

Stratégie de décarbonation

Requête 4292-2025

Deuxième complément de preuve

Table des matières

1.	INTRODUCTION	3
2.	SCÉNARIOS AUX FINS DU DOSSIER TARIFAIRE 2027	3
3.	CAS-TYPES DE LA CLIENTÈLE	6
4.	CONCLUSION	8

1. INTRODUCTION

Par sa correspondance du 25 juin 2026, la Régie de l'énergie (ci-après « la **Régie** »), demandait à Enbridge Gaz Québec (ci-après « **EGQ** ») de soumettre un complément de preuve visant à apporter certaines bonifications à la demande du distributeur en lien avec sa stratégie de disposition des revenus issus des unités de conformité (ci-après les « **UC** ») visées par le *Règlement sur les combustibles propres* (ci-après le « **RCP** »).

Le présent document vise à répondre au second volet de cette demande en présentant, à l'aide d'exemples chiffrés, différentes modalités de disposition des revenus issus de la vente des UC et portés au CFR, qui pourraient être considérées dans le cadre du dossier tarifaire 2027. Plus précisément, EGQ présente les impacts tarifaires associés à trois scénarios de disposition des revenus accumulés dans le compte de frais reportés (ci-après « **CFR** ») dédié au RCP.

Le distributeur rappelle que, dans sa décision D-2026-068¹, la Régie a autorisé la création d'un CFR hors base portant intérêts au taux de la dette à court terme afin d'y comptabiliser les revenus associés aux UC issues du RCP générées par les volumes de GSR achetés et reçus depuis le 7 juin 2025.

2. SCÉNARIOS AUX FINS DU DOSSIER TARIFAIRE 2027

Dans un premier temps, EGQ a révisé sa proposition initiale à la pièce EGQ-1, Document 2 révisée afin de notamment modifier la date de présentation du solde du CFR dans le cadre des dossiers tarifaires, passant du 31 mai au 30 juin. Tel qu'expliqué par EGQ lors du dossier tarifaire 2026, notamment en réponse à la seconde demande de renseignements de la Régie², le cadre opérationnel encadrant le RCP prévoit que des UC peuvent être déclarées sur une base trimestrielle, incluant quant à la possibilité de création de valeur liée à leur vente. Par conséquent, il apparaît plus approprié et cohérent d'étendre la date de référence jusqu'à la fin du deuxième trimestre de l'année.

Par ailleurs, dans le contexte de la gestion opérationnelle de la remise des montants portés au CFR à la clientèle dans le cadre de dossiers tarifaires, le distributeur bénéficie d'une flexibilité accrue en utilisant un solde du CFR qui se situe le plus près possible du moment du dépôt d'un dossier tarifaire, flexibilité qui est permise par le fait que l'affectation des revenus issus des UC (sur le tarif GSR et/ou le taux de socialisation)

¹ Dossier R-4303-2025, Décision D-2025-068, par. 397.

² Dossier R-4303-2025, pièce B-0108, EGQ-27, Document 2, page 16.

n'a pas d'impact sur la composante relative aux tarifs de distribution et peut ainsi être ajustée rapidement, en temps opportun. Par conséquent, dans le présent complément de preuve, EGQ présente les informations tirées du solde du CFR en date du 30 juin 2026, en comparaison avec la demande initiale de la Régie qui référerait au 31 mai.

En date du 30 juin 2026, un montant de 1 M \$ a été porté au CFR, montant découlant des revenus générés par la vente d'UC qu'EGQ souhaitera appliquer en réduction du revenu requis lors du prochain dossier tarifaire. Le solde du CFR est d'environ 426 000 \$ au 31 décembre 2025, et d'environ 1 014 000 \$ au 30 juin 2026, incluant les intérêts. Sur la base de ces montants, EGQ a élaboré les scénarios présentés aux paragraphes qui suivent.

