

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 26 MARS 2026

EN MODE PRÉSENTIEL

VOLUME 6

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
PLAIDOIRIE PAR Me ADINA GEORGESCU	4
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	144
PLAIDOIRIE PAR Me CHARLES TURMEL	165
PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	192
PLAIDOIRIE PAR Me CHARLES TURMEL	220
RÉPLIQUE PAR Me ADINA GEORGESCU	223

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
2 sixième (26e) jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Audience du vingt-six (26) mars deux mille vingt-
8 six (2026). Dossier R-4303-2025 : Demande relative
9 à l'approbation du Plan d'approvisionnement et
10 demandes de modification des tarifs d'Enbridge Gaz
11 Québec à compter du 1er janvier 2026. Poursuite de
12 l'audience.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci. Bonjour à tous. Bienvenue Monsieur Julien
15 Specte, notre greffier pour la journée, qui prend
16 le relais. Donc, nous sommes dans le dernier droit
17 ce matin. On va entendre les plaidoiries de chacun.
18 Donc, c'est à vous, Maître Georgescu, de commencer.

19 PLAIDOIRIE PAR Me ADINA GEORGESCU :

20 Merci, Monsieur le Président. Bonjour. Bonjour,
21 Madame le Régisseur, Monsieur le Régisseur. Alors,
22 nous avons déposé un peu plus tôt ce matin un plan
23 d'argumentation sur le site de la Régie. Je ne vais
24 pas demander de l'afficher à l'écran et je ne vais
25 pas non plus nécessairement le suivre à la lettre.

1 Je vais essayer de passer les points les plus
2 importants du plan d'argumentation avec vous ce
3 matin.

4 Évidemment, nous allons traiter dans le
5 cadre de ce plan des éléments essentiels qui ont
6 été soulevés pendant l'audience et dans le cadre du
7 dossier. Donc, ça ne sera pas une répétition mot
8 pour mot de la preuve ou de ce que vous avez
9 entendu pendant l'audience.

10 Donc, nous sommes devant vous cette semaine
11 en lien évidemment avec le dossier tarifaire vingt
12 vingt-six (2026) d'Enbridge Gaz Québec. Dans le
13 cadre de ce dossier plusieurs demandes sont
14 formulées auprès de la Régie, en commençant par la
15 demande d'approbation du plan d'approvisionnement
16 du distributeur.

17 Enbridge Gaz Québec a déposé un plan
18 d'approvisionnement gazier sur trois ans, vingt
19 vingt-six à vingt vingt-huit (2026-2028). Et on
20 demande à la Régie d'approuver son plan pour
21 l'année vingt vingt-six (2026) évidemment. Les
22 années vingt vingt-sept (2027) et vingt vingt-huit
23 (2028) étant assujetties à une mise à jour dans le
24 cadre des dossiers tarifaires subséquents.

25 Je vais passer quelques sujets en lien avec

1 le plan d'approvisionnement. Le premier étant les
2 projections volumétriques. Donc, à titre de rappel
3 comme premier élément, je pense qu'il est important
4 de souligner que les prévisions volumétriques
5 d'Enbridge Gaz Québec pour l'année tarifaire vingt
6 vingt-six (2026) ont été établies au début du
7 processus d'élaboration du dossier tarifaire, donc,
8 en mars vingt vingt-cinq (2025) sur la base
9 d'informations qui étaient disponibles à ce moment-
10 là.

11 Suivant les commentaires de l'ACEFO au
12 courant des dernières années, en lien avec les
13 écarts liés aux prévisions volumétriques pour le
14 secteur industriel, dans le cadre de la décision
15 D-2025-052, la Régie a demandé à Enbridge Gaz
16 Québec de présenter un suivi portant sur sa
17 méthodologie utilisée pour établir les prévisions
18 volumétriques du secteur industriel tout
19 particulièrement et de présenter des pistes de
20 solution pour améliorer cette méthode.

21 Dans le cadre du présent dossier, Enbridge
22 Gaz Québec a donc ajusté son approche et soumet une
23 méthodologie améliorée pour procéder à l'évaluation
24 des prévisions à la détermination des prévisions
25 volumétriques pour le secteur industriel.

1 Jusqu'à maintenant, la méthodologie
2 utilisée consistait essentiellement à se baser sur
3 les volumes contractuels des douze (12) clients
4 industriels d'Enbridge Gaz Québec. Et il appert de
5 cette façon de fonctionner qu'il y avait certains
6 écarts récurrents qui résultaient de la
7 méthodologie.

8 La nouvelle méthode qui est proposée pour
9 l'année vingt vingt-six (2026) repose désormais sur
10 la valeur la plus élevée entre les volumes indiqués
11 aux contrats ou la moyenne des trois dernières
12 années de consommation réelle, cette analyse étant
13 effectuée sur une base individuelle pour chaque
14 client de cette catégorie et intégrant un processus
15 collaboratif avec chacun des clients
16 individuellement, par lequel Enbridge Gaz Québec et
17 le client discutent afin de s'assurer de prévoir
18 adéquatement les besoins de chaque client
19 industriel pour l'année à venir. Et cette mécanique
20 est effectuée, évidemment, sur une base annuelle.

21 Selon Enbridge Gaz Québec, l'utilisation
22 des valeurs prévues au contrat demeure la
23 méthodologie qui serait la plus fiable pour estimer
24 les volumes, parce qu'elle se base sur des données
25 réelles... pas réelles dans le sens prévisionnel

1 versus réel, mais réel dans le sens où elles
2 émanent directement de chaque client industriel et
3 reflètent les besoins évalués par chaque client
4 industriel au moment où la discussion a lieu en
5 début d'année pour la conclusion d'un contrat
6 annuel.

7 En l'espèce, l'application de la nouvelle
8 méthode entraîne une augmentation de deux point
9 sept pour cent (2,7 %) des volumes qui sont prévus
10 pour le secteur industriel en vingt vingt-six
11 (2026) par rapport à ce qui aurait résulté de
12 l'application de l'ancienne méthode. Donc, on voit
13 un ajustement à la hausse des volumes, qui
14 pourrait, selon Enbridge Gaz Québec, venir limiter
15 les écarts qu'on a pu voir dans les dernières
16 années pour le futur.

17 Malgré ce changement de méthode,
18 évidemment, il reste qu'une prévision est une
19 prévision. Et il peut toujours y avoir des facteurs
20 qui influencent les volumes qui vont réellement
21 être consommés par les clients du secteur
22 industriel. Et donc, les prévisions demeurent
23 tributaires de facteurs économiques qui sont
24 propres à ce secteur.

25 À titre d'exemple, une partie importante

1 des écarts observés entre les prévisions et les
2 données réelles en vingt vingt-cinq (2025) ont été
3 attribués à un client qui a une situation très
4 particulière. On a vu des témoignages cette semaine
5 des représentants d'Enbridge Gaz, où évidemment on
6 a pu... on a pu circonscrire la raison des écarts à
7 cette situation particulière d'un client
8 industriel. Ce type de situation pourrait continuer
9 à arriver. Évidemment, il faut garder à l'esprit
10 que chaque client, au moment où il établit sa
11 prévision avec Enbridge Gaz Québec au début d'une
12 année donnée, peut avoir en tête une certaine... un
13 certain déroulement quant à sa consommation de gaz
14 pour l'année à venir. Mais il peut toujours y avoir
15 des imprévus, que même le client n'a pas anticipés,
16 qui peuvent venir affecter le réel en fin d'année.

17 Malgré tout, et sans vouloir minimiser
18 l'importance de l'exercice de prévision de la
19 demande, qu'on veut évidemment être le plus précis
20 possible, le distributeur souhaite rappeler que
21 l'écart de revenus pouvant résulter d'une
22 sous-estimation des volumes, comme celle remarquée
23 dans les dernières années pour le secteur
24 industriel, demeure somme toute non matériel. C'est
25 marginal. Cet impact, pour le secteur industriel,

1 avait été calculé à titre d'engagement 2 lors du
2 dernier dossier tarifaire et établi à un montant
3 marginal de quatre-vingt-onze mille dollars
4 (91 000) pour un écart de sept millions de mètres
5 cubes (7 mm3). Et vous avez la référence au
6 paragraphe 14 du plan d'argumentation.

7 De plus, on a un mécanisme de découplage,
8 évidemment, qui vient neutraliser la variation de
9 volumes. Et, évidemment, fait en sorte qu'on ne
10 crée aucun avantage ni aucun désavantage pour
11 l'actionnaire et pour la clientèle.

12 Enbridge Gaz Québec applique les méthodes
13 approuvées par la Régie pour effectuer ses
14 prévisions volumétriques, autant pour le secteur
15 industriel que pour les autres marchés.

16 Dans le contexte du présent dossier,
17 l'ACEFO recommande à la Régie de demander qu'EGQ
18 ajuste sa méthodologie de prévision des volumes du
19 secteur industriel en augmentant leur prévision
20 d'un facteur de cinq pour cent (5 %) pour vingt
21 vingt-six (2026). Et le distributeur prend la
22 position et demande à la Régie de ne pas donner
23 suite à cette recommandation. Cet ajustement à la
24 hausse, on l'a vu du contre-interrogatoire des
25 analystes de l'ACEFO, n'est pas basé sur un calcul

1 précis. Il s'agit essentiellement d'une estimation,
2 c'est un peu arbitraire. Le choix du cinq pour cent
3 (5 %) a été fait en pensant que c'était
4 probablement la meilleure façon de corriger l'écart
5 qui demeurerait. Et donc, nous soumettons que le
6 cinq pour cent (5 %) qui est suggéré et qui devrait
7 être appliqué aux prévisions volumétriques pour le
8 secteur industriel, n'aura essentiellement qu'un
9 impact négligeable sur les tarifs, d'autant plus
10 que le secteur industriel ne représente que trois
11 point quatre pour cent (3,4 %) des revenus requis
12 du distributeur.

13 Dans la mesure où Enbridge Gaz Québec
14 propose, pour la première année, un ajustement à sa
15 méthodologie qui vient préciser la façon de faire
16 pour établir les prévisions de volumes pour le
17 secteur industriel, nous sommes d'avis qu'il serait
18 opportun de laisser à cette méthodologie le temps
19 de faire ses preuves avant de venir apporter
20 d'autres ajustements, surtout dans la mesure où ces
21 ajustements sont établis sur une base arbitraire.

22 L'ACEFO recommande également à la Régie de
23 demander à Enbridge Gaz Québec, dans la même veine,
24 de déposer, lors de la prochaine cause tarifaire,
25 un plan d'action détaillé visant à améliorer la

1 structure, les méthodes et l'exécution de ses
2 prévisions de la demande.

3 Le distributeur considère qu'un plan
4 d'action, à ce stade, de la nature de celui qui est
5 recommandé par l'ACEFO, requerrait des ressources
6 humaines et financières très importantes et
7 apporterait une plus-value, somme toute limitée,
8 alors que le distributeur mobilise déjà ces
9 ressources et ces énergies, pour élaborer un plan
10 d'approvisionnement sur dix (10) ans afin de se
11 conformer aux nouvelles obligations imposées par la
12 Loi 24.

13 Par ailleurs, la Régie a déjà confirmé...
14 Je le souligne, et ça ne fait pas partie du plan,
15 mais je souhaite vous le mentionner. La Régie a
16 déjà confirmé, dans le cadre de ses décisions
17 antérieures, qu'une prévision demeure
18 essentiellement une prévision et qu'on ne peut
19 s'attendre à n'avoir aucun écart par rapport au
20 réel. Et je vous réfère, à cet effet-là, à la
21 décision D-2019-063 au paragraphe 48 où il est
22 mentionné, selon la Régie :

23 [...] une prévision est une estimation
24 et elle ne s'attend pas à ce qu'elle
25 soit identique au réel.

1 Je passe maintenant aux hypothèses de conversion à
2 la biénergie qui s'encadrent évidemment également à
3 l'intérieur du grand chapeau du plan
4 d'approvisionnement.

5 Évidemment, au moment d'établir sa
6 projection volumétrique pour le plan
7 d'approvisionnement, Enbridge Gaz Québec a tenu
8 compte de la prévision en lien avec la biénergie.
9 Elle comptait sur le déploiement de la biénergie
10 dans sa franchise dans le milieu résidentiel en
11 vingt vingt-cinq (2025) et dans le milieu
12 commercial et institutionnel au début de l'année
13 vingt vingt-six (2026).

14 Pour des raisons hors de son contrôle,
15 comme on l'a vu dans le cadre des témoignages des
16 représentants d'Enbridge Gaz Québec, le lancement
17 de l'offre biénergie a accusé un retard, ce qui a
18 entraîné un décalage des prévisions volumétriques
19 liées à la biénergie.

20 Dans sa preuve écrite, le RTIEÉ recommande
21 à la Régie de requérir la correction des prévisions
22 volumétriques en lien avec la biénergie pour les
23 années vingt vingt-six (2026), vingt vingt-sept
24 (2027) et vingt vingt-huit (2028).

25 En audience, l'intervenant a réitéré que,

1 selon lui, les prévisions en lien avec la biénergie
2 sont surestimées. Également, dans sa preuve écrite,
3 le RTIEÉ indique avoir calculé qu'Enbridge Gaz
4 Québec compensait le taux de réduction de cinquante
5 pour cent (50 %) de ses prévisions de conversions
6 de volumes à la biénergie par des variations
7 annuelles à la hausse de ces mêmes volumes de
8 conversion par clients. On vous soumet qu'il s'agit
9 ici peut-être, d'une mauvaise compréhension, d'une
10 compréhension erronée du calcul qui est effectué
11 par Enbridge Gaz Québec.

12 Les années antérieures sont considérées à
13 cent pour cent (100 %) alors que l'année en cours
14 est considérée à cinquante pour cent (50 %) dans la
15 détermination des volumes liés à la biénergie pour
16 le plan d'approvisionnement, afin de tenir compte
17 du fait que les nouveaux clients ne se
18 convertissent pas nécessairement à la biénergie, le
19 premier (1er) janvier d'une année donnée. Ça, c'est
20 pour l'année deux mille vingt-six (2026).

21 Pour ce qui est des années deux mille
22 vingt-sept (2027) et deux vingt-huit (2028), on
23 vous soumet que le calcul est prématuré. La mise à
24 jour de ce calcul-là pour ces années-là est
25 prématurée. En effet, pour l'année vingt vingt-sept

1 (2027), le calcul sera effectué à partir des
2 données réelles de vingt vingt-quatre (2024) et de
3 vingt vingt-cinq (2025) ainsi que des prévisions de
4 vingt vingt-six (2026).

5 Donc, nous ne sommes pas encore rendus à
6 faire l'exercice. Il sera fait au moment du dépôt
7 du plan d'approvisionnement pour les prochaines
8 années tarifaires, de toute manière. Donc, le
9 refaire maintenant serait essentiellement un
10 exercice non nécessaire.

11 Par ailleurs, l'ACEFO recommande à la Régie
12 d'exiger qu'Enbridge Gaz Québec réduise ses
13 hypothèses de conversion à la biénergie de
14 cinquante pour cent (50 %). Nous invitons la Régie
15 à ne pas suivre les recommandations ni de l'ACEFO
16 ni du RTIEÉ pour les raisons qui suivent.

17 Même en tenant compte du retard dans le
18 lancement de la biénergie, Enbridge Gaz Québec
19 considère que son approche pour ses prévisions
20 volumétriques pour la biénergie en vingt vingt-six
21 (2026) est prudente en intégrant notamment
22 l'expérience qui a été observée chez Énergir, où le
23 démarrage de la biénergie a été lent, mais s'est
24 par la suite accéléré. Les projections des années
25 futures pourront être révisées en temps opportun au

1 fur et à mesure qu'Enbridge Gaz Québec acquiert
2 elle-même de l'expérience dans son propre marché en
3 lien avec l'offre biénergie.

4 De plus, la compensation payée par Hydro-
5 Québec à hauteur de quatre-vingts pour cent (80 %)
6 des pertes financières d'Enbridge Gaz Québec pour
7 les clients convertis à la biénergie limite
8 l'impact de tout écart volumétrique prévisionnel
9 lié à la conversion. Le distributeur souligne
10 également que les impacts tarifaires des quarts
11 prévisionnels liés à la biénergie à ce stade, à
12 tout le moins, sont négligeables.

13 Évidemment et je le rappelle et je l'ai
14 mentionné tout à l'heure, il ne faut pas perdre de
15 vue le fait que les prévisions ont été réalisées en
16 mars vingt vingt-cinq (2025) et qu'il est normal
17 d'observer certains écarts avec les volumes réels.
18 Et le mécanisme de découplage, encore une fois,
19 vient capter ces écarts. Pour ces raisons, Enbridge
20 Gaz Québec demande à la Régie de ne pas donner
21 suite aux recommandations de l'ACEFO et du RTIEÉ en
22 lien avec la mise à jour des prévisions
23 volumétriques pour la biénergie.

24 Je passe maintenant aux charges
25 d'exploitation et les revenus requis. Alors, on se

1 souviendra qu'au terme de la décision D-2024-042 la
2 Régie a approuvé l'utilisation d'une formule
3 d'indexation pour l'établissement des charges
4 d'exploitation du distributeur pour les années
5 vingt vingt-cinq (2025), vingt vingt-six (2026) et
6 vingt vingt-sept (2027). Nous avons donc présenté
7 dans le cadre du présent dossier le résultat de la
8 formule paramétrique pour l'année vingt vingt-six
9 (2026).

10 Enbridge Gaz Québec a retenu un taux
11 d'inflation de quatre virgule quarante-trois
12 (4,43 %) pour le calcul des salaires pour l'année
13 vingt vingt-six (2026). Suivant des questionnements
14 dans le cadre des demandes de renseignements de la
15 FCEI, Enbridge Gaz Québec a constaté une coquille
16 dans la collecte des données qui ont été utilisées
17 pour déterminer le taux d'inflation applicable au
18 salaire vingt vingt-six (2026). Il a donc corrigé
19 la coquille en question.

20 Le taux d'inflation des salaires et l'IPC
21 ont donc été ajustés comme suit - et vous l'avez au
22 paragraphe 42 du plan d'argumentation - le taux
23 d'inflation est passé de quatre virgule quarante-
24 trois (4,43) qui avait été plafonné à quatre pour
25 cent (4 %) dans le cadre de la preuve à trois

1 virgule quatre-vingt-seize (3,96 %). L'IPC quant à
2 lui est passé d'un virgule trente-neuf pour cent
3 (1,39 %) à un quatre vingt-dix-neuf (1,99 %).

4 La révision du taux d'inflation des
5 salaires et de l'IPC résulte en une augmentation
6 qui environne cinquante mille dollars (50 000 \$),
7 donc somme toute assez marginale. Et Enbridge Gaz
8 Québec considère qu'il ne serait pas justifié de
9 donner suite à la recommandation de la FCEI de
10 retenir un taux d'inflation des salaires de trois
11 point huit pour cent (3,8 %) dans les circonstances
12 et ce, pour les raisons qui vont suivre.

13 La FCEI a calculé le taux d'inflation de
14 trois virgule huit pour cent (3,8 %) sur la base de
15 données de salaire produites environ un an après
16 celles utilisées dans le cadre de la formule
17 paramétrique pour le dossier tarifaire vingt vingt-
18 six (2026). On se rappellera que le dossier
19 tarifaire est établi quelque part au mois de mars
20 vingt vingt-cinq (2025) et ça peut s'étaler jusqu'à
21 quelques mois plus tard, alors que la FCEI a
22 utilisé des données extraites notamment entre
23 autres en février deux mille vingt-six (2026).

24 Comme l'exercice effectué par le
25 distributeur est de nature prévisionnelle, ce sont

1 les taux qui sont calculés avec les données
2 disponibles au moment d'effectuer la prévision -
3 donc au printemps vingt vingt-cinq (2025) - qui
4 doivent être retenues afin d'assurer une cohérence
5 dans l'exercice de toutes les charges
6 d'exploitation. On ne peut pas choisir de mettre à
7 jour des taux seulement pour les salaires et ne pas
8 faire la même chose pour les autres éléments qui
9 composent les charges d'exploitation et refaire
10 l'exercice en son ensemble, évidemment, n'est pas
11 une possibilité dans les circonstances. C'est un
12 exercice qui est extrêmement fastidieux et donc, il
13 y a une raison et un raisonnement derrière le fait
14 d'utiliser de manière cohérente les données qui
15 étaient disponibles lors de l'élaboration des
16 prévisions et du dossier tarifaire au printemps
17 vingt vingt-cinq (2025) pour les fins du dossier
18 vingt vingt-six (2026).

19 Il n'est donc pas justifié d'utiliser un
20 taux d'inflation déterminé sur la base de données à
21 jour en vingt vingt-six (2026) alors que celles-ci
22 ont été mises à jour en l'établissement des
23 prévisions budgétaires et l'audience sur le fond.
24 Et le fait qu'il soit possible aujourd'hui en
25 raison d'un retard procédural réglementaire de

1 connaître les données plus récentes ou mises à jour
2 alors que celles-ci ne devraient pas en principe
3 être disponibles constituent une situation qui doit
4 être traitée comme étant exceptionnelle et qui ne
5 pas pour effet de changer la pratique réglementaire
6 en vigueur basée sur une approche prévisionnelle.

7 Et ça, ça a déjà été confirmé par la Régie
8 au terme de la décision D-2019-040. Et vous avez
9 les deux extraits, les deux paragraphes, le
10 paragraphe 35 et 38 où ont nous dit... paragraphe
11 38 surtout :

12 la Régie considère que la proposition
13 de l'ACEFO de modifier les intrants
14 servant au calcul de l'indicateur sur
15 la base des données réelles
16 s'apparente à un mécanisme de « true
17 up », mécanisme que la Régie a refusé
18 plus d'une fois. Elle réitère que la
19 pratique réglementaire en vigueur afin
20 de déterminer des tarifs justes et
21 raisonnables est basée sur un mode
22 prévisionnel. Le fait qu'un retard
23 survienne dans un dossier
24 réglementaire ne doit pas
25 nécessairement avoir pour effet de

1 remettre en question cette pratique.
2 Ceci est évidemment également vrai pour la
3 prévision de la demande et la prévision liée à la
4 biénergie, évidemment.

5 Tel qu'indiqué précédemment, l'impact
6 découlant de cet ajustement demeure limité. Et,
7 dans ce contexte, il n'y a pas lieu de réviser les
8 prévisions ni de reprendre l'exercice.

9 Je passe maintenant au paragraphe 49 du
10 plan d'argumentation à la stratégie tarifaire. Sur
11 la base du revenu requis qui a été établi pour
12 l'année vingt vingt-six (2026), le tarif de
13 distribution connaît cette année une hausse de huit
14 point cinq pour cent (8,5 %), ce qui représente
15 environ quatre point quatre pour cent (4,4 %) de
16 hausse sur la facture totale du client.

17 Eu égard aux tarifs 4 et 9 tout
18 particulièrement, la FCEI recommande à la Régie de
19 limiter l'ajustement du tarif 9 à mille dollars
20 (1 000 \$) et de transférer le solde du surplus au
21 tarif 4. Ce qui résulterait en un impact
22 essentiellement nul pour le tarif 4.

23 Enbridge Gaz Québec ne peut souscrire à
24 cette proposition et soumet que dans un objectif
25 d'équité entre les clients des tarifs 4 et 9, sa

1 proposition d'ajustement tarifaire, telle que
2 présentée, demeure préférable.

3 D'année en année, Enbridge Gaz Québec
4 s'efforce de limiter l'interfinancement entre les
5 tarifs 4 et 9 et, évidemment, s'efforce également
6 d'atteindre le deuxième objectif de stratégie
7 tarifaire, qui est de se rapprocher le plus
8 possible du ratio revenus/coûts de un (1).

9 Avec la proposition qui vous est faite
10 cette année pour les tarifs 4 et 9, ces deux
11 objectifs sont atteints et on considère qu'il
12 s'agit de l'approche la plus équilibrée dans les
13 circonstances afin de respecter ces deux objectifs.
14 Donc, on vous soumet que c'est cette approche qui
15 devrait être maintenue.

16 Eu égard aux tarifs 1 et 2, Enbridge Gaz
17 Québec poursuit la mise en oeuvre de l'approche
18 amorcée en vingt vingt-cinq (2025), qui vise à
19 augmenter graduellement la composante fixe de ces
20 deux tarifs, afin de mieux refléter les coûts fixes
21 de distribution et d'assurer une meilleure
22 stabilité des revenus.

23 Une analyse de six scénarios a été
24 présentée par Enbridge Gaz Québec afin de démontrer
25 l'impact de l'augmentation à différents niveaux de

1 la composante fixe des tarifs 1 et 2 et a retenu la
2 méthode ou l'approche, l'augmentation qu'elle a
3 considérée la plus adéquate, la plus équitable dans
4 les circonstances. Elle fixe donc et propose une
5 augmentation de quinze pour cent (15 %) pour la
6 composante fixe du tarif 1.

7 La FCEI recommande de limiter à sept
8 dollars (7 \$) la hausse de la portion fixe de ce
9 tarif, afin de ralentir l'augmentation en lien avec
10 le tarif 1.

11 Enbridge Gaz Québec constate par ailleurs
12 que la FCEI n'est pas en soi opposée à
13 l'augmentation de la portion fixe des tarifs 1 et 2
14 et que cette recommandation découle essentiellement
15 d'une préoccupation à court terme.

16 L'approche visant l'augmentation
17 progressive de la composante des tarifs 1 et 2 a
18 été approuvée par la Régie et mise en oeuvre depuis
19 peu. Et donc, Enbridge Gaz Québec considère qu'il
20 serait plus opportun à ce stade de donner
21 l'opportunité, de donner le temps à cette nouvelle
22 approche d'augmentation progressive de la
23 composante fixe des tarifs 1 et 2 afin d'être en
24 mesure d'évaluer son impact réel.

25 Au dernier dossier tarifaire, le

1 distributeur expliquait que la portion fixe par
2 rapport à la portion variable était très basse au
3 tarif 1 - six point huit pour cent (6.8 %) - ce qui
4 justifiait de commencer à tendre vers une
5 tarification sur plusieurs années qui s'avérait
6 être éventuellement majoritairement fixe. Et vous
7 avez la référence en lien avec les témoignages qui
8 avaient été rendus dans le cadre du dernier dossier
9 tarifaire à ce sujet.

10 Le distributeur souligne que l'effet de
11 l'augmentation proposée de la composante fixe pour
12 le tarif 1 résulte en une augmentation d'environ
13 trois point cinq pour cent (3.5 %) du tarif de
14 distribution, qui sont majoritairement fixes. Et
15 cette augmentation a un effet à la hausse de la
16 composante fixe du tarif 1 qui passe de onze
17 virgule zéro deux pour cent (11,02 %) à quatorze
18 virgule soixante-cinq pour cent (14,65 %). Cette
19 augmentation demeure donc, somme toute,
20 substantiellement inférieure à la hausse qui est
21 proposée pour le tarif 2, qui se situe, lui, déjà
22 en vingt vingt-six (2026), à vingt virgule quatre-
23 vingt-quinze pour cent (20,95 %) de la composante
24 fixe du tarif.

25 La FCEI reconnaît que l'impact sur la

1 facture, compte tenu de ce contexte, n'est pas très
2 grand et qu'il n'est ici question que de petits
3 montants.

4 Dans une perspective où il importe
5 notamment d'assurer l'équité entre les tarifs 1 et
6 2, le distributeur soumet que la recommandation de
7 la FCEI aurait l'effet contraire à ce principe ou à
8 cet objectif d'équité en créant un plus grand écart
9 entre le pourcentage d'augmentation de la portion
10 fixe du tarif 1 et celui du tarif 2, défavorisant
11 ainsi le tarif 2 au passage.

12 Et à cet effet, on vous a reproduit un
13 tableau qui a été présenté dans le cadre de la
14 présentation du panel 3 sur la stratégie tarifaire
15 pour l'année vingt vingt-six (2026), où on peut
16 remarquer, dans la colonne « Fixed Recovery »,
17 « Tarif 1 » et « Tarif 2 », l'évolution de la
18 portion fixe pour chacun des tarifs entre vingt
19 vingt-cinq (2025) et vingt vingt-six (2026), où on
20 voit que la hausse pour le tarif 2 passe de dix-
21 neuf virgule dix-neuf pour cent (19,19 %) à vingt
22 virgule quatre-vingt-quinze pour cent (20,95 %).
23 Alors que le tarif 1 augmente davantage pour
24 rattraper le tarif 2, donc de onze virgule zéro
25 deux pour cent (11,02 %) à quatorze virgule

1 soixante-cinq (14,65). S'il fallait réduire le
2 quatorze virgule soixante-cinq (14,65) à nouveau,
3 l'écart entre le tarif 1 et le tarif 2 serait
4 amplifié. Donc, d'un point de vue d'équité entre
5 les deux classes tarifaires, cela ne serait pas
6 souhaitable.

7 Si on devait appliquer la recommandation de
8 la FCEI, cela ne ferait que repousser
9 essentiellement à plus tard un recalibrage qui est
10 autrement nécessaire au niveau de la prime fixe et
11 qui permet de maintenir... ce recalibrage permet,
12 comme je viens de le mentionner, de maintenir une
13 équité entre les tarifs au niveau du pourcentage
14 fixe entre le tarif 1 et le tarif 2.

15 L'ACEFO recommande, par ailleurs, d'évaluer
16 la pertinence d'une trajectoire plus graduelle
17 d'augmentation des composantes fixes des tarifs 1
18 et 2.

19 En augmentant progressivement la composante
20 fixe des tarifs 1 et 2, Enbridge Gaz Québec vise à
21 sécuriser ses revenus de manière plus équitable
22 entre les différents profils de consommation de sa
23 clientèle, ce qui inclut les clients à plus faible
24 consommation.

25 Il existe en effet un déséquilibre puisque

1 les clients consommant des volumes plus élevés se
2 retrouvent à assumer, de façon disproportionnée,
3 une part plus importante des coûts de service,
4 alors que ces coûts demeurent sensiblement les
5 mêmes pour l'ensemble des clients d'une même classe
6 tarifaire.

7 La majorité des clients résidentiels, par
8 ailleurs, donc quatre-vingt-six pour cent (86 %) de
9 ceux-ci, bénéficient d'une réduction de la hausse
10 tarifaire en raison des modifications proposées à
11 la composante fixe. Et c'est un résultat similaire
12 qui a été dénoté d'ailleurs dans le dernier dossier
13 tarifaire.

14 Pour les quatorze pour cent (14 %) des
15 clients restants, pour qui l'augmentation de la
16 prime fixe entraîne un impact à la hausse, un
17 risque de perte existe, mais ce risque est tempéré
18 par le fait que l'impact financier annuel relatif à
19 la proposition du distributeur demeure relativement
20 faible, avec une augmentation annuelle comprise
21 entre dix-sept dollars (17 \$) et vingt et un
22 dollars (21 \$) par mois.

23 Enbridge Gaz Québec a, par ailleurs, déjà
24 calculé plusieurs scénarios et présenté à la Régie
25 celui qu'elle jugeait être le plus équitable. Il

1 n'est pas, dans le contexte réglementaire dans
2 lequel nous nous trouvons, selon Enbridge Gaz
3 Québec, acceptable de faire assumer les coûts fixes
4 à une seule partie de la clientèle. Les principes
5 réglementaires applicables ne lui permettent pas
6 une telle iniquité.

7 Enbridge Gaz Québec est sensible aux enjeux
8 des ménages à faible revenu, mais ne dispose pas
9 des données sur les conditions socio-économiques de
10 ses clients lui permettant d'ajuster ses tarifs en
11 fonction de leur situation financière.

12 Le RTIEÉ recommande à la Régie de requérir
13 qu'Enbridge Gaz Québec, dans le cadre de sa
14 prochaine cause tarifaire, dépose une évaluation de
15 sa stratégie tarifaire qui va inclure un examen du
16 bien-fondé de s'orienter vers davantage de portion
17 fixe dans le cadre de ses tarifs, un examen
18 d'autres scénarios de stratégie tarifaire, qui
19 seraient aptes à assurer la pérennité du réseau,
20 mais également qui tiendraient compte du signal de
21 prix qui doit être lancé, incitant à l'économie
22 d'énergie, à l'efficacité énergétique et à la
23 conversion à la biénergie.

24 Or, il appert de la preuve que, malgré
25 l'augmentation graduelle de la composante fixe des

1 tarifs 1 et 2, ceux-ci continueront malgré tout à
2 être composés de manière importante d'éléments de
3 nature variable. Et on les a mentionnés, vous les
4 avez entendus pendant les témoignages des
5 représentants d'Enbridge Gaz Québec. On parle du
6 coût du GSR en raison de l'augmentation de
7 l'obligation de distribution, le coût du SPEDE,
8 entre autres, qui permettent de maintenir un signal
9 de prix auquel réfère l'intervenant. La part de la
10 distribution dans la facture totale du client sera
11 de plus en plus limitée dans l'avenir.

12 Par ailleurs, Enbridge Gaz Québec entend
13 présenter, comme l'a mentionné monsieur Tremblay
14 dans le cadre de son mot d'ouverture, un... une
15 stratégie tarifaire plus globale, dans le cadre
16 du... dans le contexte du nouveau cadre
17 réglementaire introduit par la Loi 24.

18 Et donc, une révision similaire à celle qui
19 est proposée par le RTIEÉ. Et de toute façon, en
20 cours de préparation, elle sera éventuellement
21 déposée à la Régie dans le contexte du nouveau
22 cadre qui est mis en place par la nouvelle Loi 24.

23 Il est donc prématuré, à ce stade, selon
24 nous, d'entamer ce type d'exercice avant l'année
25 vingt/vingt-huit (2028), lorsque le nouveau régime

1 de cycle tarifaire triennal sera mis en place.

2 Je passe maintenant au plan de
3 développement. Dans le cadre de la décision
4 D-2020-141, la Régie avait demandé à Enbridge Gaz
5 Québec de procéder à la mise à jour des analyses
6 utilisées dans le cadre de son plan de
7 développement à tous les cinq ans.

8 Dans la décision D-2025-052, cet exercice
9 était reporté au dossier tarifaire vingt vingt-six
10 (2026).

11 Bien que les derniers taux qui ont été
12 approuvés par la Régie et appliqués par le
13 distributeur aux fins des analyses de rentabilité
14 ont été approuvés dans le cadre du dossier
15 tarifaire vingt vingt et un (2021), leur mise en
16 application n'a débuté qu'en vingt vingt-trois
17 (2023).

18 Par conséquent, Enbridge Gaz Québec
19 considère qu'il ne serait approprié de commencer le
20 décompte du cinq ans en question qu'à compter de
21 vingt vingt-trois (2023). Donc, à compter de la
22 mise en oeuvre de ces nouveaux taux. Ce qui nous
23 amènerait jusqu'à inclure l'année vingt vingt-sept
24 (2027) dans l'application des taux qui avaient été
25 approuvés en vingt vingt et un (2021).

1 Enbridge Gaz Québec demande donc à la Régie
2 de reporter la mise à jour des analyses utilisées
3 dans son plan de développement au dossier tarifaire
4 vingt vingt-sept (2027) pour que les nouveaux taux
5 ainsi révisés puissent être mis en application à
6 compter de l'année vingt vingt-huit (2028), ce qui
7 va coïncider d'ailleurs avec l'application du
8 nouveau régime tarifaire triennal prévue par la
9 nouvelle Loi 24.

10 La FCEI recommande à la Régie d'exiger
11 qu'une mise à jour des taux utilisés aux fins des
12 analyses de rentabilité soit déposée en temps utile
13 de manière à permettre qu'une décision soit rendue
14 suffisamment tôt pour assurer une application des
15 nouveaux taux dès l'année tarifaire vingt vingt-
16 sept (2027).

17 Il a été expliqué par les témoins
18 d'Enbridge Gaz Québec, lors de l'audience, que ces
19 analyses seraient déposées dans le dossier
20 tarifaire vingt vingt-sept (2027), faisant partie
21 intégrante du plan de développement que le
22 distributeur est en bonne voie de réaliser.

23 Par conséquent, et ce qui est ressorti de
24 la... des témoignages, c'est qu'essentiellement,
25 l'intégralité du plan de développement et des

1 nouveaux taux pourraient ensemble s'appliquer à
2 partir de vingt vingt-huit (2028). Mais évidemment,
3 dans la mesure où une décision était rendue au
4 courant de l'année vingt vingt-sept (2027) en lien
5 avec les taux, ces taux pourraient être utilisés
6 dans le contexte des études de rentabilité de
7 l'année vingt vingt-sept (2027) à compter de la
8 décision de la Régie en vingt vingt-sept (2027).

