu'elle a présenté sa demande pour que les bâtiments nouvellement raccordés à son réseau soient soumis au service de fourniture de GSR;

2) Énergir est d'avis qu'un tel engagement démontre une volonté claire du client de choisir une option faible en carbone malgré ses coûts plus élevés face au GNT, augmentant la probabilité que ce client demeure raccordé au réseau d'Énergir assez longtemps pour rentabiliser les investissements initiaux;

➤ [B-0181](#), pièce Énergir-T, Document 2, Q/R 11.2.2

78. Énergir croit important de réitérer que les hypothèses qu'elle pose aux fins de l'analyse de rentabilité ne constituent pas une prévision de volumes ou de nombre de clients;
79. Ce sont des hypothèses qu'elle pose afin de diminuer le risque auquel elle s'expose en matière d'investissement dans un contexte de transition énergétique (Énergir souhaite être prudente avant d'investir et s'assurer que les revenus nécessaires à la récupération des coûts seront perçus à l'intérieur de 20 ans);

➤ [A-0078](#), Notes sténographiques du 8 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Maude Paré Allie, page 64

« Mais, j'aimerais peut-être juste ramener sur le but de la mesure qui est en vigueur, puis pour lesquels on amène des propositions de modifications. C'est vraiment de prendre une décision d'affaires au moment où on investit, d'avoir une évaluation qui est conservatrice, même si on ne pense pas que cent pour cent (100 %) de ces clients-là vont se déconnecter du réseau après l'année vingt (20).

On préfère, dans des cas où ces clients-là sont plus... on pense qu'ils sont plus à risque. On veut prendre une décision d'affaires qui est juste, puis qui est conservatrice et qui est prudente. Donc, ce n'est pas parce qu'on pense que l'ensemble de ces volumes-là vont disparaître à l'année vingt et un (21). »

80. Est-ce que ces hypothèses sont parfaites ? Est-ce que ces hypothèses se matérialiseront ? Personne ne peut le confirmer. Ces hypothèses sont toutefois raisonnables et permettent de réduire le risque d'Énergir (et des clients) en matière d'investissement;
81. En tentant de déconstruire certaines prémisses qui fondent les hypothèses d'Énergir, la FCEI indique qu'il n'y a pas lieu de faire de distinction entre les clients GNT et les clients GSR;
82. Avec respect, cette distinction existe déjà et il faut se garder de refaire un débat ayant eu lieu récemment devant la Régie, lequel a donné lieu à la décision D-2023-018 précitée par laquelle la Régie approuvait la réduction de 40 à 20 ans de la période considérée pour la projection des volumes et revenus considérés aux fins de l'analyse de rentabilité;

➤ [D-2023-018](#), paragr. 45

« [45] La Régie reconnaît que le contexte actuel plaide en faveur d'une plus grande circonspection dans l'évaluation de la rentabilité de certains projets d'extension de réseau. Elle reconnaît que les récents développements relatifs à l'offre biénergie, les objectifs du gouvernement du Québec en matière de réduction de GES, incluant la cible de réduction des émissions liées au chauffage des bâtiments d'ici 2030, ainsi que le récent positionnement d'Énergir relatif au développement de ses marchés, de manière à cesser la commercialisation active du GNT, font en sorte que certains clients qui choisissent uniquement du GNT aujourd'hui pourraient abandonner le réseau gazier lors du remplacement de leurs systèmes de chauffage dans environ 20 ans. »

83. Les modifications proposées par Énergir sont raisonnables et constituent une suite logique de ce qui fut établi dans la décision précitée dans le contexte d'accentuation des initiatives de décarbonation, tout en permettant une simplification de la grille d'analyse;

VII. AMORTISSEMENT DES AIDES FINANCIÈRES DU PGEÉ

84. Énergir demande à la Régie d'approuver une période d'amortissement des aides financières du PGEÉ de 15 ans pour celles qui seront versées à partir du 1^{er} octobre 2025;

➤ [B-0196](#), pièce Énergir-K, Document 4

85. Cette demande se justifie par l'arrimage recherché et souhaité entre la durée d'amortissement (15 ans) et la durée de vie moyenne pondérée des mesures d'économies d'énergie subventionnées par les programmes du PGEÉ (16,6 ans);

86. Cet arrimage est non seulement souhaité dans une logique comptable mais également dans une perspective tarifaire où on souhaite que les bons clients paient les bons coûts;

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Vincent Pouliot, page 184

« Actuellement, les clients assument les coûts des aides financières de l'année 1 sur dix (10) ans, alors que les bénéfices sont répartis sur seize virgule six (16,6) ans en moyenne. Donc, les clients actuels paient trop cher comparativement à ce qu'ils devraient payer si on associait la période d'amortissement selon la durée de vie utile des équipements. Donc, en répartissant l'amortissement sur une plus longue période correspondant à la durée de vie utile, on a une meilleure adéquation et on vient à ce moment-là faire payer les bonnes catégories de clients. »

