

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 À HUIS CLOS DU 24 MARS 2026

EN MODE PRÉSENTIEL

VOLUME 4

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me MARILOU LEFRANÇOIS
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me ADINA GEORGESTU
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>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ) (Suite)	
Panel 5 : Revente du GSR / Création d'un compte de frais reportés - Unités de conformité liées au Règlement sur les combustibles propres	
BENOIT GRATTON SAMIR KADIRI DIAZ ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY	
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	23
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHARLES TURMEL	33
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	39
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	50
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	61
ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE	112

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-5 (EGQ) : Fournir un exemple chiffré de la transposition du volume proposé suivant le lissage des trois prochaines années (Demandé par la Formation)	101

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
2 quatrième (24e) jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Rebonjour à tous. Nous allons passer au huis clos.

8 Protocole d'ouverture. Audience à huis clos du

9 vingt-quatre (24) mars deux mille vingt-six (2026).

10 Dossier R-4303-2025 : Demande relative à

11 l'approbation du Plan d'approvisionnement et

12 demandes de modification des tarifs d'Enbridge Gaz

13 Québec à compter du 1er janvier 2026. Audience

14 tenue en présentiel.

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître

16 Michel Simard, président de la formation, madame

17 Sylvie Durand et monsieur Samy Gennaoui.

18 L'avocate de la Régie assignée pour ce dossier est

19 maître Marilou Lefrançois.

20 La demanderesse est :

21 Enbridge Gaz Québec représentée par maître Adina

22 Georgescu et maître Roxane Nadeau, ainsi que

23 monsieur Benoit Gratton, monsieur Samir Kadiri

24 Diaz, monsieur Étienne Malouin-Chénier, monsieur

25 Jean-François Tremblay, monsieur Roch Charlebois-

1 Gougeon, monsieur Nabil Le Majdoub, madame Myriam
2 Dubois, monsieur Francis-Olivier Joncas, monsieur
3 Nour Al Atroshi et madame Julie Fauteux.

4 Les intervenants sont :

5 Association coopérative d'économie familiale de
6 l'Outaouais représentée par maître Éric McDevitt
7 David, monsieur Marcel Paul Raymond et monsieur
8 Gaultier Barry-Camu;
9 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
10 représentée par maître Charles Turmel, maître André
11 Turmel et monsieur Antoine Gosselin;
12 Regroupement pour la transition, l'innovation et
13 l'efficacité énergétiques représenté par maître
14 Dominique Neuman et monsieur Jean Schiettekatte.

15 Nous demandons aux participants de bien
16 vouloir s'identifier à chacune de leurs
17 interventions pour les fins de l'enregistrement.
18 Merci.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Parfait. Merci, Madame la Greffière. Juste
21 m'assurer, comme nous sommes en huis clos, qu'il
22 n'y a pas d'autres personnes que celles autorisées
23 qui sont en ligne en ce moment. C'est bon. Merci.

24 Donc, nous allons avec le panel 5. Juste
25 avant de commencer. Ce matin, Maître Georgescu,

1 vous avez parlé que monsieur Tremblay allait
2 revenir pour l'aspect confidentialité. Donc, je
3 présume que vous allez aborder d'abord la mise à
4 jour de la revente GSR, et ensuite, vous allez
5 enchaîner avec monsieur Tremblay, O.K., et ensuite,
6 on va y aller avec le contre-interrogatoire et la
7 preuve des intervenants?

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Si vous me donnez juste un instant pour valider, je
10 vous reviens.

11 LE PRÉSIDENT :

12 O.K.

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 On va faire ça comme ça. Donc, on va faire la
15 présentation avec le témoignage en chef sur le
16 fond; par la suite le témoignage de monsieur
17 Tremblay sur le paragraphe 9; et les contre-
18 interrogatoires tous ensemble mélangés.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Et ensuite, il y aura la preuve.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Et ensuite, la preuve des intervenants à huis clos.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Les argumentaires, à ce moment-là, ça va être le
25 jeudi après-midi.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Jeudi après-midi.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Excellent!

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Merci. Donc, Madame la Greffière, si c'est possible
7 d'assermenter les témoins.

8

9 PREUVE D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ) (Suite)

10

11 Panel 5 : Revente du GSR / Création d'un compte de
12 frais reportés - Unités de conformité liées au
13 Règlement sur les combustibles propres

14

15 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
16 quatrième (24e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

17

18 BENOIT GRATTON, directeur Développement des
19 affaires et approvisionnement pour Enbridge Gaz
20 Québec, ayant une place d'affaires au 706,
21 boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

22

23 SAMIR KADIRI DIAZ, spécialiste Développement des
24 affaires et approvisionnement, ayant une place
25 d'affaires au 1900, rue McGill, suite 11, Montréal

1 (Québec) ;

2

3 ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER, analyste aux Affaires
4 réglementaires chez Enbridge Gaz Québec, ayant une
5 place d'affaires au 706, boulevard Gréber, Gatineau
6 (Québec) ;

7

8 JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY, économiste, directeur
9 général Enbridge Gaz Québec, ayant une place
10 d'affaires au 706, boulevard Gréber, Gatineau
11 (Québec) ;

12

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

15

16 INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

17 Q. **[1]** Madame la Greffière, est-ce que c'est possible
18 de mettre à l'écran la pièce B-0156, s'il vous
19 plaît, merci beaucoup. Alors, Monsieur Benoit
20 Gratton, est-ce que vous reconnaissez le document
21 qui est à l'écran? Est-ce que vous pouvez répéter
22 la réponse?

23 M. BENOIT GRATTON :

24 R. Alors, oui, je reconnais le document.

25 Q. **[2]** Merci. Est-ce que c'est un document qui a été

1 préparé par vous ou sous votre supervision?

2 R. Oui.

3 Q. **[3]** Est-ce que vous avez des modifications à y
4 apporter?

5 R. Non.

6 Q. **[4]** Est-ce que vous adoptez ce document comme
7 faisant partie de votre preuve dans le cadre du
8 présent dossier?

9 R. Je l'adopte.

10 Q. **[5]** Merci. La parole est à vous.

11 R. Alors, bonjour, Monsieur le Président, Madame et
12 Messieurs les Régisseurs. Bonjour au personnel de
13 la Régie, aux intervenants au dossier. Ça me fait
14 plaisir d'être avec vous ce matin, en cette belle
15 journée ensoleillée, on voit que la saison de
16 jardinage s'approche, malgré les aléas météo qu'on
17 a eus récemment et peut-être qu'ils prévoient
18 encore pour quelques jours. Mais, néanmoins, on est
19 heureux de venir vous présenter un peu plus de
20 détail sur la demande qu'on avait faite
21 originellement l'automne dernier. On peut passer à
22 la première planche.

23 Alors, d'abord, un rappel, on avait
24 discuté, lors de l'audience du trois (3) décembre,
25 d'une possibilité d'achat avec un prix bien

1 inférieur au prix moyen de nos approvisionnements
2 en GSR, et à la possibilité de revendre [REDACTED]
3 [REDACTED] ce qui avait pour
4 effet de réduire le coût moyen d'approvisionnement.

5 Alors, la Régie s'était positionnée en
6 faveur de l'opportunité d'achat qui était
7 présentée. Les intervenants étaient d'accord avec
8 la proposition, mais pour le volet vente de
9 volumes, vous aviez choisi de reporter l'étude à
10 l'audience au fond du dossier, ce qu'on vient
11 faire, ici, aujourd'hui.

