

RIOPEL GAGNON LAROSE
S T É N O G R A P H E S O F F I C I E L S
O F F I C I A L C O U R T R E P O R T E R S

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT ET DEMANDES DE
MODIFICATION DES TARIFS
D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC
À COMPTER DU 1^{er} JANVIER 2026

DOSSIER : R-4303-2025

RÉGISSEURS : Me MICHEL SIMARD, président
Mme SYLVIE DURAND
M. SAMY GENNAOUI

AUDIENCE DU 25 MARS 2026

EN MODE PRÉSENTIEL

VOLUME 5

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me MARILOU LEFRANÇOIS
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me ADINA GEORGESCU
Me ROXANE NADEAU
avocates d'Enbridge Gaz Québec (EGQ)

INTERVENANTS :

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat de l'Association coopérative d'économie
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

Me ANDRÉ TURMEL
Me CHARLES TURMEL
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE ACEFO	
MARCEL PAUL RAYMOND GAULTIER BARRY-CAMU	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	5
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	23
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	28
ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE	67
PREUVE FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me CHARLES TURMEL	71
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ADINA GEORGESCU	93
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	99
PREUVE RTIÉE	
JEAN SCHIETTEKATTE	
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	118
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	134

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
2 cinquième (25e) jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du
8 vingt-cinq (25) mars deux mille vingt-six (2026).

9 Dossier R-4303-2025 : Demande relative à
10 l'approbation du Plan d'approvisionnement et
11 demandes de modification des tarifs d'Enbridge Gaz
12 Québec à compter du 1er janvier 2026. Audience
13 tenue en présentiel. Poursuite de l'audience.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Bonjour. Bon matin à tous. Nous avons le bénéfice
16 d'avoir une nouvelle greffière avec nous ce matin,
17 madame Nathalie St-Cyr. Bienvenue parmi nous. Donc,
18 nous allons reprendre avec la preuve de l'ACEFO.
19 Bonjour, Maître David, la parole est à vous.

20

21 **PREUVE ACEFO**

22

23 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24 La preuve de l'ACEF de l'Outaouais sera présentée
25 par deux témoins ce matin : monsieur Gaultier

1 Barry-Camu et monsieur Marcel Paul Raymond. Si vous
2 pourriez procéder à l'assermentation.

3
4 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
5 cinquième (25e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

6
7 MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant
8 une place d'affaires au 110-2200, rue Harriet-
9 Quimby, ville Saint-Laurent (Québec);

10
11 GAULTIER BARRY-CAMU, analyste en énergie, ayant une
12 place d'affaires au 30, rue des Marguerites, La
13 Prairie (Québec);

14
15 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
16 solennelle, déposent et disent :

17
18 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :
19 Quant à la preuve écrite, il y a deux preuves
20 écrites au dossier pour cette partie du dossier :
21 le mémoire qui a été déposé sous ACEFO-0027 pour
22 lequel il y a déjà deux déclarations assermentées
23 qui sont au dossier, C-ACEFO-0029 et 0030. Quant à
24 la présentation PowerPoint, qui est affichée
25 présentement, elle a été déposée ce matin sous la

1 cote C-ACEFO-0037.

2 Q. **[1]** Donc, Monsieur Camu, êtes-vous l'auteur
3 principal de cette présentation?

4 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

5 R. Oui.

6 Q. **[2]** D'accord. Est-ce que vous l'adoptez comme votre
7 témoignage écrit en l'instance?

8 R. Oui.

9 Q. **[3]** D'accord. Monsieur Raymond, avez-vous contribué
10 à la préparation de cette présentation?

11 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

12 R. Oui.

13 Q. **[4]** Est-ce que vous l'adoptez comme votre
14 témoignage écrit également?

15 R. Oui.

16 Q. **[5]** Merci. Alors, je cède la parole à monsieur
17 Barry-Camu.

18 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

19 R. Bonjour et bon matin à tout le monde, Monsieur le
20 Président, Madame le Régisseur, Monsieur le
21 Régisseur. Merci de nous accueillir ce matin. Donc,
22 on commence avec notre présentation. Ici le plan de
23 présentation rapidement. Notre mémoire se penchait
24 principalement sur cinq différents éléments
25 sujets : le plan d'approvisionnement; la nouvelle

1 méthodologie de prévision des volumes du secteur
2 industriel; les prévisions de la biénergie; et la
3 hausse des composantes des tarifs 1 et 2; et
4 finalement l'approvisionnement en GSR.

5 Dans cette présentation, les trois premiers
6 éléments affichés à l'écran seront regroupés sous
7 une même bannière : le plan d'approvisionnement.
8 Dans notre mémoire, nous avons analysé les
9 prévisions du plan d'approvisionnement des trois
10 secteurs. Pour le secteur résidentiel, l'ACEFO a
11 constaté ainsi une croissance de l'écart en
12 pourcentage.

13 Dans la présentation du panel 1, EGG
14 fournissait une mise à jour du tableau ACEFO-2 en y
15 ajoutant la valeur réelle de deux mille vingt-cinq
16 (2025). On peut constater, les volumes réels
17 normalisés sont très près des volumes prévus avec
18 un écart de zéro virgule trois pour cent (0,3 %)
19 pour vingt vingt-cinq (2025).

20 Pour le secteur commercial, EGQ a également
21 mis à jour le tableau ACEFO-3. On observe une
22 certaine variabilité des écarts d'une année à
23 l'autre, avec des écarts plus marqués pour
24 certaines années, notamment deux mille vingt-quatre
25 (2024). Cela soulève des questions sur la

1 robuste et la stabilité des prévisions pour le
2 secteur.

3 La préoccupation de l'ACEFO pour ce secteur
4 commercial portait sur la hausse projetée des
5 volumes sans justification claire dans la preuve.
6 En examinant l'hypothèse d'une croissance de la
7 clientèle, nous avons constaté qu'en vingt vingt-
8 quatre (2024) une augmentation du nombre de clients
9 ne s'était pas traduite par une hausse des volumes.
10 Cela suggère que la relation entre croissance de la
11 clientèle et volume consommé n'est pas
12 systématique.

13 Nous avons donc cherché à mieux comprendre
14 les fondements de la hausse prévue en vingt vingt-
15 six (2026) en audience. La réponse d'EGQ pour vingt
16 vingt-six (2026), c'est que la hausse des volumes
17 prévue découle effectivement d'une augmentation du
18 nombre de clients. Cependant, lorsqu'on a confronté
19 en audience cette explication à l'année vingt
20 vingt-quatre (2024), EGQ n'a pas été en mesure
21 d'expliquer clairement la divergence pour cette
22 année, pour vingt vingt-quatre (2024). Les
23 explications ne permettent pas de valider si,
24 effectivement, l'augmentation du nombre de clients
25 est plus importante que la baisse de consommation

1 par client. Bref, cela introduit une incertitude
2 importante quant à la fiabilité des hypothèses et
3 des mécanismes d'ajustement.

4 Pour le secteur industriel, la
5 préoccupation de l'ACEFO est bien documentée. Les
6 prévisions ont systématiquement été sous-estimées
7 pendant plusieurs années. La nouvelle approche
8 proposée constitue un pas dans la bonne direction
9 aux yeux de l'ACEFO.

10 Cependant, nous nous sommes interrogés sur
11 les raisons pour lesquelles une approche
12 alternative basée sur un échange avec quelques
13 clients industriels déjà évoqués dans le dossier
14 précédent n'avait pas été mise en oeuvre plus tôt.

15 Finalement, notre contre-interrogatoire a
16 permis de mieux comprendre et de clarifier
17 l'approche proposée. Des discussions ont
18 effectivement lieu chaque année, au minimum une
19 fois, avec les clients industriels.

20 Toutefois, certains éléments indiquent que
21 cette approche pourrait être améliorée. Par
22 exemple, des écarts seraient possibles entre les
23 prévisions des clients et celles retenues par EGQ.
24 Ainsi que des situations où des contraintes
25 tarifaires pourraient ne pas permettre d'optimiser

1 la consommation.

2 Cela suggère qu'il existe encore un
3 potentiel d'amélioration important. Une piste de
4 l'ACEFO serait de renforcer la collaboration et
5 l'alignement avec les clients afin d'obtenir des
6 prévisions plus robustes et cohérentes. En réponse
7 à l'engagement 1, EGQ a finalement fourni la valeur
8 réelle des volumes normalisés pour vingt vingt-cinq
9 (2025). Comme on le voit à la ligne « 2025 »,
10 l'écart serait maintenant de seize virgule huit
11 pour cent (16,8 %).

12 EGQ précise que quarante-cinq pour cent
13 (45 %) de cet écart serait attribuable à une
14 situation de nature imprévisible. En retirant cette
15 valeur, l'écart reste tout de même entre neuf (9 %) et dix pour cent (10 %).

17 L'ACEFO est néanmoins d'avis que des aléas
18 sont des choses qui peuvent se reproduire et note
19 qu'ils font partie des volumes réels normalisés.
20 Dans notre mémoire, nous avons analysé la nouvelle
21 méthodologie et constatons qu'un écart important
22 persiste, comme vous pouvez l'observer à l'écran
23 dans le petit encadré rouge.

24 D'ailleurs, à titre comparatif, EGQ
25 considère que les écarts du secteur résidentiel en

1 vingt vingt-trois (2023) et vingt vingt-quatre
2 (2024) de sept pour cent (7 %) et de dix virgule
3 huit pour cent (10,8 %) étaient importants, donc
4 sensiblement dans le même « range » que le huit
5 pour cent (8 %) ou même la valeur réduite de
6 l'industriel à neuf-dix pour cent
7 (9-10 %).

8 Ceci nous amène à une nouvelle
9 recommandation, la numéro 6. L'ACEFO recommande à
10 la Régie de demander qu'EGQ ajuste sa méthodologie
11 de prévision des volumes du secteur industriel en
12 augmentant leur prévision d'un facteur de cinq pour
13 cent (5 %) pour vingt vingt-six (2026). On
14 considère que ça reste conservateur,
15 comparativement aux écarts observés.

16 En ce qui concerne la biénergie, le constat
17 est simple. Les prévisions au dossier reposent
18 essentiellement sur la projection initiale, ajustée
19 par un simple décalage dans le temps selon les
20 clientèles. D'ailleurs, dans le contre-
21 interrogatoire du RTIEÉ, on a constaté que le
22 décalage pour les secteurs commercial et industriel
23 serait en réalité plus important, soit d'au moins
24 une année supplémentaire. Cela soulève des
25 questions quant à la mise à jour réelle des

1 hypothèses et à la robustesse des prévisions
2 présentées, qui seront exécutées dans le futur.

3 D'ailleurs, dans le dossier R-4287
4 concernant la précision des hypothèses de
5 conversion à la biénergie d'Énergir, on note, et je
6 cite, que :

7 [...] la Régie juge important que les
8 montants prévus au revenu requis d'une
9 année tarifaire, aux fins d'établir
10 les tarifs, reflètent le plus
11 précisément possible le montant qui
12 pourrait se réaliser lors de cette
13 même année. Cette approche permet
14 d'apparier le plus possible le coût
15 encouru avec les clients qui ont
16 généré ces coûts.

17 Donc, selon les termes qu'on utilise, c'est une
18 question aussi de génération du GSR. Un peu plus
19 loin dans la décision, la Régie demande à Énergir
20 réduire de cinquante pour cent (50 %) la
21 contribution GES de cette année, du dossier, et
22 d'ajuster le revenu et la prévision en conséquence,
23 en raison des écarts observés dans les trois années
24 précédentes.

25 Donc, un lien de cause à effet qui nous

1 amène à notre recommandation 1 qu'on maintient,
2 mais modifie et centre sur l'enjeu principal. Avant
3 qu'on se rende à devoir modifier la contribution
4 GES a posteriori, l'ACEFO recommande à la Régie
5 d'exiger qu'EGQ réduise ses hypothèses de
6 conversion à la biénergie de cinquante pour cent
7 (50 %) dès maintenant.

8 Ensuite, très rapidement sur le sujet,
9 notre recommandation 2 qui a été retenue par EGQ,
10 avait comme simple objectif d'obtenir un meilleur
11 suivi sur la biénergie.

12 Et pour compléter sur le plan
13 d'approvisionnement, l'ACEFO recommande à la Régie
14 de demander à EGQ de déposer, lors de la prochaine
15 cause tarifaire, un plan d'action détaillé visant à
16 améliorer la structure, les méthodes et l'exécution
17 de ses prévisions de la demande, peu importe le
18 secteur, résidentiel, commercial, industriel et les
19 prévisions de la biénergie ou du GSR, on constate
20 des limites dans la façon dont les prévisions sont
21 construites.

22 Comme on l'a démontré dans les diapositives
23 précédentes dans un contexte où l'horizon de
24 planification passera de trois à dix ans, cela
25 devient un enjeu central. C'est pourquoi une telle

1 démarche est essentielle afin d'assurer la
2 robustesse des décisions d'approvisionnement et de
3 limiter les risques de surcoûts ou de signaux
4 économiques inadéquats pour la clientèle.

5 Concernant la hausse des composantes fixes
6 pour les tarifs, on maintient notre recommandation.
7 Pour l'ACEFO, il est important de comprendre
8 l'impact que représente cette démarche pour les
9 différents types de profils de consommation afin de
10 faire une analyse éclairée et émettre des
11 recommandations constructives.

12 Finalement, la dernière section sur le GSR.
13 Notre recommandation 4 a été reprise par Enbridge
14 Gaz Québec et intégrée à la proposition visant à
15 encadrer la revente de GSR. Cette recommandation
16 visait à limiter le risque pour la clientèle tout
17 en lui permettant de mieux bénéficier de la
18 stratégie de revente comparativement à un seuil
19 fixe.

20 Néanmoins, l'ACEFO se réserve de droit de
21 réviser sa position à la lumière de l'engagement 5
22 d'EGQ qui est à venir puisque la preuve a déjà
23 évolué depuis le début du mémoire et depuis le mois
24 de décembre et pourrait continuer d'évoluer à la
25 suite de cet engagement.

1 L'ACEFO est en accord avec les balises
2 proposées par EGQ pour encadrer la vente de GSR,
3 telles qu'elles sont présentées dans la
4 présentation du panel 5 d'EGQ. Toutefois, l'ACEFO
5 se réserve le droit de réviser cette position
6 principalement sur le point 1, à la lumière des
7 informations additionnelles à venir, tel que je
8 viens de l'expliquer.

9 Finalement, pour conclure notre
10 présentation, nous maintenons notre recommandation
11 numéro 5 qui s'installe un peu dans la même lignée
12 que nos recommandations sur le plan
13 d'approvisionnement.

14 On estime qu'EGQ devrait présenter à chaque
15 dossier tarifaire des projections de prix du GSR
16 sur un horizon minimal de trois ans correspondant
17 au nouveau cycle tarifaire, accompagnées des
18 hypothèses explicites qui les sous-tendent. C'est
19 ainsi que ça conclut notre représentation. Merci.

20 Q. [6] Alors, merci, Monsieur Barry.

21 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

22 R. J'aimerais peut-être compléter.

23 Q. [7] Oui, je sais. Alors, Monsieur Raymond, est-ce
24 que vous avez des commentaires à ajouter? Merci.

25 R. Alors, comme monsieur Gauthier a pris douze (12)

1 minutes de notre budget de quarante-cinq (45)
2 minutes, je vais pouvoir utiliser le reste.

3 Alors, quelque chose qui me frappe dans ce
4 dossier-là, premièrement les prévisions. Et puis on
5 pourrait remonter, Gaultier, s'il te plaît, la
6 diapo où on a l'historique des prévisions de
7 l'industriel.

8 Premièrement, on s'en va vers une
9 horizon de dix (10) ans. Alors, c'est important. On
10 a eu des discussions. Maître Tremblay nous a bien
11 expliqué ce qui se faisait, puis tout ça, puis ce
12 qui ne se faisait pas par rapport à Énergir, puis
13 tout ça. Puis ça fait, je vous dirais, relativement
14 longtemps que l'ACEFO, on regarde le tableau que
15 vous voyez à l'écran présentement. On l'a bâti à
16 chaque année. On l'a construit à chaque année. Et
17 on comprend aussi que EGQ n'est pas de la même
18 taille qu'Énergir ou qu'Hydro-Québec. O.K. Puis on
19 comprend qu'il n'est pas nécessaire de développer
20 et d'entretenir des grands modèles de prévision.

21 Par contre, ce qui a été fait, puis je vous
22 donne un exemple de choses qui peuvent être faites
23 dans un premier temps, puis qui peuvent contribuer
24 à l'amélioration. EGQ a regardé client par client
25 un historique de trois ans. Alors, quand vous me

1 parlez de regarder l'historique, c'est de la
2 musique à mes oreilles parce que l'historique est
3 toujours riche en informations. Sauf qu'ici quand
4 je regarde le tableau, avant d'avoir la version...
5 la ligne 25, la ligne 2025, bien, on voit que les
6 trois dernières années on a à peu près trente-trois
7 pour cent (33 %). Si j'additionne les trois
8 chiffres qu'il y a là, là, cinq (5), treize point
9 sept (13,7) et quatorze point deux (14,2).

10 Alors, moi, en regardant ça, je me dis,
11 bon, premièrement, en regardant le tableau, on dit,
12 il y a un biais systématique. O.K.? Et puis, quand
13 je veux évaluer le biais systématique sur les trois
14 dernières années, bien, on donne à peu près dix,
15 onze pour cent (10-11 %) d'écart.

16 Alors, l'historique nous dit une chose
17 c'est qu'il y a toujours des aléas, qui sont
18 toujours dans le même sens. Alors, qu'est-ce qu'on
19 fait quand on a des aléas? Bien, on regarde
20 l'historique puis on dit, bien, on voit qu'il y a
21 une tendance, là, pour un paquet de bonnes raisons,
22 hein, des clients qui n'ont pas prévu un certain
23 nombre de choses ou, en écoutant les explications
24 de monsieur Tremblay, on peut se demander si les
25 contrats, de façon qu'ils sont négociés, si c'est

1 une bonne indication de ce qu'on veut.

2 Alors, encore là, ici, sans grand modèle de
3 prévision, bien on dit, il semble y avoir, selon
4 l'historique récent... Bien, premièrement, selon
5 l'historique de dix (10), onze (11) ans, il y a un
6 biais systématique. Selon l'historique récent, on
7 va au-delà de dix pour cent (10 %).

8 Alors, EGQ a fait un premier pas, non pas
9 en regardant le global, mais en y allant client par
10 client. Alors, ça, je ne vous ferai pas une
11 démonstration mathématique ce matin, là, mais ça
12 peut être différent parce qu'évidemment le nombre
13 de clients, pas le nombre de clients, mais la
14 douzaine de clients, ça ne change pas, mais la
15 consommation, et caetera.

16 Alors ici, en regardant global, bien, on
17 voit que, encore là, sans avoir une équipe complète
18 qui fait une grande analyse, on a une dizaine de
19 pour cent. Alors, ce qu'on dit c'est que le premier
20 pas est très bon. On se base sur un historique de
21 trois ans. Ça, pour nous, c'est parfait. Mais ce
22 qu'on dit, c'est : on peut aller plus loin, puis
23 ajouter le deuxième cinq pour cent . C'est ce qu'on
24 recommande pour l'année vingt vingt-six, vingt
25 vingt-sept (2026-2027).

1 Bon, avec la venue de la nouvelle Loi puis
2 du PGIRE sur dix (10) ans, bien, encore là, ce
3 genre d'analyse là dans un premier temps pourrait
4 être faite, et puis aller un petit peu plus loin
5 pour faire une prévision dix (10) ans. Alors, tout
6 ce qu'on dit, c'est que oui, il y a des choses qui
7 sont possibles de faire sans dépenser beaucoup,
8 beaucoup de ressources.

9 La question de la biénergie. Alors,
10 évidemment, ça fait longtemps qu'on le suit, soit
11 pour l'ACEFO ou, dans mon cas, pour d'autres
12 intervenants, là, depuis le dossier R-4169. Et puis
13 on voit toujours que les entreprises réglementées,
14 les trois qu'on connaît, sont optimistes en termes
15 de conversion à la biénergie. Puis ça, ça se
16 perpétue d'une année à l'autre.

17 Et puis souvent, ce qu'on nous dit : bien,
18 ce n'est pas tellement grave, parce qu'il y a la
19 contribution GES qui en couvre une partie et dans
20 le cas de EGQ, bien, le découplage des revenus, va
21 faire le travail dans un an ou deux. Et la Régie,
22 dans la décision de cet automne sur la... ce qu'on
23 a discuté, là, R-4287 Phase 2, la décision sur la
24 cause tarifaire d'Énergir, a quand même dit, ce
25 qu'on a vu là, c'est que : on comprend tout ça,

1 mais c'est important qu'on apparie le plus possible
2 le coût encouru avec les clients qui ont généré ces
3 coûts, et la Régie a retenu ou a ordonné de réduire
4 de cinquante pour cent (50 %) la... ici, on voit la
5 contribution GES, mais la contribution GES découle
6 directement de la prévision des conversions. Alors,
7 la Régie a été, dans sa sagesse, a dit : bien, on
8 va réduire, c'est ce qu'on recommande ici.

9 En passant, l'ACEFO l'an dernier avait
10 recommandé de retenir zéro mètre cube (0 m3) pour
11 la biénergie pour EGQ. Et c'est effectivement
12 maintenant ce qui est arrivé. Alors, j'ai toujours
13 un peu de peine de revenir après puis de dire
14 « bien, on avait raison », mais à un moment donné,
15 bien, il faut apprendre de tout ça, puis c'est ce
16 que la Régie a fait dans le dossier d'Énergie.
17 Puis, c'est ce que la Régie a fait dans le dossier
18 d'Énergir.

19 Pour toute la discussion qui a commencé au
20 mois de décembre, et qui s'est poursuivie sur, je
21 vous dirais, la stratégie de vente-rachat, vente-
22 achat, de GSR, j'ai, en écoutant les témoignages de
23 tout le monde, je conclus qu'on est tous d'accord
24 que si on peut optimiser, O.K., on devrait le faire
25 pour à l'avantage de la clientèle. Et puis,

1 « optimiser », c'est un mot que j'utilise depuis
2 que j'ai commencé mes études en optimisation, il y
3 a cinquante (50) ans. Alors, c'est toujours, pour
4 moi, c'est toujours quelque chose qui est très
5 intéressant.

6 Il peut y avoir des risques, mais ce qu'on
7 a retenu de la discussion de cette semaine, c'est
8 la quasi-certitude. Alors, on voit qu'il y a quand
9 même, on peut faire des choses optimales sans
10 vraiment beaucoup de risques. Alors, on semble tous
11 d'accord là-dessus. On est encore en train de
12 trouver la recette magique, je vous dirais, là. Et
13 puis, c'est là que les discussions d'hier, puis
14 l'engagement numéro 5, qui va venir, bien, va nous
15 permettre d'avancer.