9 Je passe maintenant au taux de rendement.
10 Le distributeur demande à la Régie de reconduire,
11 pour l'année tarifaire vingt vingt-six (2026), le
12 taux de rendement de neuf virgule zéro cinq pour
13 cent (9,05 %) sur l'avoir propre de l'actionnaire
14 et la structure de capital qui avait été autorisée
15 dans la décision D-2022-119.

16 Enbridge Gaz Québec entend toutefois
17 revoir, dans le prochain dossier tarifaire, donc le
18 dossier tarifaire vingt vingt-sept (2027), le taux
19 de rendement sur l'avoir de l'actionnaire et la
20 structure en capital et, à cet effet, sollicite,
21 dans le cadre du présent dossier, l'autorisation de
22 la Régie pour créer un compte de frais reportés
23 afin de comptabiliser les coûts qui sont associés à
24 la réalisation des études nécessaires aux fins de
25 cet examen.

1 Enbridge Gaz Québec demande à la Régie de
2 rendre une décision prioritaire à cet égard, soit
3 au plus tard le dix (10) avril vingt vingt-six
4 (2026), afin de lui permettre d'avoir le temps
5 nécessaire pour la réalisation de ses études, de
6 manière à ce qu'elle puisse déposer la demande
7 complète en lien avec la révision du taux de
8 rendement et de la structure en capital au moment
9 du dépôt de son dossier tarifaire à la fin de l'été
10 vingt vingt-six (2026).

11 Le distributeur entend profiter de
12 l'allégement réglementaire de l'année vingt vingt-
13 sept (2027) pour adresser cette question
14 importante. Parce qu'il serait, selon le
15 distributeur, irréaliste d'effectuer une telle
16 étude en vingt vingt-huit (2028) considérant le
17 dossier tarifaire... que le dossier tarifaire vingt
18 vingt-huit (2028) va mobiliser les ressources pour
19 préparer la première cause tarifaire sous le
20 nouveau régime d'une cause tarifaire triennale en
21 vertu de la Loi 24.

22 Attendre plus longtemps que l'année
23 tarifaire vingt vingt-huit (2028) risque de poser
24 certains problèmes et de faire en sorte qu'on se
25 retrouve avec une agglomération de questions

1 importantes et assez lourdes en termes de
2 traitement réglementaire devant la Régie. Lourdes
3 également en termes de préparation par le
4 distributeur, parce que tout serait essentiellement
5 cumulé fort probablement en vingt vingt-huit (2028)
6 et on ne souhaite pas attendre à plus tard que
7 l'année tarifaire vingt vingt-huit (2028) pour
8 traiter de la question du taux de rendement.

9 Le Projet Saint-Louis. Enbridge Gaz Québec
10 demande à la Régie d'inclure les dépenses
11 additionnelles liées aux investissements requis
12 pour la réalisation du Projet Saint-Louis à la base
13 de tarification pour l'année vingt vingt-six
14 (2026).

15 On se rappellera que le Projet Saint-Louis
16 était un projet qui visait l'installation d'une
17 nouvelle canalisation. La réalisation du projet
18 était initialement prévue en vingt vingt et un
19 (2021), mais a été reportée en raison de
20 circonstances hors du contrôle du distributeur. J'y
21 arrive dans quelques instants.

22 En mai vingt vingt-quatre (2024), on a
23 élaboré l'estimé budgétaire initial du projet et
24 l'estimation arrivait aux alentours de sept cent
25 mille dollars (700 000 \$) pour la totalité du

1 projet, en tenant compte, entre autres, de la
2 méthode qui est généralement utilisée pour de tels
3 projets, c'est-à-dire la méthode par forage
4 directionnel.

5 Les études préliminaires ont été entamées,
6 mais ont été essentiellement interrompues en raison
7 d'importantes inondations qui ont affecté la région
8 de l'Outaouais et qui ont entraîné un report du
9 début du projet, tout à fait hors du contrôle du
10 distributeur. Ce report a eu notamment comme
11 conséquence de requérir une répétition des
12 investigations, donc des travaux et études
13 préliminaires qui avaient été réalisées,
14 occasionnant juste à cet égard-là une hausse de
15 coûts.

16 Ces travaux exploratoires ont permis de
17 déterminer, lorsqu'ils ont été refaits, qu'il ne
18 serait pas possible de procéder par forage
19 directionnel en l'espèce en raison de la proximité
20 des infrastructures existantes déjà dans le sous-
21 sol. Il a ainsi fallu procéder à l'installation en
22 tranchée, qui est une méthode beaucoup plus
23 coûteuse que le forage directionnel. Cette méthode
24 a également nécessité la réfection de la chaussée
25 et de trottoir contribuant à l'augmentation des

1 coûts du projet.

2 Enbridge Gaz Québec soutient que ces
3 investissements en lien avec le Projet Saint-Louis
4 étaient prudents et qu'elle a agi en tout temps
5 avec diligence eu égard aux éléments hors de son
6 contrôle qui se sont présentés.

7 Et on l'a entendu de la preuve :
8 essentiellement, le processus habituel a été suivi.
9 Il n'y avait aucun indice qui pouvait laisser
10 présager qu'il y aurait eu des embûches ou une
11 problématique quelconque qui aurait requis de faire
12 des enquêtes ou une investigation ou des travaux
13 préliminaires plus exhaustifs ou plus poussés afin
14 de déterminer si la méthode directionnelle était
15 appropriée, puisqu'aucun signal n'était visible
16 pour indiquer qu'il y aurait potentiellement une
17 problématique.

18 Au moment où la problématique a été décelée
19 toutefois, Enbridge Gaz Québec a agi très
20 rapidement et avec diligence pour essayer de
21 limiter les coûts et de faire en sorte que les
22 travaux puissent se faire de manière efficiente et
23 aux coûts les plus réduits possible dans les
24 circonstances.

25 Le distributeur souligne par ailleurs que,

1 à la suite du projet, il a revu ses pratiques
2 d'estimation des coûts et de gestion de risques et
3 a également renforcé les procédures internes de
4 planification et de gouvernance de projets, afin de
5 prévenir le plus possible ce type de situation. Les
6 principales modifications apportées aux procédures
7 et méthodologies seront présentées dans le cadre du
8 dossier de fermeture vingt vingt-cinq (2025).

9 La valeur révisée de l'actif Saint-Louis
10 reflète les coûts réels qui ont été prudemment
11 acquis et nécessaires et doivent être inclus à la
12 base de tarification.

13 Nous soulignons par ailleurs que,
14 notamment, le RTIEÉ est d'accord avec l'inclusion
15 de ces investissements liés au Projet Saint-Louis
16 dans la base de tarification vingt vingt-six (2026)
17 et qu'aucune observation spécifique n'a été
18 soulevée à cet égard par l'ACEFO ou la FCEI.

19 Je passe maintenant au taux
20 d'amortissement. Une étude a été réalisée par
21 Enbridge Gaz Québec, par l'entremise de la firme
22 Concentric, en lien avec la mise à jour des taux
23 d'amortissement pour l'année tarifaire vingt vingt-
24 six (2026).

25 À la lumière des conclusions de Concentric,

1 Enbridge Gaz Québec demande à la Régie d'approuver
2 les nouveaux taux d'amortissement, mais également
3 un changement méthodologique et de passer de la
4 méthodologie Average Life Group à la méthodologie
5 Equal Life Group, ALG à ELG, pour application à
6 compter du premier (1er) janvier vingt vingt-sept
7 (2027).

8 Lors de l'audience, l'experte de
9 Concentric, madame Amanda Nori a témoigné à l'effet
10 que cette méthodologie était préférable, car non
11 seulement elle est mathématiquement plus précise
12 que la méthode ALG qui est utilisée jusqu'à
13 maintenant, mais également parce qu'elle s'inscrit
14 dans un contexte de changements législatifs,
15 réglementaires et de transition énergétique qui
16 justifient à ce stade de passer à la méthode ELG
17 afin de réduire les risques associés aux actifs
18 échoués.

19 L'experte a expliqué que la méthode ELG est
20 reconnue et appliquée dans plusieurs juridictions
21 canadiennes, et qu'elle a notamment été approuvée
22 par la Régie de l'énergie à l'égard d'Énergir il y
23 a déjà plusieurs années.

24 Enbridge Gaz Québec note que la FCEI
25 considère prématuré de passer à la méthode ELG et

1 recommande le maintien de la méthode ALG utilisée
2 par le distributeur. Et à ce sujet, évidemment,
3 vous me voyez venir, nous ne sommes pas d'accord
4 avec la recommandation de la FCEI.

5 Enbridge Gaz Québec souligne que la
6 transition énergétique est structurelle et elle
7 déjà intégrée aux politiques publiques et que ce
8 contexte justifie en soi une évolution des
9 pratiques d'amortissement, et donc une transition
10 vers la nouvelle méthodologie.

11 Les politiques climatiques, la transition
12 énergétique et les contraintes réglementaires
13 pourraient entraîner des retraits anticipés
14 d'actifs, des modifications rapides de l'utilité
15 économique de certains équipements ou une
16 obsolescence accélérée non prévue initialement.
17 Évidemment, le distributeur travaille à déployer
18 des mesures afin de maintenir l'utilité de ses
19 actifs dans le contexte de la transition
20 énergétique, mais un risque résiduel
21 d'infrastructures sous-utilisées demeure.

22 Ces effets ne modifient pas toujours
23 immédiatement la durée de vie moyenne, mais
24 augmentent la dispersion autour de cette moyenne.
25 C'est ce que nous a expliqué l'experte dans le

1 cadre de son témoignage.

2 Par conséquent, à la lumière des calculs de
3 Concentric et de ses recommandations, dans un
4 contexte marqué par des changements structurels du
5 secteur énergétique et l'évolution du cadre
6 réglementaire, la méthode ELG permet de mieux
7 refléter l'expérience réelle de mise hors service
8 des actifs que la méthode ALG.

9 Lors de l'audience, l'analyste de la FCEI a
10 indiqué dans le cadre de son contre-interrogatoire,
11 que c'est en fonction des cinq critères identifiés
12 par l'experte de Concentric dans son rapport
13 d'expertise que l'on pourrait déterminer à quel
14 moment le changement à la méthode ELG serait
15 approprié.

16 Or, je vous sou mets que dans le cadre de
17 son témoignage, l'experte de Concentric, non
18 contredite, puisque la seule experte au dossier sur
19 le sujet des taux d'amortissement, est venue
20 analyser ces cinq critères et est arrivée à la
21 conclusion qu'il était approprié, dans les
22 circonstances actuelles d'Enbridge Gaz Québec avec
23 le contexte dont je viens de faire mention, de
24 procéder au changement de méthodologie, malgré le
25 fait que cela n'a pas été fait par le passé. Et

1 elle a expliqué d'ailleurs, dans le cadre de son
2 témoignage, les raisons qui justifient et le
3 changement de contexte qui justifie qu'aujourd'hui
4 on procède à ce transfert, à ce changement de
5 méthode.

6 L'analyse de la FCEI a d'ailleurs admis que
7 l'experte non contredite a jugé, sur la base de ces
8 mêmes cinq critères, qu'il était maintenant
9 opportun de procéder à la transition à la méthode
10 ELG. Nous demandons donc à la Régie d'approuver
11 le changement de méthode qui est recommandé par
12 Concentric.

13 En ce qui a trait à la socialisation du
14 GSR, Enbridge Gaz Québec propose d'augmenter le
15 seuil d'exclusion de la socialisation pour certains
16 clients et demande l'approbation d'une règle
17 globale d'arrondissement qui permet d'augmenter
18 automatiquement le seuil d'exclusion pour les
19 prochaines années en fonction des pourcentages
20 d'augmentation des obligations de distribution de
21 GSR.

22 Le RTIEÉ recommande à la Régie de statuer
23 dès à présent que le GSR invendu prévu durant
24 l'année devrait être socialisé la même année, de
25 manière similaire à ce qui est proposé par Énergir

1 présentement.

2 Enbridge Gaz Québec rappelle, comme le
3 reconnaît d'ailleurs le RTIEÉ, que cette question
4 sera déjà adressée dans le cadre du dossier
5 R-4292-2025, qui est actuellement suspendu, et qui
6 porte sur la stratégie de décarbonation proposée
7 par Enbridge Gaz Québec. Dans le cadre de ce
8 dossier, une approche similaire à celle qui est
9 suggérée par Énergir est proposée également par
10 Enbridge Gaz Québec.

11 Par conséquent, on vous soumet que ce n'est
12 pas dans le cadre du présent dossier que cette
13 question devrait être traitée et qu'on devrait
14 davantage attendre le traitement du dossier de la
15 stratégie de décarbonation pour se pencher sur cet
16 élément.

17 Je passe maintenant à l'optimisation du
18 prix du GSR, qui a fait l'objet de moult
19 discussions dans le cadre de la présente audience.

20 Enbridge Gaz Québec demande à la Régie
21 d'approuver une stratégie d'optimisation du prix du
22 GSR qui est basé sur un mécanisme de vente de
23 volumes de GSR à un prix plus élevé que l'achat des
24 mêmes volumes de GSR à un prix moindre, créant
25 ainsi un écart de prix favorable qui permet de

1 réduire le coût moyen du GSR assumé par la
2 clientèle du distributeur. En résumé.

3 Avec l'évolution du dossier, Enbridge Gaz
4 Québec a fait évoluer également sa proposition et
5 intègre maintenant, dans le cadre de sa
6 proposition, certaines balises qui sont énoncées et
7 résumées au paragraphe 117 de notre plan
8 d'argumentation.

9 Premièrement, assujettir la possibilité de
10 vente à une limite dynamique fondée sur la portion
11 des volumes excédant l'inventaire nécessaire pour
12 assurer le respect des obligations réglementaires
13 en GSR pour les trois prochaines années tarifaires.
14 Ensuite, la combinaison vente-achat doit résulter
15 en une diminution du coût moyen de la molécule de
16 GSR; évidemment, c'est l'objectif même de cette
17 stratégie d'optimisation. Aucune vente de GSR ne
18 sera effectuée à des clients de la franchise du
19 distributeur. Déposer un suivi au rapport annuel du
20 distributeur démontrant que les transactions de
21 vente-achat réalisées en cours d'année ont été
22 avantageuses du point de vue économique pour la
23 clientèle.

24 La première balise correspond à une
25 proposition de l'ACEFO avec laquelle Enbridge Gaz

1 Québec est en accord, et ce, même dans un contexte
2 où le risque de ne pas être en mesure de procéder à
3 un achat suivant une vente est quasi nul. Ce qui
4 est ressorti d'ailleurs des témoignages des
5 représentants d'Enbridge Gaz Québec au courant de
6 l'audience de cette semaine.

7 La deuxième balise permet de contrôler
8 l'impact sur les tarifs fixés par la Régie afin de
9 s'assurer qu'il ne puisse qu'en résulter un
10 bénéfice pour la clientèle. Et encore une fois, je
11 le répète : c'est l'objectif même de la stratégie.
12 Autrement, Enbridge Gaz Québec n'irait pas de
13 l'avant avec une telle approche.

14 Le distributeur considère que cette balise
15 est suffisante pour protéger la clientèle tout en
16 offrant à Enbridge Gaz Québec une flexibilité lui
17 permettant d'effectuer la meilleure optimisation
18 possible. Une balise basée sur des limites de prix
19 n'est pas souhaitable, car elle aurait pour effet
20 de restreindre la possibilité pour EGQ d'effectuer
21 des transactions au bénéfice de la clientèle dans
22 le futur.

23 En troisième lieu, Enbridge Gaz Québec
24 s'engage à ne pas vendre le GSR... pardon, à ne
25 vendre le GSR qu'à des courtiers, à l'exclusion de

1 tout client de sa franchise. Évidemment, cependant,
2 nous soulignons que Enbridge Gaz Québec, une fois
3 le GSR vendu à un courtier, n'aura plus aucun
4 contrôle sur à qui le courtier va vendre à son tour
5 le GSR acquis.

6 En quatrième lieu, si un écart de coût
7 survient en raison de la disposition, Enbridge Gaz
8 Québec sera en mesure de le constater dans le cadre
9 de son rapport annuel, et la remise de cet écart
10 aux clients sera traitée dans un dossier tarifaire
11 suivant selon le cadre réglementaire applicable. Ce
12 mécanisme va permettre évidemment à la Régie de
13 surveiller l'exercice qui est effectué par Enbridge
14 Gaz Québec en application de sa stratégie, et donc
15 de s'assurer que les transactions sont effectuées
16 au meilleur intérêt de la clientèle,
17 essentiellement.

18 Enbridge Gaz Québec cherche, à travers
19 cette stratégie, à faire approuver le principe du
20 mécanisme afin de lui donner une latitude
21 nécessaire pour agir en temps opportun pour saisir
22 les meilleures opportunités possiblef sur le
23 marché. Le distributeur n'associe pas la vente de
24 volumes de GSR à un contrat particulier ou à un
25 volume de gaz en particulier.

1 La demande en lien avec la disposition des
2 volumes de GSR s'inscrit dans un processus
3 d'optimisation de coûts, dans l'intérêt de la
4 clientèle, et n'a pas pour effet d'affecter
5 l'inventaire de GSR du distributeur.

6 En effet, une fois une vente concrétisée,
7 un achat quasi simultané serait effectué pour le
8 même volume de GSR qui aura été vendu. Maintenant,
9 la stabilité de l'inventaire qu'Enbridge Gaz Québec
10 a en place au moment de la... des deux
11 transactions.

12 Ce type d'approche a déjà été reconnu et
13 approuvé par la Régie, notamment eu égard aux
14 efforts d'optimisation d'Énergir. En effet, dans la
15 décision D-2010-116 rendue dans le dossier R-3693-
16 2009, la Régie mentionnait qu'il était opportun de
17 maintenir un incitatif pour Gaz Métro (Énergir) à
18 réaliser des optimisation en cours d'année - je
19 m'excuse, je viens de voir une petite coquille, ce
20 qui m'a déconcentrée - réaliser des optimisations
21 en cours d'année qui sont dans l'intérêt de la
22 clientèle. Donc, on le voit au paragraphe 85 :

23 La Régie considère qu'il est opportun
24 de maintenir un incitatif pour le
25 distributeur à réaliser, tant dans sa

1 planification que dans ses opérations
2 en cours d'année, toutes les
3 transactions qui sont dans l'intérêt
4 de l'ensemble de sa clientèle.

5 Énergir effectue des transactions d'optimisation
6 depuis un certain temps pour ses capacités de
7 transport notamment. En réponse à une question du
8 RTIEÉ, Enbridge Gaz Québec a expliqué durant
9 l'audience que l'objectif de sa demande n'était pas
10 de traiter des surplus en inventaire, mais plutôt
11 d'optimiser son portefeuille. En d'autres termes,
12 et je m'explique, Enbridge Gaz Québec va s'assurer
13 d'avoir les volumes de GSR nécessaires pour
14 respecter son obligation réglementaire. Il y a
15 évidemment des surplus qui sont en inventaire et
16 qui vont demeurer en inventaire. Et lorsqu'une
17 transaction va s'effectuer, en fait je devrais dire
18 « deux transactions », la vente suivie de l'achat
19 de volume, il s'agira d'un volume équivalent dans
20 les deux cas qui ne viendra pas affecter
21 l'inventaire qui est déjà en place.

22 À aucun moment il n'a été question de
23 vendre une partie du portefeuille sans que cela ne
24 soit rattaché à une nouvelle acquisition de GSR
25 permettant toujours de conserver la même quantité

1 de GSR dans ce même portefeuille. Dans le cadre du
2 témoignage de l'analyste du RTIEÉ, celui-ci
3 laissait sous-entendre que la stratégie
4 d'optimisation d'Enbridge Gaz Québec était basée
5 sur une approche d'achat à bas prix dans le but de
6 vendre à prix plus élevé pour faire un profit.

7 Cette interprétation ne cadre tout
8 simplement pas avec la demande d'optimisation qui
9 est formulée par le distributeur. Le mécanisme
10 d'optimisation qu'on vous propose ne crée aucune
11 spéculation. Ce n'est pas une question d'acheter
12 pour revendre. C'est vraiment un mécanisme où l'on
13 vend parce qu'il y a une opportunité. Et on achète
14 par la suite pour remplacer les mêmes volumes
15 vendus, évidemment à un prix compétitif qui va
16 permettre de diminuer le coût moyen du GSR pour la
17 clientèle. Donc, tout revenu généré par la
18 stratégie vente-achat proposée par le distributeur
19 sera utilisé à l'avantage de la clientèle afin de
20 diminuer le prix moyen de la molécule.

21 Et j'arrive maintenant dans le cadre
22 juridique qui est applicable à cette proposition.
23 Et c'est dans ce contexte que je vais essayer
24 également de répondre à la question qui a été
25 soulevée par le banc et plus particulièrement par

1 madame le régisseur Durand en lien avec le
2 fondement d'une mécanique comme celle-là et de sa
3 nature réglementée ou non réglementée.

4 Nous sommes d'avis que la stratégie qui est
5 proposée par Enbridge Gaz Québec à la Régie
6 s'encadre parfaitement dans le cadre établi par la
7 nouvelle Loi 24, notamment par l'application de
8 l'article 5, le nouvel article 5 de la Loi sur la
9 Régie de l'énergie, qui prévoit que, dans
10 l'exercice de ses fonctions et pouvoirs, la Régie
11 doit notamment favoriser une transition énergétique
12 ordonnée et au moindre coût. Le deuxième alinéa de
13 l'article 5 se lit comme suit :

14 Dans l'exercice de ses fonctions et
15 pouvoirs, la Régie doit favoriser la
16 satisfaction des besoins énergétiques,
17 une transition énergétique ordonnée et
18 au moindre coût, l'innovation ainsi
19 que la maximisation des bénéfices
20 économiques, sociaux et
21 environnementaux de l'énergie pour les
22 Québécois [...]

23 Enbridge Gaz Québec effectue tous les efforts
24 possibles pour abaisser le coût moyen de la
25 molécule de GSR afin de maximiser l'intérêt de sa

1 clientèle pour le GSR et ainsi favoriser une
2 transition énergétique et une décarbonation
3 accélérée de son réseau gazier.

4 L'optimisation de l'inventaire est alignée
5 d'ailleurs avec le rôle de mandataire que joue le
6 distributeur à l'égard du GSR qu'il fournit à sa
7 clientèle. Et à ce titre, Enbridge Gaz Québec doit
8 s'assurer d'offrir les meilleures conditions
9 économiques possibles à sa clientèle. Et je fais
10 référence ici notamment aux deux décisions qui ont
11 été mentionnées par madame Durand hier, et qui ont
12 été déposées sur le site de la Régie, où il est
13 écrit essentiellement noir sur blanc que ce type
14 d'approche correspond avec le statut de mandataire
15 du distributeur. Et je vais vous citer quelques
16 paragraphes. Aux pages 190 et 191 de l'ordonnance
17 G-441 :

18 L'opération d'acheter une marchandise
19 destinée à être vendue faisant partie
20 intégrante de l'exploitation d'une
21 entreprise de vente, la Régie est
22 d'avis que cette opération est sous sa
23 juridiction même si elle est effectuée
24 à l'extérieur de la franchise du
25 distributeur.

1 La Régie n'a donc aucune hésitation
2 quant au fond et quant à sa
3 juridiction à ordonner à la requérante
4 a) d'assurer que son entreprise de gaz
5 adopte le comportement d'un mandataire
6 de ses abonnés selon les articles 1701
7 et suivants du Code civil quand elle
8 achète le gaz qu'elle va leur
9 revendre.

10 Ceci implique :

11 - que la requérante ait le devoir de
12 défendre les intérêts de ses abonnés
13 en faisant tous les efforts qui
14 s'imposent pour acheter le gaz qui
15 leur est destiné dans les meilleures
16 conditions dont notamment celle du
17 prix;

18 - qu'elle exerce son rôle de
19 mandataire de ses abonnés de la même
20 façon pour chacun d'eux en n'en
21 privilégiant aucun aux dépens des
22 autres.

23 En satisfaisant à cette ordonnance, la
24 Régie considère que le distributeur s'engage ainsi
25 à acquérir le gaz requis par les consommateurs dont

1 l'intérêt sera le mieux servi par une saine
2 concurrence du marché en ne se restreignant
3 d'aucune façon la manière de transiger avec
4 certains producteurs uniquement. Et ça, c'est ce
5 qui ressort de la deuxième décision, l'Ordonnance
6 G-470, à la page 99, où on nous dit :

7 La Régie réitère l'opinion exprimée
8 aux pages 190 et suivantes de
9 l'Ordonnance G-441 à l'effet qu'un
10 distributeur n'est pas un marchand de
11 gaz mais plutôt un intermédiaire et
12 que les transactions qu'il engage sur
13 la marchandise gaz sont accessoires à
14 l'exploitation de son réseau même
15 lorsqu'elles ont lieu à l'extérieur de
16 sa franchise.

17 La Régie considère que le détenteur
18 d'une franchise octroyée par le
19 gouvernement du Québec ne peut pas
20 être le mandataire de quiconque autre
21 que les consommateurs de gaz dans
22 l'intérêt desquels les pouvoirs
23 publics lui ont octroyé le droit
24 exclusif d'exploiter un réseau de
25 distribution unique.

1 Je vais un petit plus loin, paragraphe qui commence
2 par « la Régie est d'avis » :

3 ... qu'en prenant un tel engagement le
4 distributeur deviendrait dans les
5 faits l'agent de vente du cartel...

6 On fait référence au fait qu'ici, il était question
7 d'un cartel.

8 ... auquel il concéderait
9 l'exclusivité de fourniture. Cet
10 engagement substituerait le mandat de
11 vendre le gaz du cartel à celui
12 d'acheter le gaz requis par les
13 consommateurs du Québec dont l'intérêt
14 serait mieux servi par une saine
15 concurrence entre les producteurs.

16 Évidemment, le contexte de ces ordonnances est un
17 peu différent de la situation actuelle, mais je
18 pense qu'on peut tirer les parallèles qui
19 s'appliquent ici, où on voit que le distributeur de
20 gaz est essentiellement l'intermédiaire entre le
21 producteur de qui il achète le gaz et les
22 consommateurs qui vont l'utiliser ou, dans le cas
23 actuel, des courtiers qui pourraient acheter le gaz
24 ainsi à qui? Le tout, au bénéfice de la clientèle
25 du distributeur, afin de permettre à la clientèle

1 du distributeur d'obtenir le gaz, le GSR en
2 l'occurrence, au meilleur prix possible.

3 Enbridge Gaz Québec soumet que sa
4 proposition s'encadre parfaitement également dans
5 le rôle de mandataire décrit par la Régie, qui lui
6 permet d'offrir à sa clientèle les meilleures
7 conditions possible qu'elle est en mesure d'obtenir
8 sur un marché libre.

9 Par ailleurs, cette stratégie
10 d'optimisation s'intègre également dans les
11 activités réglementées du distributeur, même si la
12 fourniture du GSR ne fait pas partie de son droit
13 exclusif à proprement parler - puisque le droit
14 exclusif est un droit de distribution - en ce que
15 l'achat de la molécule de GSR est réglementé.

16 D'une part, en vertu de l'article 78, on a
17 l'obligation de soumettre à la Régie, sur une base
18 annuelle actuellement, puis dans le cadre des
19 nouvelles règles ce sera selon d'autres modalités,
20 mais l'obligation demeure, un plan
21 d'approvisionnement, qui va notamment porter sur
22 l'approvisionnement en GSR et donc l'acquisition va
23 entrer dans le contexte des gestes qui sont
24 réglementés et qui vont être assujettis à la
25 compétence de la Régie de l'énergie.

1 D'autre part, ce qui est proposé tombe
2 également dans le contexte réglementé, compte tenu
3 du pouvoir de la Régie de fixer des tarifs,
4 incluant les tarifs pour la fourniture et la
5 distribution du GSR, conformément à l'article 52.5
6 de la Loi sur la Régie de l'énergie, nouvel
7 article.

8 La compétence de la Régie à l'égard de la
9 disposition de volumes est également encadrée par
10 son pouvoir de surveillance des opérations du
11 distributeur afin de s'assurer de la satisfaction
12 des besoins des consommateurs de manière
13 suffisante, suivant le paragraphe 2 de l'article 31
14 de la Loi sur la Régie de l'énergie.

15 Dans ce contexte, Enbridge Gaz Québec
16 considère que sa proposition fait partie des
17 activités réglementées du distributeur et que la
18 Régie a compétence pour l'approuver.

19 Et je réitère à nouveau que ce type
20 d'exercice est déjà mis en place et exécuté par
21 Énergir à des fins d'optimisation de ses coûts de
22 transport et que, donc, on a déjà une certaine
23 confirmation à l'effet qu'une telle mécanique
24 serait essentiellement encadrée par la juridiction
25 de la Régie et tomberait dans le spectre des

1 activités réglementées du distributeur.

2 Je passe maintenant à la stratégie
3 d'intégrité. Enbridge Gaz Québec a déposé une
4 Stratégie relative à la gestion de l'intégrité de
5 ses actifs. Pour résumer, essentiellement, on veut
6 passer d'une méthode d'intervention sur le réseau
7 de distribution qui est actuellement davantage
8 réactive malgré le fait qu'on essaie le plus
9 possible d'intervenir et de prévenir certains
10 incidents ou des problématiques particulières qui
11 pourraient résulter de l'âge du réseau ou de la
12 vétusté de certaines composantes du réseau. Mais
13 actuellement, l'approche est davantage réactive que
14 proactive.

15 Ce qu'Enbridge Gaz Québec propose, c'est de
16 procéder à une stratégie d'intégrité qui serait
17 plus organisée, planifiée d'avance, plus méthodique
18 et qui aurait pour effet de prévoir à l'avance les
19 risques afin d'appliquer des solutions de manière
20 proactive et à coûts moindres puisqu'une meilleure
21 planification, notamment des travaux à effectuer,
22 mais également des ressources requises, permettrait
23 de réduire les coûts applicables.

24 Enbridge Gaz Québec note que la FCEI n'est
25 pas opposée au programme de gestion préventive des

1 actifs dans la mesure où celui-ci permet de réduire
2 les coûts à terme ou que son impact sur les coûts
3 est justifié par des impacts tangibles sur la
4 fiabilité, la performance et la sécurité du réseau.

5 La FCEI soumet que l'approbation future des
6 mesures visées par le programme devrait être
7 conditionnelle à une démonstration, basée sur des
8 données réelles et des hypothèses clairement
9 énoncées, des avantages par rapport à la situation
10 actuelle eu égard à la réduction des risques en
11 termes de fréquence et de conséquences, à la
12 fiabilité, aux coûts et à tout autre avantage
13 allégué. Cette démonstration devrait être faite
14 parallèlement au dépôt du premier bilan dans le
15 cadre du prochain dossier tarifaire.

16 Enbridge Gaz Québec soutient que cette
17 démonstration est déjà requise et effectuée pour
18 les projets sont de plus d'un point deux million de
19 dollars (1,2 M\$). Le cadre réglementaire le
20 requiert.

21 Ce que la FCEI demande, toutefois, équivaut
22 essentiellement à exiger à d'Enbridge Gaz Québec
23 des obligations qui sont plus contraignantes que ce
24 que le cadre actuel demande. En d'autres termes, on
25 demanderait essentiellement de faire le même

1 exercice pour les projets qui sont en dessous d'un
2 point deux million (1,2 M\$) que ce qu'on fait déjà
3 pour les projets qui sont au-delà d'un point deux
4 million (1,2 M\$).

5 On vous soumet que ce n'est pas l'intention
6 du législateur et que, de toute manière, les suivis
7 en lien avec ces projets qui sont en deçà du un
8 point deux million (1,2 M\$) se font à travers les
9 dossiers tarifaires année après année. On présente
10 les investissements de moins d'un point deux
11 million (1,2 M\$) pour des projets de cette nature-
12 là dans le cadre de nos dossiers tarifaires.

13 Et j'achève. Je vois le temps passer, puis
14 je pense que j'ai dépassé de quelques minutes le
15 temps que j'avais annoncé, mais je suis sur la fin.
16 Les unités de conformité.

17 Enbridge Gaz Québec demande à la Régie la
18 création d'un CFR afin de comptabiliser les revenus
19 qui sont associés aux unités de conformité générées
20 par les volumes reçus après le sept (7) juin vingt
21 vingt-cinq (2025) et découlant du marché d'échanges
22 d'instruments établi dans le cadre du Règlement sur
23 les combustibles propres.

24 Durant l'audience de décembre vingt vingt-
25 cinq (2025) et de mars vingt vingt-six (2026), la

1 présente audience, Enbridge Gaz Québec a expliqué
2 le fonctionnement du régime relatif à la création
3 des unités de conformité.

4 Le régime permet la possibilité de créer
5 des UC et de bénéficier des revenus de leur vente
6 sur le marché. Essentiellement, les UC générées
7 sont associées à des volumes de GSR distribués.

8 Notons que le Règlement sur les
9 combustibles propres exige que les données soient
10 colligées sur une période de vingt-quatre (24) mois
11 avant que ne puissent être créées des unités de
12 conformité qui pourront par la suite être
13 monétisées.

14 On a donc un délai entre le moment
15 d'acquisition, de traitement des données,
16 d'accumulation des données pendant vingt-quatre
17 (24) mois et après ça, le moment où on va pouvoir,
18 en réalité, concrètement, générer les UC pour
19 pouvoir les vendre et donc, générer un revenu.

20 Donc, une période de plusieurs années peut
21 s'écouler avant que les volumes de GSR qui sont
22 acquis et distribués, génèrent des UC qui, une fois
23 vendues, peuvent elles aussi générer des revenus. À
24 titre d'illustration, Enbridge Gaz Québec a
25 commencé à s'investir dans le processus de création

1 des huissiers en deux mille vingt-quatre (2024),
2 mais certains des volumes qui ont été acquis ne
3 pourront pas ou n'ont pas pu encore être
4 transformés en unités de conformité.

5 Par le passé, la Régie refusait d'intégrer
6 les revenus de ventes des UC et de les considérer
7 comme faisant partie des activités réglementées. Et
8 je fais référence notamment au dossier R-4008-2017
9 d'Énergir et à la décision plus particulièrement
10 D-2024-028 qui apparaît au paragraphe 157 de notre
11 plan d'argumentation.

12 Évidemment, avec l'avènement de la Loi 24,
13 la situation a changé et la décision D-2024-028 est
14 arrivée pré-Loi 24. Donc, depuis le sept (7) juin
15 vingt vingt-cinq (2025), la Loi sur la Régie de
16 l'Énergie permet à la Régie de tenir compte de
17 revenus générés par la participation du
18 distributeur à un marché d'échange d'instruments
19 établi pour favoriser la réduction des émissions de
20 gaz à effet de serre dans l'établissement des
21 revenus requis pour assurer la prestation de
22 services de fourniture de gaz naturel de GSR, de
23 transport et d'équilibrage. C'est l'article 52.5
24 qui le prévoit. Je ne vais pas le citer tout de
25 suite, je vais revenir tantôt.

1 L'article 52.5 prévoit qu'il est possible
2 pour la Régie de tenir compte de tels revenus, sans
3 qu'elle n'y soit par ailleurs obligée.

4 Les revenus visés à cet article
5 correspondent essentiellement aux revenus qui
6 découlent de la vente des UC créées en vertu du
7 Règlement sur les combustibles propres.

8 Enbridge Gaz Québec anticipe créer des
9 unités à partir du GSR reçu depuis l'entrée en
10 vigueur de cet article. Il demande ainsi à la Régie
11 l'autorisation de pouvoir comptabiliser ces revenus
12 qui sont générés dans un compte de frais reportés
13 créé à cet effet.

14 Enbridge Gaz Québec note que le RTIEÉ et la
15 FCEI appuient cette demande de création d'un CFR.

16 Toutefois, les deux intervenants soulignent
17 cependant que tous les revenus découlant de la
18 participation à un marché d'échange d'instruments
19 devraient être inscrits au compte si cette
20 participation est postérieure au sept (7) juin deux
21 mille vingt-cinq (2025), et ce, indépendamment du
22 moment où les volumes ont été achetés et reçus.

23 Et on comprend de leur prétention
24 qu'essentiellement, quand on parle de
25 participation, ils font référence à la vente. En

1 d'autres termes, la prétention des intervenants,
2 selon notre compréhension, est que dans la mesure
3 que la vente des UC est effectuée post sept (7)
4 juin vingt vingt-cinq (2025), peu importe quand ils
5 ont été acquis, reçus, injectés dans le réseau, ils
6 devraient être comptabilisés dans le CFR.