12 Ce qu'on a fait, à la lumière des
13 questionnements de la Régie et des intervenants,
14 c'est une proposition bonifiée et simplifiée qui,
15 nous l'espérons, saura répondre aux besoins de la
16 Régie, et surtout aux besoins de nos clients.
17 Alors, si on veut passer à la planche suivante,
18 s'il vous plaît.

19 On rappelle les deux objectifs qu'on
20 s'était fixés. D'abord, c'est de diminuer le coût
21 moyen de GSR pour nos clients. La raison est
22 simple, moins le coût de GSR va être élevé, plus
23 nous allons demeurer compétitifs face à d'autres
24 sources d'énergie renouvelable et plus nous avons
25 l'opportunité d'attirer davantage de clientèle sur

1 le réseau d'Enbridge Gaz Québec.

2 Deuxièmement, on voulait maintenir la
3 capacité du Distributeur à respecter les
4 obligations minimales réglementaires. Donc, on ne
5 veut pas mettre à risque les contrats qui ont déjà
6 été approuvés par la Régie, mettre à risque de ne
7 pas rencontrer notre obligation réglementaire en
8 revendant des contrats qui auraient déjà été
9 approuvés par la Régie. D'ailleurs, on fait suite à
10 une proposition de l'ACEFO et j'y reviendrai à la
11 prochaine planche.

12 Ce que j'aimerais qu'on retienne, une
13 mention importante ici, c'est ce que nous vous
14 demandons, c'est strictement pour réduire le coût
15 de notre clientèle. Il n'y a pas de profit qui est
16 engrangé par EGQ lors de ces transactions
17 proposées. Donc, planche 4, s'il vous plaît.

18 Ce qu'en disent les intervenants. D'abord,
19 l'ACEFO est arrivée avec une proposition d'une
20 limite dynamique de ventes liée au surplus
21 d'inventaires des trois prochaines années. Donc, si
22 notre inventaire cumulatif, on entend ici, les
23 volumes prévus au-delà de notre obligation minimale
24 réglementaire. Si cet inventaire cumulatif là
25 était, par exemple, de cinq cent mille mètres cubes

1 (500 000 m3), on ne pourrait pas procéder à une
2 vente de volume supérieur à cinq cent mille mètres
3 cubes (500 000 m3). On est d'accord avec cette
4 proposition-là, car ça permet d'assurer en tout
5 temps la rencontre des besoins réglementaires. Ce
6 que l'on ne voulait pas toucher.

7 Deuxièmement, la FCEI souhaitait permettre
8 les arbitrages indépendamment des contrats. On est
9 d'accord avec cette proposition-là. Mais elle
10 suggère aussi que tous les contrats
11 d'approvisionnement qui accompagnent les ventes
12 soient approuvés. Ce que nous vous proposons, ici,
13 c'est une combinaison de ventes et d'achat. Ainsi,
14 nous proposons le principe qu'une vente à une
15 valeur supérieure à un achat dans des temps
16 proches, soit préapprouvée de telle sorte qu'on
17 n'aurait pas à revenir à la Régie pour faire
18 approuver l'achat consécutif à la vente. Histoire
19 de respecter les délais et d'être capable de faire
20 la combinaison vente et achat d'un même volume.

21 Les caractéristiques des contrats d'achat
22 qui ont déjà été approuvés sont connues et ont été
23 approuvées dans des normes établies par la Régie.
24 Par contre, les transactions d'optimisation qu'on
25 ferait ici, soit la vente et l'achat, ne devraient

1 pas faire l'objet d'un processus d'approbation à
2 chaque fois qu'on veut faire cette optimisation-là.

3 À la planche 5, j'aimerais aussi revenir à
4 certains questionnements de la Régie. Le premier
5 qui avait été justement soulevé, c'est : « Est-ce
6 qu'il y a un risque d'iniquité pour notre propre
7 clientèle? » Par exemple, si un client industriel
8 se fait offrir par Enbridge Gaz Québec du GSR à un
9 prix différent du prix autorisé par la
10 réglementation. Alors, notre intention n'est pas de
11 vendre directement à notre clientèle, mais plutôt
12 faire affaire avec des courtiers qui, eux,
13 trouveront, au Québec ou ailleurs, des clients qui
14 sont prêts à acheter les volumes aux prix qu'on
15 leur offre ou aux prix qu'ils sont disposés à les
16 vendre. Donc, ça vient complètement à l'extérieur
17 de nos activités réglementées.

18 Le deuxième point qui avait été soulevé
19 dans la DDR-5, la Régie proposait des stratégies de
20 prix en lien avec la proposition particulière
21 proposée en décembre dernier. On ne souhaite pas
22 aller dans cette direction-là, parce que ce qui
23 prime pour nous, ici, c'est d'avoir un impact à la
24 baisse sur notre clientèle.

25 Par exemple, on pourrait vendre un contrat

1 à un prix de quinze dollars (15 \$) suivi d'un achat
2 à un prix de dix dollars (10 \$) pour un volume
3 fermé, supposons cent mille gigajoules
4 (100 000 GJ). L'impact de cette transaction
5 d'optimisation là serait exactement le même que si
6 on vendait un contrat à trente-cinq dollars (35 \$)
7 et qu'on rachetait un contrat à trente dollars
8 (30 \$).

9 Donc, la balise, eu égard au prix moyen,
10 telle qu'illustrée dans votre demande de
11 renseignement, elle n'a plus son utilité. Ce qui
12 compte, pour nous, c'est de réussir à réduire le
13 coût moyen d'approvisionnement de nos clients à
14 chaque fois qu'on fera une transaction
15 d'optimisation via une vente suivie d'un rachat
16 immédiat. On peut passer à la planche suivante.

17 Alors, si je résume notre proposition. On
18 souhaite à être autorisé de procéder à des
19 transactions d'optimisation de prix lorsque les
20 opportunités se présentent. Pour ça, on souhaite
21 établir des balises. On souhaite que vous
22 établissiez des balises qu'on est prêt à
23 rencontrer, la première fondée sur la limite
24 dynamique des volumes transigés en fonction des
25 inventaires en surplus des obligations

1 réglementaires. Le deuxième, c'est que chaque
2 transaction devrait avoir un impact positif,
3 c'est-à-dire une réduction des coûts de notre
4 clientèle pour le GSR. Le troisième, c'est qu'on ne
5 vendra pas à notre propre clientèle à un prix
6 différent du prix du GSR autorisé par la Régie.
7 Puis enfin, on vous propose de faire un suivi des
8 transactions effectuées dans le dossier d'examen du
9 rapport annuel à chaque année. Alors, ça complète
10 la présentation. On sera disposés pour répondre à
11 vos questions.

12 Q. [6] Merci, Monsieur Gratton. Avant de passer au
13 contre-interrogatoire, donc nous allons procéder à
14 l'aspect de confidentialité. Madame la Greffière,
15 est-ce qu'il serait possible d'afficher à l'écran
16 la pièce - juste un instant.

17 LE PRÉSIDENT :

18 B-0100? Je m'aventure. B-0100?

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Oui, je pense que c'est celle-là. Merci beaucoup.
21 Merci, Monsieur le Président. B-0100, donc
22 déclaration sous serment de Jean-François Tremblay
23 datée du neuf (9) décembre deux mille vingt-cinq
24 (2025). Merci beaucoup. Merci. Est-ce que c'est
25 possible d'aller au paragraphe 9, s'il vous plaît?