16 Alors, nous ce qu'on dit c'est « attendons
17 la réponse à l'engagement 5 ». Peut-être que ce ne
18 sera pas trois ans de garantie qu'on va se prendre,
19 peut-être plus courts, là. Mais quand j'entends ce
20 qu'EGQ nous dit, bien, je comprends qu'il y a des
21 choses à faire qui peuvent être très intéressantes
22 avec la façon où le marché se comporte
23 présentement. Donc, ça serait bien de pouvoir
24 profiter de ces opportunités-là.

25 Alors, ça termine ma conclusion. Je vous

1 remercie beaucoup.

2 Q. [8] Alors, merci beaucoup, Monsieur Raymond. Merci,
3 Monsieur Barry-Camu. Les témoins sont disponibles
4 pour les contre-interrogatoires et les questions de
5 la formation.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parfait. Donc, est-ce qu'il y a des questions qui
8 pourraient...

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

10 Juste un petit instant, Monsieur le Président, on
11 consulte. Merci, Monsieur le Président, pour la
12 patience, Madame la Régisseuse, Monsieur le
13 Régisseur, bonjour.

14 Q. [9] Peut-être une question de clarification. En
15 lien avec votre nouvelle recommandation sur les
16 volumes... de la prévision de volumes industriels.
17 Vous suggérez, dans le cadre de cette nouvelle
18 recommandation, un ajustement de cinq pour cent
19 (5 %). Est-ce que vous pourriez nous expliquer sur
20 quoi vous vous basez pour suggérer cinq pour cent
21 (5 %) précisément? Ça vient d'où ce cinq pour cent
22 (5 %)-là?

23 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

24 R. Certainement. Je vais revenir sur le... notre
25 tableau qu'on a modifié de votre tableau. Donc, on

1 regarde pas mal l'écart qu'il reste. La colonne
2 encadrée en rouge, c'est l'écart qu'il resterait à
3 couvrir. Les deux autres colonnes d'écart, c'est le
4 gain à droite, qui aurait été fait. L'autre, c'est
5 le gain... l'écart initial. Donc, nous, on se base
6 sur un écart qu'il resterait à couvrir avec la
7 nouvelle méthodologie. C'est sûr que ça revient sur
8 le présent. C'est sûr qu'on n'a pas la donnée
9 réelle pour vingt vingt-cinq (2025), mais on se
10 base sur ça, puis on est allé avec un pourcentage
11 inférieur pour essayer de représenter une meilleure
12 prévision.

13 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

14 R. Peut-être pour clarifier le tableau, là, si on
15 commence... on voit... la colonne A, c'est les
16 valeurs réelles, O.K., qu'on... c'est les mêmes
17 valeurs qu'on retrouvait tantôt dans le tableau que
18 j'ai commenté. La colonne C, c'est la prévision
19 avec l'ancienne méthodologie. Alors, A moins C, ça
20 nous amène à la colonne que Gaultier pourrait
21 montrer avec la souris, là. Écart A moins C que
22 vous voyez, juste à droite de l'encadré rouge. O.K.
23 Et ensuite, la prochaine colonne, c'est les
24 pourcentages. Alors vous voyez, en vingt vingt-deux
25 (2022), cinq pour cent (5 %). En vingt vingt-trois

1 (2023), quatorze pour cent (14 %). Puis en vingt
2 vingt-quatre (2024), quatorze pour cent (14 %).
3 Puis ça s'adonne que trente-trois (33) que j'ai
4 parlé tantôt, c'est la somme de ces trois chiffres-
5 là. Ça, c'est l'écart avec l'ancienne méthode des
6 trois dernières années, qu'on retrouve dans le
7 tableau C-ACEFO-0003 de notre mémoire et dans votre
8 présentation de lundi. Bon.

9 Vous avez, avec notre nouvelle
10 méthodologie, la colonne B, vous avez, comme on a
11 dit, fait un pas dans la bonne direction. O.K.
12 Alors, vous avez B moins... l'ancienne
13 méthodologie, la nouvelle méthodologie, c'est la
14 dernière colonne, là. Écart en pourcentage, où à
15 partir de vingt vingt-deux (2022), vous voyez :
16 quatre pour cent (4 %), cinq pour cent (5 %), sept
17 pour cent (7 %). La boîte rouge, c'est la
18 différence entre les deux. O.K. Donc, vous avez
19 fait un premier pas dans la direction, avec votre
20 nouvelle méthodologie. On dit, bien... on dit, en
21 gros : on a fait la moitié du chemin. Mais en fait,
22 vous avez fait un petit peu moins que la moitié du
23 chemin.

24 Et notre recommandation, que Gaultier a
25 qualifiée de conservatrice, est basée sur l'encart

1 rouge, qui est le petit pas qu'il reste à faire, où
2 on voit en vingt-deux (2022), vingt vingt-trois
3 (2023), vingt vingt-quatre (2024), dix-neuf pour
4 cent (19 %), la somme 2, 9 et 8, là. Alors, on
5 aurait pu... notre recommandation aurait pu être un
6 peu plus haute, mais on a dit : de façon
7 conservatrice, on propose d'ajouter un autre...
8 d'ajouter un autre cinq points de pourcentage.

9 En passant, la donnée vingt vingt-cinq
10 (2025) que nous avons reçue hier, en réponse à
11 l'engagement numéro 1, on a fait certains calculs
12 et puis la nouvelle méthodologie n'aurait pas fait
13 un si grand pas que ça, là, avec les calculs
14 rapides qu'on a faits.

15 Donc, pour conclure, c'est la boîte rouge,
16 là, qui est à la base de notre recommandation de
17 cinq pour cent (5 %) conservatrice. Et la boîte
18 rouge, bien, elle calcule le dernier pas qui
19 devrait être fait en sus de votre nouvelle
20 méthodologie.

21 Q. **[10]** Selon l'ACEFO.

22 R. Selon l'ACEFO.

23 Q. **[11]** Et vous êtes d'accord avec moi, toutefois...

24 Oui, allez-y.

25 R. Selon les chiffres, évidemment, les chiffres...

1 Q. **[12]** Qui apparaissent dans le tableau.

2 R. ... qui sont vos chiffres, là.

3 Q. **[13]** Mais, vous êtes d'accord avec moi que le cinq
4 pour cent (5 %), ça aurait pu être six, ça aurait
5 pu être quatre, ça aurait pu être n'importe quoi
6 d'autre. C'est arbitraire, dans le sens où c'est
7 vous qui avez choisi cinq pour cent (5 %).

8 R. C'est-à-dire que ça aurait pu être six virgule
9 trente-trois (6,33). Parce que si je mets dix-sept
10 (17)... dix-neuf (19) virgule... divisé par trois,
11 là, ça aurait dû être six virgule trente-trois
12 (6,33), mais on a été conservateur, puis on est
13 allé à cinq pour cent (5 %). Donc, le cinq pour
14 cent (5 %) est totalement justifié, parce qu'on
15 aurait pu aller jusqu'à au-dessus de six.

16 Q. **[14]** Merci beaucoup, je n'ai pas d'autres
17 questions.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci. Est-ce qu'il y a des questions de la Régie?

20 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

21 Je n'ai pas de questions, merci.

22 LE PRÉSIDENT :

23 La Formation?

24

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Q. [15] Bonjour, Messieurs. Merci pour votre
4 présentation. Puis vous avez anticipé certaines des
5 questions que j'avais à la lecture de votre
6 mémoire, avec vos nouvelles recommandations.
7 J'allais poser la même question que maître
8 Georgescu vient de poser sur l'origine du cinq pour
9 cent (5 %) et on peut le qualifier... excusez-moi
10 l'anglicisme, mais c'est une « plug », là,
11 littéralement, pour corriger la méthodologie, si on
12 veut?

13 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

14 R. Bien, ça va effectivement, comment monsieur Raymond
15 a conclu que... qu'il faut... qu'il y a un exercice
16 plus global qui doit être fait. Puis nous, on
17 propose... t'sais, on n'est pas nécessairement les
18 personnes qu'on... on n'est pas arrivé avec un plan
19 d'action détaillé pour améliorer la situation
20 complète, mais là on parle pour... Le plan
21 d'action, c'est une vue d'amélioration pour le
22 futur. Tandis que là, c'est vraiment,
23 effectivement, peut-être si vous voulez utiliser
24 cet anglicisme-là, une petite « plug » pour vingt
25 vingt-six (2026) spécifiquement.

1 Q. **[16]** Bien, ma question, j'irais un peu plus loin...

2 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

3 R. Juste pour conclure, là...

4 Q. **[17]** Oui.

5 R. ... pour continuer. Je n'aime pas nécessairement le
6 mot « plug », là. Comme je viens de l'expliquer, il
7 y a quand même un fondement...

8 Q. **[18]** Oui.

9 R. ... aux cinq points que... Je pense qu'on l'a
10 justifié, là, t'sais, c'est...

11 Q. **[19]** Bien, c'est une « plug » justifiée, une
12 « plug » réfléchie.

13 R. Ah, O.K., O.K. Non, non, d'accord. On voulait juste
14 s'entendre sur la définition.

15 Q. **[20]** Mais j'irais un peu plus loin que maître
16 Georgescu dans la question, à savoir l'origine des
17 écarts. On a entendu les gens d'EGQ expliquer la
18 nouvelle méthodologie. Puis là, vous avez dit...
19 Vous êtes sans doute plus habile que moi à analyser
20 les tableaux de chiffres, puis raconter l'histoire
21 que les chiffres veulent bien raconter, mais on a
22 entendu EGQ parler de la nouvelle méthodologie,
23 puis d'utiliser - puis j'y vais de mémoire - le
24 maximum entre les volumes contractuels et
25 l'historique moyen des trois dernières années.

1 Donc, normalement, ça devrait rétrécir beaucoup
2 plus l'écart.

3 Est-ce que la raison pourquoi il y a un
4 écart qui persiste, selon vous, c'est qu'il y a une
5 croissance qui n'est pas comptée en... croissance
6 des volumes chez les... chez certains clients
7 industriels au moins, qui n'est pas prise en compte
8 dans le... quand on va chercher le calcul ou la
9 moyenne historique des trois dernières années?

10 R. C'est ça. Parce que ce qu'EGQ a fait, c'est qu'il a
11 fait cet exercice-là de façon individuelle pour
12 chacun des clients. O.K. Alors, comme j'ai dit
13 tantôt, je pourrais vous faire une démonstration
14 mathématique, là, mais...

15 Nous, on le fait de façon globale. O.K.
16 Alors, évidemment, parce que les volumes...
17 L'intuition derrière ce que je vous dis, c'est que
18 les volumes de chacun des clients varient d'une
19 année à l'autre. Et on l'a pris - je ne sais pas -
20 possiblement en volumes, alors qu'on aurait dû le
21 prendre en pourcentages.

22 Quand on fait l'exercice que nous vous
23 proposons, qui est un petit peu plus simple, parce
24 qu'on regarde dans le fond les pourcentages de
25 l'ensemble de ces douze (12) clients-là, et on

1 regarde l'historique qui nous donne des écarts de,
2 comme j'ai dit, la colonne en rouge, la dernière,
3 cinq (5 %), quatorze (14 %) et quatorze (14 %).
4 Alors, nous, on l'a fait globalement. Pourquoi?
5 Parce qu'on a vu qu'en vingt vingt-cinq (2025), il
6 est arrivé quelque chose chez un des clients. Et
7 puis en vingt vingt-six (2026), c'était peut-être
8 un autre client, puis un... et caetera. Alors, tout
9 ça, dans le fond, c'est que souvent, les gens me
10 disent : « On ne peut pas prévoir l'imprévisible. »
11 Mais moi, je dis souvent : « On peut tenir compte
12 de l'imprévisible. » O.K.

13 Et puis je vous donne une analogie que je
14 connais encore mieux. Dans le cas d'Hydro-Québec,
15 quand Hydro-Québec fait ses analyses de fiabilité,
16 puis je n'irai pas trop longtemps là-dedans, bien,
17 il démontre qu'il peut se fier sur une certaine
18 quantité de production hydroélectrique en tenant
19 compte qu'il y aura des pannes sur les groupes
20 turbine-alternateur. Alors, qu'est-ce qu'Hydro-
21 Québec fait et qui est reconnu par la Régie? C'est
22 qu'Hydro-Québec regarde, pour les cinq dernières
23 années, son historique de pannes. Et c'est cet
24 élément-là, et cette même distribution probabiliste
25 là, qu'elle intègre dans ses calculs de fiabilité.

1 Alors, ici, même principe. On a des écarts.
2 Je n'appellerais pas ça des « pannes », ça peut
3 être des... Puis pour... encore là, ça peut être
4 pour diverses raisons, puis dans... pour divers
5 clients, mais on voit que si on vient à l'autre
6 diapo qui donne l'historique depuis deux mille
7 quatorze (2014), bien, il y en a toujours dans le
8 même sens. O.K.

9 Alors, comme si je vous disais : si vous
10 prévoyez qu'Hydro-Québec n'aura pas de panne sur
11 ses groupes alternateur... turbine-alternateur, je
12 vous dirais : il y a un biais systématique. Il va y
13 en avoir. Je ne peux pas vous dire dans quelle
14 centrale, je ne peux pas vous dire combien, mais...

15 Encore là, ici, vous le voyez très bien, il
16 y a un biais systématique. Puis vous l'avez vu dans
17 vingt vingt-cinq (2025), la note 1, là, il y a une
18 bonne raison. Mais les bonnes raisons, il y en a
19 tout le temps. Puis je vous dirais que je serais
20 curieux de voir comment sont libellés les contrats,
21 parce qu'il semble peut-être qu'il y a un
22 incitatif, d'après ce que j'ai entendu, pour que
23 les clients ne déclarent pas une quantité trop
24 élevée. Bien, en tout cas, ça, c'est ma première
25 impression de ce que j'ai entendu.

1 Alors, ici, dans le fond, ce qu'on dit,
2 bien, on a un biais systématique qui est causé par
3 des éléments imprévus, mais je conclus en disant :
4 « On peut prévoir l'imprévisible en se donnant des
5 réserves. » O.K. Puis c'est cette réserve-là qu'on
6 pense qui devrait être de l'ordre de dix pour cent
7 (10 %), dix pour cent (10 %) qui représenterait
8 l'historique des imprévus qui se sont passés dans
9 le passé.

10 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

11 R. Je pense qu'il voulait dire cinq pour cent (5 %).

12 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

13 R. Non mais, je m'excuse, le dix pour cent (10 %),
14 c'est le cinq pour cent (5 %) que... de la méthode
15 améliorée de EGQ, plus le cinq pour cent (5 %)
16 qu'on ajoute.

17 Q. [21] Puis j'ai une autre question sur... par
18 rapport à la revente de GSR puis les suites de
19 l'engagement 5. Donc, vous avez compris qu'EGQ a
20 retenu votre proposition, et là, maintenant, c'est
21 votre... votre favorabilité ou le fait que vous
22 êtes en faveur à la proposition révisée et
23 conditionnelle à la réception de l'engagement 5.
24 Étant donné que c'est la seule occasion ou la
25 dernière occasion que vous avez de vous exprimer

1 là-dessus, qu'est-ce que... puis EGQ pourra vous
2 entendre aussi, qu'est-ce qui ferait en sorte que
3 votre acceptation de... des conditions soient
4 maintenues? Ou qu'est-ce qui ferait en sorte que
5 votre opinion pourrait changer suite à la réception
6 de l'engagement 5?

7 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

8 R. Je vais... pour répondre à la question, je vais
9 repartir un peu de... des enjeux qu'on avait
10 initialement en décembre. Parce que la
11 recommandation, à part de notre... bien, de la
12 présentation qu'on a déposée sans jamais faire en
13 décembre, mais on avait deux préoccupations ou deux
14 enjeux plutôt, qui étaient de vouloir profiter de
15 l'opportunité pour la clientèle. On trouvait que
16 c'était une stratégie intéressante. Toutefois, il y
17 avait beaucoup de... pas de contraintes, mais de
18 défis, de risques. On dirait que ce n'était pas...
19 ça ne nous satisfaisait pas comment c'était. Donc,
20 c'est un peu parti de ça.

21 Donc, il y a les deux enjeux. Il y a... on
22 ne veut pas vraiment le risque, ce qui est d'emblée
23 un peu le coeur du souci, mais c'est une situation
24 importante qu'on aimerait profiter. Donc, il y
25 avait la limite, je... on trouvait qu'elle était

1 contraignante pour les deux situations. Donc,
2 qu'elle pouvait apporter un risque s'il y avait un
3 changement réglementaire puis qu'on devait
4 accélérer aussi la stratégie de décarbonisation
5 venait à être acceptée et démarrée, bien, ça aurait
6 accéléré le rythme, donc on aurait eu besoin de
7 plus de GSR. Donc, la limite proposée aurait pu
8 contraindre. De l'autre côté, la limite pouvait ne
9 pas permettre de profiter de l'opportunité. Donc,
10 on voulait une limite dynamique qui nous permet de
11 stabiliser ces deux éléments-là, quitte à diminuer
12 ou augmenter. C'était vraiment parti de ça.

13 Dorénavant, le dossier a beaucoup évolué,
14 il y a déjà la combinaison vente-achat qui est très
15 claire pour nous depuis les audiences. Donc, en
16 théorie, le volume ne devrait pas modifier, ne
17 devrait pas changer suite... après une vente où
18 c'est quasi-certain. Donc, t'sais, on est assez
19 satisfait de ça.

20 Je pense qu'il y a eu beaucoup de
21 questions, peut-être une trentaine de minutes là-
22 dessus, puis il y a peut-être comme : « Ah, quand
23 c'est la fin d'année, qu'est-ce qui se passe? Il y
24 a peut-être un petit risque, ou t'sais, s'il y a un
25 trop long délai? » Mais le... on se rend compte

1 aussi que... donc, le risque, il est un peu mitigé
2 de là. Puis là, c'est... si on veut, notre deuxième
3 aspect, profiter de l'opportunité, on se rend
4 compte que peut-être : « Ah bien, trois ans, ça
5 pourrait être... ça ne fait peut-être pas de sens
6 avec l'horizon. »

7 On a... il y a beaucoup de questions là-
8 dessus que je n'ai pas la tête claire, mais si
9 l'horizon est trop loin, est-ce que ça ne convient
10 pas à l'horizon d'approvisionnement du GSR que...
11 qu'on est confortable avec? Est-ce que ça va forcer
12 EGQ à vouloir s'approvisionner en GSR plus
13 rapidement?

14 Parce que, en théorie, selon ce que je...
15 ce qu'on visualise selon les tableaux qui ont été
16 montrés, mais ça... très rapidement, il ne pourrait
17 plus effectuer... puisqu'en deux mille trente
18 (2030), il y aurait des... t'sais, si on regarde un
19 horizon de trois ans, mais en deux mille trente
20 (2030), le règlement augmente, la limite
21 deviendrait trois ans plus tôt que plus grande.
22 Donc, ça pourrait mettre des freins dans cette
23 stratégie-là. Donc, il y a un peu cette réflexion-
24 là aussi.

25 Puis s'il y a déjà la vente-achat qui vient

1 contrer un peu les risques, bien, il y a... t'sais,
2 il y a toujours un risque, donc peut-être que le
3 trois ans ne convient pas. Puis il y a l'allocation
4 si le... là, en regardant justement encore le
5 tableau, si le... les volumes vendus deviennent
6 trop grands, mais là, je n'étais plus trop sûr.
7 C'est pour ça qu'on attend l'engagement 5. Mais
8 comment l'allocation entre les différentes années
9 et les différents contrats peuvent se faire? Donc,
10 t'sais, si on donne une limite, dans le fond,
11 parce... pour la... puis on vend maintenant, mais
12 là, on a un contrat qui commence dans deux ans.
13 Est-ce que lui, on peut l'utiliser? Donc, il y a un
14 peu... t'sais, il y a des subtilités qui ne sont
15 pas claires pour moi, que finalement,
16 l'engagement 5, je crois, pourrait répondre.

17 Donc là, j'ai dit beaucoup de choses, mais
18 c'est justement, c'est ça qu'on attend un peu. Puis
19 il y a eu aussi un moment où que je... je ne sais
20 pas, ce n'était pas trop clair comment EGQ
21 percevait quand est-ce qu'il ne pourrait plus faire
22 la stratégie. Puis... donc, là, t'sais, je ne veux
23 pas trop parler, mais... vu qu'on était à huis
24 clos, mais ce n'est pas... il y a un élément qui
25 n'est pas clair avec nous, qu'on attend

1 l'engagement pour ça.

2 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

3 R. Dans le fond, c'est sûr que la question de maître
4 Simard a suscité de l'intérêt, et on avait eu des
5 discussions avec le FCEI aussi pour essayer de
6 comprendre le principe. Puis quand les témoins
7 d'EGQ ont présenté leur interprétation, alors, elle
8 n'était pas la... tout à fait la même que nous
9 avions, O.K.

10 Et finalement, encore là, la quasi-
11 certitude a fait que, bien, ce n'est peut-être pas
12 nécessaire. C'est-à-dire, est-ce qu'on pourrait, en
13 vingt vingt-six (2026), faire une transaction
14 vente-achat payante? Même si trois ans plus tard...
15 puis là, on fait attention à ce qu'on dit encore
16 là, mais t'sais, on est dans le négatif, là, pour
17 la bande, on va dire ça comme ça. Alors, on ne voit
18 pas de risque à faire une transaction payante
19 aujourd'hui, même s'il y a quelque chose qui
20 arrive dans trois ans.

21 Donc, en comprenant les interprétations de
22 tout le monde, ou encore là, on aura la
23 compréhension encore meilleure à la suite de
24 l'engagement numéro 5, bien, on pourrait dire :
25 bien, peut-être qu'on n'a pas besoin d'aller voir

1 aussi loin que le trois ans, là, pour notre
2 question de sécurité. Alors, ça, c'est le... ce
3 qu'on pourrait défendre. Encore là, avec la réponse
4 à l'engagement numéro 5, bien, évidemment, on aura
5 l'occasion en plaidoirie de revenir là-dessus.

6 Q. [22] O.K. Merci. J'ai une dernière question sur...
7 c'est sur votre recommandation 3, vous êtes passé
8 très rapidement durant votre présentation, ou peut-
9 être que j'ai raté si vous en avez parlé plus
10 longuement. Concernant la hausse des composantes
11 fixes pour les tarifs 1 et 2, c'était à la page 19
12 de votre présentation, votre recommandation inclut
13 d'évaluer la pertinence d'une trajectoire plus
14 graduelle ou conditionnelle d'augmentation des
15 composantes fixes.

16 J'y vais de mémoire, là, mais je pense
17 qu'EGQ a présenté dans sa preuve trois différents
18 scénarios. Donc, un qui était à deux dollars (2 \$)
19 d'augmentation de la composante fixe, un à cinq
20 (5 \$) puis un à dix dollars (10 \$). Puis ce qui
21 était considéré, c'est le deux dollars (2 \$).
22 Qu'est-ce que vous considérez comme étant une
23 augmentation ou une trajectoire plus graduelle de
24 la composante fixe?