7 Le distributeur est plutôt d'avis que si
8 l'unité de conformité a été générée avant le sept
9 (7) juin, elle n'est pas réglementée. Peu importe
10 la date à laquelle elle a été vendue, puisqu'avant
11 l'adoption de la Loi 24, la Régie considérerait ces
12 unités comme faisant partie d'activités non
13 réglementés.

14 Si les volumes de GSR ont été reçus avant
15 le sept (7) juin vingt vingt-cinq (2025), mais
16 qu'on ne pouvait pas générer les unités de
17 conformité pour vingt-quatre (24) mois parce que le
18 système ne le permet pas, elles sont réputées
19 générées à la date de réception des volumes de GSR.

20 En effet, les UC sont générées au moment de
21 leur injection dans le réseau, ce qui implique
22 nécessairement que les volumes de GSR aient été
23 acquis et reçus au préalable. Et je vous sou mets
24 que dans la décision D-2024-0228, au paragraphe 42,
25 on précise, on confirme cette façon de procéder. Le

1 paragraphe est très court :

2 Énergir propose de comptabiliser les
3 UC à leur coût d'acquisition au moment
4 de leur création, c'est-à-dire au
5 moment où le GSR est injecté dans le
6 réseau gazier.

7 Ainsi, tout volume de GSR qui serait reçu avant le
8 sept (7) juin vingt vingt-cinq (2025), alors que
9 les UC n'étaient pas réglementées, ne peut être
10 considéré comme donnant lieu à des revenus qui
11 peuvent être comptabilisés aux fins des revenus
12 requis au sens de l'article 52.5.

13 La formulation de l'article 52.5, alinéa 2
14 milite d'ailleurs en faveur de cette
15 interprétation, puisque le libellé de l'article
16 réfère au fait que la Régie peut tenir compte, dans
17 l'établissement des revenus requis, « des revenus
18 requis par la participation du distributeur à un
19 marché d'échange d'instruments ». Je vais lire la
20 phrase au complet. Je reviens donc à la citation.
21 L'article 52.5 :

22 La Régie peut également tenir compte
23 des revenus générés par la
24 participation du distributeur à un
25 marché d'échange d'instruments établi

1 pour favoriser la réduction des
2 émissions de gaz à effet de serre.

3 La participation à un marché d'échange
4 d'instruments implique toutes les étapes de cette
5 participation, allant de l'achat des volumes de GSR
6 à leur réception par le distributeur, à leur
7 injection dans le réseau gazier, à la création des
8 UC, le moment venu, et à l'aliénation de ces UC. Ce
9 n'est pas uniquement l'action de vendre les UC
10 après le sept (7) juin vingt vingt-cinq (2025) qui
11 permet de générer les revenus visés à l'article
12 52.5, alinéa 2, mais bien toutes les autres étapes
13 préalables également.

14 Ainsi, dans la mesure où une UC a été
15 générée ou créée, c'est-à-dire acquise, reçue et
16 injectée dans le réseau avant le sept (7) juin
17 vingt vingt-cinq (2025), dans un contexte non
18 réglementé, ce n'est pas son aliénation après le
19 sept (7) juin vingt vingt-cinq (2025) qui va en
20 changer la nature non réglementée.

21 Dit autrement, le moment de l'aliénation de
22 l'UC après le sept (7) juin vingt vingt-cinq (2025)
23 ne change rien au caractère non réglementé de
24 l'unité de conformité qui a été générée avant le
25 sept (7) juin. Les revenus associés à celle-ci ne

1 peuvent donc pas être pris en compte dans les
2 revenus requis pour l'établissement du tarif GSR.

3 Et enfin, en lien avec la confidentialité
4 je vais être brève. Vous avez entendu monsieur
5 Tremblay qui est revenu en témoignage dans le cadre
6 de la présente audience pour expliquer le contexte
7 du paragraphe 9 de sa déclaration sous serment du
8 neuf (9) décembre dernier en lien avec les motifs
9 qui justifient de garder confidentiel certaines
10 informations et certains renseignements qui
11 ressortent de la preuve qui a été déposée
12 relativement à la stratégie d'optimisation du GSR.

13 Je ne veux pas nécessairement m'éterniser
14 sur ce qu'on rapporte dans le cadre de notre plan
15 d'argumentation, mais essentiellement on vous
16 soumet qu'il est primordial que les informations
17 qui ont été identifiées par monsieur Tremblay et
18 pour lesquelles on demande à ce stade la
19 confidentialité, et qui ont été énormément limitées
20 après un exercice quand même assez laborieux pour
21 nous assurer de rendre public le plus
22 d'informations possible, eh bien, les informations
23 qui sont demeurées confidentielles doivent le
24 rester afin de ne pas porter préjudice à la
25 capacité du distributeur d'agir dans le meilleur

1 intérêt de sa clientèle de pouvoir continuer à
2 négocier avec les producteurs de GSR, avec des
3 acheteurs potentiels, des courtiers potentiels de
4 GSR, et donc, dans ce contexte-là, il est
5 nécessaire de maintenir la compétitivité d'Enbridge
6 Gaz Québec en lien avec ses partenaires d'affaires,
7 et donc de conserver confidentielle l'information
8 pour laquelle on vous demande une ordonnance de
9 confidentialité.

10 Et, sur ce, à la lumière de la preuve qui a
11 été déposée au dossier des témoignages que vous
12 avez entendus, nous prions la Régie d'accueillir,
13 selon leur conclusion, les demandes qui ont été
14 formulées par Enbridge Gaz Québec dans le cadre de
15 la cinquième demande amendée datée du vingt-cinq
16 (25) mars vingt vingt-six (2026). Ceci complète mes
17 représentations, à moins que vous ayez des
18 questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Probablement qu'on aura des questions, mais si vous
21 permettez, on va prendre une pause de quinze (15)
22 minutes...

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Absolument.

25

1 LE PRÉSIDENT :
2 ... puis on vous revient.

3 Me ADINA GEORGESCU :
4 Merci beaucoup.

5 LE PRÉSIDENT :
6 Merci.

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE
8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9 _____
10 LE PRÉSIDENT :
11 Bonjour. Comme je l'avais annoncé, la formation
12 aura en effet quelques questions.

13 M. SAMY GENNAOUI :
14 Bonjour, Maître Georgescu. Ma première question va
15 toucher les volumes industriels des prévisions de
16 la demande pour les volumes industriels. Je vous ai
17 entendu dire... puis là, je n'ai pas noté toute la
18 citation que vous aviez faite, mais vous disiez
19 principalement « une prévision est une prévision ».

20 Me ADINA GEORGESCU :
21 Oui.

22 M. SAMY GENNAOUI :
23 Donc, on ne peut pas être tenu que ce soit tout le
24 temps cent pour cent (100 %) exact.

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Oui.

3 M. SAMY GENNAOUI :

4 Je paraphrase un peu à votre citation, je m'en
5 excuse. Sur cette question-là, j'aimerais vous
6 entendre par rapport aux commentaires des témoins
7 de l'ACEFO hier à l'effet que, oui, des prévisions
8 sont des prévisions, mais si elles sont tout le
9 temps du mauvais côté de la prévision, elles sont
10 soit toujours sous-estimées ou toujours
11 surestimées, à ce moment-là, ce n'est plus
12 nécessairement une marge d'erreur, c'est que la
13 méthodologie devrait être incorrecte. Je paraphrase
14 un peu qu'est-ce qu'ils disaient. Qu'est-ce que
15 vous avez à commenter là-dessus par rapport au fait
16 qu'une prévision est une prévision, mais qui est
17 toujours erronée du même côté?

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Je comprends parfaitement votre questionnement.
20 Puis regardez, ce que je vous répondrais
21 relativement à ça, c'est que c'est certain que, je
22 pense, à travers l'approche d'Enbridge Gaz Québec
23 cette année pour venir corriger le tir, on est en
24 train justement de faire un exercice et de prendre
25 des mesures nécessaires pour essayer de corriger

1 ces écarts-là, une méthodologie qui peut-être peut
2 être précisée davantage qu'elle ne l'était par le
3 passé.

4 Et je vous soumetts que ce qu'on propose
5 comme modification méthodologique vise justement à
6 faire en sorte que, même si une précision demeure
7 une estimation, bien, que cette estimation-là,
8 cette prévision-là va être la plus précise possible
9 et la plus proche de la réalité possible.

10 Donc, ce qu'Enbridge Gaz Québec amène à la
11 table cette année, c'est un ajustement de sa
12 méthodologie, voyant que, dans les dernières
13 années, il y a eu des écarts, elle essaie
14 d'améliorer l'approche. On considère que ce qu'on
15 soumet comme modification améliore effectivement
16 l'approche. On le voit à travers les calculs qui
17 ont été effectués, la comparaison par rapport à la
18 prévision volumétrique entre l'application de la
19 nouvelle approche et de l'approche jusqu'à
20 maintenant. Et, donc, une amélioration est en
21 place.

22 Je pense que, avant qu'on commence à sauter
23 à d'autres choses qui peuvent être améliorées,
24 testons ce qu'on est en train de soumettre comme
25 amélioration maintenant, voyons comment ça

1 fonctionne. Et, par la suite, si on voit que
2 d'autres ajustements sont requis, on pourra les
3 regarder. Mais pour le moment, ce que je vous
4 soumetts, c'est, parfaitement d'accord avec vous,
5 c'est un problème méthodologique si, année après
6 année, après année, après année, on est toujours
7 avec des écarts importants. Là, on est en train
8 d'essayer de corriger cette situation-là pour que
9 nos prévisions soient le plus proche du réel
10 possible.

11 M. SAMY GENNAOUI :

12 Ma deuxième question est concernant les tarifs ou
13 la portion fixe des tarifs, notamment en rapport
14 avec ce que la FCEI avançait, donc le quinze
15 dollars (15 \$) versus le sept dollars (7 \$). Vous
16 avez dit plus tôt ce matin que, par souci d'équité
17 entre le tarif 1 et le tarif 2...

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Oui.

20 M. SAMY GENNAOUI :

21 ... vous vouliez garder une même proportion de
22 composantes fixes aux tarifs. Je regardais, pendant
23 que vous parliez, les volumes moyens des clients à
24 tarif 1 versus les clients à tarif 2, on parle de
25 vingt et un mille neuf cent huit mètres cubes

1 (21 908 m3) comme volume moyen pour le tarif 1 par
2 rapport à mille cinq cent dix-neuf mètres cubes
3 (1 519 m3), donc environ douze ou treize, je n'ai
4 pas fait le calcul, mais c'est plus que dix fois
5 moins. Est-ce que vraiment il y a lieu d'avoir une
6 équité, comme vous dites, en gardant le même ratio
7 de composantes fixes versus composantes variables
8 plutôt que de viser une équité entre les clients
9 d'un même tarif, en tout cas le tarif 1, les
10 clients qui ont des plus faibles volumes, par
11 rapport aux clients qui ont des plus forts volumes
12 au sein du même groupe tarifaire?

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Bien, peut-être pour répondre avec un premier
15 aspect à votre question, c'est de dire que le
16 propos quant à l'équité était surtout... pas
17 nécessairement par rapport au volume, mais par
18 rapport à l'équité entre le pourcentage de portion
19 fixe du tarif 1 versus le tarif 2. Et l'objectif
20 n'est pas de les augmenter selon la même
21 progression, mais de nous assurer qu'ils vont être
22 à peu près à un même niveau et que l'écart entre
23 les deux augmentations ne soit pas trop grand.

24 Et l'exemple que je donnais, c'est qu'on
25 est passé le tarif 2, la portion fixe en vingt

1 vingt-cinq (2025) était à dix-neuf virgule dix-neuf
2 pour cent (19,19 %), on l'a augmentée à vingt et
3 quatre-vingt-quinze pour cent (20,95 %), alors que
4 pour le tarif 1, on était beaucoup en bas de ça. On
5 était en vingt vingt-cinq (2025) à onze virgule
6 zéro deux (11,02) et on est monté en vingt vingt-
7 six (2026) à quatorze soixante-cinq (14,65).

8 On essaye de faire un saut peut-être un
9 petit peu plus grand pour le tarif 1 pour rattraper
10 où le tarif 2 est déjà rendu, parce que leur
11 portion fixe est déjà beaucoup plus haut. Donc, en
12 termes d'équité, c'est à ça que je faisais
13 référence par rapport à maintenir la portion fixe à
14 un niveau, je vais dire comparable, quoiqu'il n'est
15 pas absolument comparable, on sait que le tarif 2
16 est encore plus élevé par rapport à la portion fixe
17 que le tarif 1.

18 Donc, je vous dirais qu'en termes d'équité,
19 réduire le tarif 1, la portion fixe du tarif 1 à
20 nouveau, là, donc réduire par rapport à quatorze
21 point soixante-cinq (14,65) qu'on a annoncé
22 maintenant pour vingt vingt-six (2026) ferait en
23 sorte que l'écart serait encore plus grand. Et
24 donc, entre les deux classes tarifaires, c'est là
25 qu'on verrait peut-être une plus grande iniquité de

1 procéder de cette façon-là.

2 Évidemment, par rapport à la deuxième
3 portion de votre question - ou en tout cas, moi, je
4 le perçois comme une deuxième portion - je pense
5 qu'à travers la proposition qui est faite,
6 l'objectif d'Enbridge Gaz Québec est d'essayer
7 d'être le plus équitable possible avec tous les
8 clients, grands consommateurs comme petits
9 consommateurs, en termes de volume, en adoptant
10 cette progression de la portion fixe pour faire en
11 sorte de ne pas faire assumer la majeure partie des
12 coûts aux consommateurs de plus grands volumes.
13 Donc, je pense qu'à l'intérieur même de la classe
14 tarifaire, la proposition qui est faite,
15 globalement, est une proposition qui a également
16 comme objectif d'assurer cette équité-là à
17 l'intérieur même de la classe.

18 On ne peut pas faire de discrimination
19 nécessairement à l'intérieur de la classe en
20 fonction de, par exemple, de données
21 socioéconomiques, je l'ai mentionné tout à l'heure.
22 Mais par rapport aux volumes consommés, puis les
23 témoins ont d'ailleurs témoigné à cet effet-là, la
24 proposition qui est faite avec cette approche
25 progressive pour augmenter la portion fixe, elle

1 est également faite dans le but d'essayer d'assurer
2 une équité pour ne pas faire assumer la majeure
3 partie des coûts seulement à une portion de la
4 clientèle à l'intérieur d'une classe tarifaire.

5 M. SAMY GENNAOUI :

6 La prochaine question va être un peu plus complexe
7 parce que là on va parler des modalités de vente et
8 achat de GSR. Puis je m'excuse tout de suite, là,
9 ça se peut que ce soit pas nécessairement de
10 l'ordre de l'argumentation, mais on a eu votre
11 demande amendée hier en fin de journée et puis
12 juste pour être certain, les modalités de revente
13 ou de vente et de rachat, vous nous demandez
14 d'autoriser les balises, donc de manière anticipée,
15 les balises de vente et de rachat.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Oui.

18 M. SAMY GENNAOUI :

19 Selon ce qui avait été présenté hier par... hier ou
20 avant-hier par... avant-hier - la semaine passe
21 vite - par votre panel numéro 5 et c'est repris...
22 c'est le même texte, je crois, qui est repris au
23 paragraphe 77 de votre argumentaire. Donc, c'est
24 les balises qui nous sont demandées. Donc juste, la
25 première question, là, pour être clair, ce qu'on

1 doit comprendre c'est que vous ne reviendriez pas à
2 la Régie pour faire autoriser des nouveaux contrats
3 d'achat à condition que ça respecte les balises qui
4 sont mentionnées.

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Exact, c'est l'intention.

7 M. SAMY GENNAOUI :

8 Maintenant, les balises telles qu'elles sont
9 écrites, puis c'est votre demande telle qu'elle est
10 amendée, j'ai l'impression que ça ne correspond pas
11 en tous points à ce qui avait été mentionné
12 verbalement par votre panel de témoins sur certains
13 aspects, notamment « la combinaison vente-achat
14 doit résulter en une diminution du coût moyen de la
15 molécule de GSR », donc il y a bien le mot « doit
16 résulter en une diminution », puis j'ai entendu vos
17 témoins dire : il y a un risque, puis le risque
18 pourrait faire les frais ou aux frais de la
19 clientèle. Donc, si on approuve comme balise « la
20 combinaison vente-achat doit résulter en une
21 diminution du coût moyen de la molécule de GSR »,
22 comment est-ce qu'on doit interpréter ça?

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 C'est une très bonne question, merci. Puis si j'ai
25 besoin de référer à mes gens, ça se peut que je

1 vous revienne également plus tard...

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Oui, oui.

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 ... avec une réponse peut-être plus complète, mais
6 je vais tenter de vous répondre déjà en partant.
7 L'intention, évidemment, c'est que lorsqu'on va
8 procéder à ces transactions-là, elles vont être
9 faites dans le but d'en arriver avec une diminution
10 du coût moyen du GSR. Donc, l'idée, c'est de ne pas
11 créer un risque pour la clientèle. Et on parlait de
12 risque « quasi-nul ». Les témoins ont utilisé la
13 terminologie « quasi-nul ». Le « quasi » avant,
14 évidemment, c'est pour dire qu'il n'est pas nul à
15 cent pour cent (100 %). Donc, il peut rester une
16 marge de risque si, par exemple, il y a un délai
17 qui s'écoule, un délai plus long entre la vente et
18 l'achat du volume équivalent, qui pourrait faire en
19 sorte que les prix peuvent varier.

20 Mais c'est certain que l'intention du
21 distributeur c'est de s'assurer de faire les deux
22 transactions de manière quasi concomitante pour ne
23 pas, justement, avoir le risque de se retrouver
24 dans une situation où on arriverait à avoir vendu à
25 un prix et là, d'être forcé de racheter à un prix

1 plus élevé qui ferait en sorte d'augmenter le coût
2 moyen de la molécule de GSR.

3 Je vous dirais que ce risque, selon notre
4 compréhension, est marginal, immatériel et Enbridge
5 Gaz Québec va faire tout en son pouvoir pour
6 s'assurer que les transactions vont se faire de
7 manière rapprochée et que tout va être évidemment
8 fait pour avantager la clientèle.

9 Est-ce que je peux vous dire qu'il n'y aura
10 pas de risque? Non, je ne peux pas vous le
11 confirmer. Maintenant, quant à la formulation de la
12 balise, quant à nous, le but est qu'on ait une
13 diminution du coût moyen. Donc, oui, notre
14 objectif, ça va être de respecter cette condition-
15 là. Est-ce que l'utilisation du terme « doit »
16 devrait peut-être être révisée? Je vais peut-être
17 consulter mes gens pour voir comment on peut
18 ajuster ça si nécessaire et peut-être vous formuler
19 une proposition différente par rapport à la
20 formulation de cette balise-là tout à l'heure.

21 M. SAMY GENNAOUI :

22 Ma prochaine question... Ça tombe bien que vous
23 avez répondu sur l'aspect de quasi-concomitance
24 parce que ma prochaine question était justement sur
25 le calendrier ou la ligne de temps pour effectuer

1 la vente et le rachat. Et donc, on a compris que
2 c'était ça l'objectif, mais dans les balises que
3 vous nous demandez d'autoriser, je ne crois pas
4 voir... et là, le relis, je ne vous regarde pas
5 directement, je relis en même temps, mais je ne
6 vois pas où il y a une balise qui fixerait une
7 limite de temps entre la vente et le rachat
8 subséquent d'un volume identique. Donc, est-ce
9 qu'on doit comprendre que ce n'est pas une balise
10 que vous voulez avoir?

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Effectivement. Je pense qu'on ne voulait pas être
13 limité parce qu'il peut être question de quelques
14 jours ou de quelques semaines entre la vente et
15 l'achat, qui ne va pas préjudicier la clientèle,
16 qui va, au contraire, peut-être même l'avantager
17 plus parce que ce délai-là a eu lieu. Mais
18 évidemment, l'objectif d'Enbridge Gaz Québec va
19 être d'essayer de trouver les deux, de manière
20 concomitante pour effectuer en l'espace de quelques
21 heures, potentiellement, les deux transactions.

22 Mais on ne veut pas être limité par rapport
23 au délai que ça va prendre parce que ça pourrait
24 faire en sorte de nous faire perdre, manquer des
25 opportunités. Et donc, c'est la raison pour

1 laquelle une balise temporelle n'a pas été incluse
2 parce qu'on considère que la balise en lien avec le
3 fait que le coût moyen va diminuer et donc, va être
4 à l'avantage de la clientèle, va essentiellement
5 encadrer tout aspect temporel de l'exercice.

6 M. SAMY GENNAOUI :

7 Puis ma dernière question sur ce sujet, c'est
8 concernant la limite dynamique sur les trois
9 prochaines années tarifaires. Donc, on comprend que
10 ce que vous voulez, c'est le surplus d'inventaire
11 qui est prévu sur les trois prochaines années, ça
12 devienne votre limite dynamique. Est-ce qu'il y a
13 un risque - et sans mentionner de chiffre - mais si
14 votre surplus d'inventaires est plus faible l'année
15 1 que l'année 3, puis vous prenez la décision de
16 revendre un volume qui est un surplus d'inventaires
17 sur trois ans, est-ce qu'il y a un risque que les
18 obligations réglementaires à la première année des
19 trois prochaines années ne soient pas respectées
20 parce qu'un volume trop élevé aurait été vendu la
21 première année?

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Je pense que l'objectif va être de toujours
24 s'assurer que ce qui va être vendu, même à un
25 horizon de plus longue durée, respecte le surplus

1 d'inventaires, pour ne pas justement se retrouver
2 dans une situation comme celle-là. Et de toute
3 manière, dans l'horizon de trois ans, Enbridge Gaz
4 Québec va également continuer à s'approvisionner en
5 GSR pour assurer d'avoir non seulement le
6 nécessaire pour ses obligations réglementaires,
7 mais va également potentiellement renchérir aussi
8 son inventaire, le surplus en question.

9 Donc, je pense que c'est au fur et à mesure
10 de l'évolution des choses qu'on va pouvoir voir
11 les variations, mais le but ici c'est de s'assurer
12 qu'on ne va pas se retrouver dans une situation où
13 les transactions d'optimisation pourraient
14 potentiellement nous amener dans une situation où
15 le surplus aurait été dépassé et que là, on
16 viendrait gruger dans le GSR qui est en inventaire
17 pour nous permettre de respecter l'obligation
18 réglementaire imposée.

19 Donc ça, ça fait partie des balises, selon
20 nous, à travers la balise 1. Et l'horizon de trois
21 ans, quant à nous, peut-être que c'est un horizon
22 qui pourrait être écourté, mais les gestes qui vont
23 être posés par Enbridge Gaz Québec vont viser à ne
24 pas se retrouver dans une situation où l'horizon va
25 potentiellement nous amener à dépasser le surplus

1 d'inventaires.

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Merci. J'ai une dernière question pour vous
4 concernant le sujet que vous avez abordé à la fin
5 de votre argumentation concernant les revenus tirés
6 de l'aliénation des UC.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Oui.

9 M. SAMY GENNAOUI :

10 Ma question n'est pas tant sur les revenus, mais
11 sur les coûts, puis je sais que vous avez fait
12 référence à de la jurisprudence, mais en faisant
13 abstraction de la jurisprudence, j'aimerais que
14 vous confirmiez ma compréhension et que les coûts
15 qui sont liés donc à l'achat du GSR puis duquel a
16 été tiré... duquel les UC ont pu être créées
17 ensuite aliénées, est-ce que vous confirmez ma
18 compréhension que ces coûts-là ont été inclus dans
19 les tarifs de molécules de GSR, donc qui ont été
20 récupérés par les revenus requis?

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 C'est une très bonne question. Si vous me donnez un
23 instant, je vais valider avant de vous répondre.
24 Alors, si j'ai bien compris votre question, vous
25 parlez des coûts d'acquisition du GSR à proprement

1 parler avant même de penser à la génération des
2 unités de conformité?

3 M. SAMY GENNAOUI :

4 Exact.

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Alors, oui, ces coûts-là sont intégrés dans nos
7 revenus requis, dans nos coûts de service pour...

8 M. SAMY GENNAOUI :

9 Et ces coûts-là incluaient ce qui a permis de
10 valoriser les UC?

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Normalement, ça les inclurait. Ah, on me dit, il
13 n'y a pas de coût pour la génération des UC qui
14 sont assumés par Enbridge Gaz Québec.

15 M. SAMY GENNAOUI :

16 Donc, c'était des coûts qui étaient inclus dans le
17 prix de la molécule qui était...

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Bien, c'est les coûts d'acquisition de la molécule
20 de GSR, mais lorsqu'on parle de la génération à
21 proprement parler des unités de conformité, ces
22 coûts-là sont assumés par le producteur, et donc ne
23 sont pas refilés à Enbridge Gaz Québec dans
24 l'acquisition du coût de la... du GSR, de la
25 molécule.

1 M. SAMY GENNAOUI

2 O.K.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Et donc, par la bande, ce qu'on inclut, c'est le
5 coût d'acquisition de la molécule de GSR avec les
6 attributs qui la rende conforme au Règlement
7 concernant le GSR, mais n'inclut pas des coûts de
8 génération des unités de conformité.

9 M.SAMY GENNAOUI :

10 Je vous remercie beaucoup. Je n'ai pas d'autres
11 questions.

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 Bonjour. Le temps qu'on est dans les UC, j'ai envie
14 de poursuivre dans cette lancée-là, tant qu'on est
15 réchauffés. Monsieur Diaz Kadiri nous a dit avant-
16 hier - c'est ça? - que la valeur du GSR tenait
17 compte de deux éléments : le coût de production du
18 GSR puis la valeur des attributs environnementaux.

19 On sait... - là, il faut que je fasse
20 attention à ce que dis - mais on sait qu'il est
21 possible d'acheter du GSR à un prix beaucoup
22 inférieur que la valeur usuelle du GSR lorsque les
23 attributs environnementaux sont conservés par la
24 producteur. Donc, on comprend, puis on a eu des
25 discussions là-dessus que la valeur du GSR qu'on

1 achète, elle peut varier considérablement en
2 fonction de la possibilité de revendre ce potentiel
3 d'attribut environnemental là. Puis pour certaines
4 molécule de GSR, bien les producteurs veulent
5 conserver puis ils veulent monnayer cette valeur-
6 là, et donc assumer les risques qui vont avec ça.

7 Donc, c'est pour ça que je reviens en lien
8 avec la question avec mon collègue, monsieur
9 Gennaoui, en fait, c'est que la valeur des UC avant
10 le sept (7) juin... le distributeur a acheté du GSR
11 qui contenait un potentiel de valorisation des
12 UC-là, et bon, il y en a deux mille cent quatre-
13 vingt (2 780), puis là, donc on comprend que, avec
14 l'argumentation que vous nous avez faite, là, que
15 ce n'est pas possible de valoriser ces valeurs-là
16 dans le coût du GSR parce qu'elles ont été générées
17 avant le sept (7) juin.

18 Donc, le GSR qui a été acheté et consommé
19 avant le sept (7) juin pouvait contenir... dans le
20 coût d'acquisition de ce GSR-là - là, j'essaie
21 d'être clair - il y avait des unités de GSR qui ont
22 été acquises et pour lequel le distributeur pouvait
23 valoriser ces UC-là après leur création, puis il
24 l'a fait avant... il y en a pour lesquelles il l'a
25 fait avant le sept (7) juin, mais ces molécules-là

1 de GSR ont été acquises à un prix plus élevé que ce
2 qu'elles l'auraient été si le producteur de GSR
3 avait décidé de conserver la valeur de ces UC-là.

4 Donc, le coût d'acquisition du GSR pour
5 lequel le distributeur pouvait valoriser avant le
6 sept (7) juin deux mille vingt-cinq (2025) la
7 valeur des UC était plus élevé... contenait le
8 coût, la valeur de ces attributs environnementaux
9 là. Donc, les coûts étaient plus élevés, puis ces
10 coûts-là ont été assumés à travers le revenu requis
11 par l'ensemble des clients. Je ne sais pas si vous
12 me suivez?

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Je vous suis. Votre question est... Est-ce que vous
15 pourriez préciser la question que vous soumettez?

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Bien, en fait, je reprends la question de monsieur
18 Gennaoui. Est-ce que les coûts des molécules de GSR
19 acquises avant le sept (7) juin deux mille vingt-
20 cinq et pour lesquelles il était possible de
21 valoriser les attributs environnementaux en
22 fonction des UC qui, je comprends, avant le sept
23 (7) juin, n'étaient pas réglementés. Donc, ces
24 molécules-là, pour lesquelles on a pu les
25 valoriser, les clients ont payé plus cher parce que

1 cette molécule-là valait plus cher à cause de cette
2 valeur-là potentielle des UC.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Je vais... je vais vous répondre déjà peut-être une
5 petite portion de réponse, mais je veux valider
6 quelque chose.

7 Mme SYLVIE DURAND :

8 Absolument.

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 J'ai mentionné tout à l'heure que, quant à la
11 portion de génération des UC, Enbridge Gaz Québec
12 n'assumait aucun coût. Là, je comprends que selon
13 ce que vous nous présentez comme hypothèse ou comme
14 illustration, vous faites référence à la valeur
15 additionnelle de la molécule de GSR à cause du
16 potentiel de génération des UC?

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Oui. Tel qu'expliqué par monsieur Diaz Kadiiri. Il
19 nous a bien mis en évidence, là, ces deux éléments-
20 là qui constituent le coût de la molécule de GSR.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Donnez-moi un instant. Alors, je vais essayer de...
23 de l'expliquer d'une façon claire et concise.

24 Préalablement au sept (7) juin, évidemment, le GSR
25 a été acquis, dans le cadre de certains contrats,

1 avec les attributs en lien avec les unités de
2 conformité, donc avec le potentiel de génération et
3 la valeur qui vient avec.

4 Préalablement au sept (7) juin, Énergir a
5 demandé à la Régie de tenir compte de cette réalité
6 et de déduire le potentiel de valeur lié à la
7 génération des unités de conformité du montant qui
8 doit... qui devait être repris dans les revenus
9 requis. Et la Régie a dit : « Je ne peux pas faire
10 ça, parce que les UC ne sont pas réglementés. »
11 Donc, c'est la totalité du montant qui doit passer
12 dans les revenus requis.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Et donc, si je comprends bien, quand vous dites que
15 c'est la totalité du montant qui sont passés dans
16 le revenu requis, est-ce que je dois comprendre...
17 Puis c'est vraiment des questions de compréhension,
18 là, parce que je ne maîtrise pas... Mais est-ce que
19 c'est la valeur créée par les UC avant le sept (7)
20 juin qui ont été remis dans le revenu requis? Dans
21 la totalité du revenu requis ou...? J'essaie
22 juste...

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Effectivement, parce que...

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 ... de comprendre.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Effectivement, parce qu'on parle de... d'unités de
5 conformité achetées, reçues et injectées dans le
6 réseau avant le sept (7) juin. Et donc, ce sont ces
7 montants-là en lien avec l'acquisition de ce GSR-là
8 avant le sept (7) juin qui passent dans les revenus
9 requis.

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Donc, ça a été remis dans le revenu requis à
12 l'ensemble des clients et non pas dans le prix...
13 dans le coût du GSR. C'est ça qu'il faut
14 comprendre? Pour les UC valorisés avant le sept (7)
15 juin. Non?

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Encore une fois, je vais essayer de l'expliquer
18 d'une façon claire. Si on prend l'exemple à nouveau
19 de l'avant/après sept (7) juin, la molécule de GSR
20 est achetée, par exemple, à vingt dollars (20 \$).
21 Et que sur le vingt dollars (20 \$), cinq dollars
22 (5 \$) représente le potentiel de valorisation des
23 unités de conformité.

24 Avant le sept (7) juin, Énergir a demandé à
25 la Régie de déduire le cinq dollars (5 \$) pour

1 n'inclure que quinze dollars (15 \$) dans les
2 revenus requis. La Régie a dit : « Je ne peux pas
3 faire ça, parce que les UC ne sont pas
4 réglementées. Donc, l'achat, c'est l'achat. C'est
5 le vingt dollars (20 \$) qui va rentrer dans les
6 revenus requis. »

7 Avec le changement de la Loi, à partir du
8 sept (7) juin, ce qu'on demande, c'est de faire
9 justement cet exercice-là, de départager la valeur
10 qui est attribuable au potentiel de génération de
11 l'unité de conformité du prix total de la molécule
12 de GSR.

13 Donc, notre vingt dollars (20 \$) maintenant
14 va devoir déduire le cinq dollars (5 \$) qui est
15 attribuable à la valeur... au potentiel de
16 génération de l'unité de conformité. Et donc,
17 uniquement le quinze dollars (15 \$) qui représente
18 les attributs environnementaux de la molécule de
19 GSR aux fins du règlement concernant le GSR serait
20 intégré dans les revenu requis.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 O.K. Donc, allons-y avec votre exemple. Je pense
23 que c'est plus... Donc, dans votre exemple, la
24 molécule coûte vingt dollars (20 \$). Puis là, il y
25 a un cinq dollars (5 \$) qui est associé aux UC puis

1 quinze dollars (15 \$) aux coûts de production. Là,
2 c'est très clair, là. Vous me dites qu'en fait, le
3 cinq dollars (5 \$) n'a pas pu être comptabilisé,
4 donc le coût du GSR est demeuré à vingt dollars
5 (20 \$).

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Exact.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Mais le cinq dollars (5 \$) a été... Est-ce que...
10 Puis là, je veux juste valider ma compréhension,
11 là. Est-ce que le cinq dollars (5 \$) a été encaissé
12 par le distributeur et retourné au client via le...
13 Qu'est-ce qui est arrivé avec le cinq dollars
14 (5 \$)? Je comprends...

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Il est passé dans les revenus requis.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Dans les revenus requis. O.K., c'est ça. Donc, au
19 lieu d'aller dans le coût du GSR, il est passé dans
20 les revenus requis...

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Effectivement.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 ... et retourné à l'ensemble des clients?

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Exact.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 O.K. Ça répond à ma question. Non?

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Attendez. O.K. J'ai un ajustement à ce que je viens
7 de vous répondre. Comme le cinq dollars (5 \$) n'est
8 pas réglementé pré sept (7) juin, il n'est pas
9 intégré dans les revenus requis.

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 O.K. Donc, le distributeur a généré cette valeur-là
12 de cinq dollars (5 \$), et il est rendu où? Il
13 est...

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Cette valeur-là n'a peut-être même pas encore été
16 réellement concrétisée parce qu'elle ne le sera
17 qu'au moment de la vente de l'unité de conformité
18 qui, elle, peut arriver post sept (7) juin. Mais la
19 valeur existe pré sept (7) juin parce que l'unité
20 de conformité existe pré sept (7) juin.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Et cette unité de conformité là pré sept (7) juin,
23 quand elle va se matérialiser, ne pourra pas
24 retourner ni aux GSR ni aux clients parce qu'elle a
25 été considérée, par une décision de la Régie, non

1 réglementée.

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 Exact.

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Et le cinq dollars (5 \$), il va aller où? Il va
6 aller à l'actionnaire? C'est de l'argent qui va
7 avoir été généré qui ne peut pas retourner aux
8 clients selon votre interprétation...

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 Exact.

11 Mme SYLVIE DURAND :

12 ... en fonction des décisions de la Régie.

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Exact.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 Mais il va demeurer où, ce cinq dollars (5 \$) là?

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Il retourne à l'actionnaire. Puis je vous dirais
19 que ce n'est pas uniquement en raison de la
20 décision de la Régie. La décision de la Régie
21 confirme l'état de la Loi préalablement au sept (7)
22 juin.

23 Avec l'arrivée de la nouvelle Loi, je vous
24 dirais que c'est en fonction de la nouvelle Loi que
25 la situation a changé et que, dorénavant, le cinq

1 dollars (5 \$) en question devient un élément qui
2 est réglementé et qui, là, va pouvoir revenir à la
3 clientèle, donc être intégré dans les revenus
4 requis, alors que pré sept (7) juin, ce n'était pas
5 le cas.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 O.K.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Pas parce que la... pas uniquement parce que la
10 Régie a rendu une décision qui confirmait ça, mais
11 parce que la Loi, l'interprétation que la Régie a
12 fait de la Loi était à l'effet que c'était un
13 élément qui n'était pas réglementé.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 O.K. Et si cet attribut environnemental là est
16 acheté avant deux mille... juin deux mille vingt-
17 cinq (2025), mais créé et matérialisé ou revendu
18 après le sept (7) juin, selon votre raisonnement,
19 ça doit respecter la Loi et la réglementation qui
20 étaient en vigueur avant le sept (7) juin?