1 Et peut-être d'agrandir un petit peu. Oui, merci.

2 Q. [7] Alors, Monsieur Tremblay, je vous réfère au
3 paragraphe 9 de cette déclaration sous serment que
4 vous avez signée le neuf (9) décembre dernier. Je
5 lis le paragraphe à haute voix pour tout le monde :

6 9. a) Le Distributeur demande en effet
7 que certaines informations relatives
8 aux modalités de la stratégie
9 d'optimisation de l'inventaire en GSR
10 demeurent confidentielles, puisque ces
11 informations portent sur des éléments
12 de nature stratégique, telles que les
13 modalités proposées de disposition
14 (exemple : l'établissement du prix,
15 les volumes visés, et cetera);
16 b) les options de vente des volumes de
17 GSR de son inventaire, notamment le
18 type d'acquéreurs potentiels, les
19 scénarios de prix, de volumes et de
20 rachat;
21 c) les négociations en cours ou
22 potentielles.

23 En lien avec ce paragraphe, Monsieur Tremblay, en
24 quoi est-ce que le fait de révéler publiquement les
25 modalités de disposition du GSR qu'on voit au

1 paragraphe a) du paragraphe peut porter préjudice à
2 Enbridge Gaz Québec et à ses intérêts?

3 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

4 R. O.K. Donc, je pense qu'il faut remettre un petit
5 peu en contexte le paragraphe 9 dans notre demande
6 initiale qu'on avait fait avec l'audience du trois
7 (3) décembre pour l'approbation d'un contrat où
8 est-ce qu'on avait inclus, effectivement, un
9 élément additionnel de vente qu'on appelle de
10 l'optimisation de notre portefeuille
11 d'approvisionnement pour en réduire les coûts au
12 bénéfice de notre clientèle.

13 Donc, évidemment, dans les paragraphes
14 précédents, on a la confidentialité qui est
15 peut-être un petit peu plus usuelle, donc le prix,
16 les volumes, la durée. On avait aussi des
17 préoccupations à ce que ça soit de façon directe ou
18 indirecte. Donc, évidemment, dévoiler un prix de
19 façon directe, mais aussi indirecte. On a certaines
20 pièces tarifaires qui déterminent des prix. On a un
21 portefeuille quand même de l'approvisionnement de
22 GSR qui est relativement restreint. Et on voulait
23 s'assurer que, de façon directe ou indirecte, qu'il
24 n'y ait pas une façon, là, de retrouver les
25 différents éléments comme le prix, les volumes ou

1 la durée.

2 Évidemment, quand on est arrivé avec, puis
3 si on revient un petit peu plus au paragraphe 9,
4 quand on est arrivé dans notre demande initiale
5 avec les deux volets, notre préoccupation était
6 vraiment au niveau de la confidentialité, puis
7 évidemment, des préjudices que ça pourrait amener.
8 C'était de faire l'adéquation entre cette
9 possibilité d'optimisation de vente avec un contrat
10 particulier.

11 Aujourd'hui, dans cette audience, cet
12 élément-là s'il n'est pas abordé de façon
13 spécifique, mais il est discuté de la stratégie
14 d'optimisation d'un portefeuille
15 d'approvisionnement - vous avez approuvé différents
16 contrats, on a un portefeuille aujourd'hui, on a
17 des quantités, on a des prix - S'il y a une
18 possibilité - c'est ce qu'on va discuter. C'est ce
19 qu'on discute ce matin - en optimiser en gardant la
20 même quantité, d'en optimiser le prix, en faisant
21 des transactions d'optimisation et qu'on reste
22 général sur le principe, ça, on n'a pas d'enjeu de
23 confidentialité.

24 Ça fait que c'était vraiment dans une
25 optique où quand on se remet avant les Fêtes où

1 est-ce que là, on a eu un échange, on a répondu à
2 des demandes de renseignement et là, on s'avancait
3 quand même, oui, avec la stratégie, mais avec un
4 fournisseur particulier. On vous a donné des prix
5 de possibilité de vendre, des prix d'achat. On a
6 aussi eu des discussions, des échanges sur des
7 négociations potentielles ou des négociations qui
8 étaient même en cours.

9 Donc, tous ces éléments-là pour nous, c'est
10 là que ça peut et ça pourrait nous causer préjudice
11 si on poursuit avec cette adéquation de cette
12 optimisation avec des contrats particuliers en les
13 nommant. D'ailleurs, vous comprenez qu'on n'a pas
14 un gros portefeuille d'approvisionnement. On n'a
15 pas beaucoup de joueurs dans le marché. C'est quand
16 même un marché qui est assez restreint. Il y a
17 quand même peu de joueurs. On n'est pas dans un
18 marché aussi liquide que la molécule de gaz naturel
19 plus traditionnelle, évidemment.

20 Donc, c'est sûr que notre préoccupation
21 c'était que s'il y a un fournisseur en particulier,
22 parce que l'information est confidentielle, voire
23 qu'on peut revendre son contrat, on peut vendre son
24 contrat, on discute aussi de prix, soit de vente,
25 des prix d'achat, devant d'autres fournisseurs, en

1 voyant les prix... ont certaines informations...
2 Puis là, bien, nous ce qu'on veut, évidemment,
3 c'est de s'assurer qu'il y a le moins
4 d'informations possible dans le marché pour qu'on
5 puisse vraiment avoir le maximum pour notre
6 clientèle, c'est-à-dire d'avoir des prix les plus
7 bas possible.

8 Q. [8] Merci. En quoi est-ce que le fait de révéler
9 publiquement les options de vente des volumes qui
10 est mentionné au sous-paragraphe B du paragraphe 9
11 peut porter à préjudice à EGQ ou à ses intérêts?

12 R. Bien, toujours dans l'optique où est-ce qu'on vient
13 identifier des fournisseurs particuliers, puis
14 qu'évidemment, étant public, ça devient connu
15 autant évidemment du fournisseur visé par la vente
16 éventuelle et aussi en sachant que bon, évidemment,
17 ça s'accompagne d'un achat, bien, c'est là que je
18 dis que ça nous cause préjudice, parce que, bon, ça
19 peut être autant au niveau de la relation avec nos
20 différents fournisseurs ou notre fournisseur si on
21 est très spécifique. Et aussi, bien évidemment, si
22 ça devient connu que nous on est dans un marché de
23 revente avec un fournisseur en particulier, vous
24 comprenez que les acheteurs aussi, ayant cette
25 information-là, bien, ils peuvent faire des

1 transactions différentes, nous écartant. Puis bien,
2 nous, notre objectif, c'est de maximiser, minimiser
3 les prix en fait, pour notre clientèle de GSR.

4 Q. [9] Et finalement, en quoi est-ce que le fait de
5 révéler publiquement les négociations en cours ou
6 potentielles peuvent porter préjudice à Enbridge
7 Gaz Québec ou à ses intérêts?

8 R. Oui, je pense que c'est ça. Je l'ai un petit peu
9 couvert dans les deux volets, autant le fournisseur
10 qui publiquement est au courant qu'on veut revendre
11 une quantité de son contrat, puis la même chose
12 aussi. Bien, là, si on discute de prix de revente
13 ou des prix de rachat, bien évidemment l'acheteur
14 potentiel dans une négociation ou on veut aussi
15 racheter, donc toute cette information-là étant
16 connue, bien, ça donne quand même, ça donne des
17 balises de négociation qui nous, on ne veut pas
18 avoir parce qu'on veut quand même qu'il y ait le
19 moins possible de balises pour qu'on puisse
20 maximiser les bénéfices pour notre clientèle, puis
21 minimiser le plus possible notre prix d'achat de
22 GSR.