Aussi, bien que les informations présentées demeurent estimatives et reposent sur les données disponibles au moment de préparer le complément de preuve, EGQ anticipe qu'en l'absence de l'intégration des revenus issus des UC :

- Le tarif GSR projeté pour 2027 serait d'environ 27,23 \$/GJ

- Le taux de socialisation projeté pour 2027 serait quant à lui d'environ 4,14 ¢/m³

L'augmentation du taux de socialisation par rapport à l'année 2026 s'explique essentiellement par le fait qu'en 2027, EGQ devra socialiser les volumes de GSR invendus aux clients volontaires durant l'année 2025. Il s'agit de l'année où l'obligation réglementaire de distribution de GSR est passée à 5 % (2025), comparativement à 2 % lors des années précédentes (2023 et 2024), ce qui entraîne une augmentation du solde du CER à socialiser.

En ce qui a trait au tarif GSR projeté, ce dernier repose sur les contrats d'approvisionnement déjà approuvés par la Régie, ainsi que sur la valeur prévisionnelle de l'inventaire de GSR qui sera transféré de l'année 2026 vers l'année 2027, incluant les intérêts associés.

Le tableau suivant résume l'impact des trois scénarios analysés, expliqués plus en détail par la suite en reprenant certains cas-types hypothétiques qui ont été utilisés dans le présent dossier :

Tableau 1 – Tarifs projetés en 2027 selon le scénario retenu

Scénario	Tarif GSR projeté	Taux de socialisation projeté
Scénario de base (sans disposition des revenus UC)	27,23 \$/GJ	4,14 ¢/m ³
Option A – 100 % tarif GSR	26,22 \$/GJ	4,14 ¢/m ³
Option B – 100 % socialisation	27,23 \$/GJ	3,62 ¢/m ³
Option C – Répartition 50 % / 50 %	26,73 \$/GJ	3,88 ¢/m ³

Option A) Affectation des revenus au tarif GSR uniquement

Dans ce scénario, l'ensemble du solde du CFR serait transféré au tarif GSR de l'année 2027. Cette affectation viendrait diminuer les coûts d'approvisionnement en GSR d'environ 1,014 M \$, faisant passer le tarif GSR projeté de 27,23 \$/GJ à 26,22 \$/GJ, soit une réduction avoisinant 1 \$/GJ. Cette approche procure un bénéfice monétaire immédiat aux clients volontaires, puisque le coût de la molécule de GSR est réduit dès l'année de disposition des revenus. De plus, cette option générerait aussi des bénéfices directs pour la clientèle non volontaire qui serait assujettie au taux de socialisation deux ans plus tard (soit en 2029). En effet, sous la structure de commercialisation du GSR du distributeur qui est actuellement en vigueur, une diminution du coût des approvisionnements en GSR réduit également le coût résiduel des volumes invendus. Le transfert du CFR dédié au RCP entraîne donc une réduction du coût des approvisionnements en GSR qui se traduirait à terme par une diminution du solde à socialiser, ainsi que les charges d'intérêts du compte d'écart et de report associé à la socialisation (« **CER** »). Bien que les bénéfices immédiats soient observés pour les clients volontaires, l'option A pourrait aussi contribuer à réduire les coûts de socialisation futurs, soit en 2029, pour les clients qui seront non-volontaires en 2027 (à ce stade, EGQ n'est pas en mesure de calculer cette réduction estimée des frais de socialisation futurs).

Option B) Affectation des revenus au taux de socialisation uniquement

Dans ce second scénario, la totalité du solde du CFR serait transférée au compte associé aux volumes de GSR invendus en 2025 devant être récupérés par l'entremise du taux de socialisation applicable en 2027.