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Bien, je vous dirais, dans la mesure où la molécule
23 a été achetée et reçue, donc injectée dans le
24 réseau, si on se fie à ce qui ressort de la
25 décision... dans le dossier d'Énergir, c'est au

1 moment de l'injection dans le réseau qu'on
2 considère que l'unité de conformité a été générée.

3 Et donc, si l'unité de conformité a été
4 générée avant le sept (7) juin, de par la force des
5 choses, la nouvelle Loi n'était pas encore en
6 vigueur. Donc, la valeur associée à l'unité de
7 conformité avant le sept (7) juin est une valeur
8 qui ne peut être intégrée au revenu requis.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Ça répond. C'est correct, Monsieur Gennaoui? Oui.

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Je m'excuse, je...

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Non.

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Finalement, ça s'est replacé, mais...

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Il n'y a aucun problème, l'important c'est qu'on se
19 comprenne.

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 Effectivement.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Oui?

24 LE PRÉSIDENT :

25 Fait que si on résume, là.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Hum, hum.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Je vais tenter une explication, là.

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Allons-y.

7 LE PRÉSIDENT :

8 C'est que vous avez un contrat de deux mille vingt-
9 quatre (2024) à deux mille vingt-huit (2028) - on
10 va mettre un long contrat - qui a des quantités de
11 livraison de GSR.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Hum, hum.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Avant le sept (7) juin deux mille vingt-cinq
16 (2025), même s'il a été injecté, à ce moment-là, le
17 GSR qui a été injecté à ce moment-là, c'était du
18 non réglementé. Donc, il n'y a pas eu d'addition de
19 revenus requis.

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 Exact.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Après, par contre, quand il va... là, ça va être...

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Exact. Donc...

1 LE PRÉSIDENT :

2 ... là, ça va faire partie. Fait que c'est juste
3 ça, là...

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 C'est juste ça.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Si on prend votre exemple et que c'est un contrat
10 pluriannuel, évidemment le volume n'est pas...
11 n'arrive pas chez le distributeur tout en même
12 temps. Donc, pour la portion qui arrive chez le
13 distributeur qui est reçue et injectée dans le
14 réseau sur réception avant le sept (7) juin, on
15 considère, selon ce qu'on a... ce qu'on voit
16 notamment dans la décision d'Énergir, que les
17 unités de conformité sont générées à ce moment-là
18 dans un contexte non réglementé.

19 Donc, ça ne repasse pas dans les revenus
20 requis. Tout ce qui est livré chez le distributeur,
21 ce qui est reçu par le distributeur - je vais le
22 formuler comme ça - post sept (7) juin et injecté
23 dans le réseau post-sept (7) juin, ça, c'est
24 réglementé en vertu de la nouvelle Loi et ça rentre
25 dans les revenus requis.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait. Je vous laisse poursuivre.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Merci. Donc, je vais commencer ma ligne de
5 questions en fonction de... de votre argumentation.

6 Je vais commencer avec la prévision de la demande.

7 Là, j'ai bien entendu, vous avez dit que la...

8 qu'une prévision, c'est une prévision, puis bon,

9 mais... Bon, comme l'a dit mon collègue Gennaoui,

10 c'est sûr qu'une prévision centrée, c'est pas mal

11 plus une prévision. C'est-à-dire que parfois on

12 est... on surestime, parfois on surestime, mais il

13 n'y a pas un biais systématique.

14 J'aimerais... j'ai posé des questions à

15 l'ACEFO en lien avec le fait que EGQ c'était une

16 entreprise de très petite taille qui avait peu de

17 ressources, comme vous l'avez mentionné, puis il y

18 a... il a donné des suggestions qui pourraient

19 permettre à EGQ d'améliorer sa prévision de la

20 demande. Moi, je parle de la prévision de la

21 demande générale, là, pour l'ensemble des clients.

22 Peut-être avec moins de ressources, là, ne serait-

23 ce que faire affaire avec un consultant pour une

24 fois. J'aimerais entendre, là, votre position à cet

25 égard-là.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Je vous avoue que je ne suis pas prête à répondre à
3 cette question-là, puis je pourrais prendre votre
4 question, puis peut-être discuter avec les
5 représentants d'Enbridge Gaz Québec et vous revenir
6 en réplique, parce que c'est une question de
7 positionnement d'entreprise par rapport à qu'est-ce
8 que l'entreprise est en mesure de faire. C'est
9 moins une question de nature juridique, évidemment.
10 Donc, je préfère consulter les représentants
11 d'Enbridge Gaz Québec avant de vous répondre. Mais
12 je prends note de la question pour qu'on puisse
13 vous revenir.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Et puis j'ai vu qu'à votre paragraphe... Attendez.
16 En fait, j'ai lu, je... je pensais d'avoir noté le
17 paragraphe, mais... ah oui, au paragraphe 15 de
18 votre argumentation, que le mécanisme de
19 « decoupling » n'avait aucun impact et aucun
20 avantage et désavantage pour l'actionnaire.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Ni pour les clients, d'ailleurs.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Ni pour les clients. J'aimerais que vous me
25 précisiez cette affirmation-là, en quoi le

1 mécanisme... bien, moi, je parle surtout par
2 rapport à l'actionnaire, là, parce que je comprends
3 que l'écart entre le volume prévu puis le volume
4 réalisé est assumé par les clients en fin d'année.
5 Et je comprends aussi que le fait que les clients
6 assument cette portion-là, ça peut, en tout ou en
7 partie, aider l'actionnaire à réaliser son
8 rendement.

9 Alors, j'aimerais que vous m'expliquiez ce
10 qui vous permet d'affirmer que ça n'a aucun
11 avantage et désavantage pour l'actionnaire.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Donnez-moi un instant, je veux valider une chose.
14 Alors, merci pour votre patience. À travers le
15 mécanisme de découplage, l'exercice qui est fait,
16 c'est que si par exemple on surpasse les volumes
17 vendus, tout surplus est retourné à la clientèle.
18 Évidemment, le même principe s'applique dans
19 l'éventualité où on a des manques à gagner. On a
20 une situation où l'actionnaire ne sera pas affecté
21 par une année qui aura été moins profitable que
22 prévu.

23 Là, où notre position est à l'effet que
24 l'actionnaire n'est ni avantagé ni désavantagé par
25 ce mécanisme, c'est qu'année après année... - puis

1 monsieur Tremblay a témoigné à cet effet-là en
2 début d'audience - année après année, si on regarde
3 la fluctuation et l'impact du mécanisme de
4 découplage, même s'il y a une année où on a eu un
5 excédent et l'année suivante on a un manque à
6 gagner, sur une période plus longue, ça s'équivaut
7 essentiellement. On arrive à peu près à un point
8 neutre.

9 L'objectif avec le mécanisme de découplage,
10 c'est d'essayer d'être toujours en situation où on
11 va avoir plus de revenus que prévu, pour pouvoir
12 les retourner à la clientèle. Mais en pratique...
13 Et évidemment, parce qu'on gère bien nos coûts,
14 parce que les opérations se font adéquatement.

15 Mais dans le contexte d'une évaluation
16 pluriannuelle d'un mécanisme de découplage comme
17 celui-là, puis monsieur Tremblay a expliqué un
18 petit peu quel est l'exercice qui a été fait pour
19 tenter de valider que ça fonctionnait effectivement
20 de cette façon-là, d'une année à l'autre, même si
21 on est en situation d'excès ou qu'on soit en
22 situation de manque à gagner, à la fin, après une
23 certaine période ou sur une période plus longue, ça
24 s'équivaut, et l'effet est nul essentiellement.
25 Donc, l'actionnaire ne se retrouve en fin de compte

1 ni avantagé ni désavantagé.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 O.K. Je comprends. Vous, vous voulez dire par le
4 mécanisme de « decoupling ». Mais moi, je... En
5 fait, ma question, c'était plus avec un mécanisme
6 de « decoupling » ou sans le mécanisme de
7 « decoupling ». Donc, est-ce que vous convenez avec
8 moi que si on raisonne dans un régime réglementaire
9 sans mécanisme de « decoupling » et qu'on surestime
10 la prévision de la demande et que les revenus ne
11 sont pas au rendez-vous en fin d'année, parce qu'on
12 a prévu des tarifs trop bas, puis... des tarifs
13 trop bas puis des volumes trop grands, bien, il va
14 y avoir un manque à gagner, et l'actionnaire ne
15 fera pas son rendement?

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Effectivement, ça peut impacter de cette manière-
18 là.

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 Donc, et à l'inverse aussi, là, ce serait les
21 clients. Hein, c'est symétrique, ça, c'est...

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Évidemment.

24 Mme SYLVIE DURAND :

25 ... c'est parfaitement symétrique. Et dans ce sens-

1 là, est-ce que vous convenez avec moi qu'un
2 mécanisme de « decoupling », par rapport à un
3 régime réglementaire sans mécanisme de
4 « decoupling », permet une... procure des avantages
5 à l'actionnaire, dans le sens que, dans le cas que
6 je viens vous présenter, bien, ça lui aide à faire
7 en partie - et j'ai posé des questions à monsieur
8 Tremblay là-dessus - en partie ou en totalité, ça
9 peut l'avantager pour faire son rendement? Alors,
10 c'est...

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Oui.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Oui. Donc, dans ce contexte-là, la prévision de la
15 demande, elle est importante. Elle est importante
16 pour l'actionnaire. Je comprends qu'avec un
17 mécanisme de « decoupling », elle est peut-être
18 moins importante pour l'actionnaire. Mais t'sais,
19 justement, la prévision de la demande, c'est
20 central à un dossier tarifaire. Il y a les
21 approvisionnements, il y a les tarifs, il y a les
22 dépenses requises pour assurer la prestation de
23 service. Tout est relié à la prévision de la
24 demande. Et si on rajoute à ça, il y a le mécanisme
25 de « decoupling » qui ajoute, à mon avis, quand

1 même une exigence quant à l'acuité de la prévision
2 de la demande. Puis il y a aussi le fait que le
3 distributeur va devoir faire des prévisions de la
4 demande sur une période de dix (10) ans.

5 Je voulais savoir si vous considérez que
6 l'ensemble de ces éléments-là ne pourrait pas
7 justifier que le distributeur consacre plus
8 d'efforts, là, dans la réponse que vous pourrez me
9 fournir tantôt, pour améliorer - puis ça peut
10 être... on fait le modèle puis après ça on le
11 laisse aller, là, on le laisse vivre, là - pour
12 améliorer la prévision de la demande.

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Je pense que personne ne conteste le fait qu'on
15 pourra venir présenter une approche où on pourra
16 améliorer potentiellement la méthode prévisionnelle
17 tous secteurs confondus. Puis c'est ce que je
18 disais tout à l'heure, c'est que cet exercice-là
19 est déjà, d'une certaine manière, en cours de
20 réalisation aux fins du plan d'approvisionnement de
21 dix (10) ans.

22 Donc, je pense que les efforts vont être
23 mis à cet effet-là par Enbridge Gaz Québec. Nous,
24 ce qu'on dit, dans le cadre du présent dossier
25 tarifaire, c'est que cet exercice-là n'est peut-

1 être pas... ne va peut-être pas apporter la plus-
2 value requise s'il est effectué maintenant, alors
3 que les efforts sont mis pour tenter de faire un
4 exercice plus exhaustif et plus - comment je
5 dirais? - plus approfondi pour les fins du nouveau
6 cadre législatif qui est en place à compter de
7 vingt vingt-huit (2028).

8 Maintenant, sur la prémisse que vous avez
9 énoncée, c'est sûr que l'objectif est toujours
10 d'avoir une prévision la plus juste possible. Et je
11 suis... on peut tous concéder qu'une prévision qui
12 est très éloignée du réel, donc qui pourrait
13 potentiellement être le résultat d'une méthodologie
14 déficiente, va avoir des conséquences.

15 Mais je pense que ce qu'on vous soumet ici,
16 c'est que dans le contexte actuel, sur la base de
17 la méthodologie prévisionnelle qui est effectuée,
18 les écarts ont des impacts somme toute limités sur
19 les tarifs, sur le rendement de l'actionnaire. On
20 parle d'écarts qui sont encore circonscrits, qui
21 sont captés par le mécanisme de découplage, à
22 toutes fins pratiques, pour le temps que le
23 mécanisme de découplage est en place. Et que, par
24 conséquent, l'effet de cet écart-là - puis je pense
25 que lorsqu'on parle d'un système réglementaire

1 comme celui avec lequel on fonctionne, ou on
2 fonctionne sur une base prévisionnelle, budgétaire,
3 on ne peut pas s'attendre à ne pas avoir d'écart du
4 tout.

5 Et dans le contexte actuel, ce qu'on vous
6 soumet, c'est qu'on considère que les écarts
7 demeurent encore relativement limités avec un
8 impact relativement limité, non seulement sur la
9 clientèle, mais également sur le rendement de
10 l'actionnaire. Et, par conséquent, on considère que
11 ce contexte justifie de ne pas procéder à une
12 analyse très détaillée, approfondie tout de suite,
13 dossier tarifaire vingt vingt-sept (2027), pour
14 réviser la méthodologie, mais attendre de faire un
15 exercice plus complet lorsque le plan
16 d'approvisionnement sur dix (10) ans va entrer en
17 vigueur. Je pense que ça fait le tour par rapport à
18 cette question-là.

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 Mais je conviens avec vous que l'idée, ce n'est pas
21 d'avoir une prévision de la demande qui arrive pile
22 sur le chiffre, là, c'est d'être plus précis.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 C'est avoir une prévision ce qu'on appelle centrée.

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Centrée. C'est-à-dire que, parce que d'arriver pile
3 sur le chiffre, c'est impossible.

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Exact.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 Exactement. On convient. Maintenant, je voudrais
8 juste vous amener au paragraphe 79 sur le plan de
9 développement. Puis vous avez expliqué, en tout
10 cas, moi, j'ai bien compris l'enjeu de la façon que
11 vous l'avez expliqué.

12 Si je comprends bien, je vais le résumer
13 dans mes mots, il y a des modifications qui ont été
14 faites en deux mille vingt et un (2021) qui
15 auraient dû s'appliquer pour une période de cinq
16 ans, mais elles ont été appliquées en deux mille
17 vingt-trois (2023), et donc vous partez le compteur
18 à partir de deux mille vingt-trois (2023), parce
19 que c'est la règle.

20 Mais au-delà de la règle de cinq ans, puis,
21 là, vous, vous mentionnez que c'est de partir le
22 compteur à partir de deux mille vingt-trois (2023),
23 mais est-ce que d'appliquer des paramètres qui ont
24 été déterminés en deux mille vingt et un (2021), de
25 les appliquer jusqu'en deux mille vingt-huit

1 (2028), parce que, en fait, c'est ça, la réalité,
2 là, les paramètres ont été déterminés en deux mille
3 vingt et un (2021). Je ne le sais pas, là, mais
4 dans un plan de développement, on fait des
5 investissements pour l'avenir, mais de reposer ces
6 paramètres sur des données de deux mille vingt et
7 un (2021) qui sont des données de pandémie - mais
8 on sait que la vie a bien changé depuis ce temps-
9 là - est-ce que ça vous apparaît raisonnable?

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 Eh bien, regardez, je ne vais pas vous donner une
12 opinion personnelle ou quoi que ce soit. Je pense
13 que votre question est à l'effet de savoir si on
14 peut fonctionner avec ce genre de délai-là en
15 termes d'application d'un taux qui aurait été
16 déterminé.

17 Par la force des choses, malheureusement,
18 on se retrouve avec une situation où on est devant
19 le fait qu'il va falloir continuer à appliquer ces
20 taux-là jusqu'à ce que ce que des analyses
21 nouvelles soient effectuées, complétées et qu'on
22 puisse approuver des nouveaux taux dans le cadre du
23 dossier tarifaire vingt vingt-sept (2027). Je pense
24 que la période de cinq ans qui a été prévue déjà
25 prévoit un certain délai où on considère justifié

1 pendant une période de cinq ans d'appliquer les
2 mêmes taux année après année, et même les mêmes
3 taux par rapport notamment aux études de
4 rentabilité année après année.

5 On est dans un décalage d'à peu près deux
6 ans - un an et demi, deux ans par rapport à quand
7 la décision a été rendue et quand les taux ont été
8 appliqués, donc un décalage d'à peu près un an et
9 demi, deux ans plus loin, qui nous amène plus loin
10 dans l'horizon, est-ce que c'est déraisonnable? Je
11 pense que c'est ça votre question. Je vous dirais
12 que, dans les circonstances, compte tenu du cadre
13 réglementaire, du fardeau réglementaire du
14 distributeur, compte tenu des ressources du
15 distributeur pour gérer tous les éléments qui sont
16 en lien avec l'opération de sa franchise, avec ses
17 obligations réglementaires, dans les circonstances,
18 on évolue avec la situation actuelle et on
19 s'efforce de faire la mise à jour le plus
20 rapidement possible dans les circonstances.

21 La mise à jour aurait pu être faite en
22 vingt vingt-six (2026), c'est ce que la Régie
23 souhaitait. Les moyens ont fait en sorte qu'on n'a
24 pas pu. À partir de vingt vingt-sept (2027), je
25 vous dirais que le délai n'est pas si lointain pour

1 nous permettre de faire cette mise à jour là, dans
2 la mesure où la décision de la Régie sur le plan de
3 développement est rendue au courant de l'année
4 vingt vingt-sept (2027), début d'année vingt vingt-
5 sept (2027), on pourra appliquer les nouveaux taux
6 à partir de ce moment-là. Je vous sou mets que ce
7 n'est pas déraisonnable de procéder avec un délai
8 de cette nature-là. L'impact n'est pas si important
9 qu'il causerait préjudice ou qu'il serait
10 inacceptable, compte tenu du contexte, des
11 circonstances et de la réalité de notre cadre
12 réglementaire.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Merci. Je vais passer maintenant au sujet de la
15 revente de GSR et je vais prendre votre
16 argumentation, paragraphe 116, vous avez fait,
17 comme vous dites, un résumé qui est quand même un
18 bon résumé. Je vais le lire, ce que vous avez
19 écrit :

20 116. Enbridge Gaz Québec demande à la
21 Régie d'approuver sa stratégie
22 d'optimisation du prix du GSR basé sur
23 un mécanisme de vente de volumes de
24 GSR à un prix plus élevé que l'achat
25 des mêmes volumes de GSR à un prix

1 moindre, créant ainsi un écart de prix
2 favorable permettant de réduire le
3 coût moyen du GSR assumé par la
4 clientèle du distributeur.

5 Il y a juste un petit élément là-dessus qui me
6 titille, c'est quand vous dites « à un prix plus
7 élevé que l'achat des mêmes volumes. » Vous parlez
8 ici de volumes d'un autre contrat, mais de même
9 quantité.

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 La même quantité, je fais référence, oui, exact. Je
12 fais référence à la quantité.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 C'est ça.

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 L'équivalent...

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 À la même quantité...

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Les volumes équivalents.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 O.K. C'est ça que je voulais préciser avec vous.

23 Juste une minute. Donc, je comprends ici qu'EGQ va,
24 je suis toujours mêlée entre l'achat-vente puis la
25 vente-achat, va vendre des volumes et en acheter de

1 façon quasi simultanée.

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 Oui.

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Et ça pourrait se reproduire à quelques reprises au
6 cours d'une année tarifaire. Est-ce que vous
7 convenez avec moi que le volume de gaz qui va être
8 acheté, même s'il est revendu, mais si on prend
9 toute la somme des volumes de gaz qui auront été
10 achetés si ces transactions d'optimisation là se
11 réalisent, vont faire en sorte que le volume de gaz
12 acheté par EGQ à la fin de l'année va avoir été
13 supérieur aux besoins de la clientèle?

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Je pense que c'est implicite à la stratégie
16 d'optimisation, dans le sens où la façon dont la
17 stratégie est structurée, c'est qu'on se limite aux
18 volumes qui sont en surplus de l'obligation
19 réglementaire. Donc, je pense qu'implicitement, la
20 réponse est « oui ». On fait ces transactions-là en
21 se limitant au surplus, donc on dépasse ce qui est
22 requis pour respecter notre obligation
23 réglementaire.

24 Mme SYLVIE DURAND :

25 Mais, en achetant - non, en vendant-achetant,

1 vendant-achetant, c'est sûr que je comprends que le
2 contrat signé va ressortir par un autre contrat, le
3 contrat signé va sortir par un autre contrat, mais
4 la somme des contrats qui vont avoir été achetés va
5 couvrir plus que les besoins de la clientèle.

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Je ne suis pas certaine que...

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Au-delà de l'inventaire. Au-delà que ce que vous
10 auriez acheté si vous n'auriez pas fait une telle
11 optimisation.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Je ne suis pas certaine que je vous suis
14 relativement à ça, parce que l'objectif ici, c'est
15 de toujours maintenir une stabilité du volume,
16 c'est-à-dire...

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Oui.

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 ... c'est l'équivalent, là, qui rentre et qui sort.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Oui, mais, en fait, je comprends, là, on prend
23 l'hypothèse que l'inventaire est à cinq cents
24 gigajoules (500 GJ) - cinq cent mille gigajoules
25 (500 000 GJ), puis prenons un exemple, là. Moi, je

1 fonctionne bien avec des exemples. Admettons, que
2 vous avez cinq cent mille gigajoules (500 000 JG),
3 vous achetez cent mille gigajoules (100 000 JG) -
4 non - vous avez cinq cent mille gigajoules
5 (500 000 GJ). Vous vendez cent mille gigajoules
6 (100 000 GJ), vous le rachetez?

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Oui.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Et vous vendez un autre cent mille gigajoules
11 (100 000 GJ) et vous le rachetez?

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Oui.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 C'est sûr qu'à la fin, l'inventaire va être au même
16 niveau, mais dans les faits, vous allez avoir
17 acheté deux cent mille gigajoules (200 000 GJ) de
18 plus que vous allez avoir revendus?

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Exact.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 O.K., on s'entend là-dessus. Puis...

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Bien, en fait, on aura vendu deux cent mille
25 gigajoules (200 000 GJ) qu'on aura rachetés.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Oui, oui.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Juste pour préciser.

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 C'est la vente-achat.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 C'est ça.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 J'ai toujours les réflexes...

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Les...

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 ... achat-vente.

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Et c'est pour ça que je suis revenue pour le
17 préciser parce que l'exercice est fait à l'envers.

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 À l'inverse, on s'entend. Je veux juste être sûre
20 de bien - j'ai entendu votre plaidoirie, mais
21 j'aimerais vous entendre. Est-ce qu'à votre avis,
22 la loi permet d'acheter comme ça plus que
23 nécessaire dans l'objectif de revendre plus cher
24 que le coût d'acquisition? Est-ce que la loi ne
25 suppose pas qu'il y a comme une espèce d'adéquation

1 entre les besoins des consommateurs et les
2 approvisionnements qu'on doit avoir pour satisfaire
3 leurs besoins?

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Bien, je vous sou mets que la loi, avec la
6 formulation, le nouveau libellé de l'article 5,
7 notamment...

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Oui.

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 ... indique, puis je veux juste retrouver le
12 passage, c'est le deuxième alinéa du nouvel
13 article 5 où on nous dit que :

14 Dans l'exercice de ses fonctions et
15 pouvoirs, la Régie doit favoriser la
16 satisfaction des besoins énergétiques,
17 une transition énergétique ordonnée et
18 à moindres coûts.

19 Je vous sou mets que dans un contexte comme celui-là
20 où le Distributeur a l'opportunité d'acheter. Il
21 s'approvisionne, de toute façon, en GSR pour les
22 fins de ses obligations réglementaires et qu'il a,
23 par la suite, l'opportunité de revendre ce même
24 GSR-là à un coût qui va favoriser sa clientèle et
25 donc, permettre une transition énergétique à

1 moindres coûts.

2 Notre prétention, c'est que le cadre
3 réglementaire à travers l'article 72, à travers
4 l'article 52.5 qui permet à la Régie de fixer des
5 tarifs pour le GSR, à travers cette position
6 d'intermédiaire qu'a le Distributeur entre l'achat
7 et la revente, la distribution du gaz naturel au
8 bénéfice des clients, toujours dans l'intérêt des
9 clients, le cadre en place permet à un Distributeur
10 de procéder de cette manière-là et d'acheter du gaz
11 de source renouvelable à un certain prix, et de
12 saisir une opportunité de le revendre à un prix
13 plus cher dans la mesure où c'est à l'avantage de
14 sa clientèle, et où on est en mesure d'atteindre
15 l'objectif rechercher d'assurer une transition
16 énergétique à moindres coûts.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Je vais reprendre les articles auxquels vous avez
19 fait référence avec vous pour que je puisse bien
20 comprendre votre position.

21 J'aimerais d'abord commencer peut-être par
22 l'article 49 au deuxième paragraphe, je ne sais pas
23 si vous l'avez avec vous? Je peux vous le lire.

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 L'article 49 de la loi?

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Oui.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Oui, juste un instant. Au paragraphe?

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 2, qui dit... Bien, en fait, le 49...

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 1, paragraphe 2.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Oui :

11 49. Lorsque la Régie fixe un tarif de
12 transport ou

13 Bien, on dit,

14 un tarif de distribution

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 De gaz naturel?

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 d'électricité ou un tarif de

19 distribution de gaz naturel, elle doit
20 notamment :

21 Le deuxième paragraphe,

22 2. déterminer les montants globaux des
23 dépenses qu'elle juge nécessaires pour
24 assumer le coût de la prestation du
25 service.

1 Ici, je mets l'accent sur le mot « nécessaire ».

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 Hum, hum.

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Je comprends que vous voulez optimiser, mais est-ce
6 que vous jugez que ces dépenses-là ou que cette
7 méthode d'optimisation là constitue des dépenses
8 nécessaires pour assumer le coût de la prestation
9 de service?

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 Je vous sou mets que l'article 49 ne s'applique pas
12 au tarif GSR.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Ah.

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 C'est l'article 52.5 qui s'applique au tarif GSR.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Oui, O.K. Excusez-moi.

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Qui ne réfère pas à l'article 49.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 O.K. Oui.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Et donc, les principes de l'article 49 ne sont pas
25 applicables ici.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Effectivement, excusez-moi. Allons à 52.5. Un
3 instant. Donc, 52.5, là, on dit :

4 Outre les tarifs de distribution
5 À 49, effectivement :

6 la Régie peut, à la demande d'un
7 Distributeur, fixer des tarifs et des
8 conditions de service que ce dernier
9 peut exiger d'un consommateur.

10 Bon, là, il y a la fourniture de GSR, le gaz
11 naturel, et puis au deuxième alinéa, il est
12 indiqué :

13 Les revenus requis pour assurer la
14 prestation des services visés au
15 premier alinéa - donc, ce qu'on vient
16 de mentionner - sont établis par la
17 Régie en tenant compte des coûts
18 assumés par le Distributeur.

19 O.K. Mais, en fait, je ne veux pas vraiment
20 m'arrêter à 52.5, mais vous avez raison. C'est là,
21 qu'il y a le tarif de GSR, mais je veux plutôt,
22 c'est parce que j'en viens à mon appariement des
23 besoins des consommateurs et des contrats.

24 Je vous amène plutôt à 72 où on dit :

25 À l'exception des réseaux privés

1 d'électricité, tout titulaire d'un
2 droit exclusif de distribution
3 d'électricité ou de gaz naturel doit
4 préparer et soumettre à l'approbation
5 de la Régie, suivant la forme, la
6 teneur et la périodicité fixées par
7 règlement de celle-ci, un plan
8 d'approvisionnement décrivant les
9 caractéristiques des contrats qu'il
10 entend conclure pour satisfaire les
11 besoins des marchés québécois.

12 Et puis c'est pas mal autour de ça que je veux vous
13 entendre, puis je suis allée chercher dans le
14 Règlement, sur le plan d'approvisionnement. Je vais
15 vous le lire. Le Règlement dit :

16 Le plan d'approvisionnement que tout
17 titulaire d'un droit exclusif de
18 distribution d'électricité ou de gaz
19 naturel doit préparer et soumettre à
20 l'approbation de la Régie de l'énergie
21 doit contenir les renseignements
22 suivants.

23 Puis là, je vous amène au deuxième paragraphe, le
24 point a). Donc, il doit soumettre les prévisions
25 des besoins de leur marché. Donc, c'est dans votre

1 cas, c'est les besoins de vos clients. Le point b),
2 c'est :

3 b) Les caractéristiques des contrats
4 d'approvisionnements existants,
5 incluant notamment les contrats de
6 puissance ou de volumes
7 interruptibles, permettant d'établir
8 leur contribution à la satisfaction
9 des besoins de leurs marchés.

10 Puis le point c), bien c'est sur les contrats
11 d'approvisionnements additionnels pour satisfaire
12 les besoins de leurs marchés.

13 Donc, quand on lit 72, on voit qu'il doit y
14 avoir un appariement entre les contrats
15 d'approvisionnement que le Distributeur doit
16 acquérir, mais pour satisfaire les besoins de sa
17 clientèle. Puis moi, bien c'est sur cet élément-là
18 que je voulais vous entendre par rapport au fait
19 que l'optimisation que vous proposez requiert
20 d'aller chercher plus d'approvisionnement que
21 requis.

22 Je comprends très bien la mécanique. On les
23 achète pour les revendre. On les achète pour les
24 revendre dans le but d'optimiser, de réduire, mais
25 je comprends très bien ça, mais ce que je me

1 demande, c'est au-delà de ça, est-ce que la loi
2 permet de telles transactions, permet d'aller
3 chercher des contrats qui sont au-delà des besoins
4 des clients.

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Sous réserve d'un complément peut-être tout à
7 l'heure, mon premier commentaire serait de vous
8 dire qu'on n'achète pas pour revendre. C'est qu'on
9 vend...

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Oui, excusez.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 ... et on rachète.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Pour vendre pour acheter, oui, c'est ça. Donc, vous
16 achetez plus... Je m'excuse, là, effectivement.

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 En fait, non, pas du tout. On n'achète pas plus
19 dans ce sens-là. On vend le surplus qu'il y a en
20 inventaire et on vient remplir le trou, je vais
21 dire comme ça, en rachetant. Tout ça est au
22 bénéfice de la clientèle, et je vous soumets que,
23 d'avoir un inventaire qui a des surplus, par
24 rapport à l'obligation réglementaire, ça a été
25 autorisé par la Régie, on a de l'extra par rapport

1 à ce qui est requis pour respecter notre obligation
2 et même pour satisfaire les besoins de la
3 clientèle.

4 Donc, si on suit ce raisonnement-là, cet
5 inventaire-là a été autorisé, a été permis, on
6 excède ce qui est strictement requis pour
7 satisfaire les besoins de la clientèle au sens que
8 vous l'expliquez, mais Énergir, Enbridge Gaz
9 Québec, tout le monde fonctionne avec des
10 inventaires et a des surplus pour prévoir à
11 l'avance, pour s'assurer de respecter, et les
12 besoins des clients, et les obligations
13 réglementaires. Et dans le cas actuel, c'est pour
14 essayer de réduire le coût qui va être payé par la
15 clientèle.

16 Donc, un des besoins de la clientèle pour
17 pouvoir accélérer la décarbonation est également de
18 pouvoir acquérir le GSR à un prix moindre. Et dans
19 ce contexte-là, je vous sou mets que le cadre
20 actuel, oui, permet de procéder à la vente de ce
21 qu'on a en surplus d'inventaire et au rachat pour
22 compenser ce qu'on a vendu et, par le fait même,
23 apporter une plus-value au client en réduisant le
24 coût de la molécule de GSR.

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Oui. Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Juste une question de clarification à la suite de
5 votre explication. Si je comprends bien, dans le
6 fond, la stratégie d'optimisation fait en sorte que
7 les transactions qu'il va y avoir ne sont pas
8 assujetties à 72, parce que dans le fond, ils vont
9 déjà avoir fait l'objet d'un plan
10 d'approvisionnement et avoir été acquis au
11 préalable, parce que c'est la vente et la
12 transaction, donc 72 ne s'appliquerait pas à ces
13 transactions-là.

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Parce qu'on parle toujours du surplus qu'il y a en
16 inventaire, donc c'est sûr que le surplus qu'il y a
17 en inventaire, à un moment donné ou à un autre, il
18 a dû être acquis par des contrats qui ont pu être
19 prévus dans le cadre du plan d'approvisionnement.
20 Les transactions elles-mêmes qui se font pour les
21 fins de l'optimisation, se font en respectant ce
22 surplus-là.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Oui, mais c'est ce que je dis essentiellement,
25 c'est que là... parce que la disposition fait en

1 sorte que tout titulaire d'un droit exclusif de
2 distribution de gaz naturel doit préparer et
3 soumettre à l'approbation, selon la teneur et la
4 périodicité, un plan d'approvisionnement décrivant
5 les caractéristiques des contrats qu'il entend
6 conclure. Donc là, vous, dans la stratégie
7 d'optimisation, donc déjà conclus, parce que vous
8 partez de contrats qui sont en vigueur, à
9 l'intérieur duquel vous voulez vendre des blocs,
10 puis qu'après ça, bien, suivant le marché, vous
11 allez compenser. Donc, à ce moment-là, juste être
12 certain que vous considérez que, dans le fond, 72
13 ne s'applique pas comme tel.

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Bien, non, je ne suis pas certaine que je vais vous
16 suivre là-dessus, mais si vous me permettez,
17 j'aimerais réfléchir à votre question et vous
18 revenir peut-être tout à l'heure en réplique avec
19 une réflexion peut-être plus approfondie en
20 réponse.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Parce que vous en faites mention dans votre plan
23 d'argumentation à votre paragraphe 138, de 72.

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Oui.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Mais c'est juste de l'intégrer, là.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Tout à fait. Tout à fait.

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 Alors, je continue. Vous avez fait référence
7 également à l'article 5 de la Loi, est-ce que vous
8 convenez avec moi que l'article 5 de la Loi n'est
9 pas attributif de pouvoir de la Régie?

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 Bien, c'est encore de la compétence de la Régie,
12 essentiellement.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 O.K. L'autre chose que j'aimerais faire avec vous,
15 c'est que j'aimerais reprendre les documents que
16 j'ai déposés et que vous avez repris dans votre
17 argumentation. Si je commence par la décision
18 G-441, à la pièce... bien en fait, je commencerais
19 à la pièce 189, le dernier paragraphe que j'ai
20 souligné en jaune. Est-ce que vous l'avez?

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Oui.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 O.K. On dit :

25 L'étendue du pouvoir discrétionnaire

1 encore réclamé ici par la requérante
2 porte la Régie à s'interroger à savoir
3 si l'actuelle tendance vers la
4 déréglementation annule ou réduit le
5 moindrement la raison d'être de la
6 réglementation économique d'une
7 entreprise d'utilité publique qui
8 jouit d'un monopole dans un territoire
9 donné.

10 Ensuite, on dit :

11 Poursuivant cette réflexion, la Régie
12 s'interroge à savoir si le rôle d'un
13 distributeur en achetant et en
14 revendant...

15 Dans ce temps-là, c'étaient des achats-reventes,
16 là.

17 ... du gaz est celui d'un mandataire
18 ou celui d'un commerçant [...]

19 D'abord, j'apprécie que vous ayez adressé ce point-
20 là, puis j'ai bien compris votre point de vue, mais
21 j'aimerais aller spécifiquement au paragraphe
22 suivant. On dit :

23 Si en achetant du gaz, le distributeur
24 est implicitement le mandataire des
25 abonnés...

1 Et ça, je n'ai pas compris que vous contestiez ça,
2 là, dans votre argumentation.

3 ... pour lesquels il achète une
4 marchandise, alors il doit, selon la
5 Régie, fournir cette marchandise à
6 chacun de ses mandats selon les mêmes
7 termes et conditions.

8 Et là, je reviens encore, parce que vous allez
9 voir, il est là mon questionnement, sur
10 l'appariement entre les contrats et les besoins des
11 clients. Ici, on dit bien « fournir cette
12 marchandise à chacun de ses mandats », alors que
13 dans votre proposition d'optimisation, de vente-
14 achat, vente-achat, ce n'est pas le cas, le gaz qui
15 va être... on comprend qu'on parle d'un excédent
16 d'inventaire qu'on va vendre, puis qu'on va
17 rapidement acheter pour compenser et ainsi de
18 suite, mais ce gaz-là n'aura pas été acheté pour
19 fournir les besoins de ses mandants. Il va avoir...
20 J'aimerais vous entendre là-dessus.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 En fait, il va avoir été acheté dans le contexte de
23 ce qui est nécessaire pour remplir... rencontrer
24 les besoins de la clientèle, dans le sens où il va
25 être acheté afin de maintenir un inventaire qui va

1 permettre de fournir, de distribuer du gaz de
2 source renouvelable à la clientèle, dans la mesure
3 des besoins de la clientèle et en fonction des
4 obligations réglementaires du distributeur.