23 Q. [10] Je vous remercie. Pour l'instant, je n'ai pas
24 d'autres questions, Monsieur le Président.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci. On pourrait y aller avec les contre-
3 interrogatoires maintenant. Est-ce que, l'ACEFO,
4 vous avez des questions? La FCEI, Maître Turmel?
5 Oui? Non, non, sur la... Oui. c'est l'approche
6 qu'on a prise ce matin.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Bonjour, la formation, bonjour au panel.

9 Q. [11] Comme vous le savez, on est généralement
10 favorable à la proposition concernant la revente de
11 GSR. On estime que c'est dans l'intérêt des
12 clients. On a quand même cependant quelques
13 préoccupations, peut-être des pistes de réflexion
14 qu'on veut vous soumettre, peut-être pour améliorer
15 le processus. Évidemment, on constate qu'Enbridge
16 produit des projections pluriannuelles sur
17 plusieurs paramètres tarifaires, que ce soit le
18 plan d'appro, prévision des volumes, les coûts
19 d'exploitation, d'autres éléments financiers. La
20 question : pourquoi n'avez-vous pas fait un
21 exercice similaire pour les prix du GSR? Puis
22 seriez-vous en mesure de le faire?

23 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

24 R. Donc, pour répondre à votre question, comme vous
25 savez, même si on a la même obligation de

1 distribution que d'autres distributeurs au Québec,
2 les volumes de GSR demeurent faibles, donc on n'a
3 pas beaucoup de fournisseurs. Et, nous, lorsqu'on
4 présente une demande d'approvisionnement à la Régie
5 avec un nouveau contrat, on prend soin de présenter
6 un tableau qui démontre déjà l'impact de ce nouveau
7 contrat sur le coût moyen de la molécule, autant
8 pour l'année en cours que pour les années
9 subséquentes. Donc, pour le contrat qui a été
10 présenté en décembre, on avait projeté
11 l'information jusqu'en deux mille trente (2030). Et
12 cette analyse-là contient un haut niveau de
13 précision parce qu'elle est basée sur des volumes
14 de GSR qui sont déjà sous contrat, donc on est déjà
15 capable d'avoir une bonne idée de l'évolution du
16 prix de la molécule sur plusieurs années. Et si
17 cette situation-là change, c'est essentiellement
18 parce qu'il y a un nouveau contrat qui va venir
19 modifier le coût moyen, bien, on s'assure
20 évidemment de mettre notre analyse à jour.

21 Donc, ce n'est pas présenté automatiquement
22 dans le dossier tarifaire, c'est présenté lorsqu'il
23 y a un nouveau contrat de GSR. Et, pour nous, c'est
24 quelque chose qu'on n'a aucun problème à continuer
25 de faire, donc ça permet autant à la Régie qu'aux

1 intervenants d'apprécier l'impact d'un nouveau
2 contrat ou, de façon plus générale, l'évolution du
3 coût moyen de la molécule pour quelques années.

4 Q. **[12]** Mais si je comprends bien, cette analyse, elle
5 est faite contrat par contrat ou fournisseur par
6 fournisseur. Ce n'est pas une vue d'ensemble du
7 marché.

8 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

9 R. En fait, il n'y en a pas d'indice sur le marché.

10 Q. **[13]** Pardon? Pouvez-vous répéter?

11 R. Il n'y a pas d'indice public sur le marché qu'on
12 peut trouver. Vous avez vu précédemment comment on
13 est venu le trois (3) décembre avec un contrat qui
14 avait un prix extrêmement intéressant. Il n'y a pas
15 d'indice qui nous permet de dire : bien, tout le
16 GNR à ce prix-là aujourd'hui, puis demain il va y
17 avoir une tendance à être à un autre prix. Les
18 contrats sont négociés de gré à gré. Donc, sortir
19 l'information globale de quelle est l'évolution du
20 prix du GNR est extrêmement compliqué.

21 Q. **[14]** Donc, si je vous pose la question si vous avez
22 effectué des analyses internes sur l'évolution
23 probable du prix du GNR à moyen terme, ça serait la
24 même réponse? Quelle serait votre réponse? Et
25 pouvez-vous le faire? C'est ma deuxième question.

1 R. On peut faire des estimations. Le problème, c'est
2 que le GNR aujourd'hui, il a deux composantes, une
3 qui est la molécule et une autre composante qui est
4 les attributs environnementaux qui sont
5 monétisables sous différents marchés. Quelle est la
6 valeur de cette deuxième composante? Elle est très
7 difficile à prévoir et à recalculer parce que ça
8 dépend des marchés. Ça dépend des caractéristiques
9 du GNR intrinsèques. Donc, le tout fait en sorte
10 qu'on pourrait avoir deux GNR qui sont produits à
11 deux endroits très proches qui auraient des prix
12 très différents, le tout basé sur leurs
13 caractéristiques de production.

14 Q. **[15]** Pouvez-vous juste me rappeler les deux
15 facteurs que vous avez invoqués? Le premier? Le
16 deuxième, c'est environnemental. Le premier,
17 c'était quoi?

18 R. La monétisation des attributs environnementaux.
19 Donc, il y a différentes programmes...

20 Q. **[16]** Puis l'autre variable?

21 R. L'autre variable est la production, donc les coûts
22 de production du GNR.

23 Q. **[17]** O.K. Est-ce qu'il s'agit des seuls facteurs
24 qui influencent le prix?

25 R. Non.

1 Q. [18] O.K. Quels seraient les autres facteurs?

2 R. D'autres facteurs qui peuvent influencer la
3 relation commerciale d'un produit. Ça dépend des
4 négociations avec le producteur. Ça dépend des
5 incertitudes. Ça dépend de plein d'autres facteurs
6 qui sont au-delà des composantes de coûts
7 explicites.

8 Q. [19] O.K. Quels sont les principaux facteurs qui
9 influencent les prévisions... Bien, au fond, non,
10 ça va. Je l'ai couvert. L'absence de projection
11 pluriannuelle limite-t-elle votre capacité
12 d'évaluer les impacts tarifaires à moyen terme?

13 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

14 R. Donc, pour ce qui est de l'impact tarifaire, je
15 référerai à la projection qu'on fait qui, la
16 dernière fois, a été présentée jusqu'à deux mille
17 trente (2030). Ça, c'est sur du très concret. C'est
18 des contrats qu'on a en cours qui nous permettent
19 d'avoir une bonne appréciation de l'évolution de
20 nos prix à moyen terme. Donc, tout ce qui a trait
21 à l'impact tarifaire, pour nous, cette information-
22 là permet de venir préciser nos estimés ou
23 d'analyser cette information.

24 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

25 R. Si je peux me permettre, désolé. On m'a mis sur le

1 banc, puis il faut que je parle.

2 Q. [20] Oui, oui, vous devez être utile.

3 R. Exact, ça se peut. Non, mais blague à part, on a
4 quand même un objectif global d'avoir un prix
5 d'environ vingt-cinq dollars du gigajoule
6 (25 \$/GJ), c'est ce qu'on vise comme objectif plus
7 global inflationné. Évidemment, qui nous permet
8 quand même d'injecter ou de distribuer un
9 pourcentage selon les réglementations en vigueur
10 qui demeure compétitif par rapport aux autres
11 sources d'énergie, notamment l'électricité. C'est
12 de l'information qui a été communiquée dans un
13 autre dossier, la stratégie de décarbonation qui
14 est, pour l'instant, suspendu. Mais on travaille
15 vraiment avec cette balise-là de vingt-cinq dollars
16 (25 \$/GJ) inflationnée qui nous permet d'injecter
17 ou de distribuer un certain pourcentage en
18 demeurant compétitifs.