Tel que démontré au tableau 1, cette approche permettrait de réduire le taux de socialisation projeté de 4,14 ¢/m³ à 3,62 ¢/m³. Contrairement à l'option A, cette méthode n'aurait aucun impact sur le tarif GSR de 2027 puisque les coûts prévisionnels d'approvisionnements demeureraient inchangés. Le principal effet de l'approche B consiste donc à diminuer le montant à récupérer via le taux de socialisation qui sera applicable en 2027. Cette option génère aussi une baisse des intérêts associés au CER, puisque le transfert des sommes serait effectué avant que les intérêts prévisionnels de l'année 2027 ne soient accumulés, générant ainsi des économies sur ces intérêts d'environ 50 000 \$.

Option C) Affecter combinée des revenus (50 % au tarif GSR et 50 % au taux de socialisation)

Dans ce scénario, les revenus accumulés dans le CFR seraient répartis également entre les deux mécanismes précédents. Les bénéfices associés aux options A et B seraient partagés entre une baisse du tarif GSR pour les clients volontaires, et une baisse simultanée du taux de socialisation pour les clients assujettis à ce tarif. D'après les calculs du distributeur, le tarif GSR serait d'environ 26,73 \$/GJ, et le taux de socialisation à 3,88 ¢/m³ (voir tableau 1).

3. CAS-TYPES DE LA CLIENTÈLE

Afin d'illustrer de manière plus concrète les effets des différents scénarios, EGQ présente les impacts annuels estimatifs pour différents profils de consommation représentatifs de sa clientèle résidentielle, commerciale et institutionnelle. Les volumes associés aux différents profils sont les mêmes que ceux utilisés par EGQ dans le cadre de sa réponse 5.1 à la seconde demande de renseignement de la Régie dans le présent dossier. De plus, dans le cas des clients volontaires, les calculs reposent sur une adhésion au tarif GSR correspondant à 5 % de leur consommation annuelle. Pour les clients assujettis au taux de socialisation, les montants représentent le coût annuel associé au taux applicable à l'entièreté des volumes consommés.

Tableau 2 – Charges annuelles associées au surcoût, Tarif GSR 2027⁴

Client volontaire (5 % GSR)	Scénario de base (sans UC)	Option A)	Option B)	Option C)
Résidentiel moyen – 1644 m ³	63 \$	60 \$	63 \$	62 \$
Résidentiel standard ou Petit bâtiment commercial – 2000 m ³	77 \$	73 \$	77 \$	75 \$
Résidentiel grand – 2900 m ³	112 \$	106 \$	112 \$	109 \$
Bâtiment commercial moyen – 10 000 m ³	386 \$	367 \$	386 \$	377 \$
Bâtiment commercial standard – 21 853 m ³	844 \$	802 \$	844 \$	823 \$
Grand bâtiment commercial – 200 000 m ³	7 724 \$	7 342 \$	7 724 \$	7 535 \$

Tableau 3 – Charges annuelles, Taux de socialisation 2027

Client non volontaire	Scénario de base (sans UC)	Option A)	Option B)	Option C)
Résidentiel moyen – 1644 m ³	68 \$	68 \$	60 \$	64 \$
Résidentiel standard ou Petit bâtiment commercial – 2000 m ³	83 \$	83 \$	72 \$	78 \$
Résidentiel grand – 2900 m ³	120 \$	120 \$	105 \$	113 \$
Bâtiment commercial moyen – 10 000 m ³	414 \$	414 \$	362 \$	388 \$
Bâtiment commercial standard – 21 853 m ³	905 \$	905 \$	791 \$	847 \$
Grand bâtiment commercial – 200 000 m ³	8 280 \$	8 280 \$	7 240 \$	7 760 \$

⁴ En ce qui a trait aux coûts évités en lien avec l'adhésion au tarif GSR (fourniture de la molécule de gaz naturel traditionnel, transport, et SPEDE), EGQ a utilisé les tarifs en vigueur au 1^{er} juillet 2026.