5 Par ailleurs, le rôle de mandataire, dans
6 le contexte de cette décision-là puis comment on
7 l'a interprétée, on vous l'a présentée est précisé
8 dans les paragraphes qui suivent.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Oui, mais moi, c'est ça que je vous dis, c'est pour
11 ça que je veux revenir juste sur ce point-là, dans
12 les deux décisions que je vous ai transmises, où...
13 Comme ici, on fait référence au fait que la
14 marchandise qu'il achète doit être... en fait, moi,
15 ce que je comprends, c'est que le rôle de
16 mandataire, c'est que le distributeur est un
17 intermédiaire pour servir ses clients et qu'il doit
18 acheter la fourniture pour répondre aux besoins de
19 ses clients.

20 Moi, ce que je comprends, puis je comprends
21 très bien votre proposition, puis les objectifs de
22 votre proposition, puis de votre intention que je
23 ne peux qu'honorer, de vouloir réduire le prix du
24 GSR pour décarboner votre entreprise, c'est très
25 honorable, mais en fait, c'est, l'intention du

1 législateur, est-elle de permettre à un
2 distributeur d'effectuer des transactions de vente
3 et d'achat dans le but de générer, de vendre à un
4 prix supérieur à un prix d'achat, dans le but de...
5 comme vous l'avez très bien exprimé, dans le but
6 de... ou en créant un écart de prix favorable
7 permettant de réduire, mais est-ce que... Je
8 comprends votre objectif, mais est-ce que
9 l'intention du législateur est celle-là, lorsqu'il
10 a confié le mandat au distributeur d'agir comme
11 mandataire de ses clients?

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Je vous sou mets que l'intention du législateur,
14 sauf en allant regarder peut-être les débats
15 parlementaires lors de l'adoption de la loi telle
16 qu'elle existait lorsque ces ordonnances ont été
17 rendues, elle va se traduire dans un contexte où on
18 nous parle du rôle du distributeur pour agir dans
19 le meilleur intérêt de la clientèle dans
20 l'opération de sa franchise. Dans la mise en oeuvre
21 de son droit exclusif de distribution.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Vous me parlez de l'article 5?

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Non, même pas. De façon générale. Vous me

1 demandez c'est quoi l'intention du législateur.
2 C'est un exercice... Puis j'essaie de comprendre si
3 vous me posez la question par rapport aux
4 ordonnances ou si c'est par rapport au cadre
5 législatif actuel.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 Oui, oui, actuel. Absolument.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Dans l'objectif de répondre aux besoins de la
10 clientèle, d'assurer la transition énergétique au
11 moindre coût, je vous sou mets que le distributeur a
12 le rôle également de procéder à des transactions
13 comme celles qu'on envisage à travers la stratégie
14 d'optimisation afin d'améliorer les conditions
15 auxquelles la clientèle va obtenir le gaz naturel
16 qu'on distribue.

17 Et l'exemple parfait de ça, c'est ce que
18 fait Énergir depuis plusieurs années, par rapport à
19 l'optimisation du coût de transport où c'est
20 exactement le même principe, on ne parle pas...
21 puis ça, c'était même avant la modification de la
22 loi. L'intention du législateur, clairement, même
23 traduite à travers l'ancienne formulation de la loi
24 et qui se transpose dans la nouvelle formulation de
25 la loi, quant à nous, permettait et permet toujours

1 à Énergir de procéder à des transactions
2 d'optimisation notamment par rapport au transport
3 pour réduire le coût pour la clientèle. Ils
4 achètent dans un objectif de fournir aux clients,
5 mais finalement, la vente qui se fait est un tiers
6 et non pas à la clientèle directement.

7 Un parallèle peut certainement être fait
8 par rapport à notre situation en lien avec cette
9 démarche d'optimisation qui est autorisée depuis
10 longtemps dans le cadre d'Énergir. Et ce qu'on
11 essaie de faire ici, en lien avec l'acquisition
12 cette fois-ci, la fourniture de la molécule de GSR,
13 je vous sou mets que si l'intention du législateur
14 était de ne pas permettre ça, je pense qu'on serait
15 face à une petite problématique.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Justement en lien avec Énergir. Est-ce que dans
18 votre compréhension, c'est vrai qu'Énergir peut
19 optimiser ses coûts de transport et d'équilibrage,
20 mais est-ce que de votre compréhension, Énergir
21 vend/achète, vend/achète, vend/achète du transport
22 et de l'équilibrage en cours d'année dans le but de
23 dégager un écart de prix favorable à remettre aux
24 clients? Ce n'est pas du tout le même type
25 d'optimisation, il me semble.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Je ne suis pas familière avec les détails du
3 mécanisme d'optimisation d'Énergir, mais à la fin
4 de la journée, le fait est que ce qui est acquis
5 initialement pour les fins de satisfaire le service
6 ou d'assurer le service à la clientèle finit par
7 être vendu à un tiers. Donc, à la fin de la
8 journée, je pense que le parallèle existe quand
9 même, même si la mécanique plus précise, précise,
10 plus détaillée de l'optimisation n'est pas
11 exactement calquée sur ce que nous proposons.

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 Est-ce que vous êtes au courant aussi que dans
14 l'optimisation des transactions d'Énergir, que
15 la majorité de ces transactions-là sont faites à
16 perte? C'est-à-dire que si... Je prends des
17 chiffres, là, qui n'ont pas de lien avec la
18 réalité, mais si vous avez une unité de
19 transport que vous avez vendue, que vous avez
20 payée un dollar (1 \$), mais que dont vous n'avez
21 pas besoin, vous pouvez accepter de la revendre
22 à dix sous (10 ¢) ou à vingt sous (20 ¢) et
23 ainsi accusant une perte et pas un gain, sous
24 prétexte que c'est mieux de perdre quatre-vingts
25 sous (80 ¢) que de perdre un dollar (1 \$).

1 Ce n'est pas du tout le même contexte que
2 celui de vendre, acheter, vendre, acheter pour
3 générer un gain dans le but d'optimiser. Oui, il y
4 a l'optimisation, mais je dirais qu'Énergir ça
5 pourrait peut-être plus s'apparenter à minimiser
6 les dégâts ou les pertes, plutôt que de générer par
7 des transactions d'achat multiples des... un écart
8 de prix favorable.

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 Je vous sou mets que je ne vois pas qu'est-ce qui
11 ferait en sorte de changer la mécanique, la
12 validité de la mécanique, même dans un contexte
13 comme celui-là. En fait, je vous dirais que ce
14 qu'on vous propose est en fait mieux que ce que
15 vous venez d'illustrer. Dans le sens où les
16 transactions que nous envisageons de faire dans le
17 contexte de la stratégie d'optimisation ne vont pas
18 être à perte. Au contraire, l'objectif c'est
19 qu'elles ne le soient pas.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Oui, absolument. Je... ça, je ne remets pas ça du
22 tout en question. En fait, dit dans d'autres mots,
23 ce n'est pas parce que l'intérêt des clients...
24 Est-ce que c'est parce que l'intérêt des clients
25 serait servi par une méthode d'optimisation que

1 vous proposez... que par la méthode d'optimisation
2 que vous proposez, est-ce que c'est parce que ça va
3 dans l'intérêt des clients que nécessairement c'est
4 permis par la Loi?

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Je pense que l'intention du législateur est
7 d'assurer que le client puisse avoir accès au
8 service au moindre coût possible. C'est l'intention
9 du législateur. Et c'est dans ce contexte-là que je
10 pense que justement, le cadre, le nouveau cadre
11 réglementaire en place permet ce genre de
12 transaction pour atteindre cette intention, cet
13 objectif.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 O.K. Et donc, quand vous parlez du nouveau cadre
16 réglementaire, vous parlez beaucoup de
17 l'article 5, c'est ça? Oui.

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Je trouve que ça fait partie de l'oeuvre.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Est-ce que vous convenez avec moi qu'en vertu de
22 la Loi, le seul endroit où le distributeur est
23 autorisé à faire des revenus, c'est sur le
24 rendement sur sa base de tarification?

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Quel type de... à quel type de revenus est-ce
3 que...

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Bien, je veux dire, quand il achète de la
6 fourniture, du transport, de l'entreposage, il
7 doit la revendre à ses clients au coût... au
8 coût. Tandis que les coûts d'exploitation, ce
9 que les clients paient, ce sont les coûts. Le
10 seul endroit, c'est où le distributeur est
11 autorisé à faire du rendement. Donc,
12 l'actionnaire il peut faire... il peut faire...
13 Bien là, on s'entend que ce n'est pas le
14 bénéfice. Je comprends, là, que votre
15 proposition ne vise pas des bénéfices de
16 l'actionnaire. Ça, je ne remets pas ça en
17 question, mais en fait, c'est de générer un
18 profit. Le seul endroit où c'est possible de
19 générer un bénéfice, en fait, pour... c'est à
20 travers le rendement sur la base de
21 tarification? Oui, sur le rendement...

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Je vais voir...

24 Mme SYLVIE DURAND :

25 ... à l'actionnaire.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 ... s'il y a quelque chose qui m'échappe, mais
3 effectivement.

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Oui. Bon, je vais juste aussi regarder. Je me
6 dis... Puis là, j'ai bien compris que pour vous,
7 là, que cet exercice-là de vente et d'achat,
8 ça... à un prix... en fait, c'est de vendre à un
9 prix plus élevé que ce qu'on va racheter. Pour
10 vous, ce n'est pas de la spéculation?

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Non.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Est-ce que vous pourriez être plus explicite là-
15 dessus? Pourquoi ce n'est pas de la spéculation?

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Parce que de la spéculation serait d'acheter afin
18 de trouver une opportunité pour revendre à plus
19 cher. Ici, c'est l'inverse que l'on fait.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Mais est-ce que... Oui, parce qu'ici, vous vendez
22 et vous achetez. Mais la... pour vendre, encore
23 faut-il avoir acheté, là, on s'entend?

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 En fait, non, pas tout à fait. C'est que là, on a

1 un inventaire. On vend en fonction de ce qu'on a
2 déjà en notre possession, puis on remplace par la
3 suite.

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Puis je voulais savoir aussi, dans votre réflexion,
6 pour nous faire cette proposition-là, qu'est-ce...
7 est-ce que vous avez pensé à... Parce que, en fait,
8 ces transactions-là pourraient très bien se faire
9 dans le cadre d'une filière non réglementée d'EGQ.
10 Est-ce que vous avez pensé à cette option-là?

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Certainement, mais ça ne serait pas au bénéfice de
13 la clientèle.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Mais ça ne pourrait pas être au bénéfice de la
16 clientèle?

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Évidemment, si c'est non réglementé. Mais
19 l'objectif ici, c'est justement de favoriser la
20 clientèle.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Donc, à votre avis, pour favoriser la clientèle, ça
23 doit nécessairement passer par l'activité
24 réglementée?

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Notre prétention est que oui.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Ça conclut mes questions. Je vous remercie
5 beaucoup.

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Parfait. Mes collègues ont été généreux de leurs
10 questions, donc je n'en aurai pas tellement. Donc,
11 dans le fond, la stratégie d'optimisation, là, ça
12 n'évacue pas le fait que, pour tout contrat
13 d'approvisionnement additionnel en vertu de 32.4,
14 vous allez devoir revenir pour approuver...

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Effectivement.

17 LE PRÉSIDENT :

18 O.K. Mon autre question, c'était concernant la
19 confidentialité.

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 Oui.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Est-ce que vous seriez favorable à ce que les notes
24 sténographiques des deux séances à huis clos nous
25 soient remises et déposées d'ici un délai disons de

1 deux semaines, pour qu'on puisse apprécier la
2 portée en lien avec la... votre demande de
3 confidentialité?

4 C'est sûr que l'exercice, on ne s'en
5 cachera pas, pourrait faire en sorte qu'on vous
6 redemande une révision de ce caviardage-là. Mais si
7 les principes que vous avez établis dans votre
8 demande, puis si après notre délibéré, on... puis
9 la lecture qu'on fera, on pourra peut-être gagner
10 du temps à ce moment-là. Vous n'êtes pas obligée de
11 me répondre, vous pouvez revenir en réplique si...

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Je ne sais pas si... J'ai confirmation, là : oui,
14 il n'y a pas de souci, on pourra faire l'exercice.
15 D'ailleurs, l'exercice est déjà fait pour la
16 portion du mois de décembre. Il s'agira de
17 simplement faire la même chose en lien avec les
18 témoignages qui ont eu lieu à huis clos au courant
19 de la présente semaine.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Parfait. Donc, je n'ai pas d'autres questions. Est-
22 ce que la Formation a d'autres questions?

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 Peut-être revenir sur l'article 32 de la Loi, où...
25 par rapport aux contrats d'approvisionnement, là,

1 on dit... Puis j'aimerais avoir vos commentaires
2 sur le fait que l'article dit que :

3 La Régie peut déterminer des
4 caractéristiques générales des
5 contrats d'approvisionnement en gaz de
6 source renouvelable qu'un distributeur
7 de gaz naturel peut conclure.

8 Est-ce que votre... On croit comprendre que... Je
9 crois comprendre que vous dites que, étant donné
10 que c'est du... les modalités du contrat initial,
11 donc avant qu'il y ait les... l'optimisation, ça
12 devrait être approuvé, votre compréhension de ça,
13 c'est que des contrats subséquents seraient exclus
14 de cette interprétation-là ou de cet article de la
15 Loi là?

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Est-ce que vous pouvez juste peut-être reformuler
18 la question?

19 M. SAMY GENNAOUI :

20 Bien, la...

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Pour m'assurer que je comprenne.

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 L'article dit :

25 La Régie peut de sa propre initiative

1 ou à la demande d'une personne
2 intéressée : déterminer des
3 caractéristiques générales des
4 contrats d'approvisionnement en gaz de
5 source renouvelable qu'un distributeur
6 de gaz naturel peut conclure.

7 Est-ce que, étant donné... donc, votre
8 interprétation est que, étant donné que des... le
9 contrat initial, donc avant l'optimisation, aurait
10 été approuvé, ça vous exclut de devoir revenir à la
11 Régie?

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 C'est notre perception de l'interprétation à donner
14 à cet article-là, effectivement.

15 M. SAMY GENNAOUI :

16 O.K.

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Merci.

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 J'ai oublié une question. Je m'excuse. Je voulais
21 vous entendre aussi sur les précédents que pourrait
22 créer l'approbation de votre méthode
23 d'optimisation. Dans le sens que là, je comprends
24 que ça s'applique au GSR, mais est-ce que ça ne
25 pourrait pas éventuellement s'appliquer à d'autres

1 éléments que le GSR - le GNT, je ne sais pas, à
2 d'autres éléments - le fait de pouvoir
3 vendre/acheter, vendre/acheter pour générer un
4 gain? Est-ce que, éventuellement, ça ne pourrait
5 pas créer un précédent et s'appliquer à d'autres
6 éléments?

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Je vous soumettrais que le précédent, quant à nous,
9 est déjà créé par la situation d'Énergir avec les
10 coûts de transport, avec l'optimisation en lien
11 avec les coûts de transport. Donc, je vous sou mets
12 qu'on continue dans la même veine, essentiellement.
13 Donc, le précédent, selon nous, existe déjà. Et
14 Hydro-Québec, effectivement, ma consoeur me...

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 Oui, Hydro-Québec, dans quel sens?

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Hydro-Québec le fait également. Là, je ne suis plus
19 certaine si c'est... par rapport à quel aspect, là.
20 On va le vérifier. Mais on... je vous reviens en
21 réplique avec la précision.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 O.K. Parfait. Merci.

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Ça complète?

1 LE PRÉSIDENT :

2 On vous remercie, Maître Georgescu. Pour la suite,
3 nous comptons reprendre à une heure trente
4 (1 h 30) si tout le monde est d'accord. Parfait.
5 Merci.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7 REPRISE DE L'AUDIENCE

8 _____

9 LE PRÉSIDENT :

10 Bonjour à tous. Donc, nous allons reprendre cet
11 après-midi avec l'ACEFO, Maître David.

12 PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

13 Oui. Bonjour, Monsieur le Président, Madame le
14 Régisseuse, Monsieur le Régisseur. La plaidoirie,
15 nous l'avons déposée ce matin. On avait annoncé
16 trente (30) minutes, mais honnêtement, ça sera
17 beaucoup moins que trente (30) minutes. Évidemment,
18 comme vous l'avez constaté, je remplace maître
19 Cadrin, je l'ai remplacé dans les dernières
20 semaines, parce qu'il avait un empêchement à cause
21 d'un autre dossier de cour. Donc, évidemment, je
22 n'ai pas participé dans la première partie du
23 dossier qui a été plaidé en décembre. Évidemment,
24 mes analystes m'ont mis au courant au fur et à
25 mesure.

1 Bon. Pour cette présente phase, l'ACEFO
2 s'est efforcée de faire une intervention ciblée,
3 comme la Régie nous le rappelle souvent. On a donc
4 focussé essentiellement sur trois sujets : le plan
5 d'approvisionnement; deuxièmement, la hausse des
6 composantes fixes des tarifs 1 et 2; et
7 troisièmement, la proposition de revente du GSR,
8 qui est un peu la question de l'heure.

9 Donc, je vais y aller. Je suis dans le plan
10 d'argumentation. Je ne l'afficherai pas, je vous
11 laisse le soin de tourner les pages à votre rythme.
12 Concernant le plan d'approvisionnement, donc dans
13 le mémoire d'ACEFO, donc l'ACEFO a procédé à une
14 analyse détaillée des prévisions du plan
15 d'approvisionnement d'Enbridge pour les trois
16 secteurs de la tarification de la clientèle. Et
17 fort de cette analyse, une conclusion générale
18 s'est dégagée : bien, que les prévisions puissent
19 apparaître adéquates à court terme, des limites
20 structurelles importantes persistent, soulevant un
21 enjeu central de fiabilité des prévisions sur
22 lesquelles reposent à la fois les décisions
23 d'approvisionnement et l'établissement des tarifs.

24 En ce qui concerne le secteur résidentiel,
25 l'ACEFO avait initialement soulevé une croissance

1 des écarts en pourcentage. Toutefois, la mise à
2 jour déposée par Enbridge en audience, incluant les
3 données réelles pour vingt vingt-cinq (2025),
4 montre que les volumes normalisés observés sont
5 très proches des prévisions, avec un écart
6 d'environ zéro point trois pour cent (0,3 %). Cette
7 évolution atténue la préoccupation initiale à court
8 terme. Cependant, elle ne permet pas de conclure à
9 une robustesse méthodologique généralisée. L'ACEFO
10 soumet qu'il est justifié de maintenir une certaine
11 vigilance à cet égard.

12 Pour le secteur commercial, l'explication
13 qui nous a été fournie pour l'augmentation des
14 besoins était qu'il y a eu un plus grand nombre de
15 clients. Or, quand cette explication a été
16 confrontée à l'année vingt vingt-quatre (2024) où
17 il y avait également eu un nombre de clients, mais
18 qui ne s'est pas traduit par une hausse de volume,
19 Enbridge n'a pas été en mesure de fournir une
20 explication satisfaisante. Et nous avons mis dans
21 la présentation, là, les références aux notes
22 sténographiques, si jamais vous avez besoin d'y
23 référer, je ne les ai pas répétées ici dans
24 l'argumentation.

25 Cela suggère que la relation entre

1 croissance de la clientèle et les volumes consommés
2 n'est pas systématique, en ce qui concerne la
3 clientèle commerciale. Cette absence de
4 démonstration introduit une incertitude importante
5 quant à la validité des hypothèses sous-jacentes.

6 C'est vraiment sur le secteur industriel
7 qu'on a le plus de préoccupations sur les
8 prévisions pour le secteur industriel. On constate
9 que, depuis dix (10) ans, les prévisions ont été
10 systématiquement sous-estimées, avec des écarts
11 pouvant atteindre jusqu'à vingt et un pour cent
12 (21 %) et, plus récemment, entre quatorze (14 %) et
13 dix-sept pour cent (17 %). Il ne s'agit donc pas
14 d'écart ponctuel, mais bien, d'un biais structurel.
15 Toutefois, certains éléments indiquent que cette
16 approche pourrait être améliorée, notamment en
17 raison d'écarts possibles entre les prévisions des
18 clients et celles retenues par Enbridge, ainsi que
19 des contraintes tarifaires qui pourraient limiter
20 une optimisation adéquate des volumes.

21 Dans ce contexte, l'ACEFO formule une
22 nouvelle recommandation. On l'a formulée pendant la
23 présentation. Elle recommande à la Régie de
24 demander qu'Enbridge ajuste sa méthodologie de
25 prévision des volumes du secteur industriel en

1 augmentant leur prévision d'un facteur de
2 correction de cinq pour cent (5 %) pour vingt
3 vingt-six (2026). J'ai entendu tantôt ma consœur
4 plaider qu'il s'agissait d'un chiffre arbitraire.
5 Or, pendant la présentation des témoins de l'ACEFO,
6 la méthodologie qui a mené au cinq pour cent (5 %)
7 a été expliquée, et était basée essentiellement sur
8 la moyenne des trois dernières années qui donnait
9 six virgule trois pour cent (6,3 %). Donc, le cinq
10 pour cent (5 %) est encore plus généreux que la
11 moyenne des trois dernières années. Donc, ce n'est
12 pas un chiffre arbitraire, c'est plutôt un chiffre
13 qui est basé sur l'analyse des moyennes pour les
14 trois dernières années. Je vous réfère donc à la
15 présentation de l'ACEFO, qui a été faite par les
16 témoins, à la page 12, à cet égard.

17 Paragraphe 7. Cet ajustement méthodologique
18 permettrait une correction à court terme afin de
19 réduire le biais observé. Bien qu'Enbridge ait
20 indiqué, en réponse à l'engagement 1, qu'une part
21 de ces écarts serait attribuable à des facteurs
22 imprévisibles - il y avait la mention d'un client
23 qui avait eu un bris important - l'ACEFO souligne
24 que de tels aléas font partie intégrante des
25 volumes réels normalisés et que, même en les

1 excluant, un écart résiduel significatif de l'ordre
2 de neuf (9 %) à dix pour cent (10 %) subsiste. Et
3 quand j'ai posé la question au témoin d'Enbridge
4 concernant les écarts dans le secteur résidentiel,
5 il a lui-même qualifié les écarts de sept (7 %) à
6 dix pour cent (10 %) comme étant des écarts
7 importants.

8 En ce qui concerne la biénergie, on
9 comprend qu'il peut y avoir des écarts, mais ces
10 écarts ne devraient pas être systématiques. Et
11 c'est ça, selon nous, le problème présentement. Les
12 prévisions reposent essentiellement sur la
13 projection initiale, qui est ajustée par un simple
14 décalage temporel selon les clientèles. Cela
15 soulève des questions quant à la mise à jour réelle
16 des hypothèses utilisées et à la capacité des
17 prévisions à refléter adéquatement la réalité à
18 venir. À cet égard, il convient de rappeler que la
19 Régie s'est récemment prononcée sur l'importance
20 que les prévisions utilisées aux fins tarifaires
21 reflètent le plus fidèlement possible les volumes
22 réellement attendus pour l'année visée, afin
23 d'assurer un arrimage adéquat entre les coûts et
24 les clients qui les génèrent et une équité
25 intergénérationnelle. Je crois que, Madame Durand,

1 vous avez souvent soulevé cette préoccupation-là.
2 Dans cette optique, l'ACEFO considère qu'il est
3 préférable d'ajuster les hypothèses en amont,
4 plutôt que de procéder à des corrections a
5 posteriori. Ainsi, l'ACEFO modifie sa
6 recommandation numéro 1 en recommandant à la Régie
7 d'exiger qu'Enbridge réduise ses hypothèses de
8 conversion à la biénergie de cinquante pour cent
9 (50 %).

10 Finalement, en ce qui concerne le GSR,
11 l'ACEFO recommande qu'à l'avenir EGQ présente, à
12 chaque dossier tarifaire, des projections de prix
13 du GSR sur un horizon minimal de trois ans, ce qui
14 correspond au nouveau cycle tarifaire, accompagnées
15 des hypothèses explicites qui les sous-tendent,
16 ainsi qu'un exercice prévisionnel comparable à
17 celui utilisé pour d'autres paramètres tarifaires
18 ou financiers, afin de permettre à la Régie
19 d'évaluer adéquatement les impacts à moyen terme
20 sur le coût moyen du GSR et sur la clientèle.

21 Maintenant, la recommandation globale,
22 c'est que de façon globale, que ce soit pour les
23 secteurs résidentiel, commercial ou industriel ou
24 encore pour la biénergie et le GSR, l'ACEFO
25 constate les limites dans la façon dont les

1 prévisions sont construites par Enbridge.

2 Ces limites prennent une importance accrue
3 dans un contexte où l'horizon de planification est
4 appelé à s'étendre de trois à dix (10) ans. Dans un
5 tel contexte, la robustesse des méthodes de
6 prévision devient un élément central afin d'assurer
7 des décisions d'approvisionnement éclairées et de
8 limiter les risques de surcoûts ou de signaux
9 économiques inadéquats pour la clientèle.

10 C'est pourquoi l'ACEFO recommande à la
11 Régie de demander à Enbridge de déposer, lors de la
12 prochaine cause tarifaire, la cause de l'année
13 prochaine, un plan d'action détaillé visant à
14 améliorer la structure, les méthodes et l'exécution
15 de ses prévisions de la demande, notamment dans un
16 contexte où l'horizon de planification, comme je
17 l'ai déjà dit, sera appelé à s'étendre de trois à
18 dix (10) ans.

19 Sur le deuxième grand sujet, donc celui de
20 la hausse des composantes fixes des tarifs 1 et 2,
21 je vous réfère au mémoire de l'ACEFO aux pages 21 à
22 23 où on a présenté notre point de vue sur l'impact
23 potentiel qu'Enbridge, selon nous, semble minimiser
24 sur la clientèle.

25 Après avoir écouté les témoins d'Enbridge à

1 ce sujet et la plaidoirie, l'ACEFO maintient sa
2 recommandation basée sur sa préoccupation quant à
3 la hausse des composantes fixes. Il apparaît
4 essentiel de bien comprendre les impacts de ces
5 modifications sur les différents profils de
6 consommation, afin de permettre une analyse
7 complète et d'éviter des effets distributifs non
8 souhaités. Une telle analyse est nécessaire pour
9 assurer que les décisions tarifaires reposent sur
10 une compréhension fine de leurs impacts réels,
11 surtout à l'égard de la clientèle plus vulnérable.

12 Maintenant, la question de l'heure, la
13 revente du GSR. La position que l'ACEFO a
14 développée, elle est principalement basée sur une
15 analyse économique de la proposition d'Enbridge. Et
16 comme vous le savez, on l'a dit dans le mémoire,
17 que l'ACEFO est d'avis que, d'un point de vue
18 économique, c'est une proposition qui est favorable
19 aux intérêts des clients d'Enbridge.

20 Je suis au paragraphe 12, maintenant. On
21 note finalement, en ce qui a trait au gaz de source
22 renouvelable, l'ACEFO note que sa recommandation
23 numéro 4 visant à encadrer la revente a été reprise
24 par Enbridge et intégrée à sa proposition. Cette
25 recommandation visait à limiter le risque pour la

1 clientèle tout en lui permettant de bénéficier
2 davantage des stratégies de revente. L'ACEFO est en
3 accord avec les balises proposées à ce stade,
4 telles que présentées en audience. Et on vous
5 réfère à la présentation du panel en question, la
6 B-0156, à la page 6, où les quatre balises ont été
7 formulées. L'ACEFO souscrit également à
8 l'interprétation qu'Enbridge a présentée par un
9 exemple numérique en réponse à l'engagement
10 numéro 5.

11 Enfin, sur la question des activités non
12 réglementées, l'objectif recherché par la
13 proposition d'Enbridge est clair : réduire le coût
14 moyen du GSR pour la clientèle. Le moyen proposé
15 qui, lui, peut-être, est plus controversé pour y
16 parvenir, soit une gestion encadrée des opérations
17 de vente et d'achat dans une logique d'optimisation
18 du portefeuille, apparaît adéquat, proportionné et
19 cohérent avec le cadre réglementaire.

20 Nous comprenons de la proposition de
21 Enbridge qu'il ne s'agit pas de multiplier les
22 transactions sans justification économique ni de
23 recourir à des opérations à des fins spéculatives.
24 Les volumes déjà autorisés permettent d'atteindre
25 les obligations réglementaires, sans nécessiter

1 d'acquisitions additionnelles ni de cessions
2 susceptibles de compromettre les engagements envers
3 la clientèle.

4 Dans cette optique, l'approche proposée
5 semble plutôt vouloir optimiser l'utilisation des
6 volumes existants, en permettant de valoriser
7 certains excédents lorsque cela est économiquement
8 avantageux, tout en maintenant la capacité de
9 répondre aux exigences réglementaires.

10 Elle constitue ainsi un levier concret pour
11 réduire le coût du GSR, sans recourir à une
12 accumulation excessive d'inventaires en amont,
13 laquelle aurait pour effet de transférer des coûts
14 et des risques additionnels à la clientèle.

15 À la lumière des décisions antérieures qui
16 ont été déposées par la Régie dans le dossier, on
17 soumet que cette approche s'inscrit dans la
18 continuité des principes évoqués dans ces
19 décisions-là, notamment celui selon lequel le
20 Distributeur agit comme mandataire de ses abonnés
21 lorsqu'il acquiert du gaz, et doit leur fournir
22 cette marchandise selon les mêmes termes et
23 conditions. Dans cette logique, l'ACEFO considère
24 que la gestion proposée par Enbridge, lorsqu'elle
25 est adéquatement encadrée, ne déroge pas à ce

1 principe : elle constitue plutôt une application
2 cohérente dans un contexte d'optimisation du
3 portefeuille, permettant de servir la clientèle
4 dans ces mêmes conditions tout en réduisant le coût
5 global supporté par celle-ci.

6 L'ACEFO soumet que lorsque des opérations
7 de vente découlent directement des activités
8 réglementées, les bénéfices qui en résultent
9 doivent être entièrement attribués à la clientèle
10 et c'est ce que propose Enbridge. Ces opérations
11 s'inscrivent dans une logique d'optimisation des
12 coûts d'approvisionnement et les revenus qui en
13 découlent doivent être intégrés au coût du service.

14 L'ACEFO appuie donc la mise en place d'un
15 encadrement permettant d'assurer que ces
16 transactions s'effectuent dans l'intérêt de la
17 clientèle, notamment en veillant à ce qu'elles
18 portent sur des volumes excédentaires, qu'elles
19 contribuent à l'optimisation du portefeuille et
20 qu'elles soient réalisées à des conditions
21 économiques raisonnables.

22 Bon, évidemment, j'ai écouté le débat ce
23 matin qui est plus d'ordre juridique. J'aurais
24 voulu sur l'heure du lunch que j'aie un flash de
25 brillance pour vous donner la solution.

1 Malheureusement, je ne l'ai pas encore eu. Ce qu'on
2 constate, c'est qu'il nous semble qu'il n'y a rien
3 dans la loi qui empêche la proposition d'Enbridge.
4 J'y vais plutôt par la négative. Vous allez peut-
5 être me dire : « Ce n'est pas suffisant », puis
6 qu'il faut une disposition qui l'autorise. Soit. De
7 façon globale on est d'accord avec l'argumentaire
8 juridique qui a été présenté par Enbridge ce matin,
9 mais je ne peux pas dire que j'ai développé un
10 argumentaire juridique additionnel.

11 Évidemment, ce n'est pas notre proposition.
12 Comme j'ai dit au début de la plaidoirie, notre
13 position concernant cette proposition, elle est
14 principalement d'ordre économique. On estime que
15 c'est dans l'intérêt de la clientèle. C'est ça la
16 motivation principale. Oui, il y a des
17 préoccupations d'ordre juridique. Je pense que
18 c'est vraiment... On a, on n'estime pas à ce stade-
19 ci qu'il y a un empêchement juridique fondamental.
20 On pense, au contraire, qu'il n'y a rien dans la
21 loi qui empêche la mise en place de cette
22 proposition-là et que la Régie devrait
23 l'accueillir. Voilà.

24 Juste pour terminer, donc on estime qu'il
25 est normal qu'Enbridge puisse acheter, revendre

1 pour les besoins de sa charge en minimisant les
2 coûts des risques, et que la Régie devrait vouloir
3 s'assurer qu'Enbridge a obtenu un prix raisonnable
4 dans les circonstances. Voilà, ce sont nos
5 représentations.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Je vous remercie beaucoup. Est-ce qu'il y a des
8 questions de la formation?

9 M. SAMY GENNAOUI :

10 Bonjour, Maître David, Samy Gennaoui. Je
11 reviendrais sur la fidélité des précisions ou
12 fiabilité des précisions dans le secteur
13 industriel. Donc, on avait questionné vos témoins
14 plus tôt cette semaine, puis j'aimerais vous
15 entendre commenter ce qui avait été soulevé par
16 maître Georgescu ce matin.

17 Je ne sais pas si elle l'a mentionné
18 verbalement ou c'était dans leur plan
19 d'argumentation, à tout le moins, notamment sur
20 l'effet l'écart des revenus qui avait été calculé
21 par rapport à l'innocuité des prévisions de volume
22 dans le secteur...

23 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24 L'écart des revenus? Je n'ai pas compris le mot.

25

1 M. SAMY GENNAOUI :

2 L'écart des revenus qui avait été calculé dans le
3 cadre du dernier dossier tarifaire, je crois, ça
4 avait été estimé à quatre-vingt-onze mille dollars
5 (91 000 \$) dans le cadre du dernier dossier
6 tarifaire. Ça avait été soulevé dans le plan
7 d'argumentaire ce matin d'EGQ, et ensuite, ils
8 disaient que, somme toute, l'écart est négligeable
9 considérant que le secteur industriel représente
10 trois virgule quatre pour cent (3,4 %) du total des
11 revenus requis.

12 Est-ce que vous pouvez commenter sur cette
13 position-là de...

14 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

15 Je pense que les préoccupations
16 méthodologiques qui ont été mises de l'avant par
17 l'ACEFO, bien qu'on les a présentées par secteur,
18 essentiellement, c'est une préoccupation
19 généralisée qui couvre les cinq sujets qu'on a
20 touchés. Eh bien, les trois secteurs de clientèle,
21 EGC à la biénergie, et on constate qu'il y a quand
22 même un biais structural significatif dans le
23 domaine industriel. Enbridge nous répond : « Ah,
24 oui, mais l'impact n'est pas très important », mais
25 je pense que l'important ici, c'est qu'il faut

1 qu'il y ait une rigueur dans les prévisions, pour
2 les raisons que je viens d'énoncer, que madame
3 Durand a souvent elle-même énoncées, et peut-être
4 la raison aussi que... on s'est attardé sur le
5 sujet maintenant, c'est que... davantage, c'est
6 qu'on est à veille maintenant d'aller vers des
7 prévisions sur dix (10) ans.

8 Donc, tous ces biais structuraux là,
9 l'impact monétaire, à long temps, va seulement
10 augmenter. Alors, je pense honnêtement, de nous
11 répondre que quatre-vingt et onze mille (91 000),
12 ce n'est pas beaucoup d'argent, peut-être, mais
13 encore une fois, ça, c'est une vision à court
14 terme. Nous, on adopte une vision à long terme ici,
15 puis on dit qu'il y a des préoccupations, la Régie
16 devrait être préoccupée par les biais qui ont été
17 démontrés dans la preuve et qui semblent ne pas
18 être éliminés même par la nouvelle méthodologie. Je
19 ne sais pas si ça répond à votre question.

20 M. SAMY GENNAOUI :

21 Oui, merci.

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 Je veux juste... Donc, effectivement - deux points
24 additionnels - l'année passée, en dépit de la
25 petitesse de ce dépassement-là, la Régie avait

1 demandé à Enbridge de corriger leurs prévisions
2 pour éviter ça dans l'avenir, donc c'est aussi en
3 suivi d'une décision de la Régie.

4 Deuxièmement, il y a aussi une
5 préoccupation au niveau de l'équité
6 intergénérationnelle, parce que le plus
7 qu'évidemment qu'on amplifie ce genre d'écart-là,
8 le plus qu'on crée un problème d'iniquité
9 intergénérationnelle.