87. La proposition d'Énergir respecte le principe de prudence et est raisonnable :

1) L'évaluation de la durée de vie des mesures d'économie d'énergie est établie sur la base d'un processus d'évaluation rigoureux mené par des évaluateurs externes;

2) La durée de vie moyenne pondérée des mesures a peu varié (1,4 an) depuis la décision D-2017-094 reconnaissant les aides financières du PGEÉ comme actif réglementaire et leur amortissement sur 10 ans;

➤ [B-0181](#), pièce Énergir-T, Document 2, Q/R 22.1

➤ [A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Vincent Pouliot, pages 186-187

88. Sans prétendre être dans une situation similaire à celle d'Hydro-Québec, les motifs sur la base desquels la Régie a accepté de prolonger la période d'amortissement des aides financières du distributeur électrique sont similaires aux arguments présentés par Énergir dans le présent dossier;

➤ R-4270-2024, B-0031, HQD-4, Document 1, p.10

Or, le portefeuille de mesures ayant évolué depuis cette époque, le Distributeur juge opportun de revoir la période d'amortissement afin qu'elle tienne compte de la durée de vie moyenne estimée de l'ensemble des programmes d'ÉE et de GDP, celle-ci ayant été actualisée à 15 ans comme illustrée au tableau 12 de la pièce HQD-2, Document 2.2 (section 4).

➤ *D-2025-022, paragr. 166*

[166] Également, la Régie approuve les budgets 2025 pour les programmes d'efficacité énergétique et de GDP tels que soumis par HQTD, l'intégration des coûts des programmes de GDP à même l'actif réglementaire lié aux programmes d'efficacité énergétique ainsi que le rehaussement de la période d'amortissement des coûts capitalisables pour ces programmes à 15 ans.

89. En réponse à certaines questions posées en audience sur la cohérence entre les hypothèses prises en compte aux fins de l'analyse de rentabilité des investissements et la durée de vie utile des volets du PGEÉ, Énergir indiquait que même en limitant la durée de vie utile des volets du PGEÉ à un maximum de 20 ans, la durée de vie moyenne pondérée serait tout de même de 15,05 ans;

➤ *[B-0264](#), pièce Énergir-T, Document 17 (réponse à l'engagement n° 6)*

90. Énergir est disposée à faire un suivi de l'évolution de la durée de vie des mesures du PGEÉ pour permettre un ajustement de l'amortissement des aides financières si cela s'avérait requis;

➤ *[A-0077](#), Notes sténographiques du 5 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Vincent Pouliot, pages 186-187*

➤ *[B-0240](#), pièce Énergir-T, Document 11, Q/R 15.3*

VIII. CONDITIONS DE SERVICE

91. Énergir propose de modifier l'article 9.4.1 des CST afin de lui permettre de transmettre les avis de recouvrement (rappels et avis d'interruption) de façon électronique aux clients qui reçoivent leur facture de cette façon;

➤ [B-0250](#), pièce Énergir-R, Document 1, page 4

92. La preuve au dossier permet de faire ressortir :

- 1) Que cette modification est cohérente et juste dans la perspective d'Énergir puisque les clients qui reçoivent leur facture en format papier ne la reçoivent pas autrement;
- 2) Qu'un client inscrit à la facture électronique ne s'attend pas à recevoir de la correspondance papier en lien avec son compte chez Énergir;
- 3) Que cette modification engendrerait des économies de coûts;
- 4) Que cette modification permettrait d'éviter la suspension du processus de recouvrement pour les clients qui reçoivent leur facture électroniquement en cas de grève du service des postes;
- 5) Que cette modification permet à Énergir de faire la preuve de la transmission des avis de recouvrement aux clients;
- 6) Que des appels sont effectués par le service de la gestion des comptes à recevoir auprès des clients qui sont en défaut de paiement, permettant de les rejoindre autrement que par voie électronique;

➤ [A-0082](#), Notes sténographiques du 9 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Caroline Dallaire, pages 33 à 36

➤ [A-0087](#), Notes sténographiques du 11 septembre 2025 (R-4287-2024, Phase 2), témoignage de Stéphanie Corbeil, pages 54-55

➤ [B-0181](#), pièce Énergir-T, Document 2, pages 8 à 10

LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.

Montréal, le 15 septembre 2025

(s) Philip Thibodeau

ÉNERGIR, S.E.C.

M^e Marie Lemay Lachance

M^e Philip Thibodeau

1717, rue du Havre

Montréal (Québec) H2K 2X3

Téléphone : (514) 598-3850

Télécopieur : (514) 598-3839

adresse courriel pour ce dossier :

philip.thibodeau@energir.com