19 Évidemment, si on peut avoir un prix moyen
20 de gaz naturel renouvelable beaucoup plus bas, soit
21 parce qu'on conclut des contrats à meilleurs prix,
22 on valorise, soit de façon directe ou indirecte,
23 des nouveaux systèmes comme le système fédéral des
24 RCP qui nous permet de réduire le prix. Bien, c'est
25 mieux pour la clientèle, puis éventuellement, bien,

1 c'est qu'on va être capable d'accélérer aussi la
2 réduction de nos gaz à effet de serre. Puis c'est
3 possible, puis c'est dans les options qu'on va
4 pouvoir regarder éventuellement.

5 Q. [21] Merci. Madame la Greffière, est-ce que c'est
6 possible d'arrêter votre partage d'écran? Donc, on
7 a déposé une pièce hier, sous la cote C-ACEFO-0036
8 qui est une pièce qui provient du dossier R-4320,
9 qui est un dossier actif présentement. Et c'est un
10 dossier d'Énergir. On a ici, à la pièce... je vous
11 réfère disons à la section 3.2.1, « Sensibilité du
12 portefeuille à trois scénarios
13 d'approvisionnement ». On lit dans les prochaines
14 pages, les deux prochaines pages, que :

15 Énergir a analysé l'effet de
16 différents scénarios de provenance de
17 GSR sur le coût moyen d'acquisition de
18 son portefeuille.

19 Énergir a présenté une estimation de l'évolution de
20 son coût moyen de GSR sur un horizon pluriannuel,
21 selon différents scénarios d'acquisition, avec des
22 proportions différentes d'acquisition pour l'appel
23 d'offres ou le gré à gré. Vous avez parlé du gré à
24 gré, mais pas de l'appel d'offres jusqu'à date, là.
25 Avez-vous envisagé de produire des projections

1 pluriannuelles du prix ou du coût moyen du GSR
2 selon différents scénarios d'acquisition, tel que
3 le fait Énergir dans cette pièce-là?

4 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

5 R. C'est intéressant, les analyses de sensibilité, il
6 faut tout d'abord voir que la taille d'Enbridge Gaz
7 Québec est complètement différente que celle
8 d'Énergir : les ressources, les besoins, le nombre
9 de contrats. Et nous, par le passé, on a fait un
10 appel d'offres. Et ce qu'on a vu, c'est que par
11 notre taille, par le volume qu'on requiert et par
12 le travail qui est requis pour l'analyse de ce
13 genre de stratégie de marché, on s'est retourné
14 plus vers le gré à gré. C'est quelque chose qu'on
15 voit qu'on a des... une meilleure performance, une
16 meilleure efficience pour la taille et pour le
17 volume qu'on cherche, aller de gré de gré, que
18 d'aller chercher un grand... un grand travail
19 d'appel d'offres.

20 Et de ce, on n'a pas réalisé des analyses
21 de sensibilité de portefeuille en regardant
22 différentes options de stratégies
23 d'approvisionnement de GSR. Vu que par la stratégie
24 qu'on a vue de différents essais, on a trouvé que
25 pour l'instant, celle qui est en mesure d'être

1 appliquée présentement fonctionne pour nous très
2 bien. La preuve, bien, ça a été le contrat qu'on a
3 déposé le trois (3) décembre, qui nous permet de
4 progresser vers une réduction très sensible du
5 vingt-cinq dollars le gigajoule (25 \$/GJ) qui était
6 notre balise et aller vers chercher de plus en plus
7 des contrats qui seraient plus à des prix beaucoup
8 plus inférieurs.

9 Q. **[22]** Est-ce que ça fait longtemps qu'il y a un
10 appel d'offres en cours?

11 R. On a réalisé l'appel d'offres en deux mille
12 vingt-quatre (2024).

13 Q. **[23]** O.K. Vous avez évoqué la petite taille
14 d'Enbridge Gaz Québec, n'empêche que c'est une
15 filiale d'une beaucoup plus grosse compagnie qui,
16 elle, a évidemment une très grande taille puis ce
17 qu'on pourrait appeler un « market clout ». Est-ce
18 que, sur les questions d'acquisition de GSR, est-ce
19 qu'il y a une synergie qui se fait avec Enbridge
20 Ontario et Enbridge dans les autres provinces ou
21 est-ce que vous êtes totalement isolé?

22 M. BENOIT GRATTON :

23 R. Nos approvisionnements de GSR se font de façon
24 autonome. Ceci étant, il arrive que des
25 fournisseurs vont appeler d'autres divisions

1 d'Enbridge et ils seront référés à nous.

2 Q. **[24]** Donc, il y a une certaine synergie? Au moins
3 une référence qui peut se faire?

4 R. Une référence peut être faite.

5 Q. **[25]** Puis est-ce que c'est possible pour vous de
6 négocier des contrats ou de collaborer dans la
7 négociation de contrats qui couvriraient plus que
8 juste Enbridge Gaz Québec et qui pourraient couvrir
9 Enbridge Ontario, par exemple, et ainsi obtenir des
10 prix encore meilleurs?

11 R. Chaque division d'Enbridge a sa propre
12 réglementation et on reste à l'intérieur de la
13 réglementation d'Enbridge Gaz Québec.

14 Q. **[26]** D'accord. Dernière question : dans quelle
15 mesure Enbridge Gaz Québec utilise-t-elle le marché
16 à court terme dans sa stratégie d'approvisionnement
17 en GSR?

18 R. Ça pourrait être l'objet, les opportunités court
19 terme pourraient faire l'objet du genre de
20 transaction vente/achat tel qu'on le propose
21 aujourd'hui.

22 Q. **[27]** D'accord, merci. Je n'ai plus de questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître David. Maître Turmel de la FCEI.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHARLES TURMEL :

2 Bonjour, Monsieur le Président. Charles Turmel pour
3 la FCEI. Serait-il possible d'afficher la
4 présentation qui vient d'être présentée, la page 4,
5 s'il vous plaît?

6 Q. **[28]** Donc, de ce que j'en comprends, vous avez
7 demandé de ne pas avoir à faire approuver les
8 contrats d'achat qui seraient liés à une
9 transaction d'arbitrage, c'est bien cela?

10 R. Pour les... sur les transactions d'optimisation.
11 Dans la mesure où un volume vient d'être vendu et
12 peu être racheté à une condition profitable à la
13 clientèle, on ne voudrait pas avoir à revenir faire
14 le processus long d'approbation de ce contrat-là à
15 la Régie.

16 Néanmoins, l'ensemble des... de nos
17 contrats d'approvisionnement dans le bloc d'achat
18 pour la clientèle, chaque contrat sera soumis à
19 l'approbation de la Régie. Pour l'instant, on ne
20 voit pas de modification à ça.

21 Q. **[29]** Et dans les transactions que vous envisagez,
22 la quantité et la durée des contrats d'achat et
23 vente, en fait, seraient-elles les mêmes?

24 R. Volume et durée seraient apparentés. Sinon, ça
25 ferait l'objet d'une demande spécifique à la Régie.

1 Me CHARLES TURMEL :

2 Si c'est possible de présenter la page 5
3 maintenant, s'il vous plaît. Merci.

4 Q. [30] Pensez-vous qu'il poserait problème si le
5 courtier revendait les volumes à des clients en
6 franchise?

7 R. Le courtier pourrait revendre à des clients en
8 franchise. C'est une possibilité sur laquelle on
9 n'a pas de contrôle ni de juridiction. Ce n'est pas
10 notre souhait, évidemment, parce que ça pose un
11 déséquilibre face à notre prévision de volume,
12 prévision d'achat sur les années à venir, mais le
13 marché est déjà ouvert à la clientèle de cette
14 façon-là.