10 M. SAMY GENNAOUI :

11 Merci. Deuxième question, puis ça va être ma
12 dernière question. Concernant votre recommandation
13 qu'EGQ présente à chaque dossier tarifaire des
14 projections du prix du GSR sur un horizon minimal
15 de trois ans, au-delà de l'idée... je crois qu'on a
16 entendu le témoin d'EGQ parler d'un marché qui est
17 volatile ou fluide, vous parlez de précision dans
18 les prévisions. Est-ce qu'il n'y a pas un danger
19 que vous reveniez trois ans plus tard pour dire,
20 bien, EGQ a présenté des prévisions qui se sont
21 avérées fausses ou infondées, sur le marché,
22 spécifiquement sur les projections du prix du GSR.

23 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24 Donc, la question c'est : est-ce que la période
25 devrait être différente que trois ans?

1 M. SAMY GENNAOUI :

2 Non, sur l'exercice de faire des projections de
3 prix de GSR...

4 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

5 Sur trois ans...

6 M. SAMY GENNAOUI :

7 ... sur un horizon pour anticiper le marché.

8 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

9 ... étant donné que c'est volatile. Juste un
10 instant. La préoccupation serait au niveau des
11 réserves que ça impose et puis essentiellement,
12 l'importance se situe au niveau de la
13 planification. Donc, c'est ça la préoccupation.

14 M. SAMY GENNAOUI :

15 Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Bonjour, Maître David. Je vous vois me regarder.

18 Donc, j'ai bien compris que votre plaidoirie
19 reposait essentiellement sur l'économie de la
20 proposition relativement au GSR et que vous étiez
21 d'accord avec l'argumentaire.

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 Ce n'est pas uniquement économique, on a regardé
24 les deux décisions, j'ai plaidé qu'à notre avis la
25 proposition est conforme aux principes qui ont été

1 énoncés par la Régie dans ces deux décisions-là. Je
2 suis globalement d'accord avec l'argumentaire
3 d'Enbridge sur la légalité de la proposition. Et
4 j'ajouterais que je ne vois rien dans la loi qui
5 empêche la mise en place de cette proposition-là.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 O.K. Peut-être un petit point... je ne veux pas
8 aller au-delà de ce que vous semblez vouloir aller,
9 là, mais est-ce que l'intention du législateur dans
10 la loi qui nous encadre actuellement, est-ce
11 qu'elle ne confie pas le rôle du distributeur de
12 satisfaire les besoins des consommateurs, donc de
13 contracter les contrats qui permettent de
14 satisfaire les besoins des consommateurs? Au-delà
15 de ça, on rentre peut-être dans un autre type
16 d'activité qui n'est pas le but visé par le
17 législateur. Je veux juste avoir votre avis là-
18 dessus.

19 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 La Loi se préoccupe aussi du fait que les clients
21 doivent avoir un tarif juste et raisonnable. Donc,
22 « raisonnable » veut dire que les distributeurs
23 doivent optimiser leurs opérations, doivent
24 optimiser leurs, dans ce cas-ci, acquisitions, et
25 on croit que ça s'inscrit globalement dans la bonne

1 gestion qui est requise afin d'offrir aux clients
2 un tarif qui est juste et raisonnable.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Je vous remercie. Je n'aurai pas d'autres
5 questions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Juste une précision. Concernant la période de dix
8 (10) dont vous avez fait référence, là, c'est qu'il
9 va falloir que ce soit élaboré dans le respect du
10 plan... du PGIRE. Et, à ce moment-là, ces
11 prévisions-là, il va quand même y avoir des
12 prévisions annuelles qui vont découler de ça et qui
13 vont être vues à ce moment-là. Ça fait qu'il va y
14 avoir un plan qui va être élaboré sur une période
15 de dix (10) ans, mais il va y avoir quand même des
16 révisions annuellement qui vont être faites.

17 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

18 Je pense, honnêtement, il y a de la planification
19 qui peut se faire à différents niveaux. C'est vrai
20 que même un plan de dix (10) ans peut-être va être
21 recalibré à chaque année, mais si le législateur a
22 imposé une période de dix (10) ans pour faire un
23 plan et non pas d'une année, c'est qu'aussi ça
24 impose une planification de la part des
25 distributeurs, qui est un exercice nécessaire et

1 utile. Ça fait que, même s'il peut y avoir des
2 corrections à chaque année, ça n'empêche pas que
3 c'est utile d'avoir... que le distributeur fasse
4 l'exercice de planifier sur un horizon de dix (10)
5 ans. Je ne sais pas si ça répond exactement à votre
6 question, mais je vais aussi...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Oui, mais vous pouvez vérifier, oui.

9 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

10 Évidemment, on me dit qu'il y a aussi le... une
11 préoccupation parce que ça peut influencer les
12 autres distributeurs.

13 LE PRÉSIDENT :

14 O.K. Parce qu'à la... dans l'objectif de fixer les
15 tarifs, il faut forcément qu'il y ait une révision
16 de cette planification-là annuellement qui soit
17 faite, parce que c'est de là que vont découler les
18 tarifs. Ça fait que, c'est dans cette optique-là
19 que je disais qu'à ce moment-là, il va y avoir une
20 double... peut-être planification ou une
21 planification à long terme, puis une plus à court
22 terme, qui va probablement engendrer la fixation
23 des tarifs de façon plus précise.

24 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

25 Vous avez raison. Je pense que vous avez raison.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Je n'ai plus d'autres commentaires.

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci. Bonjour, Maître Turmel, pour la FCEI.

7 PLAIDOIRIE PAR Me CHARLES TURMEL :

8 Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, Madame la
9 Régisseuse. Bonjour, Monsieur le Régisseur. Donc,
10 aujourd'hui, on va présenter notre argumentation.

11 Ça ne devrait pas être trop long, là, environ
12 vingt-trente (20-30) minutes, là, tout au plus.

13 Donc, dans le cadre du présent dossier, la
14 FCEI intervient sur plusieurs enjeux qui touchent
15 directement à l'intérêt de la clientèle qu'elle
16 représente, soit notamment les charges
17 d'exploitation, le taux d'amortissement, le plan de
18 développement, le portrait de la clientèle tarif 1,
19 l'ajustement tarifaire entre les tarifs 4 et 9, la
20 stratégie d'intégrité, la revente de GSR, ainsi que
21 le traitement des revenus tirés de la vente
22 d'unités de conformité.

23 Donc, paragraphe 3, avec les charges
24 d'exploitation. Dans sa preuve initiale, la FCEI
25 avait recommandé de retenir un taux d'inflation de

1 trois point huit pour cent (3,8 %) au motif qu'elle
2 ne parvenait pas à reproduire le quatre point
3 quarante-trois pour cent (4,43 %) utilisé par
4 Enbridge Gaz Québec dans l'application de la
5 formule paramétrique.

6 La preuve de la FCEI exposait en détail les
7 calculs qu'elle tirait de la moyenne mobile sur
8 trente-six (36) mois, disponibles en février deux
9 mille vingt-cinq (2025), ainsi que les valeurs de
10 l'indice de rémunération moyenne non
11 désaisonnalisée qu'elle avait retenues pour février
12 deux mille vingt-deux (2022) à février deux mille
13 vingt-cinq (2025).

14 À la suite de cette contestation, EGQ a
15 repris l'exercice et a reconnu, dans sa preuve
16 présentée à l'audience, qu'il y avait une coquille
17 dans les calculs utilisés. EGQ a notamment utilisé
18 les données en date de mai deux mille vingt-cinq
19 (2025), alors que la FCEI a utilisé celles
20 extraites en février deux mille vingt-six (2026).
21 La correction apportée par EGQ mène donc à un taux
22 d'inflation salariale de trois virgule quatre-
23 vingt-seize pour cent (3,96 %) plutôt que quatre
24 point quarante-trois pour cent (4,43 %).

25 EGQ a aussi refait les calculs de l'IPC du

1 Québec, appliqué selon la même logique, ce qui fait
2 passer ses paramètres d'un point trente-neuf pour
3 cent (1,39 %) à un point quatre-vingt-dix-neuf pour
4 cent (1,99 %).

5 EGQ propose de ne pas modifier sa demande
6 dans l'immédiat et de plutôt apporter les
7 correctifs à la suite de la décision sur le fond ou
8 lors du rapport annuel.

9 La FCEI n'a donc pas d'objection à ce que
10 l'on procède de la sorte. Cependant, elle précise
11 que lorsqu'une mise à jour du dossier sera
12 effectuée, la formule d'indexation des charges
13 d'exploitation devrait reposer sur les données
14 d'inflation les plus récentes et non sur les
15 données de mai deux mille vingt-cinq (2025).

16 Section 3, le taux d'amortissement,
17 paragraphe 7. La FCEI soumet que la Régie devrait
18 maintenir la méthode ALG pour le calcul des taux
19 d'amortissements d'EGQ et ne pas retenir la
20 proposition de Concentric visant le passage à la
21 méthode ELG. La question est de savoir si la preuve
22 au présent dossier démontre de façon suffisamment
23 convaincante qu'un tel changement méthodologique
24 doit être imposée dès maintenant

25 Le contre-interrogatoire du témoin d'EGQ a

1 permis d'établir les cinq critères évoqués pour le
2 choix méthodologique. Donc, le précédent historique
3 de l'entreprise; le précédent historique de la
4 commission; l'impact sur la dépense de
5 dépréciation; les exigences comptables et le risque
6 de coûts échoués.

7 Parmi ces critères, la FCEI estime qu'au
8 moins deux des critères identifiés militent en
9 faveur du maintien de la méthode actuelle,
10 notamment le précédent historique et l'impact sur
11 les dépenses de dépréciation.

12 Le passage d'un regroupement d'actifs, soit
13 la méthode ELG, selon une approche globale par type
14 d'actifs (ALG) à un regroupement plus granulaire
15 par génération d'actifs, selon la méthodologie,
16 n'est en effet pas un changement sans conséquence.

17 Le passage de ALG à ELG réduirait d'environ
18 treize pour cent (13 %) les durées de vie moyennes
19 des branchements et des conduites principales et
20 entraînerait à lui seul une hausse de la dépense
21 d'amortissement de plus d'un point quatre million
22 (1,4 M\$) dans le présent dossier.

23 Paragraphe 11. La justification avancée par
24 EGQ repose surtout sur l'idée qu'en contexte de
25 décarbonation, certains actifs peuvent être retirés

1 du service plus rapidement que par le passé. La
2 FCEI soutient que cette hypothèse demeure
3 hypothétique. La preuve ne démontre pas encore, de
4 façon suffisamment concrète, que le réseau d'EGQ
5 fera face à des abandons d'actifs dans un futur
6 assez rapproché pour justifier un passage immédiat
7 à ELG. La FCEI souligne que les orientations
8 actuelles d'EGQ et du gouvernement ne pointent pas
9 vers un abandon pur et simple du réseau gazier,
10 mais plutôt vers des solutions comme la biénergie
11 et le GSR, qui, les deux, impliquent plutôt le
12 maintien de l'utilisation des infrastructures
13 existantes.

14 Ainsi, la FCEI recommande à la Régie de
15 rejeter le changement de méthode proposée et de
16 maintenir la méthode ALG.

17 Section 4. Plan de développement.

18 Paragraphe 13. La FCEI soumet que la Régie devrait
19 exiger une mise à jour des taux utilisés pour les
20 analyses de rentabilité à partir des données
21 réelles allant jusqu'en deux mille vingt-cinq
22 (2025), en temps utile pour qu'ils puissent servir
23 aux prochaines analyses. La FCEI rappelle que le
24 taux actuellement utilisé découle d'analyses
25 produites en deux mille vingt (2020) sur la base de

1 données arrêtées en deux mille dix-neuf (2019),
2 alors que la Régie avait demandé une mise à jour
3 périodique.

4 La FCEI soutient que le délai de cinq ans
5 ne doit pas être apprécié uniquement à partir de la
6 date d'entrée en vigueur des taux, mais aussi à
7 partir de la date des analyses elles-mêmes. Sinon,
8 EGQ continuerait à utiliser, pour les analyses de
9 développement, un portrait de clientèle et de
10 consommation devenu trop éloigné de la réalité
11 actuelle.

12 Dans le contre-interrogatoire, EGQ a
13 indiqué qu'il serait trop tard pour intégrer ces
14 nouveaux taux au plan de développement de deux
15 mille vingt-sept (2027), compte tenu du calendrier
16 de préparation du dossier tarifaire.

17 Cependant, EGQ a aussi reconnu que, si les
18 analyses sont déposées dans le dossier tarifaire
19 deux mille vingt-sept (2027), une décision rendue
20 d'ici là... d'ici la fin de l'année permettrait
21 d'utiliser les nouveaux taux à partir du premier
22 (1er) janvier deux mille vingt-sept (2027).

23 Il est probablement trop tard pour refondre
24 complètement le plan de développement deux mille
25 vingt-sept (2027), mais il n'est pas démontré qu'il

1 soit impossible d'utiliser les nouveaux taux pour
2 les analyses de rentabilité dès deux mille vingt-
3 sept (2027) si la décision intervient à temps.

4 C'est pourquoi la FCEI recommande donc à la
5 Régie d'ordonner la mise à jour des taux dès
6 maintenant, afin qu'ils puissent servir, dans la
7 mesure du possible, aux analyses de rentabilité de
8 deux mille vingt-sept (2027) et au prochain plan de
9 développement.

10 Donc, au... à la section 5, portrait de la
11 clientèle du tarif 1. Et donc, paragraphe 17. La
12 FCEI soumet que la preuve d'EGQ, présentée par
13 moyenne de classe, ne permet pas d'apprécier
14 adéquatement l'impact réel du rééquilibrage sur les
15 petits clients du tarif 1.

16 Dans sa preuve écrite, la FCEI souligne
17 déjà que quatre-vingt-quatre pour cent (84 %) des
18 clients du tarif 1 utilisent le gaz naturel pour le
19 chauffage et sont principalement regroupés dans les
20 classes 43 et 71. La FCEI explique aussi qu'EGQ ne
21 mesure pas correctement les effets du rééquilibrage
22 sur les clients de plus petit volume.

23 À l'audience, EGQ a présenté deux cas types
24 additionnels. Pour la classe 43, un client de deux
25 mille mètres cubes (2 000 m3) subirait une hausse

1 de vingt-sept pour cent (27 %) sur la facture de
2 distribution et de seize point trois pour cent
3 (16,3 %) sur la facture totale. Pour la classe 79,
4 un client de cinq mille mètres cubes (5 000 m3)
5 subirait une hausse de dix-huit point quatre pour
6 cent (18,4 %) sur la facture de distribution et de
7 neuf point cinq pour cent (9,5 %) sur la facture
8 totale.

9 Dans un tableau préparé par la FCEI, qu'on
10 peut retrouver à la page suivante, pour le client
11 de deux mille mètres cubes (2 000 m3), l'effet de
12 la hausse tarifaire générale est distingué de celui
13 du rééquilibrage. Selon ce tableau, le « rate
14 impact » représente soixante et onze dollars
15 (71 \$), soit neuf point cinq pour cent (9,5 %),
16 alors que le « rate design impact » représente cent
17 trente et un dollars (131 \$), soit dix-sept point
18 cinq pour cent (17,5 %) de la facture de
19 distribution.

20 La FCEI n'est pas opposée à un certain
21 rééquilibrage tarifaire, mais que le rythme de
22 celui-ci doit tenir compte des impacts... enfin, je
23 voudrais dire : mais celui-ci doit tenir compte des
24 impacts sur la diversité de la clientèle, notamment
25 les clients à plus petite consommation. Dans le

1 contexte actuel, un impact de dix-sept point cinq
2 pour cent (17,5 %) sur la facture de distribution
3 et de plus de dix-huit pour cent (18 %) sur la
4 facture totale du seul rééquilibrage paraît
5 excessif. La FCEI recommande par conséquent que le
6 rééquilibrage du tarif 1 soit réduit de moitié.

7 Donc, la conclusion principale est que la
8 FCEI recommande que l'impact tarifaire, incluant
9 l'impact du rééquilibrage, soit ventilé selon les
10 volumes à l'intérieur des classes tarifaires lors
11 des prochains dossiers et que cette information
12 soit ventilée entre l'impact de la hausse tarifaire
13 et l'impact du rééquilibrage tarifaire, et de
14 limiter la hausse de la portion fixe du tarif 1 à
15 sept dollars (7 \$).

16 Section 6, qui est la section sur
17 l'ajustement tarifaire des tarifs 4 et 9.
18 Paragraphe 22. Dans sa preuve initiale, la FCEI
19 recommandait un ajustement tarifaire nul pour le
20 tarif 9. La FCEI propose maintenant de reporter
21 l'excédent de revenu du tarif 4... pardonnez-moi,
22 de reporter l'excédent de revenu au tarif 4 afin
23 d'améliorer le ratio d'interfinancement de ces deux
24 tarifs.

25 Durant le contre-interrogatoire, EGQ

1 indique que la proposition de la FCEI ne respecte
2 pas ses principes tarifaires parce qu'elle
3 conduirait à une baisse tarifaire du tarif 4, mais
4 EGQ convient qu'un ajustement plus faible au
5 tarif 9 respecterait ces principes. EGQ a admis que
6 l'équilibre raisonnable entre impact tarifaire et
7 interfinancement n'est pas fondé sur une formule
8 précise, mais relève plutôt d'un jugement et que
9 plusieurs ajustements pourraient être considérés
10 comme raisonnables.

11 Cette admission démontre que la solution
12 d'EGQ n'est pas imposée par une contrainte et que
13 la Régie conserve une véritable marge
14 d'appréciation. La solution finale de la FCEI est
15 raisonnable et équilibrée.

16 Donc, dans ce contexte la FCEI recommande
17 que l'ajustement au tarif 9 soit limité à mille
18 dollars (1 000 \$) et que le solde de surplus de
19 revenu soit transféré au tarif 4. Cette solution
20 respecte donc les principes tarifaires d'EGQ et est
21 raisonnable et équilibrée.

22 Section 7 sur la stratégie d'intégrité,
23 paragraphe 26. La FCEI ne s'oppose pas à la
24 stratégie d'intégrité, mais elle demande que son
25 approbation future soit conditionnelle à une

1 démonstration réelle de ses avantages. La FCEI
2 demande une démonstration, fondée sur des données
3 réelles et des hypothèses clairement énoncées,
4 quant aux impacts sur la réduction des risques, la
5 fiabilité, les coûts et tout autre avantage
6 allégué. La FCEI demande que ces démonstrations
7 soient produites simultanément au premier bilan
8 dans le prochain dossier tarifaire.

9 EGQ répond que les démonstrations
10 recherchées existent déjà dans le cadre
11 réglementaire applicable aux projets d'un point
12 deux millions (1,2 M\$) et plus.

13 Toutefois, le contre-interrogatoire a
14 permis d'établir que la stratégie d'intégrité ne
15 donnera pas uniquement lieu à des projets
16 d'investissement d'un point deux millions (1,2 M\$)
17 et plus, mais également à des projets inférieurs à
18 ce seuil. EGQ précise qu'il est encore trop tôt
19 pour dire quelle proportion des coûts relèvera des
20 projets supérieurs au seuil.

21 Ainsi, certaines des mesures pourraient
22 être implantées avant que les démonstrations
23 demandées aient été réalisées.

24 Paragraphe 30. La FCEI croit que ces
25 mesures pourraient tout de même représenter, de

1 façon cumulative, une part importante de la
2 stratégie. En effet, EGQ a indiqué que, pour les
3 projets sous le seuil, la raisonnablement de la
4 stratégie ne s'apprécierait pas projet par projet,
5 mais plutôt de manière globale et agrégée.

6 La demande de la FCEI est donc qu'EGQ
7 démontre, enjeu par enjeu, qu'il est préférable
8 d'appliquer cette nouvelle approche plutôt que de
9 conserver l'approche actuelle. La vraie question
10 n'est pas celle du seuil d'investissement, mais
11 celle de savoir si l'on peut démontrer que
12 l'ensemble des mesures envisagées constitue
13 effectivement la meilleure option.

14 Ainsi, la FCEI recommande à la Régie
15 d'exiger qu'EGQ produise une démonstration enjeu
16 par enjeu et non selon un niveau d'investissement.

17 Paragraphe 33. Donc, section 8 sur la
18 revente du GSR. La FCEI est en accord avec
19 l'objectif poursuivi par EGQ, soit l'optimisation
20 des coûts d'approvisionnement en GSR au bénéfice de
21 la clientèle.

22 La FCEI estime toutefois que la condition
23 proposée par EGQ relativement aux volumes peut être
24 trop restrictive. La FCEI recommande plutôt que la
25 revente soit permise pour les volumes qui excèdent

1 les besoins de l'année en cours et de l'année
2 suivante. Cette approche permettrait à EGQ de
3 saisir certaines occasions d'optimisation sans
4 compromettre l'approvisionnement requis pour la
5 clientèle.

6 Donc, la FCEI ne s'oppose donc pas au
7 mécanisme proposé. La FCEI considère plutôt qu'il
8 s'agit d'un outil d'optimisation acceptable, pourvu
9 qu'il soit exercé de façon prudente et dans
10 l'intérêt de la clientèle.

11 Section 9 sur le caractère réglementé des
12 revenus tirés de la vente d'unités d'UC relative à
13 des volumes de GSR livrés avant le sept (7) juin
14 deux mille vingt-cinq (2025). Paragraphe 36. EGQ
15 soutient que la création et la vente d'UC relatives
16 à des volumes de GSR livrés avant le sept (7) juin
17 deux mille vingt-cinq (2025), soit la date de la
18 sanction de la Loi 24, relève des activités non
19 réglementées.

20 La FCEI soutient plutôt qu'il découle
21 clairement de la décision D-2024-028 et de la
22 Loi 24 que les revenus liés à la vente de ces UC
23 doit être prise en compte dans le cadre de
24 l'activité réglementée.

25 Dans sa décision D-2024-028, la Régie

1 établit sans aucune ambiguïté que la création et la
2 vente d'UC sont des activités distinctes de
3 l'acquisition du GSR et que les premières ne sont
4 pas accessoires à la seconde. Ainsi, la Régie brise
5 le lien entre l'acquisition de GSR et le marché des
6 UC.

7 Paragraphe 39. Il s'agit d'ailleurs de
8 l'élément central qui amène la Régie à conclure que
9 la création et la vente des UC ne sont pas des
10 activités réglementées et que les revenus qui en
11 découlent ne peuvent pas être reflétés dans les
12 tarifs de GSR.

13 L'interprétation que propose EGQ repose sur
14 le rétablissement de ce lien, mais ignore le fait
15 que c'est précisément le bris de ce lien qui a
16 motivé le refus de la Régie de permettre
17 l'intégration des revenus de la vente d'UC au tarif
18 de GSR.

19 Paragraphe 41. Puisque la création et la
20 vente d'UC sont des activités distinctes de l'achat
21 de GSR, la date d'acquisition du GSR ne saurait
22 être une considération pertinente eu égard à
23 l'attribution des revenus associés à la vente des
24 UC entre les activités réglementées et non
25 réglementées.

1 Il découle de la décision D-2024-028 et de
2 la Loi 24 que la création et la vente des UC était
3 une activité non-réglémentée avant le sept (7) juin
4 deux mille vingt-cinq (2025) et que les revenus
5 associés à cette activité ne pouvaient être
6 intégrés au tarif GSR.

7 Il découle de plus de l'article 52.5 de la
8 Loi sur la Régie de l'énergie, introduit par la Loi
9 24, que les revenus associés à la vente d'UC
10 peuvent être intégrés au tarif GSR à partir du sept
11 (7) juin deux mille vingt-cinq (2025). Cet article
12 n'impose pas de contrainte quant au moment de la
13 création et de la vente des UC à cet égard.

14 Donc, dans un scénario où la création et/ou
15 la vente d'UC s'était concrétisée avant le sept (7)
16 juin deux mille vingt-cinq (2025), il y aurait lieu
17 de se questionner à savoir comment interagissent la
18 décision D-2024-028 et l'article 52.5.

19 Sur la base de la réponse 2.1 à la demande
20 de renseignements de la FCEI dans le cadre du
21 dossier R-4320-2025, Énergir semble conclure que
22 l'article 52.5 a préséance ou à tout le moins qu'il
23 permet d'intégrer au tarif de GSR les revenus
24 associés aux UC créées avant le sept (7) juin deux
25 mille vingt-cinq (2025).

1 Paragraphe 46. Toutefois, en l'instance,
2 les deux mille sept cent quatre-vingt-dix (2 790)
3 UC découlant des achats de GSR réalisés avant le
4 sept (7) juin deux mille vingt-cinq (2025) ont été
5 à la fois créées et vendues après le sept (7) juin
6 deux mille vingt-cinq (2025).

7 En effet, EGQ a expliqué en contre-
8 interrogatoire que la création d'une UC n'est pas
9 automatique à la réception du GSR, qu'elle dépend
10 du processus prévu au régime applicable, des
11 rapports transmis et de leur validation, et qu'un
12 certain délai peut s'écouler avant la création
13 effective des unités. EGQ a ensuite affirmé que les
14 deux mille sept cent quatre-vingt-dix (2 790) UC
15 créées à partir de volumes reçus avant le sept (7)
16 juin deux mille vingt-cinq (2025) ont été créées
17 après le sept (7) juin deux mille vingt-cinq
18 (2025).

19 Puisque la création et la vente de ces UC
20 sont des activités distinctes de l'acquisition du
21 GSR et qu'elles sont survenues après le sept (7)
22 juin deux mille vingt-cinq (2025), il en découle
23 inévitavelmente que les revenus qui y sont associés
24 sont contemporains à l'application de l'article
25 52.5 et donc que celui-ci s'applique à ces revenus.

1 Dans ce contexte, ces revenus doivent également
2 être versés au compte de frais reportés.

3 Paragraphe 50. La vente d'UC de novembre
4 deux mille vingt-cinq (2025) est intervenue après
5 le dépôt de la demande visant la création du compte
6 de frais reportés. Or, selon EGQ, les pratiques
7 réglementaires reconnues par la Régie permettent à
8 un distributeur d'y comptabiliser des sommes à
9 compter de la date de dépôt de la demande, même si
10 l'autorisation finale intervient ultérieurement. La
11 FCEI renvoie à cet égard à l'exemple d'Énergir
12 mentionné dans la décision D-2025-106.

13 Bon, juste avant de faire notre
14 recommandation, pour faire suite à la plaidoirie
15 d'EGQ, nous soumettons que la décision D-2024-028
16 définit les conditions nécessaires qui doivent être
17 rencontrées pour que les revenus puissent être
18 considérés comme non réglementés. Ce qui est non
19 réglementé est la création et la vente d'UC. Or, la
20 preuve est claire : il n'y a eu ni création ni
21 vente d'UC avant le sept (7) juin deux mille vingt-
22 cinq (2025).

23 EGQ semble suggérer que la création des UC
24 ne se limite pas à l'acte par lequel les UC
25 deviennent disponibles dans le compte d'EGQ, mais à

1 tout le processus administratif ayant mené à cet
2 acte. La FCEI ne conteste pas qu'il y ait des
3 étapes préalables à la création des UC, mais cela
4 ne change rien au fait que les UC sont créées de
5 manière instantanée au moment où elles deviennent
6 existantes. Autrement dit, il faut pouvoir attitrer
7 une date précise à la création d'UC, et c'est
8 seulement à ce moment que les UC sont créées.

9 Pour ce qui est de l'article 52.5, il est
10 question de la génération des revenus, pas de la
11 génération des produits financiers en général ou
12 des UC dans ce cas-ci. Dans le cas présent, il est
13 incontestable que les revenus ont été générés après
14 le sept (7) juin deux mille vingt-cinq (2025). Cela
15 implique qu'ils peuvent être pris en compte pour
16 favoriser la réduction des GES.

17 Donc, la FCEI recommande à la Régie
18 d'exiger que les revenus de la vente d'UC soient
19 tous inscrits au compte de frais reportés pour être
20 retournés à la clientèle.

21 Donc, dernière section, pour répondre à la
22 question de la Régie. Paragraphe 52. Dans la lettre
23 A-0051 de la Régie, cette dernière demande aux
24 intervenants de répondre à la question suivante :

25 Quelles sont les assises juridiques

1 permettant à un distributeur de
2 revendre des volumes de gaz dans le
3 cadre d'activités non réglementées?
4 La réponse à la question de la Régie de l'énergie
5 doit partir du texte même de la Loi sur la Régie de
6 l'énergie et des principes ordinaires
7 d'interprétation législative.

8 À cet égard, la Loi d'interprétation
9 commande une lecture large, libérale et harmonieuse
10 des lois, de manière à donner effet à leur objet et
11 à l'économie d'ensemble du texte législatif. Donc,
12 nous citons l'article 41 de la Loi d'interprétation
13 et l'article 41.1 de la Loi d'interprétation.

14 Paragraphe 58. L'article 1 de la Loi sur la
15 Régie de l'énergie circonscrit le champ
16 d'application de la loi aux approvisionnements en
17 gaz naturel ainsi qu'à la distribution par
18 canalisation de gaz naturel. La loi vise donc les
19 activités réglementées d'approvisionnement aux fins
20 de desserte et de distribution du gaz naturel. Nous
21 citons également l'article 1 de la Loi sur la Régie
22 de l'énergie.

23 En revanche, la loi ne prévoit pas de
24 régime particulier ou spécifique permettant à un
25 distributeur de revendre certains volumes acquis

1 pour ses approvisionnements en GSR dans le cadre
2 d'activités non réglementées. Par exemple, la Loi
3 sur la Régie de l'énergie compte dix (10)
4 occurrences liées à la vente et à la revente, mais
5 nulle de ces occurrences n'est reliée à la revente
6 de gaz naturel.

7 Paragraphe 61. Sur le plan interprétatif,
8 il convient d'adopter une lecture fidèle au texte,
9 à son contexte et à l'objet de la loi. La Loi sur
10 la Régie de l'énergie ne contient pas de
11 disposition prévoyant expressément qu'un
12 distributeur ne pourra jamais, à l'extérieur de ce
13 périmètre, revendre des volumes de gaz. Dès lors,
14 il importe à distinguer ce que la loi encadre
15 expressément de ce qu'elle ne réglemente pas.

16 La Loi sur la Régie de l'énergie réglemente
17 le réseau, la distribution par canalisation, les
18 tarifs et les obligations du distributeur dans le
19 cadre de ses approvisionnements visant le GSR.
20 Enfin, cette approche est conforme aux principes
21 généraux d'interprétation. En somme, une lecture
22 conforme et à l'économie de la Loi sur la Régie de
23 l'énergie et à son règlement relié au GSR mènent à
24 conclure que ce cadre réglementaire autorise la
25 Régie à intervenir et à prendre les décisions

1 requises dans le présent dossier sur cette
2 question.

3 Ce dernier cadre réglementaire ne prohibe
4 pas la revente de GSR. Dans un cadre non
5 réglementé, cependant, ces volumes de revente de
6 GSR, qui ont antérieurement été autorisés par la
7 Régie, sont nécessairement réglementés par la
8 Régie, compte tenu notamment de leur impact sur les
9 tarifs.

10 Pour conclure, la FCEI soumet que la preuve
11 administrée au présent dossier justifie que la
12 Régie intervienne sur plusieurs aspects de la
13 demande d'EGQ afin de mieux protéger les intérêts
14 de la clientèle de la FCEI.

15 Pour ces motifs, la FCEI demande à la Régie
16 d'accueillir ses conclusions sur chacun des sujets
17 traités dans la présente argumentation et de ne
18 faire droit à la demande d'EGQ que dans la mesure
19 où elle est conforme à ces conclusions. Le tout
20 respectueusement soumis.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Turmel. La formation, est-ce qu'il y
23 a des questions?

24 M. SAMY GENNAOUI :

25 Oui. Bonjour, Maître Turmel. J'ai deux questions

1 sur l'amortissement. La première est peut-être un
2 peu sur le fond, et par rapport à votre
3 recommandation de ne pas aller avec le changement
4 de méthodologie qui est proposé par EGQ. Vous
5 faites référence à l'impact, un virgule quatre
6 millions (1,4 M\$), j'y vais de mémoire, sur les
7 dépenses d'amortissement. Est-ce que votre
8 recommandation est causée par l'impact tarifaire,
9 s'il n'y avait pas l'impact d'un virgule quatre
10 millions (1,4 M\$), est-ce que vos recommandations
11 par rapport au changement proposé de méthodologie
12 seraient les mêmes?

13 Me CHARLES TURMEL :

14 Non, pas nécessairement. En fait, ce serait un peu
15 un mélange de plusieurs facteurs, comme je disais.
16 T'sais, c'est sûr qu'il y a plusieurs - les actifs
17 peuvent être - comment je pourrais dire, laissez-
18 moi penser un peu - en fait, pour la FCEI, il n'y a
19 nécessairement pas assez de preuve qui permette
20 d'accepter le changement vers la méthode ELG. On
21 n'est pas nécessairement contre le changement, mais
22 je veux dire, même s'il n'y avait pas le point
23 quatre millions (1,4 M\$), ce serait à voir, est-ce
24 qu'on serait en faveur du changement. Mais pour
25 l'instant, avec ce qu'on a devant nous, ce n'est

1 pas assez pour aller de l'avant.

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Ma deuxième question est par rapport aux propos de
4 maître Georgescu ce matin, par rapport au fait que
5 l'expertise qui avait été déposée par rapport à
6 l'expert ou l'experte n'avait pas été contredit par
7 la FCEI. Est-ce que vous pouvez commenter sur ce
8 sujet?

9 Me CHARLES TURMEL :

10 Oui, en effet, il n'a pas été contredit. Écoutez,
11 je pourrais en parler avec mon analyste, puis vous
12 revenir à ce sujet par après, si c'est possible.

13 M. SAMY GENNAOUI :

14 Pas de problème. Pas d'autres questions. Merci.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 Bonjour, Sylvie Durand. J'aurai quelques questions,
17 juste une petite minute. Oui, vas-y.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Juste pour donner une chance à ma collègue, je vais
20 y aller avec une de mes questions. Pour les charges
21 d'exploitation, les salaires, l'inflation, votre
22 recommandation, c'est de prendre des taux plus
23 actuels, donc de prendre ceux de deux mille vingt-
24 six (2026). Donc, si je comprends bien, pour le
25 dossier qui sera déposé cet automne, vous voudriez

1 qu'EGQ se serve des taux d'inflation de deux mille
2 vingt-sept (2027), alors qu'elle ne les a pas
3 encore.

4 Me CHARLES TURMEL :

5 En fait, c'est d'avoir les données les plus
6 récentes possible, en fait. Si c'est... oui.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Mais, il y aura toujours un décalage, parce qu'au
9 moment où...

10 Me CHARLES TURMEL :

11 C'est certain qu'il peut y avoir un décalage, mais
12 ce qu'on recherche, c'est si c'est possible d'avoir
13 des données plus récentes que celles qu'on a, si
14 c'est possible, pourquoi pas les avoir, mais je
15 peux comprendre qu'il va y avoir un décalage.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Rebonjour. Je vais revenir, je vais juste voir si
18 j'avais d'autres choses. Je vais juste revenir sur
19 - d'abord, sur les UC. Donc, si je comprends bien
20 votre plaidoirie, c'est à l'effet que le cadre
21 réglementaire actuel permettrait de considérer les
22 UC qui ont été - pour le GSR acquis avant juin deux
23 mille vingt-cinq (2025), mais pour lesquels les UC
24 ont été créés après, en fait pour les deux mille
25 sept cent quatre-vingt-dix (2790), là, ce que vous

1 faites valoir, c'est que c'est pas le moment de
2 l'acquisition où le gaz a été injecté dans le
3 réseau, mais bien, le moment où les UC ont été
4 créées.

5 Me CHARLES TURMEL :

6 En fait, c'est lorsqu'il y a une génération de
7 revenus, suite à la vente d'UC, donc on peut le
8 voir de cette manière. Dans tous les cas, lorsqu'il
9 y a un achat de GSR qui est effectué avant le sept
10 (7) juin deux mille vingt-cinq (2025), c'est à
11 distinguer de la création et à la vente d'UC, donc
12 c'est deux choses différentes à nos yeux.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Mais, pour la revente de GSR, j'aurais une
15 question...

16 Me CHARLES TURMEL :

17 Oui.

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 ... générale. Je comprends, là, que vous avez fait
20 une analyse de la Loi. Mais, j'aimerais vous
21 entendre juste sur le fait que, la même question
22 que j'ai posée aux autres avocats - est-ce que le
23 législateur permet d'acheter des volumes de gaz de
24 GSR ou ça pourrait être n'importe quel autre gaz,
25 au-delà des besoins des clients et qu'en fait, la

1 Loi, elle aurait été faite pour que le Distributeur
2 soit le mandataire des clients et, à ce sens-là, le
3 Distributeur, ce qu'il pourrait faire, c'est offrir
4 la fourniture de gaz, mais qui correspond aux
5 besoins des clients. Il doit contracter la
6 fourniture, mais pour répondre strictement. J'y
7 vais de façon stricte, aux besoins de ses clients.