Les tableaux précédents permettent de constater que les effets des différentes modalités de disposition varient selon la clientèle visée et selon l'objectif qui est poursuivi par le distributeur. Dans le cas d'un client résidentiel standard consommant 2 000 m³ et qui adhère volontairement au tarif GSR à hauteur de 5 % de sa consommation, l'affectation complète des revenus du CFR au tarif GSR (Option A) permettrait de faire baisser les charges annuelles associées au surcoût GSR d'environ 3 \$ sur l'année. Pour un client commercial standard consommant 21 853 m³, cette même option se traduirait par une réduction d'environ 42 \$.

À l'inverse, lorsque les sommes sont affectées à l'option B pour faire réduire le taux de socialisation, les bénéfices sont principalement observés chez la clientèle non volontaire. Pour le même client résidentiel standard que celui mentionné au paragraphe précédent, les charges annuelles associées au taux de socialisation passeraient de 83 \$ à 72 \$, soit une économie d'environ 11 \$ pour l'année. Du côté du client commercial, la diminution serait de l'ordre d'environ 114 \$, avec des charges totales passant de 905 \$ à 791 \$.

L'option C, de son côté, présente des bénéfices plus modérés, mais qui sont répartis entre les deux catégories de clientèle. L'approche permet de simultanément faire baisser le coût du tarif GSR pour les clients volontaires en 2027, et aussi de réduire le taux de socialisation pour les clients non volontaires.

4. CONCLUSION

Bien qu'EGQ n'est pas en mesure, à ce stade, de se prononcer sur la proposition qu'elle entend éventuellement soumettre à la Régie dans le cadre du dossier tarifaire 2027 n'ayant pas en main les effets tarifaires de l'ensemble des composantes de la facture des clients, le distributeur constate que chacune des options présente des avantages distincts pour la clientèle.

D'une part, l'utilisation des revenus issus des UC pour réduire le tarif GSR permet d'améliorer le signal de prix associé aux achats volontaires de GSR et pourrait contribuer à favoriser l'adhésion de la clientèle. De plus, l'approche contribuerait, dans le cadre de la stratégie de commercialisation du GSR actuellement en place, à faire baisser les coûts de socialisation futurs pour les clients non volontaires en diminuant le coût des approvisionnements en GSR. Cela dit, l'impact à la baisse sur le prix du GSR en 2027 est, somme toute, relativement faible et ne permettrait vraisemblablement pas d'augmenter de façon significative le taux d'adhésion de la clientèle en 2027.

1 D'autre part, l'affectation des revenus au taux de socialisation procure un bénéfice plus immédiat à la
2 clientèle non volontaire, laquelle représente toujours une part importante de la clientèle du distributeur⁵.
3 Dans un contexte où le taux de socialisation augmentera en 2027, environ 4,14 ¢/m³, en comparaison avec
4 l'année tarifaire 2026, soit 2,30 ¢/m³, EGQ estime que l'option B représente une modalité qui pourrait être
5 considérée pour limiter les impacts tarifaires sur la clientèle dans le cadre de l'examen du dossier tarifaire
6 2027. En affectant les revenus portés au CFR dans le tarif GSR, la majorité des effets vont seulement
7 bénéficier aux clients non volontaires dans la socialisation de l'année 2027 et ce, en 2029.

8 Enfin, une approche combinée pourrait permettre de répartir les bénéfices entre ces deux objectifs,
9 conciliant l'amélioration du signal de prix du GSR et l'atténuation des coûts de socialisation assumés par la
10 clientèle volontaire, mais de manière plus modérée que les options A et B. Cela dit, en considérant le solde
11 du CFR au 30 juin 2026, l'effet d'une affectation partagée est dilué et n'est pas l'approche qui serait
12 privilégiée par EGQ pour l'année 2027.

⁵ Tel que mentionné par EGQ dans le cadre de son rapport annuel 2025 déposé à la Régie, au 31 décembre 2025 environ 9 % de la clientèle avait adhéré au tarif GSR de manière volontaire.