25

1 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

2 R. L'élément important, je dirais, dans le point 2,
3 c'est vraiment le conditionnel, plus que le
4 graduel. Effectivement, le graduel, on... c'est
5 déjà très, très graduel, c'est plus peut-être un
6 mixte des deux. Mais le conditionnel, c'est le plus
7 important pour nous, parce que c'est notre... qui
8 on représente peut grandement varier, puis ça...
9 c'est pour ça qu'on veut une analyse détaillée des
10 impacts par déciles de consommation, parce qu'en ce
11 moment, c'est le tarif 2 puis c'est les volumes qui
12 permettent de déterminer, bien, qui est un peu, là,
13 déciles de consommation, c'est les volumes.

14 Mais pour nous, c'est plus important à
15 savoir c'est qui ces personnes. Est-ce que c'est
16 des ménages à faible revenu? Est-ce que c'est
17 quelqu'un qui a un chalet? Est-ce que c'est un
18 milliardaire? Qui permettrait de conditionnellement
19 augmenter ces composantes fixes là d'une manière
20 qui est plus respectueuse de la réalité des
21 personnes. Donc, puis de peut-être le faire
22 graduellement différent... différemment pour ces
23 déciles de consommation.

24 Q. **[23]** Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris votre
25 réponse. Est-ce que vous parlez de... vous

1 considérez d'évaluer en fonction de la situation
2 financière du client?

3 R. C'est ce qui, pour nous, était nos enjeux qu'on a
4 mis au mémoire, c'est justement que l'augmentation
5 fixe peut réduire, surtout pour les personnes à
6 faible revenu, c'est qu'ils pourraient limiter leur
7 flexibilité de gestion de leurs dépenses. Et donc,
8 si on est capable de les identifier, puis d'établir
9 peut-être une stratégie plus précise pour ces
10 ménages-là, ça serait plus intéressant.

11 Mais en ce moment, on n'a pas ces données-
12 là. Donc, ce qu'on recommande principalement, c'est
13 l'analyse pour pouvoir effectuer cette...
14 effectuer, ce que je disais, c'est effectuer des
15 recommandations éclairées, une analyse éclairée et
16 des recommandations constructives. Ce que, en ce
17 moment, on n'est pas vraiment en mesure de faire.

18 Q. **[24]** Bien compris. Je vous remercie beaucoup et je
19 n'ai pas d'autres questions.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Q. **[25]** Merci. Bonjour au panel. J'aurais quelques
22 petites questions pour vous. D'abord, sur la
23 prévision de la demande industrielle, vous convenez
24 avec moi que la loi des grands nombres, là, il y a
25 tellement peu de clients industriels, là, que

1 d'appliquer une règle comme l'équivalent, comme
2 vous avez indiqué, d'un taux de réserve, là, où
3 Hydro, il y a beaucoup... t'sais, on a beaucoup de
4 données pour établir une telle règle, mais il y a
5 une difficulté dans le cas d'EGQ, c'est qu'il y a
6 tellement peu de clients que... J'aimerais vous
7 entendre là-dessus, sur le fait que... Là, j'ai
8 noté aussi qu'il y a peut-être un incitatif à la
9 signature des contrats, là, parce que c'est clair
10 qu'il y a un biais. Mais tenant compte du faible
11 nombre de clients et du fait qu'EGQ est en contact
12 avec ces clients, là, est-ce que ça vous surprend
13 d'une certaine façon qu'il y ait ce biais
14 systématique là? T'sais, plutôt que d'établir des
15 règles statistiques, comment ça se fait qu'on n'est
16 pas capable d'aller chercher une vision plus
17 réaliste, là, client par client?

18 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

19 R. Bien, en fait, votre préambule, là, on y a pensé.
20 Vous avez entièrement raison. Si on essaie de faire
21 des prévisions pour douze (12) clients versus
22 quatre cent trente (430) clients pour Énergir, par
23 exemple, bien, évidemment, un événement sur un des
24 douze (12) clients peut avoir un impact important
25 sur... sur les chiffres. Mais encore là, si on

1 revient à notre tableau qu'on a tous maintenant en
2 tête, là, qui date de deux mille quatorze (2014),
3 bien, il y a autre chose qui fait qu'il y a un
4 biais systématique.

5 Alors, votre... ce que vous suggérez, puis
6 il y a eu la discussion l'année passée là-dessus,
7 puis la Régie l'a repris dans sa décision, bien,
8 peut-être qu'il faut identifier les raisons. Nous,
9 ici, nous n'avons pas accès à ces douze (12)
10 clients-là. Donc, nous, on regarde, t'sais, comme
11 on le fait dans plusieurs dossiers, là, par
12 exemple, je ne sais pas, moi, à l'époque, il y
13 avait... il y a une acuité dans la prévision des...
14 des charges d'immobilisation dans certains
15 dossiers, par exemple, je pense Hydro-Québec. Et la
16 Régie applique un taux basé sur un historique. Ici,
17 c'est ce qu'on fait.

18 Mais je ne peux pas répondre à votre
19 question pourquoi est-ce qu'il y a ce biais
20 systématique là, puis systématique. Et l'année
21 passée, bien, on avait accueilli d'un bon oeil
22 d'aller creuser ça avec les clients. Quand on a
23 posé la question en demande de renseignements, la
24 réponse qui était assez courte nous disait :
25 « Bien, on discute du contrat à chaque année », ou

1 bien ce n'est pas à chaque année.

2 Alors, est-ce qu'il y a d'autres
3 explications? Sûrement. Mais on en a une pour vingt
4 vingt-cinq (2025). Alors, pour vingt vingt-cinq
5 (2025), on l'a vu. C'est un événement qui n'aurait
6 pas pu être prévu en début d'année. O.K. C'est un
7 peu comme une façon générique, j'appelle ça des
8 « pannes », là, ou des imprévus. Mais force est de
9 constater qu'il y en a à chaque année de ces
10 imprévus-là.

11 Alors, comme on n'est pas capable de savoir
12 où ça va arriver, mais on sait qu'il y en a. Donc,
13 d'où ma discussion de tantôt de dire : bien, on
14 sait qu'il y en a dans les trois dernières années à
15 l'ordre de, en moyenne, dix, onze pour cent
16 (10-11 %). Utilisons cet historique-là pour le
17 futur. O.K. Puis si l'année prochaine, bien, on
18 s'améliore, bien, on... T'sais, alors, c'est de
19 mettre dans une prévision quelque chose qui est
20 arrivé au cours des douze (12) dernières années,
21 O.K., sans exactement mettre le doigt dessus. Mais
22 en attendant de mettre le doigt dessus puis d'être
23 capable d'expliquer, puis peut-être qu'en
24 expliquant, on va se rendre compte que c'est tous
25 des événements qu'on ne peut pas prévoir à

1 l'avance, mais il en arrive tout le temps. O.K.

2 C'est un peu comme mes pannes de groupe
3 turbine-alternateur d'Hydro-Québec. Il en arrive
4 tout le temps. Pourquoi? Parce que c'est le propre
5 de ces équipements-là qui ont un taux de pannes de
6 peut-être quatre, cinq pour cent (4-5 %). Ça va
7 avec. On vit avec. Alors, ici, s'il y a un taux
8 d'incertitude de dix pour cent (10 %) qu'on n'est
9 pas capable d'expliquer, bien, on doit quand même
10 en tenir compte.

11 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

12 R. Je viendrais juste renchérir sur ce que vous avez
13 dit justement, la loi des grands nombres est
14 difficilement applicable. Puis en fait, l'année
15 vingt vingt-cinq (2025), avec la donnée qui a été
16 fournie en engagement, vient réellement montrer ça.
17 On parle d'un événement qui a eu un impact de cinq
18 à six pour cent (5-6 %) sur la consommation totale.
19 Donc, c'est justement, c'est, est-ce que... Puis
20 avec la question que vous avez posée plus tôt,
21 Monsieur le Régisseur, c'est, il y a un mélange de
22 aléas et un mélange de croissance qui n'est pas
23 tenu en compte.

24 Puis un autre élément suite à la... qui n'a
25 peut-être pas complètement statué, mais c'est :

1 est-ce que les contrats au final, ils sont... on
2 semble comprendre qu'ils ne sont pas optimisés du
3 point de vue du client ou ils ne sont pas idéals,
4 donc est-ce que la méthodologie actuelle qui va
5 être de prendre les trois ans ou le contrat va un
6 jour... est-ce que prendre le contrat va être un
7 jour réaliste ou sinon la méthodologie, c'est juste
8 une moyenne des trois années précédentes? Il y a ça
9 aussi qui est ambigu pour le futur.

10 Puis pour revenir à comment vous avez posé
11 la question. Cette recommandation est vraiment pour
12 cette année. T'sais, l'idéal pour nous, c'est
13 vraiment le plan d'action global d'amélioration
14 puis de viser, puis on va faire une planification
15 sur dix (10) ans. Donc, il y a ça à retenir qui
16 est, je pense, une recommandation plus constructive
17 et plus importante pour le futur.

18 Q. [26] Justement, vous me devancez un peu dans ma
19 prochaine question. J'ai eu une discussion avec EGG
20 sur le modèle de prévision de la demande. EGQ n'a
21 pas de modèle économétrique pour faire sa prévision
22 de la demande. Il mentionne qu'il y a peu
23 d'effectifs à consacrer à ça. J'aimerais vous
24 entendre sur... Parce qu'on est tous conscients
25 qu'EGQ, c'est un petit distributeur puis qu'il a

1 beaucoup moins de ressources qu'Énergir ou Hydro.
2 Mais est-ce qu'à votre avis, il y aurait moyen
3 d'implanter un modèle économétrique sans exiger
4 trop de ressources ou prendre un modèle qui existe
5 déjà de celui d'Énergir ou...? J'aimerais vous
6 entendre là-dessus. Parce que, oui, la prévision de
7 la demande, là, c'est quand même quelque chose
8 important dans le cadre d'un dossier tarifaire.
9 Puis là, vous arrivez avec évidemment la prévision
10 disant qu'elle est encore plus exigeante.
11 J'aimerais vous entendre là-dessus.
12 M. MARCEL PAUL RAYMOND :
13 R. Oui. Est-ce qu'il y aurait moyen de faire mieux? La
14 réponse c'est oui. Est-ce qu'il y aurait moyen de
15 faire mieux sans trop de ressources? Dans un
16 premier temps, personnellement je suis convaincu
17 que oui aussi. Ce n'est pas parce que l'entreprise
18 est... C'est sûr que l'entreprise qui est plus
19 petite, et évidemment qui peut profiter de son
20 actionnaire principal qui en a vu d'autres, là,
21 t'sais, elle peut s'inspirer de tout ça, mais y
22 aller graduellement, dans le fond. T'sais, il y a
23 des choses qui peuvent être faites mieux que...
24 Puis monsieur Tremblay a été assez candide pour
25 nous expliquer, lui qui connaît bien ce qui se fait

1 chez EGQ, puis ce qui se fait chez Énergir.

2 Alors, est-ce qu'il y aurait moyen de faire
3 mieux? Je suis convaincu que oui. Encore là, en y
4 allant graduellement et puis avec... puis
5 s'inspirer de ce que les autres font, là. O.K.
6 Alors, d'aller voir ce que les autres font, puis
7 d'aller faire un petit tour ici et là, puis d'aller
8 voir ce qu'Enbridge fait, par exemple, bien, c'est
9 pas mal un premier pas.

10 Dans le dossier, encore là - si je ne
11 m'abuse, le dernier dossier d'Énergir - il y a eu
12 une analyste qui a été faite par un consultant
13 externe, là, sur certains aspects de la prévision
14 d'Énergir. Alors, encore là, il y a de ces firmes-
15 là qui peuvent faire ce genre d'analyse là assez...
16 avec assez peu de coûts. Et ces firmes-là,
17 normalement, connaissent des balisages et ce que
18 les autres font.

19 Alors, il y aurait... Si on me disait :
20 « Qu'est-ce qu'on devrait faire? » Moi, je disais,
21 commençons par regarder ce qui existe puis de faire
22 une petite analyse préliminaire. C'est le... Je me
23 rabats sur le principe de monsieur Pareto qui dit
24 que, avec vingt pour cent (20 %) d'effort, on peut
25 probablement aller chercher quatre-vingts pour cent

1 (80 %). Et je suis convaincu que, dans ce cas-là -
2 je vous ai donné un exemple tantôt juste pour
3 l'industriel - il y a moyen d'aller plus loin
4 sans... Puis, dans le fond, l'entreprise étant plus
5 petite, bien, elle a moins de clients. O.K. Alors,
6 faire... on l'a vu, là, faire la prévision des
7 douze (12) clients industriels d'EGQ est sûrement
8 moins compliquée de faire la prévision des quatre
9 cent trente (430) clients industriels d'Énergir.

10 Alors, il y a moyen d'aller plus loin sans
11 faire un autre pas. Dans le fond, faire un autre
12 pas. Puis après, bien, comme on dit, c'est la
13 théorie des petits pas, là. Et puis je suis
14 convaincu qu'on peut aller chercher ce quatre-vingt
15 pour cent (80 %) là assez rapidement.

16 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

17 R. Juste pour renchérir sur monsieur Raymond, c'est
18 justement l'esprit qu'on avait en disant un plan
19 d'action et pas d'arriver avec une solution finale,
20 c'est que, potentiellement, juste en disant : O.K.,
21 bien, la première année, on se dit, on va faire un
22 « benchmark ». On est déjà avancé, puis peut-être
23 que ça va déjà faire débloquer à court terme une
24 solution alternative ou une méthode alternative
25 différente. Il y a aussi, nous, pour le secteur

1 industriel, on a déposé deux documents avec deux
2 méthodes différentes pour le secteur industriel,
3 qui est moins économétrique, mais plus relationnel.

4 Puis évidemment, en termes de ressource,
5 t'sais, en ce moment, le marché évolue énormément,
6 notamment avec l'intelligence artificielle, il y a
7 des choses magiques qui peuvent être faites. Je ne
8 sais pas si vous connaissez Claude, mais je pense
9 que c'est quelque chose qui est comme... qui peut
10 vraiment aider. Donc, c'est difficile de se
11 prononcer là-dessus, puis c'est sûr que ça ne
12 demande pas, t'sais, comme une équipe... de doubler
13 l'équipe pour faire une telle recherche, à nos
14 yeux, non plus.

15 Q. [27] Merci. J'aurais quelques questions aussi sur
16 la revente de GSR. Je vous ai bien entendu,
17 Monsieur Raymond, sur l'importance d'optimiser les
18 coûts, puis je pense que ça ressort clairement de
19 la preuve d'EGQ, qui veulent vraiment optimiser les
20 coûts pour réduire le coût du GSR. Mais je vois
21 dans votre mémoire, là, je suis à la page 25 de
22 votre mémoire, puis je vais vous lire. Vous
23 indiquez :

24 L'ACEFO estime, par ailleurs, que la
25 revente doit demeurer un outil

1 accessoire de gestion prudente des
2 approvisionnements et non s'apparenter
3 à une activité de trading.

4 Puis :

5 EGQ agit à titre de distributeur
6 réglementé, dont les
7 approvisionnements sont acquis dans un
8 cadre tarifaire, encadré et socialisé.
9 La revente ne doit donc être envisagée
10 que comme un mécanisme d'optimisation
11 au service de la réduction du coût
12 moyen du GSR et non comme une
13 stratégie de positionnement sur les
14 fluctuations de marché. Les risques
15 assumés dans un cadre réglementé
16 doivent demeurer alignés avec les
17 bénéfices qui en découlent.

18 Je comprends qu'il y a l'objectif, puis il y a les
19 moyens. Et puis sur l'objectif, c'est vraiment sans
20 réserve que ce... l'optimisation est toujours dans
21 l'intérêt des clients. Mais sur les moyens, vous
22 émettez des réserves. J'aimerais vous entendre sur
23 ces réserves-là. Bien, quoiqu'elles sont assez...
24 Puis aussi j'aimerais vous entendre sur : est-ce
25 qu'à votre avis, il y a d'autres actions qui

1 pourraient être faites dans le cadre de l'activité
2 réglementée qui pourraient permettre d'optimiser
3 les coûts du GSR?

4 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

5 R. Je commencerais avec la première section, qui est
6 les réserves. C'était vraiment... nous, les
7 réserves... nos préoccupations ont commencé en
8 décembre, puis je pense qu'en décembre, notre
9 première recommandation c'était de repousser ça au
10 dossier actuel, pour qu'on ait tout le temps de...
11 Puis là, avec le temps qui est passé, on... ces
12 préoccupations-là, elles semblent principalement
13 mitigées. C'était surtout le risque associé pour la
14 clientèle. Il y a le cadre réglementaire, qui
15 est... qu'on semble à l'aise avec ça. C'est certain
16 que ça, ça pourra être débattu... pardon, en
17 plaidoirie. Mais nos réserves, c'était
18 principalement sur s'assurer que ça reste pour
19 optimiser le coût. Donc là, on a pas mal la
20 certitude que c'est ça l'objectif primaire et le
21 seul objectif. Donc, il n'y a pas de... t'sais, je
22 pense même dans la présentation, c'est bien dit
23 qu'EGQ, tous les profits vont à la clientèle, donc
24 pour nous c'est très satisfaisant la nouvelle
25 proposition, comment elle est menée.

1 Pour les choses additionnelle qui
2 pourraient être faites, j'ai essayé d'y penser, on
3 a essayé d'en discuter, mais à ce stade-ci, on n'a
4 pas... on n'a rien, je pense, très concret, à moins
5 que... à proposer en ce moment.

6 Q. [28] O.K. Et donc, si je comprends bien, l'objectif
7 étant tellement important pour le client que les
8 moyens sont plus... comment dire, vous êtes plus
9 flexible sur les moyens pour y arriver. C'est un
10 peu ça.

11 R. Bien, comment le moyen a été proposé, je pense que
12 ce n'est pas qu'on est flexible, je pense que le
13 moyen, t'sais, il représente qu'est-ce qu'il est
14 possible de faire à date. Je ne veux pas trop me
15 lancer dans le réglementaire, mais il semble que...
16 t'sais, ce n'est pas revendre ça directement, ce
17 n'est pas revendre à ses propres clients, outre
18 que, t'sais, passer par un marché qui...
19 potentiellement revendre à leurs clients, mais ça,
20 c'est d'emblée comment c'est fait. Donc, a priori,
21 je ne vois pas vraiment d'autre moyen qui pourrait
22 être exécuté. Mais potentiellement, je veux dire,
23 mais...

24 Q. [29] Puis...

25

1 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

2 R. Excusez-moi, Madame Durand.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Q. [30] Oui, allez-y.

5 R. Mais ce que vous avez lu, évidemment, nos réserves
6 ont été répondues, là, donc, ce qu'on a vu ici au
7 mois de février. Et on a été rassurés avec ce qu'on
8 a entendu. Puis encore là, ici, on parlait de
9 revente. Maintenant, on parle de vente-rachat, ou
10 en tout cas, vent-achat. Alors, on a vraiment été
11 rassurés. Ce qui fait que même notre espèce de
12 trois ans, là, il pourrait être diminué, on l'a dit
13 tantôt. Alors, bon, est-ce qu'il y a d'autres
14 moyens? On va y réfléchir et puis on va peut-être
15 vous revenir là-dessus un jour.

16 Q. [31] Mais je comprends que vous êtes rassurés par
17 les nouvelles propositions. J'aurais aimé aussi
18 vous entendre sur le fait que la valeur des UC qui
19 vient affecter le prix du GSR, mais bon, on sait
20 que le règlement ne fait pas référence à ça,
21 mais... puis là, on n'est pas à huis clos, je vais
22 faire attention à ce que je dis, mais on sait que
23 ça a quand même une valeur importante dans le coût
24 du GSR. Est-ce que le fait de calculer un coût
25 moyen d'unités de GSR qui comporte et ne comporte

1 pas des UC et qu'on peut revendre des unités avec
2 UC ou sans UC, donc tout ça, ça a... Comment je
3 dirais? C'est comme si on ne peut avoir des
4 produits différents, mais qu'on amalgame ensemble.
5 J'aimerais vous entendre là-dessus, c'est quoi
6 votre opinion?

7 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

8 R. D'emblée, je dirais que c'est quelque chose qu'on
9 n'a pas purement analysée. Donc, ce que je vais
10 exprimer, c'est vraiment une réflexion spontanée...

11 Q. **[32]** O.K.

12 R. ... qui n'est peut-être pas purement réfléchie.

13 Q. **[33]** C'est noté.

14 R. Mais c'est un constat que vous avez émis en
15 question au panel. Il y a une suggestion qui a été
16 proposée par le panel, qu'EGQ a peut-être dit qui
17 pourrait être intéressante pour mitiger ce
18 questionnement-là.

19 Je n'ai pas compris l'entièreté de la
20 réponse de comment le prix, comme vous le dites,
21 pourrait se stabiliser, s'il y en a ou s'il n'y en
22 a pas de UC, mais a priori, si... je pense que là,
23 la notion de si c'est toujours inclus ou pas
24 inclus, ce n'était pas cent pour cent (100 %)
25 claire cette discussion-là pour nous, mais dans un

1 autre sens, si EGQ semble dire que ça va se
2 stabiliser ou ça revient au même un peu le prix,
3 s'ils le notent, pourquoi pas? C'est tant mieux
4 pour eux. C'est tant mieux pour la clientèle. Bien,
5 c'est sûr que s'ils sont gardés aux fins de la
6 clientèle, évidemment.

7 Q. [34] Dernière question, puis je n'ai pas fait des
8 analyses, mais entre la... on va l'appeler la... je
9 ne veux pas me tromper, mais c'est la vente-achat
10 proposée, versus si EGQ arrive à trouver... donc,
11 il y a comme une marge positive qui serait dégagée
12 de telles transactions aux fins d'optimiser les
13 coûts de GSR versus de conserver, si EGQ avait
14 l'opportunité de conserver les contrats de GSR à
15 faible prix, est-ce que... on regarde... en fait,
16 c'est l'écart de chacune des transactions qui peut
17 être généré de manière positive versus un écart sur
18 des contrats qui pourraient être importants par
19 rapport au coût moyen. Est-ce que ça ne serait pas
20 une façon d'y arriver plus directement et de façon
21 plus rapide? Je ne sais pas si ma question est
22 claire.

23 R. Je vais tenter de répondre. Je pense que ce n'était
24 pas cent pour cent (100 %) clair, mais je vais
25 essayer de... je vais déjà commencer avec quelque

1 chose, puis vous pourrez rebondir. Il y a, bien,
2 évidemment, quand on a un contrat de GSR, il va y
3 avoir, si on ne l'utilise pas, il va y avoir un
4 coût associé à ça, d'emblée. C'est sûr que s'il est
5 très intéressant, ça peut être pertinent de le
6 garder quand même...

7 Q. [35] Et de ne pas le revendre...

8 R. Ça...

9 Q. [36] ... pour en acheter un autre?

10 R. Ça pourrait. Ça m'apporte à ma deuxième
11 considération, qui est, t'sais, le plus... le plus
12 vite qu'on peut réduire le coût, le plus
13 intéressant, c'est à court terme pour les ménages,
14 les personnes qu'on représente.