8 Me CHARLES TURMEL :

9 Donc, vous voulez dire que, par exemple, EGQ
10 devrait s'approvisionner en GSR seulement selon ses
11 besoins et non selon peut-être une prévision un
12 fonds d'urgence, si on veut, d'une certaine
13 manière.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Bien en fait, on voit bien que, dans le GSR, il y a
16 un inventaire qui existe, mais là, bon, on a vu des
17 discussions de l'audience, il y a comme une espèce
18 de niveau d'inventaire qu'il faut sécuriser. Mais
19 au-delà de ça, il y aurait comme - bien, il n'y
20 aurait pas, la proposition de EGQ, c'est de vendre,
21 acheter, vendre, acheter, donc on comprend qu'au
22 total, le volume acheté sera supérieur aux besoins
23 des clients qui pourraient accéder, par exemple, à
24 un inventaire de trois ans. Et c'est cette
25 opération-là de vendre, acheter, vendre, acheter,

1 vendre, acheter, qui va au-delà des besoins des
2 clients. Est-ce que je comprends, là, l'objectif et
3 tout, là, qui est fort louable, mais est-ce que
4 cette façon de faire, là, à votre avis, est permise
5 par la Loi, puis je fais référence à l'article 62,
6 notamment au plan d'approvisionnement où les
7 distributeurs doivent proposer un plan
8 d'approvisionnement où les contrats qu'ils ont
9 doivent permettre de satisfaire les besoins de leur
10 clientèle?

11 Me CHARLES TURMEL :

12 Si c'est possible, je vais prendre la question en
13 réflexion, et je peux vous donner une réponse
14 dans... puis si vous voulez une réponse, j'aimerais
15 juste consulter peut-être mon collègue là-dessus,
16 si c'est possible.

17 LE PRÉSIDENT :

18 C'est sûr que, dans l'ordre des choses, pour donner
19 la chance à maître Georgescu d'avoir la possibilité
20 de faire une réplique, je vais laisser à ce moment-
21 là, maître Neuman faire la présentation de son plan
22 d'argumentation, et après ça, on vous donnera
23 quelques minutes, si ça vous convient.

24 Me CHARLES TURMEL :

25 Parfait, super. Merci.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Je n'ai pas d'autres questions, merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Il n'y a pas de questions?

5 Me CHARLES TURMEL :

6 Merci.

7 PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, Madame et
9 Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman pour le
10 RTIEÉ.

11 Je vais projeter ma présentation qui a été
12 déposée au dossier. Alors, je passe tout de suite à
13 la page 3 qui est le chapitre 1. J'ai regroupé un
14 peu d'une manière différente, les différents sujets
15 qui ont été abordés dans le mémoire à la
16 présentation pour les situer par rapport à deux
17 mille vingt-sept (2027). D'ailleurs, le titre de
18 l'argumentation, c'est « Préparer 2027 ».

19 Donc, je vous sou mets que le cadre
20 réglementaire à partir de deux mille vingt-sept
21 (2027) sera beaucoup plus exigeant à l'égard de la
22 régulation d'EGQ qu'il ne l'a été jusqu'à présent.
23 Donc, il y aura un plan de gestion intégrée des
24 ressources énergétiques PGIRE deux mille vingt-six/
25 deux mille cinquante (2026-2050) qui aura été

1 proposé par le ministre de l'Économie, de
2 l'Innovation et de l'Énergie du Québec et adopté
3 par le Gouvernement du Québec.

4 Les causes tarifaires d'EGQ seront
5 dorénavant triennales avec possibilités de moins de
6 révisions annuelles. Les plans d'approvisionnement
7 seront dorénavant décennaux, et je sais, comme ça a
8 été mentionné tout à l'heure, qu'ils seront
9 évidemment révisables annuellement.

10 Il est vraisemblable aussi que le
11 Gouvernement du Québec continue d'accroître les
12 cibles qu'il cible en GSR au Distributeur gazier à
13 des niveaux à ce jour inconnus.

14 Nous nous attendons, par ailleurs, tous à
15 ce qu'EGQ donne suite à sa promesse d'un écosystème
16 énergétique en marche à travers la décarbonation
17 qu'Enbridge Gaz Québec a fait miroiter au
18 Gouvernement du Québec et qui lui a permis de
19 réussir le tour de force de convaincre ce
20 gouvernement, le dix-huit (18) novembre deux mille
21 vingt-quatre (2024), d'exempter l'Outaouais de pans
22 entiers de ses énoncés de politiques énergétiques
23 majeurs pour la décarbonation des bâtiments au
24 Québec, et je vous cite le communiqué, ce que
25 j'appellerais le communiqué de Bakou qui a déjà été

1 cité dans notre mémoire.

2 Donc, le Gouvernement du Québec explique
3 lui-même les exemptions qu'il accorde à Enbridge
4 Gaz Québec (EGQ) par les « spécificités de
5 l'écosystème énergétique de l'Outaouais » sous le
6 contrôle d'Enbridge Gaz Québec. La Stratégie de
7 décarbonation d'EGQ du dossier R-4292-2025 répondra
8 en partie à cette promesse, et je nomme à ce sujet,
9 la croissance de la cible de GSR au-delà de
10 l'obligation gouvernementale et des modalités
11 d'allocation entre les types de clients du coût du
12 GSR socialisé.

13 Mais les multiples autres parties de
14 l'« écosystème énergétique en marche vers la
15 décarbonation » déjà promises publiquement par EGQ,
16 mais qu'elle a explicitement voulu omettre de sa
17 stratégie de décarbonation devront manifestement se
18 retrouver en cause tarifaire deux mille vingt-sept
19 (2027) et/ou en étude du plan d'approvisionnement
20 deux mille vingt-sept, deux mille trente-six
21 (2027-2036).

22 Donc, c'est dans ce cadre - je suis
23 maintenant à mon paragraphe 7, que le présent
24 dossier tarifaire deux mille vingt-six (2026)
25 présente une opportunité de bien préparer cet

1 important et exigeant cadre réglementaire attendu
2 pour deux mille vingt-sept (2027). Il y a lieu
3 notamment de régler dès à présent les irritants
4 suivants, et ne pas les laisser continuer de
5 s'accroître et reporter leur solution à deux mille
6 vingt-sept (2027).

7 Premièrement, ma section 2.1, paragraphe 8.
8 En premier lieu, il est important qu'EGQ règle ses
9 biais systémiques de prévision de ventes déjà
10 constatés dans sa preuve et en audience, ceci afin
11 de réduire le risque de reproduire ces biais dans
12 la future prévision décennale. La conversion de la
13 clientèle résidentielle et
14 commerciale-institutionnelle d'EGQ à la biénergie
15 constitue un pilier de la transition énergétique,
16 mais elle tarde considérablement à démarrer. Cela
17 pose un double enjeu.

18 D'une part, EGQ doit trouver des moyens
19 d'accroître et accélérer cette conversion et
20 d'autre part, son défaut d'atteindre ses objectifs
21 de conversion l'oblige à accroître, par rapport à
22 ses prévisions, ses approvisionnements gaziers
23 totaux, dont ses achats de gaz de source
24 renouvelable, la prévision doit donc être ajustée à
25 la hausse.

1 Deuxième enjeu : la socialisation dès deux
2 mille vingt-six (2026) sur une base prévisionnelle
3 durant l'année-témoin où il apparaît, du GSR non
4 volontairement acheté par des clients.

5 Il y aurait également lieu de socialiser
6 dès deux mille vingt-six (2026) sur une base
7 prévisionnelle, durant l'année-témoin où il
8 apparaît, ce GSR non volontairement acheté par des
9 clients et non pas à reporter de deux ans sa
10 socialisation, comme actuellement.

11 EGQ devrait également être requise par la
12 Régie d'entreprendre dès deux mille vingt-six
13 (2026) un processus de récupération dans les tarifs
14 du GSR invendu des années antérieures. Il serait en
15 effet déraisonnable et contraire à la vérité des
16 coûts et à l'équité entre générations de clients
17 que de laisser le GSR invendu continuer de
18 s'accroître et continuer d'en reporter de deux ans
19 la socialisation.

20 Nous avons compris - je sors de mon texte -
21 qu'EGQ souhaite reporter le débat sur cette
22 question à l'an prochain. Ce n'est pas logique,
23 puisque ça signifie qu'on aura une année de plus
24 d'accumulation, puis l'accumulation, logiquement,
25 est de plus en plus grande année après année, et

1 donc on sera de plus en plus inévitables entre les
2 générations et ça dans un contexte, justement où la
3 cible de GSR va continuer de croître, et donc les
4 volumes de GSR qui seront acquis, et dont une
5 grande partie ne sera pas volontairement achetée,
6 vont s'accumuler en vue d'une telle socialisation.

7 Donc, il y a lieu de régler le problème qui
8 est connu, qui a été identifié, qui est aussi été
9 identifié et réglé pour Énergir de régler cet enjeu
10 le plus rapidement possible.

11 Je passe à mon sujet 3 qui est la stratégie
12 d'optimisation de l'approvisionnement en GSR d'EGQ.
13 Il y aurait aussi lieu de statuer dès à présent sur
14 la stratégie d'optimisation de l'approvisionnement
15 en GSR d'EGQ. Les intentions d'EGQ à cet égard sont
16 inquiétantes et il est très souhaitable que la
17 Régie se prononce, en faveur ou en défaveur, de
18 cette stratégie dès le présent dossier, afin qu'il
19 n'existe pas d'incertitude à ce sujet lors des
20 dossiers de deux mille vingt-sept (2027).

21 Nous notons à cet égard qu'EGQ, dans ses
22 approvisionnements gaziers, agit en « mandataire
23 implicite » de ses clients. Je réfère aux deux
24 décisions de la Régie de l'électricité et du gaz
25 qui ont été déposées par la Formation récemment. Et

1 j'ai même ajouté une page qui n'avait pas été
2 surlignée en jaune, la page 203 de la première
3 décision. Et, comme ses « mandants » ne peuvent
4 contractuellement ou directement donner leurs
5 instructions à leur « mandataire implicite », c'est
6 la Régie qui a la juridiction de superviser et
7 encadrer la raisonnable des activités de
8 « mandataire implicite » d'EGQ - en tenant compte
9 notamment des 31, 72 de la Loi - donc de s'assurer
10 qu'EGQ agit en bon « mandataire implicite ».

11 Et je fais un aparté. On sait que la Régie
12 a par ailleurs bel et bien juridiction sur les
13 approvisionnements d'un distributeur assujetti,
14 même si le co-contractant de ce distributeur n'est
15 pas lui-même un assujetti régulé (par exemple, un
16 vendeur de gaz ou même, selon la présente hypothèse
17 ici discutée, un racheteur de gaz). Les contrats
18 d'approvisionnement d'un assujetti ne sont
19 aucunement déréglementés.

20 Je reviens donc au paragraphe 12. Lorsque
21 la Régie supervise et encadre ainsi cette fonction
22 de « mandataire implicite » d'EGQ, le tribunal,
23 comme dans l'exercice de tous ses pouvoirs, exerce,
24 selon l'article 5 de la Loi, sa « mission de
25 surveiller le secteur énergétique québécois et

1 d'assurer la conciliation entre l'intérêt public,
2 la protection des consommateurs situés au Québec et
3 un traitement équitable [...] des distributeurs.
4 [...] Dans l'exercice de ses fonctions et pouvoirs,
5 la Régie doit favoriser la satisfaction des besoins
6 énergétiques, une transition énergétique ordonnée
7 et au moindre coût, l'innovation ainsi que la
8 maximisation des bénéfices économiques, sociaux et
9 environnementaux de l'énergie pour les Québécois.
10 Et je cite en aparté : les bénéfices que le
11 gouvernement du Québec a précisés par son décret.
12 Le tout dans le respect des orientations et en vue
13 de l'atteinte des objectifs et cibles établis par
14 le PGIRE, dans le respect des autres politiques
15 énergétiques du gouvernement et dans une
16 perspective de développement durable et d'équité
17 sur les plans individuel et collectif.

18 L'article 72 de la Loi précise en outre que
19 les approvisionnements d'un distributeur assujetti
20 à la Régie le sont « pour les marchés québécois »
21 (ce que confirme son Règlement d'application).

22 Certes, la Régie de l'énergie avait, par
23 une décision controversée, déjà refusé en deux
24 mille sept (2007) à Hydro-Québec Distribution (HQD)
25 le droit de mettre fin à un approvisionnement

1 excédentaire d'électricité provenant d'Hydro-Québec
2 Production (HQP) et obligé ainsi plutôt HQD à
3 acheter cette électricité non utile pour la
4 revendre hors Québec, la Régie entrevoyant alors
5 une possibilité d'un profit. C'était la décision au
6 dossier R-3624-2007, décision D-2007-13, pages 9 à
7 17. Le législateur avait alors réagi à cette
8 décision, en deux mille quinze (2015), en ajoutant
9 alors à la Loi sur la Régie de l'énergie une
10 disposition selon laquelle - c'est l'article 71.1 -
11 « La fourniture d'électricité est destinée
12 exclusivement à la satisfaction des besoins des
13 marchés québécois. » Mais le législateur n'a jamais
14 édicté de pareille contrainte explicite pour les
15 approvisionnements en gaz.

16 De plus, les dépenses admissibles au revenu
17 requis d'un distributeur assujetti (incluant les
18 coûts d'approvisionnement en gaz dont le GSR)
19 doivent être « nécessaires à la prestation du
20 service » - selon l'article 49 alinéa 1 paragraphe
21 2 de la Loi - quoique le législateur ait tempéré
22 cette exigence par l'emploi du mot « notamment » à
23 l'article 49 in limine de la Loi, et permette
24 également à la Régie d'« utiliser toute autre
25 méthode ou tenir compte de tout autre élément

1 qu'elle estime approprié notamment pour favoriser
2 la réalisation de la transition énergétique ou le
3 développement économique ». Et ceci est à l'article
4 49 alinéa 4 de la Loi. Je fais un aparté dans mon
5 texte, je souligne que l'article 52.5 de la Loi qui
6 porte non pas sur les approvisionnements gaziers
7 d'un distributeur (qui seront en partie socialisés,
8 en partie volontairement vendus) mais uniquement
9 sur la fixation d'un tarif GSR aux clients
10 volontaires; cet article ne soustrait donc pas les
11 approvisionnements gaziers (dont ceux en GSR) de
12 l'article 49 de la Loi.

13 Dans ces cadres, il revient donc à la Régie
14 de l'énergie, dans l'exercice de sa discrétion,
15 notamment selon les articles 5, 49 et 72 de la Loi
16 - donc que je viens de citer à différents endroits
17 un peu plus haut - de déterminer si elle croit
18 opportun d'ouvrir la porte à ce que ses
19 distributeurs gaziers assujettis volontairement
20 achètent des surplus de GSR dans le but de tenter
21 de les revendre avec profit au bénéfice de la
22 clientèle (ou vendent volontairement leur GSR
23 nécessaire aux besoins des clients dans le but de
24 tenter d'en racheter subséquemment d'autre à
25 moindre coût au bénéfice de la clientèle).

1 Le RTIEÉ, pour sa part, croit que cette
2 porte devrait demeurer fermée, avec la nuance plus
3 loin : ce n'est pas le rôle d'un distributeur
4 d'électricité ou de gaz d'acheter volontairement
5 pour revendre (ou de vendre volontairement pour
6 racheter) même au bénéfice souhaité de ses clients.
7 En outre, cela exposerait les clients aux risques
8 d'un tel marché.

9 Certes, un distributeur assujetti qui
10 constate posséder des outils d'approvisionnement
11 qu'il risquerait de perdre peut s'en départir sur
12 les marchés secondaires, comme Énergir y procède
13 déjà par exemple. Mais le RTIEÉ soumet qu'un
14 distributeur assujetti ne devrait pas,
15 volontairement, acquérir des biens immobiliers ou
16 mobiliers (incluant du GSR) dans le but de les
17 revendre (ou volontairement les vendre dans le but
18 d'en racheter d'autres équivalents) en « jouant sur
19 le marché » dans l'espoir d'un profit, même si
20 celui-ci est transmis aux consommateurs. La Régie
21 de l'énergie devrait, dans le cadre de l'exercice
22 de sa discrétion, notamment selon les articles 5,
23 49 et 72 de la Loi, refuser qu'un distributeur
24 assujetti se lance dans une telle stratégie. Ce
25 n'est pas le rôle d'un distributeur réglementé

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

3 Considérant ces réflexions, le RTIEÉ soumet
4 que, si EGQ détient du GSR excédant son obligation
5 réglementaire (ou sa Stratégie de décarbonation à
6 venir), il serait préférable de le socialiser dès
7 que possible (afin de verdir plus rapidement son
8 réseau, car l'obligation réglementaire ou de la
9 Stratégie est un minimum, pas un maximum) ou,
10 subsidiairement, de le maintenir en inventaire
11 jusqu'à ce qu'il devienne nécessaire de le
12 socialiser, selon le Règlement ou la Stratégie EGQ.
13 Cette seconde option serait d'ailleurs prudente,
14 car elle protégerait les consommateurs contre une
15 éventuelle hausse du coût du GSR et elle
16 prémunirait également EGQ de l'incertitude quant à
17 d'éventuelles hausses des cibles gouvernementales.

18 Paragraphe 17. La revente-achat volontaire
19 du GSR sur les marchés dans l'espoir d'un profit
20 (ou le risque d'une perte) devrait être la dernière
21 option considérée.

22 Mais, même en un tel cas - et là, je
23 reprends ce qui a été mentionné dans une des
24 planches de présentation de monsieur Schiettekatte
25 - mais, même dans un tel cas, pour déterminer la

1 profitabilité ou non d'une vente-achat, EGQ devrait
2 aussi s'assurer de la comparabilité : l'on devrait
3 considérer à la fois le coût du GSR, mais également
4 la valeur (qui est variable d'un GSR à l'autre et
5 difficile à prévoir) des UC qui seraient, le cas
6 échéant, acquises avec celui-ci.

7 Ces ventes-achats devraient également
8 assurer la comparabilité du GSR acheté au GSR vendu
9 en tenant compte des bénéfices économiques, sociaux
10 et environnementaux du GSR québécois que le décret
11 1240-2025 requiert à la Régie de l'énergie de
12 prendre en compte.

13 En d'autres termes, je sors de mon texte,
14 ce ne serait pas optimal de vendre le GSR québécois
15 pour acheter du GSR hors Québec, même s'il est
16 moins cher et même s'il est moins cher après avoir
17 pris en compte les UC, parce qu'il faudrait aussi
18 prendre en compte, aux fins de comparabilité, dans
19 quelle mesure le GSR québécois répond à ce que le
20 gouvernement souhaite dans le cadre de son décret,
21 et c'est des caractéristiques locales, économiques,
22 sociales et environnementales qui ne sont pas
23 logiquement... qui ne sont normalement pas
24 présentes dans le GSR non québécois. Donc, il ne
25 faudrait pas brader le GSR québécois pour aller

1 chercher la moindre opportunité de GSR non
2 québécois qui pourrait ponctuellement s'avérer
3 moins cher à l'occasion.

4 Je reviens à mon texte. Section 2.4,
5 paragraphe 18. Le RTIEÉ invite, donc je parle du
6 compte de frais reportés et des revenus-ventes des
7 Unités de conformité fédérales. Le RTIEÉ invite
8 respectueusement la Régie de l'énergie à accepter
9 la création d'un compte de frais reportés relatif
10 aux revenus issus de la valorisation des Unités de
11 conformité du Règlement sur les combustibles
12 propres du Canada associés au gaz de source
13 renouvelable d'EGQ.

14 Le RTIEÉ recommande cependant à la Régie de
15 l'énergie de requérir que ce CFR comptabilise aussi
16 les revenus de valorisation de ces UC qui auraient
17 été créés avant le sept (7) juin deux mille vingt-
18 cinq (2025) mais valorisées le ou après le sept (7)
19 juin deux mille vingt-cinq (2025) - en novembre
20 deux mille vingt-cinq (2025) - et ce tant que les
21 modalités de partage des revenus de la valorisation
22 des UC n'auront pas été traitées au dossier
23 R-4292-2025. Les revenus de valorisation reliés à
24 ces 2790 UC se sont grandement appréciés depuis le
25 sept (7) juin deux mille vingt-cinq (2025) et leur

1 disposition en novembre deux mille vingt-cinq
2 (2025).

3 Il n'est pas juridiquement logique de
4 soustraire de ce CFR les revenus de valorisation
5 des UC qui auraient été créés avant le sept (7)
6 juin deux mille vingt-cinq (2025) mais valorisées
7 le ou après cette date.

8 En effet, même en supposant qu'avant la
9 modification législative du sept (7) juin deux
10 mille vingt-cinq (2025), Énergir n'aurait pas eu le
11 droit de soustraire ces revenus de son revenu
12 requis, il n'en demeure pas moins que les coûts
13 d'approvisionnement en GSR (qui incluaient les
14 attributs environnementaux se traduisant en UC)
15 étaient une dépense qui fut admise au revenu requis
16 d'EGQ de même que probablement tout part de salaire
17 des employés ayant eu à toucher à cette question et
18 autres frais administratifs internes à EGQ.

19 De plus, la modification législative à
20 l'article 52.5 de la Loi permet de « tenir compte
21 des revenus générés par la participation du
22 distributeur à un marché d'échange d'instruments
23 établi pour favoriser la réduction des émissions de
24 gaz à effet de serre ».

25 Je sors de mon texte pour répéter. Les

1 revenus générés par la participation. Or c'est la
2 vente qui constitue un tel revenu de participation
3 au marché.

4 Avant le sept (7) juin deux mille vingt-
5 cinq (2025), il n'y avait pas, pour les UC ici
6 visées, de « revenu de participation » au marché
7 qui aurait pu justifier que l'on plaide que les
8 « revenu de participation » postérieurs au sept (7)
9 juin deux mille vingt-cinq (2025) soient exclus de
10 la soustraction au revenu requis d'EGQ.

11 À titre comparatif, nous notons par exemple
12 que, lorsqu'Hydro-Québec est devenue assujettie à
13 la Loi sur la Régie de l'énergie, elle possédait
14 déjà des actifs. La Régie a ainsi pu les
15 reconnaître dans la base de tarification de HQT ou
16 HQD puis leur appliquer le taux de rendement, même
17 si ces actifs avaient été acquis avant
18 l'assujettissement à la Loi.

19 De même, si un employé d'un assujetti prend
20 sa retraite avant que l'entreprise devienne
21 assujettie à la Loi sur la Régie de l'énergie, ses
22 coûts de retraite pourront malgré tout être
23 considérés comme une dépense nécessaire, incluse au
24 revenu requis de l'assujetti après
25 l'assujettissement à la Loi sur la Régie de

1 l'énergie.

2 Sur ce, je passe à la section 2.5,
3 paragraphe 21, qui porte sur la stratégie
4 d'intégrité du réseau et l'évitement de dépassement
5 de Saint-Louis. Le RTIEÉ invite la Régie de
6 l'énergie à appuyer la nouvelle Stratégie
7 d'intégrité du réseau d'EGQ car, comme ça a été
8 mentionné par monsieur Jean Schiettekatte, elle est
9 susceptible d'entraîner des économies financières à
10 moyen et long terme. La stratégie d'intégrité du
11 réseau d'EGQ marque un passage d'une approche
12 réactive à une approche proactive basée sur le
13 risque.

14 Elle permet une meilleure allocation du
15 capital et une réduction des interventions
16 d'urgence coûteuses.

17 En tant que regroupement environnemental,
18 le RTIEÉ note aussi qu'elle permettra de réduire
19 les émissions fugitives et contribuer à réduire
20 leur impact sur l'environnement, mais à la demande
21 de la Régie, nous n'avons pas abordé cet aspect
22 dans notre mémoire.

23 Paragraphe 22. Afin d'éviter de nouveaux
24 dépassements de coûts de type Saint-Louis, le RTIEÉ
25 invite la Régie de l'énergie à requérir qu'EGQ

1 procède, avec les municipalités, à une
2 identification des zones pouvant être
3 problématiques et qui requerraient un éventuel
4 sondage exploratoire avant la réalisation de
5 travaux à l'avenir, ceci pour éviter un similaire
6 dépassement de coûts. EGQ ferait rapport de ces
7 démarches et de la modification éventuelle à ses
8 procédures de planification et gestion de projets
9 et de leurs risques, dès le dossier de son rapport
10 annuel vingt vingt-cinq (2025) (ou subsidiairement
11 une phase ultérieure du présent dossier).

12 Et finalement, quant à la stratégie
13 tarifaire - je suis à mon paragraphe 23 - le RTIEE
14 invite la Régie de l'énergie à requérir d'EGQ, dans
15 le cadre de sa prochaine cause tarifaire - et là,
16 je reprends le texte d'une planche qui était dans
17 la présentation - le dépôt d'une évaluation de sa
18 stratégie tarifaire, incluant le bien-fondé de
19 s'orienter vers un accroissement de la partie fixe
20 de ses tarifs et en examinant également d'autres
21 scénarios de stratégie tarifaire aptes non
22 seulement à assurer la pérennité du réseau d'EGQ,
23 mais également et surtout à maintenir et accroître
24 le signal de prix incitant à l'économie d'énergie,
25 l'efficacité énergétique et la conversion à la

1 biénergie, dans une perspective de transition
2 énergétique.

3 Une telle vision globale sera des plus
4 nécessaires aux fins de la prochaine cause
5 tarifaire triennale d'EGQ et afin de mieux
6 planifier son plan d'approvisionnement décennal et
7 de s'harmoniser avec sa future stratégie de
8 décarbonation.

9 Je sors de mon texte pour attirer votre
10 attention, et c'est dans les notes sténographiques.
11 En réponse à une question de la Formation, monsieur
12 Schiettekatte a élaboré sur... bien, ce n'est pas
13 des propositions officielles, mais sur des
14 hypothèses qui pourraient être explorées de manière
15 à... d'un côté, oui, nous diriger peut-être
16 davantage. Je sais que ce n'est pas énorme, mais
17 peut-être qu'il y a lieu de se diriger davantage
18 vers une sécurisation du revenu d'EGQ et peut-être
19 d'accroître, à certains égards, la partie fixe.
20 Mais aussi, il y a peut-être des manières et des
21 manières qui fluctuent selon qu'il s'agisse de GSR,
22 de biénergie, des manières de donner et de
23 continuer de donner un bon signal de prix aux
24 clients, et aussi avec un signal qui favorise
25 l'efficacité énergétique.

1 Ça fait que ceci termine ma présentation.
2 Et je n'ai pas reproduit le texte intégral des
3 recommandations, et je vous invite à prendre celles
4 qui sont dans la présentation. Je vous remercie
5 beaucoup.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parfait, merci. La Formation.

8 M. SAMY GENNAOUI :

9 Bonjour, Maître Neuman. Ma première question est
10 concernant le... la revente, la vente et le rachat,
11 plus particulièrement par rapport au GSR de source
12 québécoise. Je crois vous avoir entendu dire qu'il
13 ne faudrait pas brader le GSR québécois pour en
14 acheter d'autre qui ne serait pas québécois.
15 J'essaie de comprendre l'argument derrière ça,
16 parce que si le GSR qui a déjà été acheté de source
17 québécoise est revendu, il est tout de même
18 consommé par quelqu'un d'autre ailleurs. Est-ce que
19 c'est... Est-ce que vous pouvez m'éclairer?

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 C'est une... oui, c'est une manière de voir les
22 choses, effectivement, mais... Bien, écoutez, il
23 faudrait voir un peu comment vont se développer
24 peut-être les critères d'approbation du GSR. On a
25 un nouveau décret. La Régie n'y a pas encore touché

1 beaucoup, mais un jour, il y aura peut-être lieu de
2 traduire ça, et je sais que ça a été discuté dans
3 un autre dossier d'Énergir.

4 Il y a peut-être moyen de traduire ça. Ça
5 se peut... ça se peut... en tout cas, ce n'est pas
6 notre premier choix, ça se peut que ça se traduise
7 par une quantification des bénéfices non
8 énergétiques québécois. Ça se peut que ce soit une
9 autre manière qualitative de traiter ça, mais il
10 faudra trouver un moyen de donner effet au décret.
11 Il faudra mettre quelque chose dans des décisions
12 pour qu'effectivement, que le... ce décret ne
13 devienne pas lettre morte.

14 Et je sais qu'un décret, ce n'est pas une
15 loi. La Régie doit juste en tenir compte. Il y a
16 beaucoup de manières d'en tenir compte, mais il
17 faudra justement trouver quand même une manière
18 d'en tenir compte. Et donc, on... Ce décret, il
19 vise les approvisionnements par le distributeur.
20 Donc, si d'un côté on se met à élaborer des
21 critères pour qu'on tienne compte de l'aspect
22 québécois de différentes manières pour le favoriser
23 et qu'un autre côté, une fois acquis il soit
24 revendable, puis que là, Énergir va devenir le
25 meilleur client de tous les distributeurs... de

1 tous les producteurs de GSR américain...

2 Et aussi, il y a des enjeux... Enfin, je ne
3 veux pas reprendre ce qui est... complètement ce
4 qui a été dit dans le dossier d'Énergir, mais dans
5 le dossier d'Énergir, nous avons soumis qu'il y a
6 un risque - bien, qui est aussi dans le décret - de
7 sécurité et d'approvisionnement lorsqu'on
8 s'approvisionne en GSR américain, puisqu'il y a des
9 mouvements du côté de l'administration fédérale
10 américaine qui visent à rendre ça plus compliqué et
11 ça se peut que ça... que les choses changent vite.

12 Donc... alors que du GSR québécois, en plus
13 d'avoir tous les bénéfices locaux pour l'économie
14 locale, l'environnement, il offre une sécurité
15 énergétique que n'a pas nécessairement le GSR qui
16 vient des États-Unis. Donc, il y a cet aspect-là
17 aussi. Donc, quand je dis « brader », si Énergir se
18 départit du GSR québécois et qu'il y a un acheteur,
19 bon, c'est bien pour le producteur, il trouve un
20 acheteur, mais si Énergir se retrouve avec un
21 portefeuille de GSR moins québécois et que des
22 enjeux de sécurité d'approvisionnement se posent,
23 alors là, il sera trop tard pour le regretter.

24 M. SAMY GENNAOUI :

25 Merci. Ma deuxième et dernière question concernant

1 votre suggestion de socialiser plus rapidement tous
2 les inventaires qui ne sont pas utilisés ou les
3 surplus d'inventaires, vous dites « dans le but de
4 rendre le réseau plus vert plus rapidement ».
5 Est-ce que vous avez réfléchi à la possibilité que,
6 étant donné que le GSR est plus cher, si on
7 socialise plus rapidement, ça vient rendre le gaz
8 en général ou le GSR en particulier moins attrayant
9 si on le socialise plus rapidement, donc ça a un
10 effet pervers sur le verdissement du réseau en
11 devenant moins attrayant plus rapidement?

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 On est au courant. Ça a un effet pervers sur la
14 croissance des achats volontaires. Et donc, ça
15 accroît la socialisation, et donc, ça augmente le
16 prix du gaz. Mais on a mis aussi une autre
17 hypothèse, une autre option, qui... On est un peu
18 plus nuancés dans la présentation que dans le
19 mémoire. Dans le mémoire, on a été très fort sur la
20 première option de socialisation immédiate. Mais au
21 moins, on peut le garder en inventaire.

22 Surtout si... On ne sait pas que dira... ce
23 que dira le prochain Règlement sur les obligations
24 réglementaires de GSR du gouvernement. On sait
25 qu'il y a, paraît-il, un règlement qui s'en vient,

1 qui sera plus ambitieux. Bien, on sait aussi que
2 EGQ, de son côté, même cherche à dépasser ses
3 objectifs dans sa stratégie de décarbonation qui
4 sera étudiée dans le dossier R-4292. Donc, on ne
5 sait pas jusqu'où vont monter ces obligations.
6 Et... donc, ce GSR, on peut le garder... Si on a un
7 excédent, on peut le garder en inventaire, jusqu'à
8 ce que... au moins jusqu'à ce qu'on en sache plus
9 quant aux nouvelles obligations.

10 Puis là, je n'ai même pas parlé du PGIRE.
11 Peut-être que le PGIRE parlera de ce sujet. Je ne
12 le sais pas, parce que je ne sais pas où en est
13 rendue la réflexion ministérielle, mais peut-être
14 qu'il y aura des précisions là-dessus aussi.

15 M. SAMY GENNAOUI :

16 O.K. Merci beaucoup.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Merci.

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 Bonjour, Maître Neuman. J'aurai peu de questions.
21 D'abord, je vous remercie, là, d'avoir traité de
22 mes préoccupations dans votre argumentation. Je
23 vais lire ça attentivement, mais je vous mentionne
24 maintenant que je n'aurai pas de questions à cet
25 égard. J'ai une question sur la socialisation, là,

1 pour laquelle vous souhaitez que le prix de la
2 socialisation soit fait sur la base prévisionnelle
3 plutôt que de reporter les coûts à l'année T + 2.
4 Et puis maître Georgescu nous a mentionné que ce
5 sujet-là était traité dans le cadre du dossier
6 R-4292. Est-ce que, tenant compte de ça, vous
7 maintenez toujours votre demande de continuer à
8 traiter ce sujet-là dans le cadre du présent
9 dossier tarifaire?

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui, absolument. C'est-à-dire, il... ce n'est pas
12 parce que... Bien, d'abord, on ne sait pas ce qui
13 adviendra du dossier R-4292, quand il commencera et
14 quand il se terminera. Il n'y a pas de raison de
15 retarder d'un an, et peut-être plus si le dossier
16 R-4292 s'étire, cette question-là qui est
17 relativement simple à régler et qu'Énergir aussi a
18 traité dans son dossier régulier. Donc, ce n'est
19 pas... ce n'est pas la fin du monde que de régler
20 ce problème-là.

21 Et tous les approv... en fait, tous les
22 coûts, bien, sauf les rares cas de CFR, mais tous
23 les coûts d'un distributeur assujetti sont traités
24 sur une base prévisionnelle, tous les coûts
25 d'approvisionnement. Et s'il y a des écarts, il y a

1 des mécanismes dans les rapports annuels pour
2 traiter de ces écarts. Donc, il n'y a pas vraiment
3 de raison de...

4 Parce que la logique, c'était quoi? De
5 garder les unités invendues en espérant que, deux
6 ans plus tard, qu'il y aurait des nouveaux
7 acheteurs volontaires qui vont se manifester, non
8 seulement pour acheter le GSR courant, mais même
9 acheter en plus celui qui n'a pas vendu des... pas
10 été vendu des années précédentes? Et ce n'est
11 manifestement pas la réalité. Il n'y a pas de
12 raison de... il n'y a aucune raison pour ce report
13 de deux ans.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 Je vous remercie. Ça termine mes questions.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Donc, moi, je voudrais juste revenir sur votre
18 seconde option de garder en inventaire le GSR. Vous
19 qualifiez cette approche-là de prudente. Sauf que
20 ce qui a été exposé cette semaine, c'est que, dans
21 le fond, on faisait une vente compensée par un bloc
22 équivalent en achat. Donc, ma compréhension, c'est
23 que j'ai le même inventaire en bout de ligne. Donc,
24 il est où le risque dans ce contexte-là?

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Bien, le risque, c'est de substituer - et je
3 poursuis un petit peu sur la réponse que j'ai
4 donnée à monsieur le régisseur Gennaoui - de
5 substituer un GSR qui aurait été acquis selon un
6 certain nombre de critères fixés par la Régie qui
7 encadrent les achats, et notamment un jour tiendra
8 compte d'une certaine manière du décret favorisant
9 le GSR québécois, et qu'on le substitue à un GSR
10 moins québécois et moins sécuritaire. Il y a le
11 risque à ce niveau-là.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Donc, vous, vous l'associez à la provenance du GSR?

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui. En fait, le fait que le GSR... le premier GSR
16 aura été acquis selon certains critères. Et on n'a
17 pas de critères pour identifier ce par quoi on va
18 le remplacer.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Il y en a, à l'heure actuelle?