15 Il y a, dans un ancien dossier de la Régie,
16 il y avait quelque chose comme quatre-vingts (80)
17 courtiers qui avaient été identifiés. À ce jour, il
18 n'y a aucun de nos clients industriels qui fait
19 affaire avec les services d'un courtier pour
20 s'approvisionner de façon autonome.

21 À notre connaissance du marché, il n'y a
22 pas l'intention non plus d'un de nos clients
23 industriels de faire appel aux services d'un
24 courtier pour aller s'approvisionner différemment
25 en GSR de l'approvisionnement de base de EGQ qu'on

1 offre.

2 Q. [31] Donc, ma prochaine question serait : quel
3 niveau de certitude allez-vous exiger par rapport
4 au fait que l'achat est moins cher que la revente?
5 Par exemple, allez-vous procéder seulement si vous
6 avez la certitude absolue ou si vous jugez que la
7 probabilité de réduction du coût moyen est très
8 forte ou si vous jugez même que la probabilité de
9 réduction du coût moyen est supérieure à cinquante
10 pour cent (50 %) ?

11 R. On viserait une certitude de, je dirais, quasi
12 absolue. Évidemment, s'il y a un délai d'une
13 journée ou d'une semaine entre le processus d'achat
14 et le processus de revente, il demeure quand même
15 un risque que la transaction d'achat, qu'on
16 souhaite consécutive à la vente, n'ait pas lieu
17 comme prévu. Mais ce risque-là est très, très
18 faible, parce que lorsqu'on fera la décision de
19 procéder à la vente, c'est parce qu'on aura un
20 client relativement certain qui est prêt à faire la
21 transaction d'achat.

22 Est-ce qu'elle peut... est-ce que les deux
23 transactions peuvent se faire dans la même minute?
24 Ça peut être difficile. C'est pour ça que je dis
25 « une transaction quasi simultanée » pour se

1 laisser le temps de faire les deux transactions.

2 Q. [32] En fait, maintenant, je passerais au volet des
3 unités de conformité, des UC. Donc, ma question
4 serait : quel est le processus entre la réception
5 du GSR et la création d'un UC?

6 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

7 R. Je dirais que ça dépend. C'est au cas par cas. Ce
8 n'est pas automatique. Le programme RCP émet ses
9 propres conditions pour pouvoir créer des unités.
10 Et ça dépend de si, tant le producteur comme le
11 distributeur, comment ils se sont gérés
12 contractuellement pour le traitement de ces unités-
13 là.

14 En général, ce qui arrive, c'est qu'il faut
15 effectivement, pour créer des crédits de
16 catégorie 2, donc des crédits gazeux, ce qui nous
17 concerne nous, on a une opportunité à chaque fin de
18 trimestre. Donc, on a quatre opportunités à chaque
19 année, annuellement, à la fin de chaque trimestre.
20 On peut soumettre un rapport. On doit soumettre un
21 rapport, que ce soit le producteur ou que ce soit
22 le distributeur, celui qui détient effectivement
23 les droits pour envoyer cette information-là. Et à
24 la fin, ce rapport doit contenir les quantités, les
25 volumes de GSR qui ont été envoyés.

1 Une fois que ce rapport a été envoyé, il y
2 a un processus de validation de l'information qui
3 est envoyé. Et, par la suite, on peut créer les
4 unités. Ces unités-là vont être envoyées à l'entité
5 qui est enregistrée. Puis à ce moment-là, les
6 crédits sont à la disposition. Ça prend un certain
7 temps.

8 Q. [33] Précisément, est-ce que vous seriez même
9 capable de préciser à quel moment exactement - vous
10 venez un peu de le dire - mais on peut considérer
11 qu'un UC créé après certaines formalités dont vous
12 avez parlé, j'imagine, c'est ça, c'est... ça...
13 est-ce qu'il y a un certain délai?

14 R. Oui, il y a des délais concernant l'information qui
15 est transmise, donc les rapports qui sont requis.
16 Donc, ça dépend de la qualité de l'information du
17 rapport. Puis il peut y avoir des enjeux ou il peut
18 y avoir des questionnements de la part de... du
19 procès, qui est le gérant de ce programme, donc qui
20 peut encourir avec des délais.

21 Il n'y a pas la certitude. Je ne peux pas
22 donner une date pour dire : chaque quinze (15)
23 journées, quinze (15) après un trimestre, il va y
24 avoir telles unités qui vont être créées. Ce qu'on
25 voit, c'est qu'on essaie de s'améliorer, puis on

1 essaie d'avoir le plus d'efficience possible.

2 Tant les producteurs comme nous, on apprend
3 à travailler sur ce marché qui est assez nouveau.
4 Le programme a été mis en place le premier (1er)
5 juillet deux mille vingt-trois (2023). Et ça a pris
6 beaucoup de temps pour pouvoir créer les unités,
7 parce qu'il y avait beaucoup d'information qu'il
8 faut être... qu'il fallait être envoyée et validée
9 de la part... tant les producteurs comme de notre
10 côté. Alors, on essaie de trouver une façon pour
11 avoir une certaine prévisibilité. Ceci étant dit,
12 on n'est pas en contrôle pour pouvoir ajuster à
13 chaque période pour dire exactement à quel moment
14 on va créer les unités.

15 Q. **[34]** Par rapport aux volumes qui ont été reçus, les
16 deux mille sept cent quatre-vingt-dix (2 790) UC
17 qui ont été créés, de ces UC-là, les volumes ont
18 été reçus avant le sept (7) juin deux mille vingt-
19 cinq (2025), donc qui est la date de l'adoption de
20 la nouvelle Loi sur la Régie de l'énergie, donc
21 quand est-ce que ces deux mille sept cent quatre-
22 vingt-dix (2 790) UC ont été créés? Est-ce qu'ils
23 ont été créés avant ou après le sept (7) juin deux
24 mille vingt-cinq (2025)?

25 R. Ces unités-là ont été créées après le sept (7)

1 juin.

2 Q. [35] Pas d'autres questions. Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci. Le RTIEÉ, Maître Neuman?

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, Madame et
7 Monsieur les Régisseurs. Bonjour au panel.

8 Q. [36] Ma question est générale et s'adresse à
9 l'ensemble du panel. Est-ce que vous pensez que
10 c'est le rôle d'un distributeur gazier réglementé
11 au Québec que d'acheter pour revendre du GSR?

12 M. BENOIT GRATTON :

13 R. Je vais répondre à votre question avec une
14 prémisse. On n'achète pas pour revendre. On vend
15 des volumes qu'on rachètera.

16 Q. [37] Est-ce que vous pensez que c'est le rôle d'un
17 distributeur gazier réglementé au Québec de faire
18 cela?

19 R. Le rôle du distributeur gazier est de protéger sa
20 clientèle ou d'offrir le meilleur à sa clientèle.
21 Je paraphrase un peu, mais c'est dans ce sens-là
22 qu'on fait la demande. C'est d'offrir les
23 meilleures conditions de vente à notre clientèle.