15 Puis si on l'a... t'sais, il y a aussi le
16 marché qui nous semble en très grande évolution. Si
17 on avait des contrats qui ont été conclus à des
18 prix, t'sais, supérieurs à qu'est-ce qu'en ce
19 moment on est capable d'obtenir, qu'est-ce que ça
20 va être dans quelques années? Il y a cette
21 incertitude-là qui plane un peu. Est-ce que ça va
22 encore diminuer? Fait que pourquoi on fait des
23 stocks maintenant aussi, t'sais? Est-ce qu'on fait
24 des stocks, mais ça va vraiment augmenter?

25 C'est comme un peu un... Je dirais que ça,

1 peut-être qu'on est encore moins confortable avec
2 ça, parce que si on fait trop d'inventaire à un
3 prix que finalement il ne sera plus compétitif
4 quand on va en avoir besoin, est-ce que c'est
5 pertinent?

6 Mais d'un autre sens, si cet inventaire-là,
7 on l'utilise à bon escient, concrètement, dès
8 maintenant, bien, il y a une plus-value de cette
9 stratégie-là comparativement à garder, tandis que
10 le marché pourrait au final changer, t'sais, si on
11 en a besoin dans cinq ans, un stock, un inventaire
12 qu'on prend, puis que finalement on aurait pu
13 conclure un contrat plus avantageux en cours de
14 route, bien, on a un peu perdu dans ce contrat-là,
15 t'sais, dans un sens. Je ne sais pas si vous voyez
16 qu'est-ce que je veux dire?

17 Q. [37] Bien, en fait, est-ce que je pourrais résumer
18 qu'à votre avis, ce genre de vente-achat
19 permettrait une réduction plus rapide du prix du
20 GSR?

21 R. C'est notre... c'est notre compréhension.

22 Q. [38] Je vous remercie.

23 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

24 R. Peut-être que j'ai le goût d'ajouter, là...

25 Q. [39] Oui.

1 R. Parce qu'encore là, on est ici aujourd'hui, puis
2 j'ai encore en mémoire le dossier R-4292, qui est
3 en suspens. Et puis dans ce dossier-là, on a aussi
4 sorti le mot magique « optimisation », là. Alors,
5 peut-être que tout ça s'inscrit... ici, on parle
6 vraiment de... comme vous dites là, vente-achat,
7 puis à court terme.

8 Mais où vous voulez aller, là, je pense
9 qu'on... t'sais, on navigue entre les deux
10 dossiers. Puis R-4292, bien, ce sera l'occasion
11 pour voir c'est quoi la trajectoire optimale, dans
12 le fond, pour suivre les... évidemment, les
13 obligations gouvernementales qu'on ne connaît pas
14 encore totalement.

15 Alors, il y aura... t'sais, on se promène
16 entre les deux, là, encore là. Ici, peut-être qu'on
17 est en train de vouloir faire quelque chose...
18 j'essaye d'encore utiliser le mot « plug » ou
19 « patch », là, mais qui fait que « oui, faisons
20 quelque chose pour le moment, puis on aura
21 l'occasion de se revoir là-dessus dans les causes
22 tarifaires à venir et dans le R-4292 ».

23 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

24 R. Je rajouterai une chose. C'est aussi notre
25 recommandation, justement, qu'on n'est plus certain

1 de son... sa portée, de regarder sur trois ans.
2 Aussi, EGQ a évidemment l'opportunité de revenir à
3 la Régie pour avoir un nouveau contrat qui, là,
4 pourrait être analysé selon les besoins à venir,
5 puis peut-être réajuster le prix en tant que tel.

6 Donc, t'sais, il y a... ça, ça existe
7 toujours. Puis si... si le besoin est d'avoir un...
8 de respecter nos... pas les engagements, mais le
9 règlement ou si jamais il y a beaucoup de clients
10 qui veulent payer pour le GSR, les engagements
11 aussi. Mais dans ce cas-là, EGQ a toujours
12 l'opportunité de revenir à la Régie pour demander
13 un nouveau contrat. Et ainsi, ça, ça peut être
14 analysé plus d'un point de vue de sécurité, t'sais,
15 d'approvisionnement, puis de réalistiquement
16 qu'est-ce que ça va apporter.

17 Q. [40] Mais ce que j'ai compris, là, de la nouvelle
18 proposition d'EGQ, c'est qu'ils... en cours
19 d'année, s'ils font des ventes-achats, ventes-
20 achats, ils suggéraient de ne pas nécessairement
21 revenir à la Régie pour faire approuver les
22 caractéristiques des contrats. Qu'est-ce que...
23 c'est quoi votre position à cet égard là?

24 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

25 R. En fait, ce qu'EGQ vous demande, c'est « Donnez-

1 nous un cadre dans lequel on peut évoluer », O.K.,
2 qui est assez souple pour qu'ils puissent - encore
3 là, toujours le même objectif, là - aller optimiser
4 tout ça. Mais le cadre, quand on dit « cadre »,
5 bien, il y a un cadre. Donc, comment le cadre le
6 définit, bien, pourquoi le cadre, c'est pour éviter
7 des risques. Alors, il faut que ce cadre-là
8 remplisse son rôle, l'objectif qu'on vise. Mais il
9 peut arriver que, à l'extérieur de ce cadre-là, EGQ
10 va dire : « Bien là, on a encore une belle occasion
11 qui sort du cadre. » Ils pourront revenir, puis là,
12 le cadre pourrait être ajusté.

13 Mais votre... ce qu'on vous demande -
14 « on » étant les intervenants et EGQ dans ce
15 dossier-là - c'est : « Donnez-leur un cadre qui va
16 permettre de rencontrer l'objectif et sans trop de
17 risques. » Mais ils peuvent toujours revenir puis
18 dire : « Bien là, vous m'avez donné ce carré de
19 sable là, j'aurais peut-être besoin d'un autre
20 carré de sable plus grand », et caetera.

21 Alors, c'est toujours... la possibilité est
22 toujours là. Ce n'est pas l'idéal, par exemple,
23 mais il faut que le cadre permette une certaine
24 flexibilité, permette de fonctionner de façon
25 efficiente, mais en sachant qu'EGQ peut revenir

1 s'il juge que le cadre pourrait être modifié.

2 Q. [41] Je vous remercie, ça complète mes questions.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci. Avant d'y aller avec mes questions, juste un
5 élément procédural. Tout à l'heure, j'ai eu un
6 contact visuel avec la FCEI, son procureur, puis
7 également avec le RTIEÉ, qu'il n'y avait pas de
8 questions en contre-interrogatoire du panel. Je
9 veux juste le noter aux notes sténographiques pour
10 ne pas que quelqu'un soulève que je n'ai pas donné
11 l'opportunité à tous de contre-interroger le panel.
12 Donc, cette précision étant apportée, je vais y
13 aller avec ma question.

14 Q. [42] À propos de votre recommandation d'améliorer
15 les prévisions, est-ce que vous avez fait
16 l'exercice, qu'est-ce que ça allait avoir comme
17 impact sur les écarts de revenus, étant donné qu'il
18 y a un mécanisme de découplage des revenus qui
19 prend en charge les écarts volumétriques qui
20 surviennent dans une telle situation? Qu'est-ce que
21 ça va avoir comme impact, avez-vous analysé cet
22 élément-là?

23 R. Non, on n'a pas analysé l'impact de façon chiffrée.
24 Mais on a toujours le même principe qu'on défend,
25 c'est - et qu'on a affiché tantôt la décision... on

1 a cité la décision de la Régie dans le dossier
2 centre Énergir - que la prévision... notre
3 objectif, c'est que la prévision soit la plus
4 centrée possible et la plus... la meilleure
5 possible, la plus centrée possible. On a vu tantôt
6 que la prévision industrielle ne l'est pas, ou elle
7 ne l'a pas été depuis douze (12) ans.

8 Et puis sachant que oui, il y a des
9 mécanismes, puis on l'entend souvent, « il y a des
10 mécanismes », mais la Régie a clairement indiqué
11 qu'idéalement, il faudrait que les - je n'ai pas la
12 citation exacte, là, qu'on a montrée - mais que les
13 coûts soient assumés dans les bonnes années, dans
14 les bonnes générations.

15 Alors, ça, c'est le principe que nous
16 défendons et nous sommes entièrement d'accord avec
17 ce que la Régie a prononcé dans cette décision-là
18 dans le dossier R-4287 que nous avons cité.

19 Alors, et personnellement, j'ai toujours
20 dit : « Bien, pourquoi ne pas avoir la meilleure
21 prévision si on peut en avoir une meilleure? »
22 Parce que c'est à la base de tout. Je comprends
23 qu'il y a des mécanismes, là, mais s'il n'y avait
24 pas... À la limite, là, puis comme je vous ai dit,
25 l'ACEFO, ça fait quelques années qu'on tape sur le

1 clou de la prévision industrielle. Et puis, un
2 moment donné, on a peut-être même dit : « Bien, si
3 ça n'a aucun impact, on n'en fera pas. »

4 Alors, voyez-vous ce que je veux dire?
5 C'est que la prévision, elle a une utilité, oui,
6 elle peut... il y a des mécanismes, mais on pense
7 qu'elle devrait être la meilleure possible, parce
8 qu'elle a des impacts sur les coûts de cette année,
9 oui, qui peuvent être compensés, mais accordons aux
10 bonnes années les bons coups. C'est un peu le
11 principe que nous défendons.

12 Q. [43] Ma seconde question, c'est... juste pour ne
13 pas qu'on termine sur un air ambiant que le
14 mécanisme que vous proposez c'est une « plug »,
15 est-ce que je pourrais suggérer ce que vous amenez
16 comme proposition, c'est un facteur correctif?

17 R. On voit qu'ici, on a une bonne... une bonne
18 solution qui vient d'un ingénieur avocat, donc qui
19 peut nous aider. Mais c'est un facteur correctif,
20 effectivement. Mais je pense que la notion de
21 « plug » venait du fait que... ou souvent, on
22 disait une « patch », là, mais c'est du fait que
23 c'est une solution, un facteur correctif
24 temporaire. Parce qu'on propose de l'appliquer pour
25 le dossier courant, et pour le futur, on dit :

1 « Ayons un plan d'action, demandons un plan
2 d'action. »

3 Et encore là, ce n'est pas à nous de dire
4 comment EGQ devrait améliorer leur processus. S'ils
5 veulent faire des séances de travail, on... nous
6 faire plaisir, et caetera, mais on dit... puis la
7 Régie le fait souvent, là : « Présentez-nous un
8 plan d'action pour voir comment on peut passer à
9 l'étape suivante. » Alors, je pense qu'on a bien
10 fait le tour des termes ici, mais : facteur
11 correctif temporaire.

12 Q. [44] Mais donc, vous... si je vous comprends bien,
13 vous adhérez à la nouvelle méthodologie qu'ils ont
14 proposée, c'est-à-dire une moyenne des... le
15 maximum entre la moyenne des trois dernières années
16 et la valeur contractuelle?

17 R. C'est-à-dire qu'on adhère à cette méthode-là s'ils
18 l'avaient fait globalement et non individuellement
19 par client. Parce que nous, ce qu'on propose, dans
20 le fond, c'est de regarder les trois dernières
21 années, dans le fameux tableau C-ACEFO-0003.

22 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

23 R. Puis là, peut-être juste pour clarifier, mais le
24 facteur correctif s'applique sur la nouvelle
25 méthodologie.

1 Q. **[45]** Oui, mais la nouvelle méthodologie, ma
2 compréhension, c'est qu'elle s'applique pour chacun
3 des contrats. Ils regardent pour chacun des clients
4 la moyenne des trois dernières années et ils
5 prennent le maximum du contrat. Là, ils établissent
6 le volume de la clientèle industrielle. Donc, à ce
7 moment-là, moi, je comprends que votre facteur
8 correctif, vous l'appliqueriez...

9 R. Sur...

10 Q. **[46]** ... sur chacun.

11 R. Non, sur l'ensemble, comme monsieur Raymond vient
12 d'expliquer.

13 Q. **[47]** Ah, sur l'ensemble. O.K.

14 R. Sur l'ensemble, parce que nous, c'est les données
15 qu'on regarde, c'est sûr que : est-ce qu'au final,
16 ça va donner le même nombre?

17 Q. **[48]** O.K. Fait que sur le volume qu'on voyait dans
18 le tableau...

19 R. Exactement.

20 Q. **[49]** ... tout à l'heure...

21 R. Fait que nous...

22 Q. **[50]** ... vous appliqueriez votre facteur correctif
23 de...

24 R. C'est ça.

25 Q. **[51]** ... de cinq pour cent (5 %). O.K.

1 M. MARCEL PAUL RAYMOND :

2 R. Parce qu'on a démontré, dans le mémoire... bien, à
3 la page 13, c'est suite à une demande de
4 renseignements formulée auprès d'EGQ, donc on a
5 démontré dans le mémoire, aux pages 13 et 14 et
6 dans le tableau tantôt avec la boîte rouge, là, que
7 la méthode d'amélioration proposée par EGQ, bien,
8 elle faisait juste une partie du chemin, là.

9 Q. **[52]** Parfait.

10 M. GAULTIER BARRY-CAMU :

11 R. C'est aussi, si... t'sais, mettons, c'est
12 finalement, individuellement, c'est un contrat qui
13 a été sélectionné, qui lui, est plus haut, bien,
14 peut-être que ce contrat-là, il ne va pas
15 nécessiter en tant que tel le cinq pour cent (5 %).
16 Mais c'est l'ensemble, puisqu'il peut y avoir...
17 t'sais, on a parlé d'aléa, de... des besoins
18 supplémentaires globaux. Donc, pour nous, c'est
19 vraiment l'ensemble, qu'on visualise ça.

20 Q. **[53]** Bien, merci pour cette précision. Je n'ai plus
21 d'autres questions. Est-ce qu'il y a d'autres
22 questions? On va libérer les témoins.

23 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24 Il n'y aura pas de réinterrogatoire. Merci. Alors,
25 c'est la preuve de l'ACEFO.

1 LE PRÉSIDENT :

2 O.K. On va prendre une pause de quinze (15) minutes
3 et on reprend après la pause, à dix heures trente-
4 cinq (10 h 35). Merci.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 _____

8 ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE

9 LE PRÉSIDENT :

10 Avant de reprendre, je veux juste souligner que la
11 Régie a déposé deux décisions à la demande du
12 régisseur Durand. Donc, je vais lui céder la parole
13 pour qu'elle nous partage l'objectif qu'elle
14 poursuit.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 En fait, oui, j'ai déposé deux décisions qui datent
17 de mil neuf cent quatre-vingt-huit (1988), je
18 pense, qui n'étaient pas accessibles aux
19 intervenants sur le site de la Régie. C'est le
20 moment où la déréglementation de la fourniture de
21 gaz a été effectuée. Et il y a des positions qui
22 ont été prises dans ces deux décisions-là quant au
23 rôle d'un distributeur d'énergie. Je les ai
24 déposées dans ce sens-là pour alimenter votre
25 réflexion demain en argumentation. Puis il y a la

1 G-470 page 99 où il est précisé dans un paragraphe
2 que j'ai souligné en jaune le rôle de la Régie qui
3 fait référence à la décision G-441 aux pages 190 et
4 191 que j'ai également déposée. J'ai déposé la
5 totalité de la décision. Vous allez voir. En tout
6 cas, c'est là-dessus. C'est sûr que le contexte
7 n'est pas essentiellement le même. Le rôle du
8 distributeur est là. C'est sûr que ça fait
9 longtemps. C'est pour alimenter votre réflexion. Je
10 vous remercie.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Donc, nous allons y aller avec la preuve de la
13 FCEI, Maître Turmel. Il y a une information?

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui. Excusez-moi! Juste une question d'intendance
16 également qui rejoint peut-être un peu... En fait,
17 c'est pour la préparation de la plaidoirie. Et j'en
18 ai parlé à mon confrère d'Option consommateurs
19 (sic) qui est d'accord. Nous avons remarqué que la
20 question que la Régie a posée aux intervenants est
21 encore caviardée. Et il me semble que, peut-être,
22 elle aurait besoin d'être rendue publique surtout
23 si nous voulons répondre publiquement à cette
24 question. Notre souhait, c'est qu'elle soit rendue
25 publique. Ça simplifierait. Merci.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Georgescu, vous voulez faire des
3 représentations?

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Merci, Monsieur le Président. Simplement pour vous
6 dire que nous n'avons pas d'objection.

7 Effectivement, la question verra à recevoir une
8 réponse de la part... une argumentation de la part
9 de tous les procureurs publiquement demain.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Donc, si elle pouvait être redéposée publiquement
12 par la Régie. Comme ça, nous pourrions la
13 reproduire dans le préambule de notre... enfin la
14 citer dans notre réponse.

15 LE PRÉSIDENT :

16 On verra à ce que ce soit fait dans le courant de
17 l'après-midi. Merci.

18

19 **PREUVE FCEI**

20

21 Me CHARLES TURMEL :

22 Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Madame le
23 Régisseur; bonjour, Monsieur le Régisseur. Bonjour,
24 Monsieur Gosselin. Madame la Greffière, si vous
25 voulez bien assermenter monsieur Gosselin, s'il

1 vous plaît.

2

3 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
4 cinquième (25e) jour du mois de mars, A COMPARU :

5

6 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place
7 d'affaires au 945, rue Jean-Hamelin, Québec
8 (Québec);

9

10 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
11 solennelle, dépose et dit :

12

13 INTERROGÉ PAR Me CHARLES TURMEL :

14 Q. **[54]** Monsieur Gosselin, dans le présent dossier,
15 vous avez préparé le document, déposé C-FCEI-0024,
16 c'est bien cela?

17 R. Oui.

18 Q. **[55]** Ce document représente-t-il la position de la
19 FCEI?

20 R. Oui.

21 Q. **[56]** Adoptez-vous ce document pour valoir comme
22 témoignage écrit dans la présente audience?

23 R. Oui.

24 Q. **[57]** Merci. Vous pouvez commencer.

25 R. Bonjour, Monsieur le Président, Madame le

1 Régisseur, Monsieur le Régisseur. Merci de nous
2 donner l'opportunité de vous présenter notre point
3 de vue sur la demande de Gazifère (sic)
4 aujourd'hui. Alors, je vais repasser à travers
5 l'essentiel des points qui étaient dans notre
6 mémoire, certains plus rapidement que d'autres, en
7 fonction de ce qui a été dit à l'audience.

8 Donc, pour commencer, la formule
9 d'indexation des charges d'exploitation, donc dans
10 sa preuve écrite, la FCEI a proposé une
11 méthodologie différente de celle d'Enbridge pour
12 calculer les taux d'inflation applicables à la
13 formule d'indexation pour l'inflation des salaires.
14 À l'audience, Enbridge a accepté la méthodologie
15 que la FCEI proposait et elle l'a appliquée à la
16 fois aux salaires et à l'inflation des autres
17 dépenses, et ils l'ont appliqué sur la base des
18 extractions de données qui avaient été faites en
19 mai deux mille vingt-cinq (2025). Parce qu'on sait
20 que, bon, les données de Statistique Canada
21 évoluent un petit peu, les séries peuvent évoluer
22 dans le temps, donc ça peut amener des différences,
23 donc ça donnait des résultats un peu différents de
24 ce qu'on obtenait sur la base d'une extraction plus
25 récente.

1 Par contre, Enbridge nous dit : bien, on ne
2 va pas mettre tout de suite le dossier à jour parce
3 que l'impact n'est pas très grand. Si jamais, suite
4 à la décision sur le fond, il y a une mise à jour
5 du revenu requis à faire, bien on le fera à ce
6 moment-là, on l'intégrera aussi, si jamais ça va
7 au... il n'y a pas d'autre ajustement à faire au
8 revenu requis suite à la décision sur le fond, bien
9 on fera ça au rapport annuel. On n'a pas de
10 problème fondamental avec cette position-là. La
11 seule chose que je vous dirais, c'est que, selon la
12 FCEI, quand on va faire la mise à jour du dossier à
13 l'une ou l'autre de ces étapes-là, on devrait le
14 faire sur les données à jour des indices qui sont
15 concernés.

16 Pour la question, maintenant les questions
17 tarifaires, là, commencer par le rééquilibrage
18 tarifaire. Dans notre preuve, nous demandions à ce
19 qu'Enbridge fournisse une ventilation un peu plus
20 grande des impacts du recalibrage tarifaire, puis
21 de l'ajustement tarifaire aussi sur des clients de
22 différentes tailles, notamment pour les classes 43
23 et 79. Puis, on nous a répondu que ce n'était pas
24 possible. En tout cas, ce n'est pas possible de
25 faire exactement ce qu'on demandait en demande de

1 renseignements. Par contre, à l'audience, on nous a
2 apporté des données additionnelles, des analyses
3 additionnelles qui montrent que pour, par exemple,
4 un client de la classe 43 qui aurait deux mille
5 mètres cubes (2 000 m3) de consommation, l'impact
6 du recalibrage et de la hausse tarifaire et de
7 vingt-sept pour cent (27 %) en distribution
8 seulement, puis seize point trois pour cent
9 (16,3 %) sur la facture totale. Puis on a quelque
10 chose d'équivalent à la classe 79 pour des clients
11 de cinq mille mètres cubes (5 000 m3), où on
12 observe un impact de dix-huit point quatre pour
13 cent (18,4 %) en distribution, puis neuf point cinq
14 pour cent (9,5 %) sur la facture totale.

15 Déjà, ça nous apporte de l'information de
16 plus qu'on n'avait pas, donc ça c'est intéressant.
17 Puis, on souhaite que ce niveau de détail là soit
18 reproduit dans les prochains dossiers tarifaires,
19 tant et aussi longtemps qu'on sera en recalibrage.

20 On demande aussi que cette information-là
21 soit ventilée entre l'impact de la hausse tarifaire
22 puis l'impact du recalibrage. Puis je vais
23 expliquer un petit peu plus dans les prochaines
24 diapositives ce qu'on entend par là.

25 On a fait l'exercice, puis ce qu'on trouve

1 comme résultat, c'est qu'en fait, pour le seul
2 recalibrage, pour les clients de deux mille mètres
3 cubes (2 000 m³) à la classe 44, le recalibrage
4 correspond à une augmentation de la facture de
5 distribution de cent trente et un dollars (131 \$)
6 ou dix-sept point cinq pour cent (17,5 %). Donc,
7 c'est quand même considérable.

8 Et puis là, bien ça c'est... ici, je vous
9 montre un peu comment on y est arrivé, là, mais
10 essentiellement ce qu'on observe ici pour un client
11 moyen, si je regarde le tableau du bas, là, pour un
12 client moyen, ce qu'on sait, c'est que l'impact
13 tarifaire global c'est de deux cent soixante-seize
14 dollars (276 \$), qu'on retrouve en haut, là, à la
15 colonne « Distribution Impact », là, en dollars,
16 donc deux cent soixante-seize dollars (276 \$), qui
17 correspond à quatorze pour cent (14 %) d'impact sur
18 la facture en distribution.