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Bien, il n'y en a pas, mais un jour, il va falloir
23 que quelque chose émane du décret, que ça se
24 traduise dans une décision.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parce que le terme qui a été utilisé cette semaine,
3 c'est « un appariement ». Donc, un appariement pour
4 un bloc ou un autre. Donc, sensiblement ce qui
5 distingue les deux blocs, c'est le prix.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Oui.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Dans ce contexte-là, c'est... j'essayais juste de
10 comprendre l'élément de... justifiant votre
11 recommandation de ne pas aller vers cette revente-
12 là.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui. Et j'ajoute sur le risque aussi que, comme je
15 l'ai mentionné, on ne sait pas vers où évolueront
16 les obligations réglementaires ou celles découlant
17 de la stratégie. Donc, il est peut-être imprudent
18 de se départir d'un GSR qui aura été acquis
19 probablement quand même pas cher. S'il a déjà été
20 acquis, c'est qu'il répondait à certaines... qu'il
21 était plus avantageux au niveau du prix. O.K. Donc,
22 on a GSR pas cher. On va... on achèterait un autre
23 GSR pas cher, peut-être un peu moins cher, mais on
24 sera départi du premier.

25 Et après, à mesure que les obligations

1 augmenteront, là, il faudra chercher d'autre GSR.
2 On a perdu... on aura perdu l'opportunité du
3 premier contrat, et il faudra aller sur le marché
4 tel qu'il existera lorsque ces obligations
5 réglementaires ou de la stratégie augmenteront. Et
6 peut-être qu'on ne le retrouvera plus, ce GSR
7 initial pas cher, lorsque viendra le temps d'en
8 acheter d'autre. Si on prend pour acquis que le
9 coût du GSR semble être de nature à augmenter.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci pour l'explication. Je n'ai pas d'autres
12 questions. Donc, c'est parfait, Maître Neuman. Nous
13 allons revenir avec maître Turmel.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Je vous remercie énormément. Merci.

16 PLAIDOIRIE PAR Me CHARLES TURMEL :

17 Rebonjour, Monsieur le Président. Donc, la première
18 question, c'était par rapport au rapport d'expert,
19 que la FCEI n'avait pas critiqué le rapport
20 d'expert, c'est bien cela?

21 LE PRÉSIDENT :

22 Bien, c'est surtout de... je voulais avoir vos
23 commentaires suite à l'argumentation de maître
24 Georgescu quant au fait que vous n'aviez pas
25 contredit le rapport d'expert.

1 Me CHARLES TURMEL :

2 Oui, en effet, on n'a pas critiqué le rapport
3 d'expert. Bon, tout d'abord, on... la FCEI n'avait
4 pas d'expert de leur côté. Mais ça ne veut pas dire
5 qu'on a rien contesté totalement. Écoutez, vous
6 irez voir aux notes sténographiques du volume 5,
7 page 94, lignes 22 à 25. Dans ce passage, notre
8 analyste mentionne que lorsque l'expert dit que les
9 coûts échoués sont en augmentation, on estime,
10 selon nous, qu'il n'y a pas de preuve probante.

11 Donc, c'est un peu le résumé de notre
12 critique par rapport au rapport d'expert. C'est
13 qu'on voit bien son étude, mais selon nous, la
14 preuve probante qui doit être démontrée par EGQ ne
15 l'est pas, en fait.

16 Et pour la question par rapport au GSR.
17 Donc, de ce que je comprends, c'est la... Je vais
18 vous... un peu vous poser la question juste pour
19 m'assurer que c'est bel et bien la compréhension
20 que vous avez. Donc, la Loi permettait à EGQ de
21 s'approvisionner en GSR au-delà de ses besoins
22 réglementaires, c'est bien cela? O.K.

23 Donc, oui, selon nous, selon la FCEI, il
24 n'y a rien dans la Loi qui interdit EGQ de
25 s'approvisionner en GSR, rien... en fait, rien qui

1 interdit de s'approvisionner au-delà de
2 l'obligation réglementaire.

3 Si on regarde à l'article 72 de la Loi sur
4 la Régie de l'énergie, le plan d'approvisionnement
5 prévoit que le... que du GSR doit être... que EGQ
6 doit aller chercher du GSR, et qu'il y a également
7 une quantité minimale réglementaire qui doit être
8 respectée. Je pense, on... je fais référence au
9 règlement, là, sur... que j'ai mentionné dans mon
10 argumentaire.

11 Puis même à l'article 52.5 de la Loi sur la
12 Régie de l'énergie, la revente d'UC, c'est un peu
13 un continuum de l'autorité de la Régie à l'égard du
14 plan d'appro et de l'acquisition du GSR, selon
15 nous. Donc, vraiment, selon nous, on est d'avis
16 qu'il n'y a rien qui empêche EGQ d'aller plus loin
17 dans... que seulement respecter l'obligation
18 réglementaire. Puis autrement, le problème, c'est
19 qu'on restreindrait le rayon d'action d'EGQ, puis
20 ultimement, ça pourrait nuire aux coûts des
21 consommateurs, qui sont d'ailleurs en partie
22 représentés par la FCEI. Merci.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Si on faisait une pause de quinze (15) minutes
3 avant votre réplique, Maître Georgescu, est-ce que
4 ça vous convient? Ou vous avez besoin de plus de
5 temps? O.K. Donc, on reprend à quinze heures trente
6 (15 h 30). Merci.

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9 _____

10 LE PRÉSIDENT :

11 Bonjour, Maître Georgescu, je vous laisse le
12 dernier mot, si on veut, en quelque sorte. J'aurai
13 le mien aussi, mais - l'avant-dernier, on va dire
14 ça de même.

15 RÉPLIQUE PAR Me ADINA GEORGESCU :

16 Ça va. Merci bien. Alors, bonjour. On dit que la
17 nuit porte conseil, dans ce cas-ci, le lunch a
18 porté conseil, et on a pu réfléchir, et peut-être
19 remettre un petit peu les idées dans l'ordre pour
20 essayer de mieux vous expliquer notre
21 interprétation de la Loi.

22 Mais avant, je vais peut-être aborder
23 quelques points qui ont été soulevés dans le cadre
24 de vos questionnements tout à l'heure. Puis, peut-
25 être avant d'entamer, je vais dire, on n'a pas

1 tellement de réplique particulière par rapport à ce
2 qui a été dit par nos confrères tout à l'heure. Je
3 pense que les points que je vais aborder vont
4 répondre implicitement à ce qui avait été adressé
5 par eux dans le cadre de leurs argumentations
6 respectives.

7 Donc, premier questionnement. On nous a
8 demandé tout à l'heure par rapport à la
9 modification potentielle d'une modalité ou la
10 formulation actuelle d'une des modalités en lien
11 avec la stratégie d'optimisation du GSR, la
12 modalité numéro 2, qui se lit comme suit :

13 La combinaison vente-achat doit
14 résulter en une diminution du coût
15 moyen de la molécule de GSR.

16 On vous soumet une légère modification à la
17 formulation pour se lire :

18 La combinaison vente-achat vise à
19 résulter en une diminution du coût
20 moyen de la molécule de GSR.

21 En d'autres termes, c'est pas le « doit », à ce
22 stade-ci, pour tenir compte du mini-risque qu'on
23 considère encore être très, très, très, très
24 faible, mais on reformule cette balise-là pour
25 porter sur « vise à résulter en une diminution »

1 plutôt que « doit résulter en une diminution ».

2 Vous avez également soulevé la question à
3 savoir, la raison de l'absence peut-être d'une
4 balise temporelle ou est-ce qu'on a considéré la
5 possibilité de mettre en place une balise
6 temporelle pour ce qui est de la stratégie
7 d'optimisation. Nous n'en avons pas. Comme je l'ai
8 dit tout à l'heure, on maintient ça, là, on n'en a
9 pas prévu une à ce stade, mais je vous ramène peut-
10 être aux témoignages qui ont été faits par les
11 représentants d'Enbridge Gaz Québec pendant
12 l'audience, où la question a été posée, à savoir
13 s'il y avait une limite de temps à l'intérieur de
14 laquelle le Distributeur serait confortable de dire
15 que les transactions vente et achat devaient se
16 faire. Et on a répondu que la limite avec laquelle
17 on serait à l'aise, c'est de procéder à la vente-
18 achat à l'intérieur de la même année financière.

19 Donc, je vous sou mets que, nous, on ne la
20 demande pas, cette balise-là, mais les témoins ont
21 indiqué leur flexibilité par rapport à, je dirais,
22 cette limite-là temporelle d'une année financière.

23 La question nous a été posée à savoir
24 quelle était la position d'Enbridge Gaz Québec en
25 lien avec la suggestion d'amélioration de l'ACEFO

1 par rapport aux pistes de solution pour améliorer
2 la prévision. Et je vous dirais en lien avec cette
3 demande-là, puis pour renchérir un petit peu sur ce
4 que j'ai déjà plaidé en chef, les prévisions de la
5 demande, les méthodologies qui sont en place
6 actuellement ont toutes fait l'objet de
7 l'approbation de la Régie dans le cadre de
8 décisions antérieures. Donc, on n'applique pas
9 quelque chose qui est à l'extérieur du cadre déjà
10 approuvé par la Régie. On nous a demandé, dans le
11 cadre de la décision de l'année dernière, de
12 revisiter la méthodologie en lien avec le secteur
13 industriel, ce qu'Enbridge Gaz Québec a fait et est
14 venu avec une proposition pour améliorer le
15 processus.

16 Quant aux moyens pour aller plus loin,
17 comme je l'ai mentionné tout à l'heure, on est déjà
18 en train de faire l'exercice pour le plan
19 d'approvisionnement dix (10) ans. On vous soumet
20 que c'est quelque chose qui, quant aux moyens, là,
21 aux outils, qui devrait être laissé à l'équipe de
22 gestion d'Enbridge Gaz Québec pour identifier quels
23 sont les bons moyens, et revenir au bon moment à la
24 Régie, d'ici le prochain cycle tarifaire triennal
25 en vertu de la nouvelle Loi, pour une proposition

1 par rapport aux outils qu'Enbridge Gaz Québec
2 considère être adéquats afin de préciser justement
3 ces prévisions volumétriques, la méthodologie
4 applicable, et caetera.

5 On parlait tout à l'heure également, puis
6 je fais référence effectivement, ma consœur attire
7 mon attention sur un point, sur un détail, mais je
8 pense que maître Neuman parlait de vingt vingt-sept
9 (2027) comme le moment où le plan
10 d'approvisionnement sur dix (10) ans entrerait en
11 vigueur en ce qui me concerne, il serait requis. En
12 ce qui nous concerne, ça serait davantage vingt
13 vingt-huit (2028). Il y a un décalage par rapport à
14 Énergir pour Enbridge Gaz Québec. Donc, c'est un
15 détail, mais je voulais le préciser.

16 Donc, essentiellement, nous sommes en train
17 de regarder les outils, les moyens pour améliorer
18 la méthodologie. L'équipe de gestion d'Enbridge Gaz
19 Québec va faire l'exercice, va sélectionner ce
20 qu'il considère adéquat et nous allons revenir à la
21 Régie, en temps opportun, pour faire nos
22 propositions à cet égard.

23 Et enfin, je finis avec la question la plus
24 centrale, je pense, de la discussion cette semaine,
25 et j'espère pouvoir répondre à plusieurs questions

1 en même temps, mais pour répondre à votre question,
2 Maître Simard, tout à l'heure : « Comment on
3 encadre la vente et l'achat dans le contexte de la
4 stratégie d'optimisation à l'intérieur du plan
5 d'approvisionnement? C'est quoi le lien? Comment ça
6 fonctionne? » Et en répondant à la question,
7 j'espère également pouvoir répondre à votre
8 question, Madame Durand, par rapport à l'intention
9 du législateur : « Et est-ce que c'est bien
10 l'intention du législateur », puis, s'il vous
11 plaît, corrigez-moi si je le formule mal,
12 mais : « Est-ce que c'est bien l'intention du
13 législateur de permettre au Distributeur de gaz
14 qui, à titre de mandataire de ses clients, peut
15 acheter et vendre ou vendre et acheter du gaz,
16 alors qu'il n'est pas destiné à la clientèle
17 directement », si je paraphrase adéquatement?

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 Oui.

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 Alors, je vais prendre un pas de recul par rapport
22 à ça pour vous dire, en ce qui concerne la
23 distribution du gaz de source renouvelable, le
24 Distributeur de gaz naturel n'a pas une obligation
25 de répondre à un besoin de la clientèle.

1 Enbridge Gaz Québec, Énergir, les
2 distributeurs de gaz, contrairement à
3 l'approvisionnement en gaz traditionnel pour
4 répondre à une demande d'un client à l'intérieur de
5 leurs droits exclusifs de distribution. Lorsqu'un
6 client le demande, on a une obligation de fournir
7 du gaz.

8 Ça ne s'applique pas de la même manière en
9 ce qui concerne le gaz de source renouvelable,
10 parce que le gaz de source renouvelable doit être
11 distribué, non pas pour répondre à un besoin de la
12 clientèle, mais pour répondre à une obligation
13 réglementaire. C'est l'article 112 de la loi qui le
14 prévoit. L'article 112 prévoit que le gouvernement
15 peut adopter un règlement par lequel il impose une
16 obligation de distribution d'un volume minimal
17 annuel de gaz de source renouvelable. Ce volume
18 minimal-là, il doit être distribué que les clients
19 le demandent ou non.

20 Donc, on peut très bien avoir des clients
21 volontaires, ce qui est le cas en partie. Mais si
22 on n'avait aucun client volontaire, si personne ne
23 demandait du GSR, Enbridge Gaz Québec aurait quand
24 même l'obligation de distribuer un minimum annuel
25 pour respecter son obligation réglementaire.

1 Donc, l'approvisionnement en GSR au sens de
2 l'article 72 se fait non pas pour répondre à un
3 besoin du client, mais pour répondre à une
4 obligation réglementaire.

5 Autre exemple. Si Enbridge Gaz Québec se
6 trouvait dans une situation où il n'avait pas assez
7 de GSR pour respecter le minimum requis, son
8 obligation de fournir du gaz naturel à son client
9 serait quand même respectée avec le gaz naturel
10 traditionnel. Est-ce qu'Enbridge Gaz Québec serait
11 en violation de son obligation réglementaire? Oui,
12 parce que le minimum requis à travers le règlement
13 à titre de GSR qui doit être distribué dans le
14 réseau pour une année donnée n'a pas été livré,
15 effectivement. Le minimum n'a pas été livré, mais
16 ce n'est pas une obligation qui n'est pas respectée
17 à l'égard du client. C'est une obligation qui n'est
18 pas respectée à cause du règlement qui impose
19 l'obligation. Donc, c'est une violation à une
20 obligation réglementaire qui n'a rien à voir avec
21 le besoin de la clientèle.

22 Donc, je vous sou mets, Madame Durand, que
23 l'intention du législateur dans ce contexte ne vise
24 pas à associer l'approvisionnement en GSR au besoin
25 de la clientèle d'obtenir du GSR. La clientèle doit

1 obtenir du gaz naturel, qui peut être du gaz
2 naturel traditionnel, du GSR ou un mélange des deux
3 en vertu de la nouvelle loi. Donc, le GSR va faire
4 partie du plan d'approvisionnement. Il est
5 réglementé à cause du plan d'approvisionnement,
6 parce qu'on prévoit un approvisionnement nécessaire
7 pour remplir nos obligations en vertu du règlement
8 pour une année donnée et même pour les années
9 futures.

10 Pourquoi? Parce que cette obligation est
11 appelée à augmenter avec les années. Dans ce cadre-
12 là, une fois réglementé, et parce que ça a des
13 impacts sur les tarifs, parce que ça a des impacts
14 sur toutes sortes de facteurs et de paramètres en
15 lien avec le fonctionnement d'un distributeur de
16 gaz naturel, ses revenus requis, les tarifs qui
17 vont être imposés, parce qu'une fois approuvés, les
18 volumes de GSR et les coûts qui y sont associés
19 deviennent réglementés.

20 Nécessairement, par la force des choses, au
21 moment de vouloir opérer des transactions de vente
22 de GSR, puis de rachat des mêmes volumes dans le
23 contexte de la stratégie d'optimisation, la Régie a
24 nécessairement compétence pour venir évaluer,
25 examiner ce type d'opération là, vu l'effet de ces

1 transactions-là sur le cadre global, général de
2 l'opération réglementée du distributeur.

3 Et donc, les contrats à proprement parler
4 de vente et d'achat dans le contexte de la
5 stratégie d'optimisation, eux ne seront pas
6 nécessairement assujettis à une approbation
7 automatique par la Régie pour la simple et bonne
8 raison que, l'approvisionnement lui-même en GSR
9 pour respecter l'obligation réglementaire, les
10 caractéristiques contractuelles aux fins de
11 respecter cette obligation ont été approuvées par
12 la Régie à travers le plan d'approvisionnement,
13 déjà.

14 Dans la mesure où la vente et l'achat se
15 font en conformité avec ces caractéristiques
16 contractuelles là qui ont déjà été approuvées, on
17 vous soumet que ce n'est pas nécessaire de revenir
18 devant la Régie dans ce contexte-là pour faire
19 réapprouver le tout. On demande toutefois à la
20 Régie d'approuver cette stratégie d'optimisation
21 compte tenu des conséquences que ça peut avoir, que
22 cette stratégie va avoir sur le coût moyen du GSR.

23 Je veux juste voir si je n'ai rien oublié.
24 Je reviens peut-être - oui, j'ai oublié un petit
25 point. Je reviens trente secondes (30 sec) dans

1 cette explication-là aux deux ordonnances, dont on
2 a traité plus tôt aujourd'hui. Le cadre que je
3 viens d'expliquer ne fait pas défaut à ce que ces
4 ordonnances-là prévoient uniquement. En fait, nous
5 sommes tout à fait d'accord avec le fait que le
6 Distributeur de gaz est un mandataire de sa
7 clientèle, mais le contexte de ces ordonnances-là
8 est beaucoup plus global que lorsqu'on traite
9 spécifiquement du GSR, ici, de l'approvisionnement
10 en GSR.

11 Le Distributeur de gaz dans le contexte de
12 son droit exclusif de distribution joue le rôle du
13 mandataire de son client, et doit agir dans le
14 meilleur intérêt du client, et doit fournir, doit
15 distribuer du gaz naturel à tout client qui le
16 requiert, mais on faisait référence à l'époque au
17 gaz naturel traditionnel. Aujourd'hui, les concepts
18 ont évolué et le sens du gaz naturel a changé, la
19 définition a changé, et donc, dans la mesure où le
20 consommateur va recevoir du gaz, ce n'est pas du
21 gaz de source renouvelable spécifiquement. C'est du
22 gaz naturel à son sens large, et donc il n'y a pas
23 d'obligation à proprement parler pour le
24 Distributeur de distribuer à un consommateur, ou de
25 répondre à une attente, ou à un besoin spécifique

1 d'un consommateur en matière de gaz de source
2 renouvelable. Donc, je voulais revenir juste pour
3 cette précision-là particulière par rapport aux
4 deux ordonnances pour essayer de clarifier un petit
5 peu les nuances à faire par rapport à notre
6 position.

7 Et peut-être juste pour revenir sur un
8 dernier petit point, par rapport à l'exemple que
9 vous aviez donné tout à l'heure, Madame Durand, en
10 lien avec quand on a, par exemple, en inventaire un
11 cinq cent mille gigajoules (500 000 GJ) et qu'on en
12 vend cent (100), on en rachète cent (100), on en
13 vend un autre cent (100), on en rachète un autre
14 cent (100), donc, on est en surplus. Je vous
15 sou mets qu'on n'est pas en surplus. Encore une
16 fois, pour la même raison que je viens d'expliquer.
17 Le cinq cent mille gigajoules (500 000 GJ), il a
18 été acquis, il a été prévu dans le cadre du plan
19 d'approvisionnement. Les caractéristiques
20 contractuelles d'acquisition du GSR pour répondre à
21 l'obligation réglementaire a toutes été approuvées
22 par la Régie dans un contexte de plan
23 d'approvisionnement.

24 Tout ce qui est fait dans le cadre de ces
25 transactions-là, vente, rachat, ce n'est pas une

1 question d'en acheter plus que requis, d'en vendre
2 pour en acheter plus que requis. Ce n'est
3 aucunement un surplus. On est en - comment je
4 dirais - en remplacement, en remplacement de ce qui
5 avait déjà été autorisé, de ce qui avait déjà été
6 permis par la Régie en termes d'approvisionnement
7 de GSR. Donc, ce n'est pas une question d'en avoir
8 vendu et racheté plus que ce qui était requis. On
9 se maintient à l'intérieur du cadre de ce qui a
10 déjà été autorisé par la Régie à travers le plan
11 d'approvisionnement en termes d'approvisionnement
12 en GSR pour répondre à une obligation
13 réglementaire.

14 Et ça complète mes représentations, à moins
15 que vous ayez des questions.

16 M. SAMY GENNAOUI :

17 Bonjour, Maître Georgescu. Merci pour les
18 clarifications. Je reviendrais sur la même question
19 par rapport aux balises pour encadrer la vente et
20 le rachat. Vous avez apporté d'autres
21 clarifications de manière verbale qui vont être
22 prises dans les notes sténographiques. Mais pour
23 faciliter notre travail, pas qu'on n'aime pas
24 écrire, mais pour faciliter notre travail de
25 rédaction d'une décision où on se fait demander

1 d'approuver des balises qui encadrent la vente,
2 est-ce que vous allez à nouveau modifier votre
3 demande?

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Pour faciliter les choses, Monsieur le Régisseur,
6 nous allons faire la modification. Puis en fait,
7 peut-être que la façon la plus simple, ce sera de
8 prévoir dans la procédure, la version finale de la
9 formulation des balises.

10 M. SAMY GENNAOUI :

11 Est-ce que je peux suggérer d'autres changements en
12 plus des balises qui sont proposées? Vous avez
13 parlé de modifier le mot « doit résulter » par
14 « vise à résulter », donc ça, c'est un des
15 changements.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Oui.

18 M. SAMY GENNAOUI :

19 J'ai noté aussi la balise temporelle qui n'était
20 pas dans les balises précédentes.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 On ne la suggère pas.

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 Vous l'avez suggéré dans...

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Je vais juste ramener le fait que, dans le cadre
3 des témoignages, lorsque la question a été posée
4 aux témoins, avec quelle, je dirais, période
5 temporelle, ils étaient à l'aise, ils ont répondu
6 qu'à l'intérieur d'une année financière, c'était
7 une période temporelle avec laquelle ils étaient à
8 l'aise si c'était nécessaire d'en mettre une. Nous
9 ne le demandons pas spécifiquement. Ça ne fait pas
10 partie des balises que nous demandons à la Régie
11 d'approuver dans le cadre de la stratégie
12 d'optimisation.

13 M. SAMY GENNAOUI :

14 Vous arrivez à une troisième balise. Donc, je
15 comprends votre point sur la balise temporelle.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Oui.

18 M. SAMY GENNAOUI :

19 Vous avez parlé, puis vous avez répété, il y a
20 quelques minutes, les contrats avec des
21 caractéristiques équivalentes.

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Oui.

24 M. SAMY GENNAOUI :

25 Je ne vois pas ça non plus dans les balises. Ça,

1 c'est une chose de spécifier « caractéristiques
2 équivalentes », puis j'amènerais la discussion à un
3 deuxième niveau, de définir quelles sont ces
4 caractéristiques-là qui devraient être
5 équivalentes. On a parlé de, si je me rappelle -
6 j'y vais de mémoire - des discussions, on a parlé
7 de volume et de durée, mais il y a plusieurs autres
8 caractéristiques qui entrent dans la composition
9 d'un contrat. Il y a le fournisseur, il peut y
10 avoir un paquet de caractéristiques. Donc,
11 certaines ne seraient pas sujettes aux balises,
12 d'autres le seraient, pour qu'on parle de
13 caractéristiques équivalentes. Maître Neuman a
14 parlé de lieu d'origine. Je ne sais pas si vous
15 voulez spécifier ça, mais ça pourrait être une
16 caractéristique. Donc, si on parle de
17 caractéristique équivalente, ça peut être très
18 large comme définition. Donc, d'encadrer quelles
19 sont les caractéristiques qui devraient être
20 équivalentes.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Bien en fait, je vais peut-être préciser ou nuancer
23 un petit peu le propos. Je faisais référence aux
24 caractéristiques contractuelles qui doivent être
25 approuvées par la Régie pour l'acquisition,

1 l'approvisionnement en GSR en vertu de l'article
2 32, paragraphe 4. Et c'est dans ce contexte-là
3 d'ailleurs que le plan d'approvisionnement est
4 bâti, sur la base de ces contrats-là, pour lesquels
5 on vient demander l'approbation de la Régie,
6 lorsqu'il y a une acquisition pour respecter nos
7 obligations réglementaires, c'est effectué à
8 travers un contrat. Ces caractéristiques
9 contractuelles là sont approuvées par la Régie,
10 elles sont claires et elles encadrent également ce
11 qui se fait à travers le plan d'approvisionnement,
12 puisqu'elles sont rapportées également dans le plan
13 d'approvisionnement, selon la nouvelle Loi, et
14 l'ancienne d'ailleurs.

15 Je ne fais pas référence en parlant de ça
16 aux caractéristiques contractuelles de la vente et
17 de l'achat dans le cadre de la stratégie
18 d'optimisation. Dans le cadre de la stratégie
19 d'optimisation, lorsqu'on parlait de
20 caractéristiques contrac... bien « caractéristiques
21 contractuelles », je ne suis pas sûre qu'on a
22 utilisé ce terme-là, mais on a dit essentiellement
23 qu'on allait vendre et racheter le même produit. Et
24 le même produit... le même produit, c'est
25 essentiellement un produit qui a les mêmes

1 attributs et le même volume. Nous, on n'a pas
2 balisé ça à travers les balises qu'on a présentées
3 à la Régie pour approbation. Je comprends que votre
4 demande est en lien avec ça. Est-ce que je me
5 trompe?

6 M. SAMY GENNAOUI :

7 Bien vous êtes allé sur l'article 32, paragraphe ou
8 alinéa 4, j'allais vous amener sur ce sujet-là,
9 mais les balises, donc il y a les caractéristiques
10 ou les attributs du gaz, on a parlé de volume, on a
11 parlé de durée du contrat, donc tout ça, ça fait
12 partie des caractéristiques, donc si on a à baliser
13 les modalités de vente ou de rachat, ça devrait
14 faire partie des balises qui seraient autorisées,
15 donc, que ce soit mieux défini ou plus clairement
16 défini.

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Bien en fait, je vous dirais que, nous, on ne
19 considérerait pas que c'était nécessaire d'aller plus
20 loin que ça parce que, dans la mesure où des
21 caractéristiques contractuelles pour
22 l'approvisionnement en GSR sont déjà approuvées
23 pour pouvoir acquérir le GSR, après ça, en allant
24 en vendre puis en racheter, le cadre est déjà en
25 place parce qu'il a déjà été approuvé par la Régie

1 pour ces caractéristiques-là. Donc, on joue à
2 l'intérieur, je dirais, de ce carré de sable là
3 lorsqu'on vend et on rachète pour la stratégie
4 d'optimisation. Je ne sais pas si je suis claire.

5 M. SAMY GENNAOUI :

6 Oui. Assez clair.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Donc, c'est pour ça qu'on n'a pas... on n'a pas
9 suggéré de balisage additionnel en lien avec la
10 vente et l'achat pour la stratégie d'optimisation.

11 M. SAMY GENNAOUI :

12 Merci beaucoup.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Bonjour, Maître Georgescu. Écoutez, je n'ai pas de
15 questions. Je suis en réflexion. Vous alimentez ma
16 réflexion, je vous remercie beaucoup de vos
17 commentaires, puis je voulais... c'est tout.

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Merci.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Moi également je n'ai pas de questions, je vous
22 remercie, Maître Georgescu.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 J'ai quelques... peut-être informations et annonces
3 à faire.

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Parfait.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Donc, ce que je comprends, à la suite de la demande
8 de mon collègue, c'est que vous allez faire... vous
9 allez produire une nouvelle demande amendée pour
10 faire suite à la précision que vous avez apportée
11 dans la stratégie d'approvisionnement.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Effectivement, puis j'imagine que la prochaine
14 question va être : dans quel délai est-ce que ça
15 pourra être fait? Non? Oui, non?

16 LE PRÉSIDENT :

17 Vous lancez la question, je vais vous demander une
18 réponse.

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Bien regardez, on va essayer... on va essayer de
21 valider, là, si vous me donner un instant.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait.

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 C'est la fin de la semaine prochaine.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait. Le deuxième point que je voulais aborder,
3 c'est sur la confidentialité. C'est qu'on va vous
4 confirmer par lettre notre demande d'avoir des
5 versions caviardées pro forma pour les deux séances
6 à huis clos. On va donner également l'opportunité
7 aux intervenants de commenter et vous pourrez, à la
8 suite de ça, répliquer le cas échéant. Et nous, on
9 rendra notre décision sur la base de ce qu'on aura
10 comme information.

11 (Discussion hors dossier)

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 En fait, c'est le lundi de Pâques.

14 Me ROXANE NADEAU :

15 C'est le lundi de Pâques, ce n'est pas vendredi?

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 C'est le Vendredi Saint et le lundi de Pâques.

18 Alors, mardi, le sept (7)?

19 LE PRÉSIDENT :

20 Mardi, le sept (7).

21 Me ROXANE NADEAU :

22 Si on peut le faire avant, le faire, mais juste au
23 cas où il y aurait..

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Pour donner une chance.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Donc, je note, mardi sept (7) avril pour la
3 déclaration amendée...

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Pour la...

6 LE PRÉSIDENT :

7 ... la sixième, je crois.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Oui, pour la procédure. Sixième, exact. Merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Et pour le délai qu'on va vous donner pour les
12 notes sténographiques caviardées, est-ce que deux
13 semaines semblent raisonnables?

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Le quatorze (14) avril.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Le quatorze (14) avril. À partir de cette date-là,
18 on donnera probablement une semaine aux
19 intervenants et vous aurez à ce moment-là une
20 réplique de trois jours ou quelque chose du genre.
21 On va réfléchir à ça, puis on va vous revenir par
22 un écrit confirmant cette procédure-là.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Je peux peut-être faire une suggestion pour tenter
25 d'alléger un petit peu. Par le passé, évidemment,

1 on a déjà eu des huis clos similaires où on a dû
2 caviarder les notes sténographiques et j'ai discuté
3 avec mes confrères, mais je vous qu'ils ne sont
4 plus tous là, mais ce qu'on avait envisagé peut-
5 être, c'était de déposer les notes sténographiques
6 et dans la mesure où ils avaient un enjeu
7 quelconque de le soulever, mais autrement, s'il n'y
8 avait rien, bien, éventuellement ça sera à la Régie
9 de rendre une décision par rapport au caviardage.
10 Par le passé, c'est un peu comme ça que nous avons
11 fonctionné, puis ça faisait en sorte qu'il n'y
12 avait pas nécessairement de va-et-vient,
13 commentaires, répliques en lien avec le caviardage
14 des notes sténographiques.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Donc, ça veut dire qu'admettons, vous déposez les
17 notes sténographiques caviardées pro forma, on
18 attend... on donne quoi? Un délai de quatre, cinq
19 jours?

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 Quelques jours, oui.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Oui. Et à ce moment-là, s'il n'y a pas d'opposition
24 de... Bien là, c'est à nous de...

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Exact.

3 LE PRÉSIDENT :

4 ... de rendre une décision. Puis comme je vous le
5 disais, ça ne veut pas dire qu'on va nécessairement
6 endosser ça, mais ça fera partie de notre délibéré.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Exact.

9 LE PRÉSIDENT :

10 O.K. On va réfléchir...

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Parfait.

13 LE PRÉSIDENT :

14 ... à cette proposition-là. On l'a notée.

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Parfait, merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Le troisième élément que La formation voulait vous
19 informer, c'est un commentaire de la formation sur
20 l'engagement numéro 2, parce que si on se réfère
21 aux notes sténographiques à la pièce A-0044,
22 page 125, monsieur Tremblay s'est exprimé de la
23 sorte : « Oui, je serais ouvert à faire
24 l'ajustement au rapport annuel. » Parce que ça
25 découlait de la coquille au tableau d'inflation. Si

1 on se met dans le contexte, EGQ avait confirmé la
2 présence d'une erreur sur l'interprétation des
3 tableaux d'inflation. Conséquemment, elle a révisé
4 les tableaux d'inflation. Ça fait que pour la cause
5 tarifaire, le taux d'inflation pour les salaires a
6 été déterminé à trois quatre-vingt-seize (3,96 %)
7 au lieu de quatre point quarante-trois (4,43 %). Et
8 pour l'IPC, Québec, le taux est d'un quatre-vingt-
9 dix-neuf (1,99 %) au lieu d'un point trente-neuf
10 (1,39 %). L'impact est de cinquante mille
11 (50 000 \$) sur le budget d'opérations, tel que plus
12 amplement expliqué à la pièce B-0148, pages 18 à
13 22. C'est lorsque la formation a demandé si cette
14 coquille s'était probablement reproduite pour les
15 charges d'exploitation de la cause tarifaire deux
16 mille vingt-cinq (2025), elle a fait l'exercice et
17 après révision, EGQ a confirmé que le taux
18 d'inflation pour les salaires est de trois
19 cinquante-neuf (3,59) au lieu de quatre point dix-
20 neuf (4,19) et pour l'IPC Québec, le taux est de
21 trois point vingt-cinq (3,25) au lieu de deux point
22 quatre-vingt-cinq (2,85).

23 Donc, l'impact était de moins neuf mille
24 dollars (-9 000 \$) sur le budget d'opérations, tel
25 que plus amplement décrit aux pièces B-0158, B-0037

1 du dossier R-4268-2024. Ça fait que la formation
2 veut juste souligner qu'elle juge que l'impact de
3 moins neuf mille (-9 000) du budget d'opérations
4 est non matériel. Dans ces circonstances-là,
5 considérant la réponse reçue en engagement numéro
6 2, corrigeant l'application de la formule
7 paramétrique sur l'évolution des dépenses
8 d'exploitation de la cause tarifaire deux mille
9 vingt-cinq (2025) et afin d'éviter une incertitude
10 à cet égard, la Régie souhaite vous informer qu'il
11 n'y a pas lieu d'apporter des ajustements pour
12 l'année deux mille vingt-cinq (2025).

13 Donc, cette prévision étant emportée, la
14 formation a également une décision à vous partager
15 sur le banc. Ça concerne la création du compte de
16 frais reportés, donc relativement au taux de
17 rendement et la structure de capital. Dans le fond,
18 pour les motifs apportés par EGQ, notamment à la
19 cinquième demande amendée à cet effet, à la pièce
20 B-0160 à la page 9, compte tenu de l'ampleur du
21 dossier relatif à l'étude du taux de rendement et
22 de la structure de capital, EGQ a souligné
23 l'importance d'amorcer rapidement les travaux pour
24 être en mesure de soumettre les résultats au
25 prochain dossier tarifaire deux mille vingt-sept

1 (2027).

2 En conséquence, la formation autorise dès à
3 présent la création d'un compte de frais reporté
4 hors base, portant intérêt au taux de la dette à
5 court terme afin de comptabiliser les coûts reliés
6 à la préparation et la réalisation d'une étude
7 complète en vue d'un examen du taux de rendement et
8 de la structure en capital applicable à compter de
9 l'année tarifaire deux mille vingt-sept (2027)
10 jusqu'à leur intégration dans la base de
11 tarification à compter de l'année tarifaire suivant
12 la fin du traitement du dossier.

13 Le tout va être précisé dans notre décision
14 sur le fond, mais vous pouvez dès à présent
15 considérer que vous êtes autorisés à la création du
16 compte de frais reportés pour le taux de rendement
17 et de la structure de capital.

18 Donc, sur ces annonces, je vous annonce que
19 l'audience est maintenant terminée. Je tiens à
20 remercier au nom de la formation tous les
21 participants pour leur contribution respective. La
22 formation remercie également notre greffier, Julien
23 Specte, ainsi que nos greffières, madame Kouamé et
24 St-Cyr, qui se sont succédé à tour de rôle. Nos
25 remerciements également à notre sténographe,

1 monsieur Boivin, madame Dinh, chargée de projet,
2 maître Lefrançois, avocate, et à toute l'équipe de
3 la Régie. Enfin, je remercie également mes
4 collègues régisseurs.

5 L'audience se termine donc ainsi et une
6 fois qu'on aura les engagements, on va entamer
7 notre délibéré et vous devriez recevoir notre
8 décision suivant ce qui est prévu à la loi. Bonne
9 fin de journée, merci à tous.

10 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

11 _____
12 SERMENT D'OFFICE

13
14 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
15 officielle, certifie sous mon serment d'office que
16 les pages qui précèdent sont et contiennent la
17 transcription fidèle et exacte des témoignages et
18 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
19 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.
20 Et j'ai signé,

21
22 
23 _____

24 **ROSA FANIZZI**

25 **RIOPEL GAGNON LAROSE**