24 Q. [38] Est-ce qu'il y a un complément?

25

1 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

2 R. Je dirais juste que l'objectif recherché ici puis
3 les opportunités qui pourraient se présenter
4 viennent en quelque sorte supporter l'établissement
5 des tarifs justes et raisonnables pour la clientèle
6 dans la mesure où on est capable de diminuer le
7 coût moyen. Tel que précisé, il n'y a aucun
8 incitatif financier pour Enbridge Gaz Québec à le
9 faire, parce que toutes les avenues sont remises
10 via une réduction du coût moyen de la molécule.
11 Donc, pour nous, ça vient en quelque sorte
12 supporter le signal de prix qu'on recherche, c'est-
13 à-dire d'offrir un outil de décarbonation à nos
14 clients au meilleur prix possible et qui est
15 compétitif dans le temps pour supporter de façon
16 plus globale notre stratégie de décarbonation.

17 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

18 R. Si je peux rajouter. Dans l'article 5 de la Loi sur
19 la Régie de l'énergie, il est très clairement dit
20 que :

21 La Régie doit favoriser la
22 satisfaction des besoins énergétiques
23 [...] et au moindre coût [...] ainsi
24 que la maximisation des bénéfices
25 économiques [...]

1 Q. [39] Alors, pourquoi ne pas faire ça pour tous les
2 biens, mobiliers et immobiliers, qu'Enbridge
3 possède? Vous pouvez sûrement acheter et revendre
4 plein de choses et peut-être faire un profit qui
5 bénéficierait à la clientèle?

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Je m'objecte à la question. C'est totalement
8 hypothétique. On est en train de déraper par
9 rapport au sujet.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Et de voir la structure et le raisonnement d'EGQ,
12 si la structure, le raisonnement d'EGQ normalement
13 s'appliquerait à tous les biens.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Je pense que, à moins que vous ayez un autre angle,
16 là, je vais accueillir l'objection, parce qu'on est
17 sur la vente et l'achat du GSR. Je pense qu'on
18 déborde, là.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 O.K.

21 Q. [40] Si ma compréhension est correcte, ces libres
22 transactions, achat et revente, ou vente et achat,
23 porteraient toujours sur un contrat spécifique et
24 non pas sur l'inventaire général du GSR d'EGQ.
25 Donc, ce que vous vendriez, ce ne serait pas un

1 surplus d'inventaire. Ce serait un contrat
2 spécifique ou une partie d'un contrat spécifique.
3 Est-ce que ma compréhension est correcte?

4 M. BENOIT GRATTON :

5 R. On vend un surplus d'inventaire.

6 Q. **[41]** Oui.

7 R. Et notre inventaire est formé de multiples contrats
8 spécifiques.

9 Q. **[42]** Donc, lorsque vous feriez des ventes, est-ce
10 que vous vendriez spécifiquement un surplus
11 d'inventaire ou spécifiquement la partie de surplus
12 d'inventaire qui provient d'un contrat spécifique?

13 R. Pour le suivi adéquat des unités de conformité, il
14 y aura un contrat spécifique qui va être lié à la
15 vente.

16 Q. **[43]** À la? À la vente. Je n'ai pas compris le
17 dernier mot de votre phrase.

18 R. À la vente, à la transaction.

19 Q. **[44]** Et est-ce que c'est une option que vous auriez
20 de vendre le surplus sans l'associer à un contrat
21 spécifique?

22 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

23 R. Je pense que non. On doit assurer une traçabilité
24 et des attributs environnementaux, comme non
25 seulement les unités de conformité, mais les autres

1 attributs environnementaux propres à la molécule de
2 GSR. Donc, le plus simple à date c'est de,
3 effectivement, être sûr et certain qu'on assure sa
4 traçabilité en assurant à l'acheteur qu'est-ce
5 qu'il achète, d'où il vient, donc ce seraient des
6 parties d'un contrat, qui seraient identifiables.

7 Q. [45] Dans les cas où vous avez un surplus
8 d'inventaire de GSR, est-ce que la meilleure
9 solution ne serait pas de socialiser ce surplus,
10 donc ça vous permettrait de - si je peux utiliser
11 cette expression - de verdir encore davantage le
12 gaz que vous vendez, donc de socialiser plutôt que
13 de revendre ou de vendre d'avance?

14 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

15 R. Je vous dirais qu'avec la réglementation en vigueur
16 puis comment nos principes fonctionnent, la réponse
17 c'est non parce qu'on a un inventaire virtuel.
18 Donc, le GSR livré actuellement, c'est celui qui
19 correspond à nos obligations de distribution et ce
20 qui est en surplus est mis en inventaire et peut
21 être utilisé à distribuer à une période ultérieure,
22 année plus un, plus deux.

23 Donc, pour nous, ce qui est relatif à
24 l'optimisation, bien ça vient affecter le coût
25 moyen de la molécule de GSR à la baisse, donc les

1 volumes qui sont en inventaire sont aussi calculés
2 selon le coût moyen, ce qui vient aussi, comme on a
3 démontré dans plusieurs DDR, apporter un bénéfice à
4 la baisse sur le coût de la molécule dans les
5 années subséquentes.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Pendant qu'ils vont se consulter, Maître Neuman.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Oui.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Si vous pouviez parler plus fort dans le micro,
12 j'ai eu des commentaires.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 C'est bon, d'accord.

15 Q. [46] Alors, je vais revenir sur ce que vous avez
16 mentionné au tout début de votre réponse. Et est-ce
17 que ce ne serait pas une bonne idée de conserver le
18 surplus d'inventaires que vous avez, justement afin
19 qu'il puisse être distribué à la clientèle
20 ultérieurement, ce qui serait bénéfique à la
21 clientèle, si le coût augmente?

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Je m'excuse, j'ai laissé aller quelques questions,
24 là, mais on est beaucoup dans l'hypothétique, dans
25 des scénarios et donc je m'objecterais à cette

1 autre question dans la même veine, là, qui est
2 encore un scénario, une autre hypothèse. Si on veut
3 poser des questions concrètes au témoin par rapport
4 à leur intention et ce qui est proposé à la Régie,
5 j'ai pas d'objection, mais là on est dans les
6 hypothèses et on pourrait continuer longtemps avec
7 ça.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Monsieur le Président, absolument pas, c'est-à-dire
10 il vous est demandé par EGQ d'approuver un certain
11 scénario et nous examinons si vous devriez accepter
12 ou rejeter ce scénario. Peut-être qu'il y a une
13 autre meilleure solution qui serait préférable, ce
14 qui pourrait vous amener à rejeter la proposition
15 d'EGQ, si vous pensez qu'une autre solution aurait
16 été préférable, à savoir conserver le GSR en
17 inventaires jusqu'à ce que le besoin se manifeste.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je vais rejeter l'objection, mais je vais vous
20 demander, Maître Neuman, d'être plus centralisé sur
21 l'optimisation comme telle pour aller dans la veine
22 de votre commentaire que vous venez de nous
23 exprimer.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 D'accord.

1 Q. [47] Donc, sur cette question, également. Donc, je
2 passe... Donc, si vous pouvez, compte tenu de ce
3 qui vient d'être dit, répondre à la question dans
4 son contexte.

5 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

6 R. Je pense qu'il faut ramener l'objectif. Puis on
7 s'égare beaucoup, puis on inclut beaucoup
8 d'objectifs dans un même panier. Là, ici, c'est
9 vraiment qu'il faut se remettre en contexte.
10 Jusqu'au trois (3) décembre ou quelques jours plus
11 tard, vous avez approuvé le dernier contrat. On a
12 un portefeuille d'approvisionnements. On a une
13 certaine quantité, exemple, cent (100) unités. On
14 s'est tous convaincus qu'on avait besoin de ces
15 cent (100) unités-là avec les obligations qu'on a
16 aujourd'hui, puis l'inventaire. Vous avez vu les
17 calculs.