19 Et ce qu'on voit à la pièce B-0117, à la
20 page 17, mais qu'on ne voit pas ici dans le tableau
21 qui est au-dessus, c'est que la portion qui est
22 due, la hausse tarifaire telle quelle, c'est de
23 cent quatre-vingt-huit (188 \$) pour neuf point cinq
24 pour cent (9,5 %), puis la portion qui est due au
25 recalibrage, c'est quatre-vingt-huit dollars (88 \$)

1 pour quatre point cinq pour cent (4,5 %). Ce que
2 l'on a fait pour le client à deux mille mètres
3 cubes (2 000 m3), s'il n'y a pas de recalibrage,
4 l'impact tarifaire est pareil peu importe les
5 volumes que tu consommes parce qu'il s'applique
6 uniformément sur le fixe puis le variable.

7 Donc, sur le vingt-sept pour cent (27 %)
8 d'impact que subit le client de deux mille mètres
9 cubes (2 000 m3), ce qu'on a calculé, c'est qu'il y
10 avait neuf point cinq pour cent (9,5 %), donc
11 soixante et un dollars (61 \$), qui étaient dus à la
12 hausse tarifaires. Puis il y avait cent trente et
13 un dollars (131 \$) et dix-sept point cinq pour cent
14 (17,5 %) qui étaient dus au recalibrage. Les
15 montants que je vous ai présentés, la diapositive
16 précédente.

17 Alors, une fois qu'on a cette information-
18 là, la question qu'on se pose, c'est : bien, est-ce
19 que c'est raisonnable? Puis il y a d'autres
20 questions. Là, ici, on sait que pour un client de
21 deux mille mètres cubes (2 000 m3), c'est ça
22 l'impact. On ne sait pas, par contre, combien il y
23 a de clients en deux mille mètres cubes (2 000 m3).
24 Est-ce que c'est plusieurs centaines? Est-ce que
25 c'est quelques dizaines? Donc, c'est des éléments,

1 évidemment, qui peuvent jouer, mais ça nous amène à
2 se demander : est-ce qu'il y aurait lieu de
3 ralentir peut-être un peu sur le recalibrage
4 tarifaire. Parce que pour ces clients-là... puis
5 là, on ne regarde qu'une seule année, mais l'année
6 passée, ils ont subi le même impact, quelque chose
7 de l'ordre de cent trente et un dollars (131 \$)
8 aussi pour le recalibrage. Puis là, bien, si on
9 fait ça pendant encore deux, trois ans. Alors,
10 c'est quand même...

11 Si vous regardez la facture de ce client-là
12 au départ c'était sept cent quarante-huit dollars
13 (748 \$). On le voit à la colonne où on présente les
14 taux existants en lien avec la décision D-2025-052.
15 Donc, la décision de l'année passée. Donc, c'était
16 sept cent quarante-huit dollars (748 \$). Là-dedans,
17 il y a probablement un cent trente dollars (130 \$),
18 à peu près, qui est dû au recalibrage de l'année
19 passée. Un autre cent trente (130 \$) cette année.
20 On fait ça encore deux, trois, ans. C'est à peu
21 près un cent trente (130 \$) par année aussi.

22 Donc, on est parti de, peut-être, un peu
23 plus que six cents dollars (600 \$), puis là, au
24 bout de quatre ans, cinq ans, on a doublé la
25 facture juste par l'effet du recalibrage, sans

1 égard aux autres hausses tarifaires. Donc, c'est
2 quand même très important. Puis évidemment, bien,
3 la FCEI a historiquement toujours été favorable aux
4 principes d'utilisateur/payeur puis de causalité
5 des coûts. Puis c'est pour ça qu'il y a deux ans
6 déjà, on s'était prononcé favorablement par rapport
7 au fait d'avoir un recalibrage. Mais il y a aussi
8 des principes de stabilité tarifaire qui sont
9 importants. Puis là, on se demande si on n'est pas
10 en train d'aller trop loin de ce côté-là.

11 L'autre élément qui est important, je
12 pense, c'est que... Madame Durand, vous aviez
13 demandé hier, ou lundi plutôt, aux témoins
14 d'Enbridge : « Là, le recalibrage, on en a fait
15 l'année passée, on en fait cette année. Quand est-
16 ce qu'on arrête. Puis on s'en va où avec ça
17 exactement? » Puis on vous a dit : « Bien, là, on
18 poursuit sur notre lancée de l'année passée. On va
19 faire ça encore peut-être un, deux, trois ans, puis
20 là, après, on va avoir une stratégie plus globale
21 qui va intégrer d'autres choses, puis on va avoir
22 une meilleure idée. »

23 Mais le fait est que, pour l'instant, on
24 n'est pas trop sûr où on s'en va à terme. Donc,
25 c'est sûr que sans savoir où on s'en va à terme, ça

1 devient plus difficile de se demander si le rythme
2 est bon. Donc, c'est sûr que si, à terme, on veut
3 s'en aller à cent pour cent (100 %) fixe, bien, là,
4 ça, on ne veut pas le faire sur vingt-cinq (25)
5 ans, peut-être qu'il faut aller plus vite. Mais si
6 on veut s'en aller à... je ne sais pas moi, un
7 pourcentage plus faible là, t'sais, plus proche
8 de... bien là, peut-être qu'on peut se permettre
9 d'aller moins vite.

10 Donc, je pense que si on avait une
11 meilleure idée de où on s'en va à terme, ça nous
12 permettrait de pouvoir porter un meilleur jugement
13 sur... l'ampleur ou la rapidité du recalibrage.
14 Alors face à ça, ce que l'on proposerait dans le
15 présent dossier, c'est de mettre la pédale un peu
16 plus douce, de ralentir, puis de limiter pour
17 l'instant le recalibrage de la portion fixe à sept
18 dollars (7 \$) plutôt que quinze dollars (15 \$),
19 comme le propose Enbridge. Donc, essentiellement,
20 on coupe là, à peu près la poire en deux.

21 Maintenant, l'autre question tarifaire,
22 donc l'ajustement des tarifs 4 et 9. Encore une
23 fois, dans notre preuve écrite, on a recommandé
24 qu'il n'y ait pas d'ajustement tarifaire au tarif
25 9, ajustement qui faisait en sorte que la hausse

1 tarifaire était moins accentuée pour le tarif 9 et
2 que cet ajustement-là, cet excédent de revenus là
3 soit plutôt attribué au tarif 4. Enbridge nous a
4 indiqué en audience que, bien, cette proposition-là
5 avait pour effet de faire baisser le tarif 4 et
6 donc, selon eux, ça ne respectait pas un des
7 principes de tarification qui encadre leur
8 proposition en général. Mais que, ils ont quand
9 même convenu que, en fait, n'importe quel
10 ajustement entre ce qu'ils proposent puis ce qui
11 ramènerait la hausse tarifaire au tarif 4 à zéro -
12 donc il n'y a pas une baisse de tarif au 4 pendant
13 que les autres ont des hausses de tarifs - restait
14 dans le cadre de ce qui respecte les principes.

15 Et donc, la recommandation modifiée qu'on
16 vous fait, c'est qu'en fait on fasse ça, on ajuste,
17 on ajuste l'ajustement pour que la hausse au tarif
18 4 soit nulle. Et le reste pourrait aller au tarif
19 9. Donc, ça serait de limiter l'ajustement au tarif
20 9 à mille dollars (1 000 \$) et que le reste aille
21 au tarif 4.

22 Les revenus tirés de la vente des UC
23 maintenant. Donc, ce qu'on a exprimé dans notre
24 preuve également, c'est que selon la FCEI, tous les
25 revenus de vente d'UC devraient être placés dans le

1 CFR qui va être créé, ou bien en tout cas,
2 qu'Enbridge demande de créer, et que tous les
3 revenus associés à ces ventes d'UC là soient
4 retournés à la clientèle, indépendamment du fait
5 que les volumes de GSR aient été livrés avant ou
6 après le sept (7) juin deux mille vingt-cinq
7 (2025). Donc, il n'élabore pas plus que ça ici, là,
8 c'est plus une question d'argumentation légale,
9 donc, j'ai laissé ça à mon procureur, mais on
10 maintient cette position-là.

11 Maintenant, le plan de développement et les
12 analyses de rentabilité. Donc, dans la décision,
13 D-2020-141, la Régie avait accepté une proposition
14 de Gazifère pour fixer certains paramètres qui sont
15 utilisés dans les analyses de rentabilité. Je ne me
16 souviens pas de tous les paramètres, mais de
17 mémoire, il y avait notamment : comment est-ce
18 qu'on prévoit que les volumes d'un client vont
19 augmenter dans le temps? Donc, on se disait
20 aujourd'hui, par exemple, on branche un client à
21 mille mètres cubes (1 000 m³), mais dans la
22 projection de revenus on va supposer qu'il y a une
23 légère croissance d'année en année. C'était un des
24 un des paramètres. Il y en avait d'autres, je
25 crois, aussi.

1 Puis on demandait à Gazifère à l'époque,
2 Enbridge maintenant, de revenir puis de mettre les
3 valeurs de ces paramètres-là à jour tous les cinq
4 ans. Et l'année passée, Gazifère nous a demandé un
5 délai pour le reporter à cette année. Puis cette
6 année, on vous demande un délai pour le reporter à
7 l'année prochaine. Notre position, puis on comprend
8 très bien que là, bien, dans ce dossier-ci, on ne
9 va pas avoir les mises à jour, mais la position de
10 la FCEI c'est quand même qu'on devrait aller le
11 plus vite possible par rapport à ça pour s'assurer
12 qu'on ait des données qui reflètent la réalité
13 contemporaine de l'évolution de la consommation des
14 clients.

15 Notre compréhension de la proposition
16 d'Enbridge c'est qu'ils disent... On va revenir cet
17 été au dossier deux mille vingt-sept (2027) pour
18 faire approuver les nouveaux taux. Une fois qu'ils
19 vont être approuvés, bien là au printemps peut-être
20 deux mille vingt-sept (2027). On va les intégrer
21 dans le plan de développement deux mille vingt-huit
22 (2028). Puis là, le plan de développement deux
23 mille vingt-huit (2028), il va être approuvé plus
24 tard. Là, je ne suis pas sûr à quel moment. Je
25 pense qu'Enbridge prévoit commencer à utiliser ces

1 taux-là... Parce qu'il y a deux choses, ces taux-là
2 sont utilisés dans le plan de développement, c'est
3 une chose, mais pour nous, ce qui est plus
4 important c'est qu'ils soient utilisés dans le
5 réel.

6 Parce que, bon, dans le plan de
7 développement, ça va changer, peut-être qu'on va
8 voir un plan de développement un peu plus ou un peu
9 moins rentable. Mais au réel, quand tu branches un
10 client, bien, c'est là que le paramètre a le plus
11 d'impact. Parce que le plan de développement a peu
12 d'impact sur ce qui se fait ou ce qui ne se fait
13 pas au réel, en termes de branchement client. Mais
14 quand tu raccordes un client, bien là, tu fais une
15 analyse de rentabilité pour ce client-là, puis ces
16 paramètres-là sont aussi utilisés dans cette
17 analyse-là dans la vraie vie.

18 Et donc, pour nous, ce qui est le plus
19 important, c'est que ces taux-là soient mis à jour
20 et utilisés le plus rapidement possible dans les
21 analyses, dans le réel. Donc, je ne pense pas qu'on
22 a besoin d'attendre que ces taux-là étaient
23 intégrés dans le plan de développement avant de les
24 commencer à les utiliser au réel.

25 Et donc, ce que nous recommandons, c'est

1 que dès que la Régie les aura approuvés ces taux-
2 là, dans le prochain dossier, ils commencent à être
3 utilisés tout de suite dans les raccordements de
4 clients. Et la recommandation qu'on faisait dans la
5 preuve, c'était de dire, bien : pour que ces taux-
6 là puissent être utilisés plus rapidement, est-ce
7 qu'on ne peut pas accélérer un petit peu le
8 processus par rapport à cet enjeu-là? Par exemple,
9 est-ce qu'Enbridge ne pourrait pas déposer ses
10 analyses-là au mois d'août avec son plan
11 d'approvisionnement, puis que cette analyse-là soit
12 faite à l'automne, puis qu'on ait une décision
13 plutôt au mois de décembre, par exemple, puis qu'on
14 puisse commencer à les utiliser dès le mois de
15 janvier. C'était l'idée de notre recommandation.

16 Mais même si vous ne la reteniez pas... -
17 puis ça peut-être ça sera pour être discuté l'année
18 prochaine dans le fond, là, ça n'a peut-être pas
19 besoin d'être discuté tout de suite - mais on pense
20 que ces taux-là devraient être utilisés au réel
21 aussitôt qui seront approuvés, même s'ils sont
22 approuvés seulement en mai deux mille vingt-sept
23 (2027).

24 Sur la méthode d'amortissement, je passe
25 assez vite parce que notre position n'a pas changé,

1 puis au fond, le témoignage de l'experte Enbridge,
2 dans le fond, est venu préciser un certain nombre
3 de choses, mais fondamentalement, on en vient un
4 peu à la même conclusion, qui est que l'élément qui
5 a changé entre il y a cinq ans puis aujourd'hui
6 c'est que là, tout à coup, on se préoccupe plus des
7 impacts de la transition énergétique, on est plus
8 inquiets que la transition énergétique puisse
9 amener des coûts échoués.

10 Par contre, il n'y a pas d'étude qui vient
11 appuyer cette perception-là, et pour nous, cette
12 perception-là, elle ne va pas nécessairement de
13 soi. Parce que le modèle visé par une Enbridge,
14 c'est de passer du... de transférer ses clients du
15 cent pour cent (100 %) gaz vers la biénergie. Mais
16 si les clients sont à la biénergie, puis qu'ils
17 restent sur le réseau, bien, tu as encore besoin
18 des conduites. Donc, tu ne vas pas... tu ne vas
19 pas, je ne me souviens plus comment on... je
20 cherche le mot, là, mais tu ne vas pas retirer les
21 conduites complètement. Ils vont encore être
22 utilisées ces conduites-là. Donc, ça ne fera pas de
23 coûts échoués.

24 Alors, c'est quoi vraiment l'augmentation
25 du risque lié à la transition énergétique, que tu

1 te ramasses avec des conduites que tu vas devoir
2 complètement retirer de ta base de tarification,
3 puis qui vont devenir des coûts échoués puis de
4 débranchement? Ce n'est pas si clair que ça pour
5 nous, même si, comme tout le monde, on s'attend à
6 ce que les volumes baissent. Mais est-ce que ça
7 veut dire qu'il y a des actifs qui ne servent plus?
8 Ce n'est pas si clair.

9 C'est pour ça qu'on pense que c'est
10 prématuré de changer de méthode, d'autant plus que
11 quand on regarde les facteurs qui ont été
12 identifiés par l'experte pour guider les choix des
13 méthodes d'amortissement, bien, il y en a cinq qui
14 ont été énoncés dans la présentation, donc le
15 précédent historique de l'entreprise. Donc, le
16 précédent historique de l'entreprise ici, c'est la
17 méthode ALG. Le précédent historique de la
18 commission, de la Régie, bien, elle nous a dit :
19 c'est les deux. Effectivement, c'est les deux,
20 c'est autant ALG que ELG. Donc, je ne pense pas que
21 ce critère-là milite plus en fonction de ELG que de
22 ALG.

23 L'impact sur la dépense de dépréciation,
24 bien, dans ce cas-ci, ça a un impact d'à peu près
25 un point quatre million (1,4 M). Donc, ce n'est

1 quand même pas négligeable, surtout dans le
2 contexte actuel où là on subit, année... depuis
3 plusieurs années, des hausses tarifaires quand même
4 substantielles.

5 Elle nous a dit que les exigences
6 comptables n'étaient pas un facteur. Et donc, après
7 ça, bien, il reste les coûts échoués qui, selon
8 nous, comme je viens de vous expliquer, cette
9 question-là n'est pas si claire que ça. Donc, on
10 a... il nous reste deux des cinq critères, qui sont
11 le précédent historique, puis l'impact sur la
12 dépense de dépréciation qui, selon nous, militent
13 plus en faveur du maintien de la méthode actuelle.

14 Maintenant, la stratégie d'intégrité. Il en
15 a été un petit peu question lors de l'audience
16 d'hier. Dans le fond, dans notre mémoire, ce qu'on
17 demandait, c'était que... Et on comprend que la
18 stratégie d'intégrité, ça va être, dans le fond, un
19 ensemble de mesures. On nous a parlé des
20 branchements en cuivre, on nous a parlé des
21 croisements de... croisements d'égouts. Je pense
22 qu'il y avait un autre exemple aussi dans la
23 preuve. Donc, c'est... ça va être des enjeux qu'on
24 va identifier, puis on va dire : « O.K., on
25 s'attaque à cet enjeu-là, on s'attaque à cet enjeu-

1 là. » C'est comme ça qu'on le comprend.

2 Ce que l'on demandait, dans le fond, dans
3 notre preuve, c'est de venir dire : « Bien, enjeu
4 par enjeu, convainquez-moi que c'est une bonne idée
5 d'appliquer une nouvelle approche plutôt que de
6 conserver l'approche qu'on a déjà. »

7 Et, dans le fond, ce qu'on nous a dit à
8 l'audience, là, on est allé sur la question des
9 investissements, puis les seuils d'investissement,
10 puis... Pour nous, ça ne répond pas tant à la
11 question parce que, comme vous l'avez dit, Monsieur
12 le Régisseur, on peut faire... le programme peut
13 s'étendre sur dix (10) ans, mais ça peut être plein
14 de petits investissements individuels. Mais l'idée,
15 c'est : on peut-tu se donner une... se convaincre
16 collectivement que, bon, bien, globalement, tout ça
17 est la meilleure option? Puis après ça, bien, on y
18 va, puis tant mieux si ça permet d'économiser des
19 coûts, là, on est tout à fait pour ça.

20 Mais donc, on maintient notre
21 recommandation, et on pense que pour... c'est ça,
22 chacune des mesures qui sont envisagées, bien,
23 Enbridge devrait faire les démonstrations que l'on
24 propose.

25 Et finalement, sur la question du GSR et de

1 la revente-achat, ça, on n'avait rien dans le
2 mémoire qu'on a déposé au mois de février, mais on
3 avait évidemment abordé cette question-là au mois
4 de décembre. Et on est généralement assez d'accord,
5 d'abord, on est d'accord avec l'objectif, nous
6 également, de venir optimiser les coûts de... les
7 coûts d'approvisionnement en GSR, d'autant plus que
8 c'est des coûts qui sont substantiels, je n'ai pas
9 besoin de vous le dire.

10 Et on est assez d'accord avec l'approche
11 qui est proposée par Enbridge à ce niveau-là. Sauf
12 que, peut-être qu'au niveau de la condition sur les
13 volumes, on pense que c'est trop restrictif et que
14 ça limite potentiellement Enbridge dans sa
15 possibilité de saisir des occasions d'optimisation.

16 Donc, c'est ça. Donc, Enbridge nous a dit,
17 nous a parlé de quasi-certitude. Évidemment, on est
18 dans une situation où il y a un risque. Il est
19 petit, on estime qu'il est petit, mais il y a
20 toujours une question de... bien, la fameuse
21 dichotomie risque grandement, là, t'sais. Donc,
22 est-ce que le jeu en vaut la chandelle ou pas?

23 Donc, cette question-là se pose toujours,
24 puis je pense qu'elle va se poser pour Enbridge au
25 niveau individuel de chacune des occasions qu'ils

1 vont rencontrer. T'sais, s'ils ont une possibilité
2 d'arbitrage, mais que la valeur que tu vas chercher
3 est toute petite, puis que tu as un décalage de
4 deux semaines entre la conclusion de la vente puis
5 la conclusion de l'achat, bien, peut-être que tu
6 vas toujours laisser passer.

7 Si tu as une valeur... tu vas chercher une
8 valeur très importante puis que tes transactions se
9 font à une journée d'intervalle, bien, l'équation
10 est différente. Donc... puis ça, je ne vois pas
11 trop comment ça peut être encadré. En tout cas, ça
12 serait difficile, mais je... on n'est pas trop
13 préoccupé par le fait de s'en remettre à Enbridge
14 là-dessus parce que les intérêts sont alignés.

15 Il n'y a pas... Je ne vois pas pourquoi
16 Enbridge aurait intérêt à prendre un risque
17 déraisonnable ou à ne pas chercher à optimiser de
18 la meilleure façon pour les clients. Il n'y a pas
19 d'intérêt pour eux à ne pas le faire, d'autant plus
20 que, bon, c'est ça, plus le coût est faible, plus
21 pour eux, ça devient facile de faire la transition,
22 puis de garder leurs clients, puis et caetera.

23 Donc, les intérêts me semblent alignés.
24 Donc, on pense qu'il y a lieu, peut-être, de donner
25 un petit peu plus de marge de manoeuvre. Et la

1 manière qu'on voit pour donner plus de marge de
2 manoeuvre serait de limiter l'horizon temporel, de
3 reprendre un peu le concept de la limite sur les
4 volumes qui aurait été proposée pour l'ACEFO, mais
5 de la limiter à seulement un an, c'est-à-dire
6 l'année en cours et l'année suivante.

7 Donc, autrement dit, Enbridge pourrait
8 vendre les surplus d'inventaires qui ne mettent pas
9 à risque la... l'obligation de rencontrer les
10 exigences du règlement comme de livraison de GNR...
11 de GSR pour l'année courante.

12 Par exemple, s'il y avait une transaction
13 qui se présente demain matin pour deux mille vingt-
14 six (2026) et pour deux mille vingt-sept (2027), ce
15 qui veut dire que si jamais il y avait un pépin,
16 bien, on serait capable de rencontrer les
17 obligations de l'année courante et de l'année
18 prochaine, puis on aurait toute l'année suivante,
19 aussi, ou en tout cas, une bonne partie de l'année
20 suivante pour aller chercher des approvisionnements
21 additionnels pour combler les besoins de deux mille
22 vingt-huit (2028).

23 Donc, ça donne au moins un an et demi, deux
24 ans, pour se retourner de bord puis pour venir
25 adresser le problème. Et donc, selon nous, c'est

1 une solution qui est acceptable, puis qui... qui ne
2 met pas indûment à risque l'atteinte des objectifs
3 du règlement.

4 Évidemment, je le mentionne parce que vous
5 en avez parlé ce matin puis... Mais la question des
6 UC là-dedans est évidemment importante, là. Puis
7 hier, il a été question de dire : « Bien, peut-être
8 qu'on pourrait limiter les transactions seulement
9 du GSR qui n'a pas d'UC. » Donc, comme ça, on est
10 sûr qu'on achète des pommes puis on vend des
11 pommes. On n'est pas en train de vendre des pommes
12 puis acheter des oranges. Puis c'est... puis je
13 pense qu'Enbridge disait qu'il était confortable
14 avec ça. Donc, la FCEI aussi serait confortable
15 avec ça, je pense.

16 Maintenant, c'est sûr que ça peut venir
17 limiter certaines opportunités. Alors, est-ce qu'on
18 devrait permettre aussi que... qu'il y ait des
19 transactions où ce n'est pas exactement le même
20 produit qu'on achète et qu'on vend? Mais là, ça
21 suppose qu'il faut qu'on fasse des hypothèses sur
22 la valeur des UC à terme, et la quantité d'UC qu'on
23 va pouvoir créer si ce n'est pas une donnée qui est
24 connue au départ.

25 Donc, c'est sûr que ça rajoute au risque.

1 Je ne vous dirais pas qu'on est complètement fermé
2 à ce qu'Enbridge ait cette possibilité-là, mais
3 évidemment, dans un scénario comme ça, on
4 s'attendrait à ce qu'il agisse avec beaucoup de
5 prudence. Et ça fait le tour de ma présentation. Je
6 vous remercie de votre attention.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci. Donc, pour le contre-interrogatoire, EGQ.

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 Oui, Monsieur le Président, nous allons avoir
11 quelques questions. Mais si vous me donnez juste un
12 petit instant pour vérifier s'il y en a d'autres
13 qui se rajoutent.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Parfait.

16 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ADINA GEORGESCU :

17 Alors, Monsieur le Président, de retour. Merci pour
18 la patience. Quelques questions.

19 Q. **[58]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Alors, je vais
20 commencer premièrement avec votre position, ou la
21 position de la FCEI je devrais dire, en lien avec
22 le taux d'amortissement. Est-ce que c'est exact de
23 dire que la FCEI ne remet pas en cause la validité
24 conceptuelle de la méthode ELG et son acceptabilité
25 au Québec?

1 R. Non. Bien, oui, c'est exact. C'est une méthode qui
2 est utilisée ailleurs. Je veux dire, je ne suis pas
3 en train de dire que c'est une méthode qui est...
4 qui est inadéquate, pas du tout.

5 Q. **[59]** Est-ce qu'il est également exact de dire que
6 la FCEI ne conteste pas la possibilité d'une
7 évolution méthodologique pour passer de la méthode
8 ALG à la méthode ELG pour EGQ?

9 R. De manière générale, non. Les méthodes comptables
10 évoluent. Ça peut... ça peut être approprié dans
11 certaines circonstances.

12 Q. **[60]** Toutefois, la FCEI recommande de maintenir la
13 méthode ALG au motif qu'il serait prématuré
14 d'adopter la méthode ELG. Est-ce que vous pouvez
15 nous préciser sur la base de quels critères
16 objectifs ou seuil mesurable on serait en mesure de
17 déterminer, selon vous, à quel moment le passage à
18 la méthode ELG serait adéquat ou justifié pour
19 Enbridge Gaz Québec?

20 R. Bien, le... l'experte qui est venue témoigner, je
21 pense, a exposé cinq critères qui étaient... qui
22 peuvent être utilisés. Donc, je pense que sur la
23 base de ces critères-là, il y a une décision qui
24 peut être prise. D'ailleurs, c'est sur ça un peu
25 qu'on s'appuie aussi pour faire notre

1 recommandation.

2 Si on en venait à conclure que le risque de
3 coûts échoués, par exemple, est plus élevé et qu'on
4 en est convaincu, si l'impact, en termes de coûts,
5 du changement de méthode est plus faible, donc,
6 selon l'équilibre qu'on accorde à ces différents
7 critères-là, bien, on va arriver à des décisions
8 différentes.

9 Alors, si on était dans une situation où le
10 poids qu'on accorde aux différents critères, puis
11 la façon dont on les évalue changeait, bien, ça
12 pourrait déclencher un changement de méthode.

13 Q. [61] Mais vous êtes d'accord avec moi que la
14 position de l'experte, justement en regardant ces
15 cinq critères-là, était que le temps était venu de
16 passer de la méthode ALG à ELG, et cette opinion
17 d'expert là n'est contestée par aucune opinion
18 d'expert à l'opposé dans le cadre du présent
19 dossier? Donc, vous êtes d'accord avec moi que son
20 évaluation à elle est à l'effet qu'il faudrait
21 passer à la méthode ELG dès maintenant?

22 R. Oui, c'est... manifestement, c'est ça son rapport.
23 Ce que nous on dit, par contre, c'est que lorsque
24 l'experte dit que le risque de coûts échoués est en
25 augmentation, selon nous, ce n'est pas appuyé par

1 une preuve probante.

2 Q. **[62]** Je vous remercie. Je vais passer... je vais
3 passer maintenant à un autre sujet. Puis peut-être,
4 si on peut revenir, je pense que c'était la
5 diapositive numéro 3 de votre présentation, qui
6 portait sur les ajustements tarifaires. Non, c'est
7 la diapositive précédente, excusez-moi. La 2, celle
8 où on parle du sept dollars (7 \$). Oui, voilà,
9 celle où on parle du sept dollars (7 \$).

10 R. Sept dollars (7 \$), c'est la 5. Parce que...

11 Q. **[63]** Merci.

12 R. ... j'avance et je recule.

13 Q. **[64]** Merci.

14 R. C'est difficile de savoir quelle est la précédente
15 puis quelle est la suivante.

16 Q. **[65]** O.K., je m'excuse. Alors, voilà, super. Juste
17 pour préciser, la recommandation de limiter la
18 hausse de la portion fixe du tarif à sept dollars
19 (7 \$), est-ce que vous pouvez juste nous indiquer
20 c'est de quel tarif? Est-ce que c'est le tarif 1...

21 R. Le...

22 Q. **[66]** ... ou le tarif 2?

23 R. ... tarif 1, oui.

24 Q. **[67]** Le tarif 1?

25 R. Le tarif 1...

1 Q. **[68]** Parfait.

2 R. ... oui. Merci pour la question.

3 Q. **[69]** Puis pourquoi un ajustement de sept dollars

4 (7 \$)? Il vient d'où votre sept dollars (7 \$)?

5 R. Bien, il vient d'à peu près la moitié honnêtement
6 de ce que vous proposez. L'idée, comme je le disais
7 tout à l'heure, c'est qu'on trouve qu'un impact du
8 rééquilibrage de dix-sept point cinq pour cent
9 (17,5 %) sur la facture de distribution extrêmement
10 élevé. Sur la facture totale, ça se traduit à peu
11 près par dix pour cent (10 %). Ce n'est pas sur la
12 diapositive, mais on a fait le calcul. Et donc, ce
13 rythme de rééquilibrage là, qui a cet impact-là
14 plusieurs années de suite, je trouve ça très élevé.
15 Et donc, l'idée c'est simplement de l'amenuiser. Et
16 le sept dollars (7 \$) vient de là, il n'y a pas
17 de... ça aurait pu être six, ça aurait pu être
18 huit, là. Mais l'idée c'est de...

19 Q. **[70]** Donc, c'est votre...

20 R. ... d'aller plus tranquillement.

21 Q. **[71]** C'est votre... c'est votre jugement qui a
22 décidé que c'était sept dollars (7 \$) et pas huit
23 ou six ou cinq ou quatre ou... Donc, c'est un peu
24 arbitraire?

25 R. Oui, c'est un peu arbitraire. C'est... en fait,

1 c'était la moitié de ce qu'Enbridge...

2 Q. [72] O.K.

3 R. ... proposait, arrondi à sept.

4 Q. [73] Entendu.

5 R. Mais oui... mais c'est... oui, c'est arbitraire,
6 mais à moins que j'aie manqué quelque chose dans la
7 preuve, ce n'est ni plus ni moins arbitraire que
8 quinze dollars (15 \$).

9 Q. [74] Je vous remercie beaucoup pour vos réponses.
10 Merci, ça complète.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Donc, est-ce qu'il y aurait un contre-
13 interrogatoire de la part du RTIEÉ? Non. De
14 L'ACEFO, Maître David?

15 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

16 Non, pas de contre-interrogatoire.

17 LE PRÉSIDENT :

18 O.K., parfait. Donc, est-ce qu'il y des questions
19 de la Régie?

20 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

21 Non.

22 LE PRÉSIDENT :

23 La Formation.

24

25

1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Q. [75] Oui, bonjour, Monsieur Gosselin. J'ai une
4 question sur la recommandation que vous avez faite
5 et qui a été... bien, les corrections qui ont été
6 apportées par EGQ sur les calculs d'indexation.

7 R. Oui.

8 Q. [76] Donc, je dois comprendre de ce que vous avez
9 dit que vous êtes satisfait. Donc, il y avait
10 quelques écarts, vous avez calculé trois point huit
11 (3,8), si je ne me trompe pas, pour l'indexation du
12 salaire. EGQ a calculé trois point quatre-vingt-
13 seize (3.96), ou trois virgule quatre-vingt-seize
14 (3,96) en français. Et donc, vous êtes satisfait
15 des explications pour... qui expliquent cet écart-
16 là?

17 R. Oui, mais ce qui explique l'écart entre les deux,
18 c'est simplement qu'eux, en fait, ils ont utilisé
19 une extraction des données de Statistique Canada de
20 mai deux mille vingt-cinq (2025), puis nous de
21 février deux mille vingt-six (2026), là. Donc,
22 c'est... ma compréhension, c'est que c'est la seule
23 raison pour laquelle il y a un écart.

24 Par contre, ce qu'on dit, c'est que quand
25 on va le mettre à jour, on devrait utiliser les

1 données de Statistique Canada les plus récentes,
2 donc ce qui devrait se rapprocher de trois point
3 huit (3,8), là, que ce soit suite à la décision sur
4 le fond ou au rapport annuel.

5 Q. [77] Donc, et c'est là-dessus ma prochaine
6 question, là, les mises à jour. Donc, si c'est
7 déterminé que c'est un impact qui est marginal pour
8 cette année, pour deux mille vingt-six (2026), il y
9 a aussi un ajustement à l'indexation sur le reste,
10 comme, tout qu'est-ce qui n'est pas les salaires.
11 Je crois que c'est passé de... j'ai une mémoire de
12 un virgule trente-neuf (1,39) à un virgule quatre-
13 vingt-dix-neuf (1,99). Donc, ça aussi, ça amène un
14 ajustement qui pourrait être considéré marginal.

15 Donc, votre recommandation de faire la mise
16 à jour sur les bonnes données, si ça ne s'applique
17 pas en deux mille vingt-six (2026), on devrait
18 corriger en deux mille vingt-sept (2027) que les
19 calculs qui sont faits pour deux mille vingt-cinq,
20 deux mille vingt-six (2025/2026) soient avec les
21 bons chiffres, si je...

22 R. Pour le prochain...

23 Q. [78] ... si j'ai bien compris?

24 R. ... dossier tarifaire?

25 Q. [79] Oui.

1 R. Ma recommandation, là, ne portait pas sur le
2 prochain dossier tarifaire, là. Elle portait
3 vraiment sur ce dossier-ci puis le rapport annuel
4 par rapport à ce dossier-ci, là. Mais oui, oui, je
5 pense que pour le dossier tarifaire, on devrait
6 aller corriger rétrospectivement puis l'ajuster.
7 Mais l'année passée, là, bon, je pense que c'est
8 l'engagement 2, si je ne me trompe pas, on voyait
9 que c'est un écart de neuf mille dollars
10 (9 000 \$)...

11 Q. [80] Oui.

12 R. ... je pense, c'est tout petit, donc...

13 Q. [81] Parfait. Maintenant, concernant le
14 rééquilibrage, je reviens sur la question du sept
15 dollars (7 \$). Puis ce n'est pas tant est-ce que
16 c'est arbitraire ou non, mais je vous ai entendu
17 dire que c'est un plan à moyen ou long terme de
18 rééquilibrer pour augmenter la portion fixe de la
19 facture. Puis est-ce que votre recommandation, ce
20 serait de faire l'ajustement de sept dollars (7 \$)
21 puis d'arrêter là pour...

22 R. C'est seulement pour cette année. Vous comprenez
23 qu'on... l'information sur le vingt-sept pour cent
24 (27 %), on l'a eue lundi en fin de journée. Donc,
25 c'est sûr que ça ne donne pas le temps de... pour

1 une réflexion nécessairement très approfondie, là,
2 sur la voie à suivre. Donc, c'est plus une mesure
3 pour cette année pour ralentir, par prudence,
4 disons. Pour l'année prochaine, bien, je vous
5 dirais, on verra l'année prochaine.

6 Q. [82] Autre question, puis là, c'est une question de
7 compréhension, là. Je suis un peu confus entre...
8 par rapport à l'ajustement des tarifs 4 et 9...

9 R. Oui.

10 Q. [83] ... entre ce que votre recommandation est et
11 ce que vos explications sont, ou votre
12 argumentation, les arguments qui arrivent à votre
13 recommandation, vous semblez dire que le tarif 9
14 est déjà interfinancé et vous recommandez un
15 ajustement que... qu'il ne soit pas d'ajustement au
16 tarif 9 ou... puis là, maintenant, vous avez
17 corrigé votre recommandation pour limiter
18 l'ajustement à mille dollars (1 000 \$). Sachant...
19 je crois, sauf erreur, que le tarif 9, c'est la
20 clientèle interruptible, donc on peut comprendre
21 qu'il y a... c'est une des raisons qui expliquerait
22 pourquoi ils sont interfinancés, de la nature
23 interruptible de leur consommation. Est-ce que vous
24 pouvez expliquer, peut-être vulgariser votre
25 recommandation de pourquoi est-ce que ça devrait

1 être limité à mille dollars (1 000 \$), l'ajustement
2 au tarif 9?

3 R. Bien, peut-être sur le commentaire que vous avez
4 fait, là, que l'interfinancement est dû à leur
5 nature interruptible, je ne suis pas d'accord avec
6 ça, là. Je ne pense pas... L'allocation des coûts
7 qui est faite qui mène au calcul d'interfinancement
8 normalement tient compte de leur caractère
9 interruptible. Et donc, les coûts qui leur sont
10 alloués, c'est les justes coûts que la méthode
11 donne et qui ont été jugés appropriés, là, la
12 méthode qui a été jugée appropriée par la Régie.
13 Donc...

14 Q. [84] J'ai compris.

15 R. Même si c'est une clientèle interruptible, on
16 devrait quand même viser a priori un
17 interfinancement, de un. Ce qu'Enbridge proposait,
18 c'était d'appliquer onze ou douze mille dollars
19 (11-12 000 \$) de revenus excédentaires à cette
20 clientèle-là, de sorte à limiter sa hausse
21 tarifaire, en distribution notamment. Et, nous, ce
22 qu'on disait, bien non, on ne pense pas qu'il y a
23 lieu de faire ça, parce que même si c'est vrai que
24 ça a un impact en distribution, qui est quand même
25 assez important, la distribution pour ce client-là,

1 c'est une toute petite part de sa facture, puis son
2 impact global est beaucoup plus faible.

3 Ce qu'Enbridge est venu dire à l'audience
4 c'est : O.K. Mais si on applique la proposition de
5 la FCEI, le problème qu'il y a, c'est que là, on va
6 se retrouver avec un tarif 4, qui va baisser. Le
7 tarif de distribution va baisser, alors que tous
8 les autres augmentent. Puis ça, c'est quelque chose
9 qui n'est pas souhaitable de leur point de vue,
10 qu'on baisse les tarifs d'un client pendant qu'on
11 augmente ceux des autres.

12 Puis là, ce qu'on a dit, bien, c'est
13 essentiellement la recommandation de mise à jour
14 qu'on fait, c'est de dire : bien, O.K., alors à ce
15 moment-là, faisons l'ajustement jusqu'au point où
16 le tarif 4 n'augmente pas, mais ne baisse pas non
17 plus, est neutre. Puis le reste, donc c'est
18 essentiellement onze mille dollars (11 000 \$) sur
19 douze (12) qui serait donné au tarif 4 pour réduire
20 ses tarifs, et le mille dollars (1000 \$) qu'il
21 reste, bien il irait au tarif 9.

22 Q. [85] O.K. Merci. Finalement, encore là, pour les
23 fins de ma compréhension, votre recommandation sur
24 la vente ou les revenus tirés de la vente des UC,
25 donc là, vous dites que la FCEI demande à la Régie

1 d'exiger que les revenus de la vente d'UC soient
2 tous inscrits au compte de frais reportés pour être
3 retournés à la clientèle. Je ne veux pas mettre des
4 mots dans la bouche de, je crois que c'est monsieur
5 Tremblay hier, il parlait d'étaler dans le temps
6 cette revente potentielle là pour optimiser et pour
7 éviter de revendre ou de valoriser, et revendre
8 trop rapidement, si le prix pourrait être meilleur
9 plus tard.

10 R. Oui.

11 Q. **[86]** Est-ce que votre recommandation, est-ce que
12 vous êtes d'accord avec cette opinion-là ou cette
13 suggestion-là d'étaler dans le temps?

14 R. Pour moi, c'est deux questions complètement
15 différentes, là. Notre recommandation ici, c'est
16 lié au fait que ce qu'Enbridge dit, c'est : il y a
17 du GSR qui a été livré avant le sept (7) juin, puis
18 en vertu de la décision qui a été rendue dans le
19 dossier 4008, là, je ne me souviens plus du numéro
20 de la décision, bien la Régie avait décidé que la
21 création et la vente d'UC, c'était du non
22 réglementé. Et ce qu'Enbridge nous dit, c'est :
23 moi, j'ai, sur la base des volumes de GSR qui ont
24 été livrés avant le sept (7) juin, j'ai créé deux
25 mille sept cent quatre-vingt-dix (2790) UC, je vais

1 les vendre, mais c'est du non réglementé, puis le
2 fruit de ces ventes-là, ça va aller à
3 l'actionnaire, puis la clientèle réglementée ne le
4 verra jamais.

5 Notre recommandation, c'est de dire : non,
6 même si ces volumes de GSR-là ont été livrés avant
7 le sept (7) juin - oui, le sept (7) juin deux mille
8 vingt-cinq (2025), le fruit de la vente des UC
9 devrait quand même être retourné à la clientèle.

10 Sur l'autre question que vous posez, est-ce
11 que l'optimisation de la valeur des UC, en général,
12 devrait intégrer une gestion du moment où on vend
13 les UC, parce qu'on a des anticipations que peut-
14 être que si on attend plus, les UC vont valoir
15 plus, si on les vend maintenant, en tout cas,
16 choisir le meilleur moment pour la vente, ça fait
17 partie de l'exercice d'optimisation qu'Enbridge va
18 faire.

19 Je pense que, de façon générale, je pense
20 que c'est une bonne idée. L'inconvénient, c'est que
21 bien, si on retourne à la valeur des UC au moment
22 où on l'a vendu, bien là, ça peut créer des - si on
23 décide qu'on accumule des UC pendant longtemps,
24 puis qu'on les vend tous en deux mille vingt-huit
25 (2028), puis qu'on intègre la valeur des ventes

1 d'UC dans le tarif GSR à ce moment-là, bien là ça
2 peut créer des ventes d'UC dans le tarif GSR, à ce
3 moment-là, bien, là, ça peut créer de la
4 fluctuation dans le tarif GSR, puis peut-être de
5 l'iniquité aussi intergénérationnelle. Donc, cet
6 équilibre-là, je ne suis pas capable de vous
7 répondre aujourd'hui, c'est quoi la meilleure façon
8 de le gérer.

9 Q. [87] Pas de problème. Merci beaucoup pour vos
10 réponses. Je n'ai pas d'autres questions.

11 Mme SYLVIE DURAND :

12 Q. [88] Bonjour, Monsieur Gosselin. Sylvie Durand pour
13 La formation. Concernant la correction de la
14 portion fixe du tarif 1 que vous proposez, c'est
15 clair que, quand on augmente les portions fixes du
16 tarif, puis qu'on les augmente plus que les
17 portions variables, c'est les petits clients qui
18 accusent des hausses tarifaires quand même assez
19 importantes, comme vous l'avez indiqué.

20 Effectivement, là, Enbridge n'a pas, à
21 l'heure actuelle, de trajectoire quant à sa
22 volonté, puis sa cible pour la portion fixe. En
23 fait, ce que je comprends, c'est que pour vous,
24 pour l'instant, la proposition de cette année, elle
25 est beaucoup trop forte par rapport à l'impact que

1 peuvent encaisser les petits clients du tarif 1?

2 R. Mais c'est l'accumulation aussi sur plusieurs
3 années qui...

4 Q. [89] O.K., ce qui vous inquiète aussi, c'est non,
5 ce n'est pas seulement l'impact, mais c'est, si,
6 peut-être, la hausse de cette année se reproduit
7 sur plusieurs années, ce n'est pas long que le
8 tarif pourrait doubler, par exemple?

9 R. Bien, c'est ça. Pour les clients, c'est année après
10 année des hausses très importantes. Donc, ça s'est
11 passé l'année passée déjà. Donc, ils ont déjà une
12 occurrence de cette hausse-là, puis là, bien, une
13 deuxième, puis en plus, on en prévoit d'autres.

14 Donc, je pense qu'il faut peut-être un
15 petit peu plus se questionner sur c'est quoi
16 l'impact, mieux cibler, avoir un meilleur portrait
17 de qui et combien de clients sont impactés et
18 comment. Puis après ça, bien, se développer une
19 stratégie un petit peu plus sur plusieurs années,
20 définir ce qui est acceptable sur...

21 Q. [90] Donc, pour vous, ce qui est important, c'est
22 beaucoup plus la trajectoire et la cible que
23 l'augmentation comme telle, là, pour savoir où est-
24 ce qu'on veut aller, finalement, puis sur combien
25 de temps on veut se rendre là?

1 R. Bien, oui, ça, c'est important pour prendre une
2 décision éclairée, je dirais. Mais c'est sûr que la
3 PME, là, elle, la trajectoire. Je veux dire, elle
4 subit quand même cette année une hausse de dix pour
5 cent (10 %) de sa facture globale juste, parce
6 qu'il y a un recalibrage en plus de la hausse
7 tarifaire. Donc, c'est très concret.

8 Q. [91] Puis en même temps, est-ce que vous convenez
9 avec moi que la PME qui consomme deux mille mètres
10 cubes (2 Mm3) par année, sa facture de gaz est
11 quand même relativement faible?

12 R. C'est sûr. On parle de cent trente dollars (130 \$)
13 et ce n'est quand même pas - ce n'est pas des
14 milliers, mais il reste que si ça s'accumule sur
15 deux, trois ans, bien, ça devient plusieurs
16 centaines de dollars, des milliers de dollars.
17 Puis les PME, souvent, elles n'opèrent pas avec de
18 l'argent à tirer par les fenêtres, donc chaque
19 dollar compte souvent pour ces entreprises-là.

20 Q. [92] Maintenant, sur la méthode d'amortissement,
21 vous proposez de maintenir la méthode actuelle.
22 J'ai compris que la méthode EFG, donc, la méthode
23 proposée par EGQ, elle reflète plus la réalité de
24 la durée de vie de chacune des mesures, parce
25 qu'évidemment, l'application de cette méthode-là

1 permet de refléter ça dans le revenu requis de
2 chacune des années. Et d'avoir une méthode
3 d'amortissement qui est plus collée à la réalité de
4 la durée de vie des mesures de chacun des
5 équipements plutôt que d'avoir une moyenne, est-ce
6 que, pour vous, ce n'est pas une amélioration des
7 coûts qui sont encourus à chaque année avec la
8 réalité de l'amortissement?

9 R. Là, où on a un problème, c'est que, je pense que,
10 bien, en tout cas, c'est ce que l'experte qui a été
11 mandatée par Enbridge nous dit. Mais donc, ça
12 reflète mieux l'utilisation des actifs, mais
13 c'était vrai aussi il y a cinq ans, c'était vrai
14 aussi il y a dix (10) ans. Donc, il y a eu
15 plusieurs itérations où on est venu nous proposer
16 des taux d'amortissement. On a refait les études
17 d'amortissement, puis cet argument-là ne justifiait
18 pas de changer la méthode, de toute évidence, parce
19 qu'on ne l'a pas fait. Et là, c'est comme si
20 aujourd'hui bien, ça devient l'argument qui est
21 utilisé ou qui, d'une manière qui est - il n'y a
22 pas de changement dans les circonstances, mais là,
23 tout à coup, on sort cet argument-là maintenant
24 parce qu'il semble plus approprié. Parce que c'est
25 ce qu'on - pas ce qui est le plus approprié, mais

1 parce que c'est ce qu'on souhaite obtenir comme
2 résultat cette année.

3 Vous nous avez posé une question en demande
4 de renseignements par rapport à Énergir, puis le
5 changement de méthode chez Énergir, puis le fait
6 qu'Énergir utilise, la Régie avait approuvé, il y a
7 plusieurs années, l'utilisation de la méthode ELG
8 chez Énergir. Mais la grosse différence qu'il y
9 avait à ce moment-là, c'est que, quand Énergir a
10 fait cette transition-là, c'était en termes de
11 dépenses d'amortissement, c'était équivalent. Il
12 n'y avait pas d'impact. Alors, qu'ici, on a quand
13 même un impact assez significatif sur la dépense
14 d'amortissement. Comme je le disais tantôt, dans un
15 contexte où il y a déjà plusieurs facteurs qui font
16 augmenter les coûts. Ça fait deux ans qu'on nous
17 présente des hausses de tarifs en distribution
18 très, très importantes. On a le GSR qui vient aussi
19 se rajouter dans la balance. Donc, le contexte pour
20 nous, n'est pas très favorable à cette transition-
21 là de ce point de vue là.

22 Q. [93] Mais en ce qui concerne le plan d'intégrité
23 pour lesquels, là, vous souhaitez qu'EGQ fasse des
24 démonstrations, là, qu'il porte bien ses fruits.
25 Mais vous proposez une démonstration mesure par

1 mesure. C'est ce que j'ai vu dans votre
2 présentation. Est-ce que vous incluez là-dedans
3 aussi tous les projets, là? En fait, quand vous
4 dites « mesure par mesure », c'est par projet ou
5 par...

6 R. C'est par exemple, le remplacement des branchements
7 en cuivre. Ça, c'est une mesure pour nous.

8 Q. [94] Ah, O.K. ce n'est pas chacun des projets,
9 c'est la mesure...

10 R. Non, c'est ça.

11 Q. [95] O.K.

12 R. La mesure, c'est « remplacement des branchements en
13 cuivre. » Bon, puis je pense qu'on parlait de trois
14 cents (300), je ne suis plus sûr, de mémoire. Bon,
15 bien là, une fois que la démonstration est faite
16 que, bien globalement, remplacer les branchements
17 en cuivre de manière préventive plutôt que
18 d'attendre une défaillance, puis de les réparer
19 après, bien que c'est, c'est à l'avantage de la
20 clientèle, avec des hypothèses sur quand est-ce que
21 les défaillances surviendraient. Puis, bon.

22 Bien, une fois que cette démonstration,
23 elle est faite, là, bien je pense que la Régie
24 pourrait dire « bien, O.K. vas-y », fait tes
25 remplacements selon le rythme que... Puis bon, puis

1 après ça, bien, chacune des actions, chacune des
2 mesures qui, puis ce que je comprends, c'est que le
3 bilan qui va être préparé l'année prochaine, c'est
4 ça qui va faire un peu là. Il va identifier des
5 actions de ce genre-là, un certain nombre d'actions
6 de ce genre-là qui vont être entreprises.

7 Mais ce qu'on demanderait c'est que, bien,
8 c'est que pour chacune des de ces actions-là,
9 justement là, qu'on nous fasse une démonstration
10 qui permet de convaincre la Régie que « bien oui,
11 c'est une bonne idée de changer la pratique par
12 rapport à la pratique actuelle ».

13 Q. [96] O.K. Maintenant, sur la revente de GSR. Dans
14 votre témoignage, ce matin, vous avez parlé de la
15 vente, puis aussi de l'achat/vente, mais est-ce que
16 je dois comprendre que vous êtes également en
17 faveur juste de transactions de vente, sans que ce
18 ne soit nécessairement accompagné d'achats?

19 R. Non.

20 Q. [97] Non. O.K. C'est vraiment...

21 R. Non, on parle vraiment, ici, faut que ce soit,
22 parce que si vous faites juste une vente, puis que
23 vous ne savez pas quand est-ce que vous voulez
24 l'acheter, bien là, vous prenez un risque, là. Vous
25 ne savez pas si vous allez être capable de racheter

1 dans des conditions plus favorables. Donc, là, il
2 est vraiment à risque. Donc, puis c'est ce qu'on
3 avait mentionné, je pense, dans ce qu'on avait dit
4 au mois de décembre, là. C'est important qu'il y
5 ait une - les deux se passent en même temps, à peu
6 près en même temps, de sorte que le risque est
7 minimisé, puis on a une quasi-certitude que, bien
8 là, on vient baisser le coût pour la clientèle.

9 Q. [98] Et puis, juste une dernière question, là. Vous
10 avez évoqué une certaine prudence quant à ces
11 reventes/achats-là. Est-ce que vous pourriez
12 préciser votre pensée sur quoi doit porter cette
13 prudence-là?

14 R. Bien, de façon globale, sur la valeur du GSR, les
15 hypothèses qui sont faites sur la valeur du GSR,
16 sur le prix qu'on va le payer, sur la probabilité
17 que, si on fait une vente, l'achat va se réaliser
18 aussi. Donc, les éléments de risques c'est, est-ce
19 que je vais être capable de racheter du gaz une
20 fois que je vais en avoir vendu? Puis, est-ce que
21 le gaz que je vais acheter va avoir une plus grande
22 valeur que le gaz que j'ai vendu. Donc, une plus
23 grande valeur, bien, c'est-à-dire, est-ce que je le
24 paye moins cher ou est-ce que les UC viennent faire
25 en sorte que, finalement, au net, je suis gagnant.

1 Donc, la prudence s'appliquerait à tout ça, je vous
2 dirais. Je ne sais pas si ça répond à votre
3 question?

4 Q. [99] Oui, oui, c'est bon. Je vous remercie, je
5 n'aurai pas d'autres questions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. [100] Juste une courte question. Relativement à
8 votre révision de la prime fixe que vous suggérer,
9 de la faire passer de quinze à sept dollars
10 (15-7 \$) pour le tarif 1, mais actuellement, est-ce
11 que vous voyez dans la proposition d'EGQ, un
12 élément qui ferait en sorte qu'on aurait des tarifs
13 1 et 2 qui seraient problématiques, parce que ma
14 compréhension de la preuve, c'est qu'actuellement,
15 la stratégie tarifaire qui est proposée par EGQ
16 nous amène, pour les tarifs 1 et 2, avec la prime
17 fixe, telle que proposée, à des ratios revenu/coût
18 à 1, justement.

19 Fait que, si on va dans le sens de votre
20 proposition, c'est qu'on aurait un débalancement de
21 ce ratio?

22 R. Non, le ratio revenu-coût, il est par tarif, donc,
23 il compare les revenus et les coûts de l'ensemble
24 du tarif. Le rééquilibrage tarifaire, il se passe
25 tout à l'intérieur de chacun des tarifs, il

1 répartit les coûts et les revenus - bien, les
2 revenus, en fait, là, entre les plus petits
3 clients, puis les plus grands clients à l'intérieur
4 d'un tarif. Mais il n'affecte pas le revenu total
5 du tarif, donc, il n'affectera pas le ratio
6 revenu/coût du tarif dans son ensemble.

7 Q. [101] Pas dans son ensemble, dans la catégorie du
8 tarif 1 et du tarif 2, ça va avoir des
9 modifications, ça va avoir des impacts?

10 R. Bien, comme je le dis, là, quand Enbridge dépose sa
11 pièce tarifaire, là, on a un tableau où on a les
12 « revenue-to-cost ratio », là, ça, ça ne sera pas
13 affecté. Là, si je comprends bien ce que vous me
14 dites, c'est vous dites : si on calculait des
15 « revenue-to-cost ratio » à l'intérieur du tarif,
16 pour les petits clients, puis les grands clients,
17 c'est sûr que là, on trouverait de
18 l'interfinancement, puis c'est sûr que la
19 proposition d'Enbridge, ou en tout cas, c'est sûr,
20 mais je n'ai pas vue les données qui le prouve, là,
21 mais je suis pas mal convaincue que la proposition
22 d'Enbridge viendrait améliorer ces ratios-là, ça,
23 c'est vrai. Donc, ça amène vers une plus grande
24 équité entre les plus petits, puis les plus grands
25 clients à l'intérieur d'un tarif. Ça, on ne remet

1 pas ça en question. Mais c'est plus une question de
2 stabilité tarifaire ici qui nous préoccupe, parce
3 qu'on va vite, puis on a de l'impact important sur
4 les plus petits clients.

5 Q. [102] Donc, je n'ai pas d'autres questions. Est-ce
6 que la formation a d'autres questions? Parfait.
7 Donc, je vous libérerais. Monsieur Gosselin, merci
8 beaucoup. Il est présentement onze heures quarante-
9 huit (11 h 48). Maître Neuman, vous en avez pour
10 combien de temps pour votre preuve?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur
13 les Régisseurs, ce serait une vingtaine de minutes.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Dans ces circonstances-là, est-ce que tous seraient
16 favorables à ce qu'on poursuive l'audience, puis on
17 retarderait l'heure du lunch plutôt que de prendre
18 l'heure du lunch et revenir en après-midi?

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Du côté du Distributeur, absolument aucun problème.
21 Merci, Monsieur le Président.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Du côté de l'ACEFO?

24 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

25 Il n'y a pas de problème également. On est à

1 l'écoute. Merci.

2 LE PRÉSIDENT :

3 O.K. Donc, Maître Neuman, nous allons vous laisser
4 le micro pour faire votre preuve. J'oubliais,
5 Maître Turmel, vous êtes d'accord également.

6

7 **PREUVE RTIÉÉ**

8

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Rebonjour à la formation. Notre témoin, monsieur
11 Jean Schiettekatte est prêt à être assermenté.

12

13 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
14 cinquième (25e) jour du mois de mars, A COMPARU :

15

16 JEAN SCHIETTEKATTE, consultant en énergie, ayant
17 une place d'affaires au 1463, rue Riverdale,
18 Sainte-Adèle (Québec);

19

20 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
21 solennelle, dépose et dit :

22

23 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Q. **[103]** Bonjour, Monsieur Schiettekatte. Je vais

25 d'abord vous demander si vous reconnaissez comme

1 ayant été préparée par vous ou sous votre
2 supervision à la fois la version re-révisée du
3 mémoire qui est RTIÉÉ-1, Document 1 (et la version
4 la plus récente, c'est le 0034); et votre
5 présentation qui va être montrée dans quelques
6 instants qui est RTIÉÉ-1, Document 2 (0035) qui est
7 votre présentation?

8 R. Oui, je le reconnais.

9 Q. **[104]** Je vous remercie. Pour ce qui est de la
10 version re-révisée du mémoire, c'était après
11 discussion avec ma consœur, afin de pouvoir
12 déposer une version entièrement publique, nous
13 avons fait quelques corrections, nous avons trouvé
14 une autre manière de formuler les choses pour que
15 tout soit - tout puisse être déposé publiquement.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Vous confirmez, Maître Georgescu?

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Oui, Monsieur le Président, je confirme.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Excellent.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Q. **[105]** Merci. Alors, Monsieur Schiettekatte, la
24 parole est à vous, et la présentation.

25 R. Merci, Maître Neuman. Bonjour, Monsieur le

1 Président, Madame et Monsieur les Régisseurs, les
2 participants et les membres de la Solution
3 énergétique d'Enbridge. Alors, aujourd'hui, je vais
4 revoir certains des points de notre mémoire, et
5 surtout les points où on a des petits changements
6 suite aux audiences des derniers jours.

7 Alors, le premier point, c'est le plan
8 d'approvisionnement gazier vingt vingt-six (2026),
9 vingt vingt-sept (2027) et vingt vingt-huit (2028).
10 Alors, les hypothèses de conversion à la biénergie
11 sont surestimées, ce qui réduit artificiellement
12 les besoins en GSR d'EGQ. Si la prévision du nombre
13 de conversion à la biénergie diminue, l'obligation
14 réglementaire d'EGQ en GSR s'accroît. Alors, en
15 audience, au panel numéro 1, la présentation page 7
16 et aux notes sténographiques du vingt-trois (23)
17 mars aux pages 111 et suivantes, nous apprenons, de
18 plus, le retard au mois de janvier vingt vingt-six
19 (2026) du lancement de la biénergie résidentielle
20 et, au premier (1er) janvier vingt vingt-sept
21 (2027), du secteur CI. Ceci affectera clairement à
22 la hausse l'obligation réglementaire d'EGQ en GSR.

23 De plus, sur son site Web, EGQ annonce la
24 mise en service en vingt vingt-huit (2028) de son
25 réseau de distribution de GSR, du HQ issu d'énergie

1 renouvelable.

2 Q. **[106]** Du H2... du HQ ou du H2?

3 R. Du H2 - je m'excuse - issu d'énergie renouvelable
4 locale, donc pour nous, pour notre groupe
5 environnemental, c'est extrêmement important. Le
6 RTIÉÉ encourage EGQ à poursuivre son projet qui
7 serait une solution aux besoins additionnels en GSR
8 d'EGQ.

9 Parallèlement à ça, sur son site Web,
10 Stantec, qui est une des grandes firmes de génie,
11 annonce avoir le mandat de concevoir pour EGQ un
12 gazoduc apte à transporter... bon, ici, il y a une
13 petite erreur, là, c'est et la station qui permet
14 de faire le mix, là, ou le « blend » qu'on appelle
15 en anglais, à vingt pour cent (20 %) d'hydrogène,
16 pour un coût de projet d'environ deux cents
17 millions (200 M). Ceci donc amène, nous, en tout
18 cas, on pense qu'avec ces données-là, on va être
19 capable de prévoir un coût moyen à terme du GSR en
20 vingt vingt-huit (2028). Et surtout, ce qui nous
21 intéresse, c'est le pourcentage de GSR qui est
22 quand même supérieur, là, ici, à l'obligation
23 réglementaire d'EGQ.

24 Q. **[107]** Monsieur Schiettekatte, est-ce que vous
25 pourriez prononcer plus fort la fin de vos phrases?

1 R. Oui. Merci. Alors, notre recommandation RTIEÉ 1PR-
2 1, qui est résumée ici : la sous-estimation par EGQ
3 des besoins réglementaires requis en gaz de source
4 renouvelable, de GSR. Le RTIEÉ invite la Régie de
5 l'énergie à requérir qu'EGQ corrige la prévision de
6 son approvisionnement réglementaire requis en GSR,
7 à la lumière de ses prévisions trop optimistes de
8 volumes de conversion à la biénergie? Je pense que
9 Marcel Paul Raymond faisait les mêmes commentaires.
10 Le RTIEÉ encourage donc aussi EGQ à poursuivre sa
11 stratégie d'approvisionnement en GSR local, là - je
12 pourrais ajouter le mot « local » - par son projet
13 de H2 issu d'énergie renouvelable, ce qui
14 permettrait de d'assurer des volumes de GSR locaux
15 à partir de vingt vingt-huit (2028).

16 Deuxième sujet : le CFR relatif aux unités
17 de conformité (UC) fédérales. Alors ici, c'est
18 notre recommandation numéro 1 PR-2, qui est un peu
19 reformulée. Alors, le CFR relatif aux revenus issus
20 des unités de conformité du Règlement sur les
21 combustibles propres.

22 Le RTIEÉ invite respectueusement la Régie
23 de l'énergie à accepter la création d'un compte de
24 frais reportés (CFR) relatif aux revenus issus de
25 la valorisation des UC du Règlement sur les

1 combustibles propres du Canada associés au gaz de
2 source renouvelable (GSR) d'Enbridge Gaz Québec.

3 Le RTIÉÉ recommande cependant à la Régie de
4 l'énergie de requérir que ce CFR comptabilise aussi
5 les revenus de valorisation de ces UC qui auraient
6 été créés avant le sept (7) juin vingt vingt-cinq
7 (2025), mais valorisées le ou après le sept (7)
8 juin vingt vingt-cinq (2025). En fait, on apprend,
9 là, que c'était en novembre vingt vingt-cinq
10 (2025), que ça avait été valorisé. Et ce, tant que
11 les modalités de partage des revenus de la
12 valorisation des UC n'auront pas été traitées au
13 dossier R-4292-2025. Les revenus de valorisation
14 reliés à ces UC, c'est deux mille sept cent quatre-
15 vingt-dix (2790 UC), se sont grandement appréciés
16 depuis le sept (7) juin vingt vingt-cinq (2025) et
17 leur disposition en novembre vingt vingt-cinq
18 (2025). Alors, évidemment, il y a une appréciation
19 qui a été faite en cette date-là, puis la date où
20 on les a vendus. Mais là, il ne semble pas qu'on
21 veut même pas partager cette partie. Je pense qu'il
22 y a eu aussi des discussions suite à une question
23 d'un des régisseurs sur ça il y a quelques minutes.

24 La socialisation du GSR, troisième point.
25 Notre recommandation 1PR-3 résumée ici. Or, la

1 socialisation du gaz de source renouvelable, le
2 mécanisme actuel de socialisation du GSR crée un
3 décalage de deux ans entre les coûts et leur
4 récupération dans les tarifs, ce qui est contraire
5 à l'équité intergénérationnelle. Le RTIEÉ
6 recommande à la Régie d'accepter une socialisation
7 du GSR durant l'année-témoin, sur une base
8 prévisionnelle, pour respecter le principe de
9 causalité des coûts.

10 Quatrième point. Notre position qui est un
11 peu différente des autres intervenants, ici, sur la
12 stratégie de disposition des volumes excédentaires
13 de GSR. Alors pour nous, pour le RTIEÉ, il existe
14 trois options possibles de disposition des volumes
15 de gaz de source renouvelable excédentaires d'EGQ,
16 puis ces modalités pourraient être combinées. On
17 peut en parler longuement.

18 Mais pour nous, l'option numéro 1, c'est-à-
19 dire socialiser les volumes de gaz de source
20 renouvelable (GSR) excédentaires dès qu'ils sont
21 disponibles, c'est celle qu'on favorise.

22 Alors, il y a les deux autres options :
23 maintenir en inventaire les volumes de gaz de
24 source renouvelable excédentaires jusqu'à ce qu'ils
25 deviennent nécessaires pour satisfaire les

1 obligations réglementaires de GSR ou les objectifs
2 spécifiques accrus en GSR de la stratégie de
3 décarbonation d'EGQ...

4 Q. [108] Excusez, qu'est-ce que vous avez dit à la fin
5 de votre phrase?

6 R. La stratégie de décarbonation d'EGQ. L'option
7 numéro 3, c'est de revendre à court terme les
8 volumes de gaz de source renouvelable (GSR)
9 excédentaires, possiblement à un prix plus élevé
10 que celui de leur acquisition. Alors, c'est toute
11 la stratégie de « trading » qu'on a entendue parler
12 des derniers jours.

13 Alors notre recommandation sur ce sujet-là
14 est la 1PR-4. On a ajusté un petit peu en
15 reformulant le mémoire, puis, bon, vous pouvez voir
16 la logique. C'est devenu un peu public maintenant.
17 Alors, la stratégie de disposition des volumes
18 excédentaires de GSR.

19 Le RTIÉÉ soumet qu'EGQ ne devrait pas
20 volontairement acquérir des biens immobiliers ou
21 mobiliers, incluant le GSR, dans le but de les
22 revendre en jouant sur le marché dans l'espoir d'un
23 profit, même si celui-ci est transmis aux
24 consommateurs. Ce n'est pas le rôle d'un
25 distributeur réglementé d'énergie. Une telle

1 stratégie exposerait aussi les consommateurs au
2 risque d'une perte.

3 Je vais peut-être juste sortir de ma
4 présentation, ici, pour vous dire comment, moi, je
5 le sens. Surtout au niveau environnemental, on a un
6 risque géopolitique important depuis quelques mois.
7 Puis on s'en va dans une période où ça risque
8 d'être encore plus important parce qu'on entre dans
9 la période de négociations du libre-échange.

10 Le gouvernement a émis un décret sur le GSR
11 qu'il demande d'en tenir compte dans la fiabilité
12 d'approvisionnement local. Alors, ici, personne ne
13 dit comment on va adresser ça. Bon, je suis
14 d'accord avec les gens que six jours ou une semaine
15 ou deux semaines, mais si du côté américain, ce
16 jour-là, on décide de faire une conférence de
17 presse puis changer les choses... On l'a déjà vu
18 avec les RIN. Le secrétaire de l'IPA a décidé du
19 jour au lendemain que, non, les RIN, ça ne se
20 traitait plus comme ça, puis qu'on met un droit sur
21 la valeur des RIN qui seraient exportés du Canada.

22 Alors, il y en a un risque. Est-ce que
23 c'est le rôle d'Enbridge de prendre ce risque-là?
24 Je ne le sais pas. Nous, on pense que l'objectif de
25 tous ces programmes environnementaux, c'est de

1 décarboner.

2 Si EGQ détient du GSR excédant son
3 obligation réglementaire (ou sa stratégie de
4 décarbonation à venir), il serait préférable de le
5 socialiser dès que disponible afin de verdir plus
6 rapidement son réseau ou subsidiairement de le
7 maintenir en inventaire jusqu'à ce qu'il devienne
8 nécessaire pour les socialiser selon le Règlement
9 ou la Stratégie EGQ, ce qui protégerait les
10 consommateurs contre une éventuelle hausse du coût
11 du GSR.

12 La suite. Alors la revente du GSR sur les
13 marchés, dans l'espoir d'un profit ou le risque
14 d'une perte, devrait être la dernière option
15 considérée selon nous.

16 La comparabilité. Même dans un tel cas,
17 pour déterminer la profabilité ou non d'un achat-
18 vente, EGQ devrait s'assurer de la comparabilité.
19 On devrait donc considérer à la fois le coût du GSR
20 mais également la valeur (variable d'un GSR à
21 l'autre est difficile à prévoir) des UC qui
22 seraient, le cas échéant, acquises avec celui-ci.

23 Ces ventes-achats devraient également
24 assurer la comparabilité du GSR acheté au GSR vendu
25 en tenant compte des bénéfices économiques, sociaux

1 et environnementaux du GSR québécois, tel que
2 décrit dans le décret 1240-2025, publié le huit (8)
3 octobre vingt, vingt-cinq (20-25), qui requiert à
4 la Régie de l'énergie de prendre compte d'un
5 certain nombre de facteurs, dont la fiabilité
6 d'approvisionnement ou, ce que j'interprète, la
7 production de GSR locale.

8 La stratégie d'intégrité du réseau. Alors,
9 la recommandation 1 PR5 qu'on a précisée ici. Le
10 RTIEÉ, invite la Régie de l'énergie à appuyer la
11 nouvelle stratégie d'intégrité du réseau d'EGQ car
12 elle est susceptible d'entraîner des économies
13 financières à moyen et long terme. La stratégie
14 d'intégrité du réseau d'EGQ marque un passage d'une
15 approche réactive à une approche proactive basée
16 sur le risque.

17 Elle permet une meilleure allocation du
18 capital et une réduction des interventions
19 d'urgence coûteuses.

20 En tant que regroupement environnemental,
21 le RTIEÉ note aussi qu'elle permettra de réduire
22 les émissions fugitives et de contribuer à réduire
23 leur impact sur l'environnement, mais on n'a pas
24 abordé cet aspect-là dans notre mémoire à la Régie.

25 Le dossier maintenant numéro 6, la

1 reconnaissance de la valeur révisée de l'actif
2 Saint-Louis dans la base tarifaire vingt vingt-six
3 (2026). Alors, le projet Saint-Louis présente un
4 dépassement de coûts significatif, cent soixante-
5 dix pour cent (170 %), soit un point huit millions
6 (1,8 M) versus, bon, sept cent mille (700 000),
7 six-cent quatre vingt mille dollars (680 000 \$).

8 En audience, EGQ mentionne que des tests
9 exploratoires auraient pu réduire les coûts de
10 projet, mais que rien n'indiquait un tel besoin
11 dans le projet Saint-Louis.

12 Alors, c'est un problème qui existe, même
13 quand j'étais chez Hydro-Québec, les travaux dans
14 certains endroits, c'est très difficile de prévoir.
15 C'est plus comment l'entreprise réagit pour essayer
16 de minimiser une fois qu'on découvre le problème.
17 Il y a toujours eu, chaque entreprise maintient des
18 systèmes, là, qu'on appelle le JIS. Je présume
19 que... je ne sais pas si Enbridge en a un ou pas,
20 mais chez Hydro-Québec il y en a un, dans lequel on
21 documente toutes ces informations-là.

22 Malheureusement, il n'y a pas de système
23 partagé. C'est ça qui fait le problème. Alors, il
24 peut y avoir une des utilités qui a fait des
25 travaux sur un certain endroit, puis l'autre ne le

1 sait pas, puis c'est tous les mêmes payeurs de
2 taxes qui paient, hein, tant la municipalité que le
3 gaz, que l'électricité.

4 Alors, ça amène un petit peu notre
5 recommandation, qui est la sur recommandation
6 1 PR6, qui est modifiée.

7 Alors, le RTIEÉ est satisfaite des
8 explications fournies en audience par EGQ et invite
9 la Régie de l'énergie à reconnaître la valeur
10 révisée de l'actif Saint-Louis dans la base
11 tarifaire de vingt vingt-six (2026). Le RTIEÉ
12 invite la Régie de l'énergie à requérir qu'EGQ
13 procède avec les municipalités, bon, puis aussi les
14 autres utilités, là, qui sont impliquées à une
15 identification des zones pouvant être
16 problématiques et qui requerrait un éventuel
17 sondage exploratoire avant de réaliser des travaux
18 à l'avenir. Ceci pour éviter un similaire
19 dépassement de coûts. EGQ ferait rapport de ses
20 démarches et de la modification éventuelle à ses
21 procédures de planification et de gestion de projet
22 et de leurs risques, dès que le dossier de son
23 rapport annuel vingt vingt-cinq (2025) (ou
24 subsidiairement une phase ultérieure du présent
25 dossier). Alors, c'est peut-être quelque chose qui

1 pourrait être demandé aussi aux autres
2 distributeurs qui sont sous les directives de la
3 Régie.

4 Le correctif au revenu requis. Alors, le
5 RTIEÉ avait invité la Régie de l'énergie à prendre
6 acte que... bon, il n'y a rien de nouveau, là, on
7 veut sauver du temps, mais c'est à notre mémoire,
8 on est d'accord avec le revenu requis, tel qu'il a
9 été présenté.

10 La stratégie tarifaire. Alors, ça, c'est un
11 autre point important pour nous. La stratégie
12 tarifaire doit être revue pour mieux refléter les
13 objectifs de transition énergétique.

14 On comprend que tant Énergir que Gazifère
15 vont vouloir aller vers une portion fixe pour les
16 protéger, là, de ce qu'on va appeler la spirale de
17 la mort des compagnies... des gazières. Mais nous,
18 on doit quand même tenir compte qu'il doit y avoir
19 un meilleur équilibre entre les composantes fixes
20 et variables, qui est nécessaire pour maintenir un
21 signal le plus efficace en fonction des objectifs
22 d'EGQ en efficacité énergétique, en bioénergie, en
23 transition énergétique.

24 On a d'ailleurs la préoccupation de la
25 formation sur ce sujet durant l'audience du panel

1 3, dans les notes sténographiques du vingt-trois
2 (23) mars à la page 242, où on dit :

3 Oui. Merci. Je comprends que le coût
4 de desservir les clients pour le
5 service de distribution, la composante
6 fixe, elle est très grande, puis il y
7 a comme une espèce d'arbitrage qui
8 existe entre les tarifs pour fixer la
9 composante fixe, fixer la composante
10 variable, parce que la composante
11 variable c'est un peu un signal de
12 prix qui fait en sorte que les clients
13 soient incités d'une certaine façon à
14 réduire leur consommation d'énergie.
15 Donc, en faisant ou en visant à faire
16 porter un poids plus important à la
17 composante fixe, est-ce que vous ne
18 rendez pas moins attrayants des
19 programmes d'efficacité énergétique et
20 de biénergie?

21 Alors, on partage, là, on l'avait mentionné dans
22 notre mémoire, cette position-là. Alors ici, on a
23 reformulé un petit peu notre recommandation, mais
24 c'est essentiellement la même où le RTIÉÉ invite la
25 Régie de l'énergie à requérir d'EGQ, dans le cadre

1 de sa prochaine cause tarifaire, le dépôt d'une
2 évaluation de sa stratégie tarifaire, incluant le
3 bien-fondé de s'orienter vers un accroissement de
4 la partie fixe de ses tarifs et en examinant
5 également d'autres scénarios de stratégie tarifaire
6 aptes non seulement à assurer la pérennité du
7 réseau d'EGQ mais également et surtout à maintenir
8 et accroître le signal de prix incitant à
9 l'économie d'énergie, l'efficacité énergétique et
10 la conversion à la biénergie, dans une perspective
11 de transition énergétique. Alors, je vous remercie
12 beaucoup.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Alors, je vous remercie, Monsieur Schiettekatte,
15 qui est disponible pour répondre à d'autres
16 questions?

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Maître Neuman. Donc, est-ce qu'il y aurait
19 un contre-interrogatoire de la part de L'ACEFO?
20 Maître David?

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Excusez-moi, Monsieur le Président, merci. Pas de
23 question de notre côté.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Et je comprends qu'il n'aurait pas de questions du

1 côté de la FCEI, Maître Turmel? Non, O.K. Maître
2 David, deuxième appel? Non, O.K. Donc, il n'y aura
3 pas suivant le contact visuel avec le spécialiste,
4 monsieur Raymond, il n'y a pas de contre-
5 interrogatoire de la part d'ACEFO. Donc, la Régie
6 si elle a des questions.

7 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

8 Il n'y a pas de questions, merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 La formation?

11 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

12 Me SAMY GENNAOUI :

13 Q. **[109]** Oui, bonjour, Monsieur Schiettekatte, merci
14 pour votre présentation. J'aurais une première
15 question sur votre recommandation 1 concernant
16 l'estimation des besoins réglementairement requis
17 en GSR. Donc, ça découle des sous-estimations du
18 volume total. Si on a besoin de faire deux pour
19 cent (2 %) du volume total, j'imagine, il y a une
20 sous-estimation du deux pour cent (2 %) aussi. Mais
21 la question : étant donné que EGQ a déjà des
22 surplus d'inventaire, est-ce que ça ne vient pas
23 répondre un peu à votre préoccupation?

24 R. Ça répond un peu à notre préoccupation, mais la
25 problématique, c'est : est-ce que ça va s'amplifier

1 dans le temps. Parce qu'on avait fait un certain
2 calcul où on voyait la métrique du nombre qui était
3 utilisé... du nombre de mètres cubes par client et
4 on voyait que c'était très variable, surestimé.
5 Plus on va avancer dans le temps, donc plus on va
6 avoir de clients. Ce qu'espère EGQ, puis j'espère
7 qu'ils vont pouvoir attraper tous leurs clients
8 dans le secteur résidentiel. Le problème, il va
9 s'empirer. Mon point, c'est qu'il faudrait quand
10 même essayer... Puis là, je reviens sur le discours
11 de Marcel Paul Raymond pour les prévisions. On veut
12 essayer d'être le plus précis possible pour être
13 capable d'avoir une marge de manoeuvre ensuite.
14 C'est un petit peu ça ma précision.

15 Q. **[110]** Merci. Prochaine question sur la revente ou
16 la valorisation des UC, sans refaire les
17 explications qui avaient été présentées par
18 monsieur Gosselin un peu plus tôt, je comprends que
19 vous êtes d'accord avec... vos recommandations sont
20 les mêmes que celles de la FCEI?

21 R. Bien, nous, on a une position plus drastique un
22 peu. C'est-à-dire de dire, ça devrait en premier
23 utilisé pour socialiser plus. On devrait plus
24 rapidement atteindre les objectifs en haut du
25 critère. On ne veut pas les revendre. On veut

1 vraiment que c'est directement utilisé pour
2 socialiser, pas se mettre à faire du « trading »
3 puis prendre des risques, surtout dans le contexte
4 actuel. Peut-être après les « midterms » il y aura
5 peut-être moins de risque. Mais pour le moment, il
6 y a énormément de risque dans le marché de
7 l'énergie.

8 Q. **[111]** Ma question était surtout sur les UC, donc la
9 valorisation, la monétisation des UC avant ou après
10 le sept (7) juin deux mille vingt-cinq (2025).

11 R. Ah oui, oui, sur ça, oui, on est entièrement
12 d'accord avec...

13 Q. **[112]** Parfait. Puis dans la question, sur votre
14 recommandation de... Si j'ai bien compris, vous
15 dites, la socialisation qui se fait deux ans après
16 le fait, vous trouvez que ça devrait être
17 devancé...

18 R. Je pense que c'est un petit peu ce que demande
19 Énergir de socialiser chaque année, de ne pas avoir
20 cette période de deux ans-là.

21 Q. **[113]** Une mécanique pour s'assurer que les bons
22 montants sont socialisés, comment est-ce que vous
23 suggérez de le faire?

24 R. Bien, là, il y a des méthodologies, je pense, qui
25 ont été proposées par Énergir. Ils pourraient

1 s'inspirer de ce qui est fait. Mais l'idée, c'est
2 d'essayer d'arriver à ce qu'il y ait une équité
3 intergénérationnelle. C'est-à-dire que ce qui est
4 socialisé maintenant, bien, c'est vraiment le coût
5 maintenant, ce n'est pas le client dans deux ans,
6 trois ans qui est proposé. Puis je pense qu'EGQ en
7 avait parlé dans les dernières causes, qu'il y
8 avait des enjeux de clients qui achetaient la
9 moitié de l'année, bien, comment ils payaient le
10 tarif moyen. Ça permettrait de gérer ça, d'avoir
11 une socialisation à chacun.

12 Q. **[114]** Merci beaucoup. Pas d'autres questions.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Q. **[115]** Merci, Monsieur Schiettekatte, de votre
15 présentation. J'aurai quelques questions d'abord
16 sur votre proposition qui est présentée à la page 7
17 de votre présentation pour socialiser les coûts à
18 l'année 2 plutôt qu'à l'année C plus 2. Je
19 comprends bien ce à quoi vous faites référence?
20 Mais est-ce que votre proposition consisterait à
21 demander à EGQ de faire une proposition dans le
22 cadre du prochain dossier tarifaire pour examiner
23 cette possibilité-là?

24 R. Oui, oui. Moi, je veux qu'on tende vers cette
25 chose-là. Je pense que ce n'est pas la première

1 fois que le RTIÉE en parle. On avait essayé dans le
2 dossier 4800, le fameux dossier, on avait déjà
3 essayé de les convaincre de faire cette
4 socialisation-là immédiatement, parce qu'on... il y
5 avait des enjeux sur les clients, les fameux
6 clients volontaires qui n'apparaîtraient pas. On
7 voulait essayer de convaincre les clients
8 volontaires. Ça fait que c'était l'idée de cette
9 chose-là.

10 Q. **[116]** Merci. Enfin, j'aurais une autre question sur
11 la revente de GSR. Je comprends que vous vous y
12 opposez. Comme j'ai demandé à d'autres
13 intervenants, il y a l'objectif d'optimiser les
14 coûts des GSR, mais il y a les moyens pour arriver
15 à le faire. Et je comprends que, vous, vous
16 considérez que les moyens proposés ne rencontrent
17 pas les exigences, et donc, que les moyens ne sont
18 pas satisfaisants et qu'il faut prendre d'autres
19 moyens pour atteindre cet objectif-là. C'est ce que
20 je comprends?

21 R. Oui. Et je comprends les préoccupations de la
22 formation qui ont demandé à EGQ si on pouvait
23 ajouter tel critère ou tel critère pour essayer de
24 baliser le risque. Mais comme groupe
25 environnemental, on voit qu'il y a un risque de ce

1 qui est en train de se passer aux États-Unis
2 justement dans des programmes similaires des UC.
3 Est-ce que le gouvernement du Canada va être obligé
4 d'abandonner les UC si ce bal-là est lancé dans le
5 dossier de la négociation du « free trade ».

6 Du jour au lendemain si, malheureusement,
7 on est en train de faire des transactions sur ça où
8 on vise que la valeur des UC soit très
9 importante... Puis oui, quand on regarde le dossier
10 actuellement, oui, c'est intéressant. Oui, on
11 pourrait le faire. Mais il y a un risque
12 géopolitique. Puis je pense qu'il a été encadré un
13 petit peu par le décret qui a été publié par le
14 gouvernement. Puis une fois encore, nous, on
15 félicite EGQ de pousser son projet de H2 parce que
16 je pense qu'à moyen terme, ça donne une solution.
17 Puis c'est ça qu'on vise.

18 Ça donne aussi une balise qui... Parce que
19 là, on commence à voir les coûts de ce projet-là,
20 qui va nous dire, bien, le coût du GSR en vingt
21 vingt-huit (2028), ça va être à peu près ça. Je
22 pense qu'il y a eu certaines préoccupations de la
23 formation sur ça. Nous, je pense qu'il y en a une
24 solution qu'on voit qui respecte le décret qui est
25 au niveau environnemental. On pense que c'est la

1 meilleure solution. C'est un petit peu ça qui est
2 notre position, c'est... Si évidemment il n'y avait
3 pas aucun risque, bien, ça, c'est une autre
4 histoire. Mais il y en a un risque.

5 Q. [117] Et puis, finalement, j'avais oublié, j'avais
6 une autre question sur la stratégie tarifaire de
7 faire porter la hausse sur la portion fixe. J'avais
8 effectivement posé la question aux témoins. Mais
9 j'aimerais entendre vos commentaires sur la
10 réponse, parce que... je vais vous la dire en mes
11 mots, je vais paraphraser les témoins qui ont dit :
12 oui c'est vrai, la portion fixe augmente, mais il
13 reste, il demeure quand même une portion importante
14 des coûts variables, que ce soit des coûts
15 d'approvisionnement, l'augmentation du SPEDE - là,
16 je ne me souviens plus, ils ont énuméré d'autres
17 coûts - le coût du GSR, qui font en sorte que la
18 portion variable demeure quand même importante et,
19 donc, le signal de prix. Quelle est votre position
20 par rapport...

21 R. Notre préoccupation est plus actuellement de dire :
22 est-ce qu'il faudrait adopter les programmes du
23 PGEÉ, par exemple, à cette nouvelle réalité-là.
24 Est-ce que... Puis là, ce n'est pas à moi à faire
25 des propositions, mais est-ce que ça pourrait être,

1 par exemple, qu'un client qui est au GSR, il ne
2 serait pas influencé par ça? On lui permettrait de
3 continuer au tarif variable. Parce que, de toute
4 façon, il continuerait dans un gaz qui est
5 complètement vert. Alors, il n'aurait plus besoin
6 des programmes du PGEE en fait, parce que son gaz
7 serait complètement verdi.

8 Est-ce qu'il y aurait une formule qu'on
9 pourrait trouver qui serait plus flexible? Je pense
10 que c'est une piste de... Je pense que la FCEI
11 aussi l'a demandé de regarder le plan global plutôt
12 que juste regarder la demande aujourd'hui. Il y a
13 une transition en fait. Puis je les comprends de
14 faire ça, parce que c'est la spirale de la mort. Si
15 on ne fait pas ça, bien, il n'y aura plus de volume
16 ou ça va juste être... Idéalement, on parlait de
17 seize (16) ans dans le premier dossier de
18 conversion à la biénergie avec Énergir puis Hydro-
19 Québec. Alors, il faut qu'ils trouvent une
20 solution. On est d'accord avec ça. Mais il faut
21 que, nous, selon nous, elle doit se faire le plus
22 possible dans une transition énergétique, une
23 solution de transition énergétique. C'est pour ça
24 qu'on a bien aimé la question qui avait été posée.
25 Q. [118] Je vous remercie. Je n'aurai pas d'autres

1 questions.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. [119] Bonjour, Monsieur Schiettekatte. Moi, c'est
4 sur la stratégie tarifaire. Vous semblez peut-être
5 avoir des idées parce que vous dites :

6 [...] invite la Régie de l'énergie à
7 requérir d'EGQ le dépôt d'une
8 évaluation de sa stratégie tarifaire
9 [...] en examinant également d'autres
10 scénarios de stratégie tarifaire aptes
11 non seulement à assurer la pérennité
12 [...] mais également et surtout à
13 maintenir et accroître le signal de
14 prix.

15 Est-ce que vous avez des idées précises que...?

16 R. J'avais l'idée, là, de peut-être traiter
17 différemment les clients qui seraient au GSR à cent
18 pour cent (100 %) versus les autres clients. Alors,
19 il y a toutes sortes de stratégies, là, qu'on
20 pourrait établir pour essayer de faire en sorte
21 qu'on minimise pour les petits clients, là. On a
22 des problèmes à trouver des clients volontaires
23 dans le résidentiel, alors on peut peut-être
24 essayer de trouver une solution où on minimise
25 l'impact pour la facture que je pourrais dire qui

1 est fixe, qui fait un impact plus gros chez les
2 petits clients. En disant : bien si vous consommez
3 tant de GSR, que ce soit un point cent (1 %), deux
4 pour cent (2 %), bien là on ne vous impactera pas
5 par cette mesure-là. Alors, est-ce que ça, ça
6 pourrait être une piste de solution? Il y en a
7 d'autres.

8 Q. [120] Ensuite de ça, vous lancez l'invitation à EGQ
9 pour qu'il soit en partenariat, je vais l'exprimer
10 de la façon, là, avec les villes pour définir
11 davantage leur sous-sol, si on veut. Une belle
12 intention, mais considérant que c'est du domaine
13 public et qu'ils ne sont pas les seuls
14 utilisateurs, est-ce que c'est réaliste?

15 R. Bien, c'est... je pense que c'est peut-être
16 réaliste pour je dirais un petit réseau ou une
17 petite ville comme Gatineau. Ça pourrait être un
18 premier essai. C'est sûr que si on essaye de
19 s'attaquer à Montréal, c'est un enjeu, puis là il y
20 avait les enjeux de confidentialité des données, il
21 y avait toutes sortes de données, là, je me
22 souviens de ces discussions-là. C'est quand même un
23 enjeu compliqué. Mais j'attirerais votre attention
24 aussi que si on s'en va vers un réseau qui va
25 contenir du H2, bien il y a plus de risque, on va

1 être obligé de modifier certains équipements, peut-
2 être pas tous les équipements. Alors, peut-être que
3 cette problématique-là va devenir plus importante.
4 On a parlé, là, des enjeux qu'avait EGQ avec les
5 égouts qui étaient bloqués, là. Mais s'il circule
6 de l'hydrogène, là, comment ça va se comporter, là,
7 dans l'égout? Est-ce que ça va être plus volatil,
8 est-ce que...?

9 Q. [121] Mais la stratégie d'intégrité devrait être
10 un...

11 R. Bien, ça pourrait être intégré dans la stratégie
12 d'intégrité aussi, ça peut être une autre solution.
13 Mais c'est sûr que, pour nous, c'est un enjeu qui
14 va devenir plus important. Puis plus les conduites
15 vieillissent, bien plus ces enjeux-là deviennent
16 importants aussi.

17 Q. [122] Je n'ai plus d'autres questions. Est-ce que
18 la formation a d'autres questions? Je vais vous
19 libérer, Monsieur Schiettekatte.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Alors, ça complète notre preuve et je remercie
22 beaucoup la formation.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Parfait.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Avant de conclure cette journée, je voudrais juste
5 faire le point sur les engagements et sur la suite
6 du déroulement de l'audience. Ma compréhension,
7 actuellement, c'est qu'il reste à produire les
8 engagements 3, 4, 5 et la déclaration amendée.
9 Donc, on devrait... quel est votre échéancier de
10 production? Oui, c'est ça.

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Alors, Monsieur le Président. Donc, la procédure et
13 la réponse à l'engagement 5, ça va être en début
14 d'après-midi. Et pour les engagements 3 et 4, ça va
15 venir d'ici la fin de la journée.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Parfait. Et vous aviez annoncé que vous vouliez
18 avoir une journée pour vous préparer pour
19 l'argumentaire. Est-ce que demain on pourrait
20 recommencer à neuf heures (9 h)?

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Absolument.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Absolument.

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Donc, à ce moment-là, on poursuivrait demain à neuf
5 heures (9 h) avec les argumentaires de chacun. Puis
6 je comprends qu'il n'y a pas de nécessité d'avoir
7 de huis clos.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Selon ce qu'on a pu voir jusqu'à date, il
10 semblerait que ce ne sera pas requis, donc nous
11 allons nous préparer en conséquence avec une
12 argumentation publique, à moins qu'il y ait quelque
13 chose qui arrive demain pendant les argumentations,
14 je doute fortement qu'on ait besoin d'un huis clos.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Parfait, je vous remercie. Je vous libère tout le
17 monde.

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Merci beaucoup.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bon après-midi.

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Bon après-midi.

24

25 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

1 SERMENT D'OFFICE

2

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

10

11

12

13



14

ROSA FANIZZI

15

RIOPEL GAGNON LAROSE