18 Donc, là, aujourd'hui, ce n'est pas
19 d'acheter plus pour revendre. Ce n'est pas de
20 vendre des quantités parce qu'on considère qu'on a
21 trop d'inventaires ou qu'on a trop de gaz naturel
22 de source renouvelable. L'objectif c'est de
23 dire : bien, on a cent (100) unités. On a un prix
24 moyen de X dollars. Est-ce qu'on peut optimiser ces
25 cent (100) unités-là? Évidemment, en faisant de la

1 vente et du rachat au bénéfice de la clientèle?

2 Donc, l'autre question à savoir : est-ce

3 qu'on pourrait accélérer la décarbonation?

4 Distribuer plus de GSR? Bon, évidemment, il y a un

5 dossier devant vous qui est la stratégie de

6 décarbonation. Effectivement, on voudrait aller

7 plus rapidement... en tout cas, avoir des

8 pourcentages plus élevés que les minimums qui sont

9 prévus par règlement. On attend toujours le

10 règlement. Mais ce n'est pas l'objectif.

11 Évidemment, meilleur va être notre prix

12 moyen de notre portefeuille, peut-être

13 qu'effectivement on pourra réduire nos gaz à effet

14 de serre plus rapidement, mais ce qu'on vous

15 propose aujourd'hui, c'est vraiment... on a un

16 portefeuille qui a été approuvé. L'ensemble des

17 contrats a été approuvé par la Régie. On connaît

18 nos obligations pour l'instant, réglementaires

19 minimums. On connaît nos inventaires basés sur ces

20 obligations-là. Et tout ce qu'on veut à l'intérieur

21 de ça, c'est de dire : si on a une opportunité

22 d'optimiser, de réduire le prix, faisons-le.

23 Évidemment, on a tenu compte de vos

24 préoccupations des intervenants en disant : O.K.,

25 mais est-ce qu'on peut mettre certaines balises? On

1 vous a fait une proposition ce matin. On a ajouté
2 des balises. On a réfléchi dans les dernières
3 semaines. Ça fait qu'à cet égard-là, c'est
4 vraiment... Il faut se ramener à l'objectif
5 principal.

6 Q. [48] Oui, Monsieur Tremblay. Ma dernière question
7 ne portait pas sur ce sujet. Ma dernière question
8 portait sur le sujet de conserver le GSR acheté
9 jusqu'à ce que le besoin, dans X années, se
10 manifeste. Ce qui permet, justement, d'optimiser.
11 Ce qui permettrait d'éviter une hausse de coûts
12 entre-temps, de GSR.

13 R. Bien, je considérais que ça répondait à votre
14 question dans le sens que quand vous
15 dites : « Garder pour plus tard... » Bien, c'est
16 notre proposition. On ne vient pas réduire la
17 quantité de gigajoules, notre portefeuille. On
18 vient juste le retravailler avec la même quantité.

19 Donc, demain matin, si on fait une
20 transaction de vente et de rachat et on vous
21 redépose le même tableau que le trois (3) décembre
22 avec nos obligations jusqu'en deux mille trente
23 (2030) et même plus, il n'y aura rien qui va
24 changer au niveau des mètres cubes de chacune des
25 années qui vont aller dans l'inventaire. Il n'y a

1 rien qui va changer. Ce qui va changer, c'est le
2 prix. On va avoir un coût moyen qui, on l'espère,
3 ça, c'est l'objectif, qui va être plus bas. Ça fait
4 qu'on va avoir la même quantité pour répondre aux
5 mêmes obligations puis aux mêmes inventaires après
6 avoir fait ce type de transaction là.

7 Q. [49] O.K., je vous remercie. Est-ce que votre
8 proposition pose un enjeu ou est-ce que vous allez
9 gérer un enjeu quant à la provenance du GSR, à
10 savoir si c'est du... de façon générale au niveau
11 de votre stratégie, si c'est du GSR québécois que
12 vous allez remplacer par GSR québécois ou est-ce
13 que c'est... Est-ce qu'il y a un enjeu que vous
14 voyez à cet égard?

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Je vais m'objecter à la question, Monsieur le
17 Président, parce qu'encore une fois, on est à
18 l'extérieur de la question de l'optimisation. Là,
19 on est en train d'aller dans la trajectoire de la
20 source du GSR et ce qui peut confirmer qu'il s'agit
21 effectivement de GSR. On n'est plus dans la
22 question de l'optimisation et la validité de la
23 proposition qui est formulée par EGQ.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Je m'en remets à la Régie.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Bien, je vais accueillir l'objection, Maître
3 Neuman.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 O.K. Alors, ça termine mes questions. Je vous
6 remercie beaucoup.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Parfait. Merci, Maître Neuman. Donc, nous allons
9 prendre la pause immédiatement pour l'heure du
10 dîner et nous reprendrons à une heure trente
11 (1 h 30).

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 _____

15 Bonjour, bon après-midi, donc nous reprenons avec
16 le contre-interrogatoire de la Régie.

17 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

18 Q. [50] Merci. Bonjour aux membres du panel. Pour ma
19 première question, je vais vous référer à la pièce
20 B-0068, mais je ne crois pas que ce soit nécessaire
21 de l'afficher. Je vais juste vous le lire, puis si
22 vous avez besoin qu'on affiche une pièce, on pourra
23 le faire. C'est à la réponse 1.3, on peut lire :

24 1.3 Dans le cadre de la présente
25 demande, EGQ précise qu'elle n'a pas

1 encore trouvé d'acheteurs pour en
2 revendre une partie ou la totalité à
3 un prix qui ferait baisser son coût
4 d'approvisionnement global.

5 Est-ce que vous pourriez préciser si, depuis le
6 dépôt de cette réponse en novembre, s'il y a eu des
7 développements pour identifier des acheteurs
8 potentiels?

9 M. BENOIT GRATTON :

10 R. Il y a eu des développements. Les discussions sont
11 toujours en cours, on n'a pas d'acheteur
12 officiellement en ligne, mais on a plusieurs
13 prospects, disons-le comme ça.

14 Q. [51] Est-ce que vous avez été en mesure d'avoir
15 peut-être une idée, là, des fourchettes de prix ou
16 des volumes qui seraient susceptibles d'être
17 revendus?

18 R. Comme je l'ai expliqué dans le témoignage, la
19 fourchette de prix de vente n'a pas d'importance si
20 on ne la compare pas à une fourchette de prix
21 d'achat. Donc, ce qu'on vise c'est toujours avoir,
22 j'allais dire un « match », je cherche l'expression
23 en français, mais un « match » entre les deux pour
24 permettre un écart positif, favorable à la
25 clientèle.

1 Q. [52] Merci.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 Q. [53] Je m'excuse, Maître Lefrançois. Juste pour
4 faire du chemin. Donc, vous avez quelques
5 prospects, mais est-ce qu'on doit comprendre qu'en
6 retour, vous avez quelques prospects aussi? Parce
7 que vous faites de la vente/achat, donc pour de
8 l'achat?

9 R. En fait, on a les oreilles et les yeux sur le
10 marché sur une base quotidienne. Samir fait ça une
11 bonne partie de son temps, s'assurer de bien
12 connaître les fluctuations du marché. Et le marché
13 va bouger selon l'endroit réglementaire où se
14 trouve le producteur de gaz. Les contraintes avec
15 les attributs environnementaux et la valeur de ces
16 attributs environnementaux, on sait que ça a
17 beaucoup bougé les dernières années, et c'est comme
18 ça qu'on parvient à déceler certains déséquilibres
19 de marché, qui nous font croire qu'il y aurait
20 moyen de faire une transaction favorable.

21 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

22 Q. [54] Donc, ma prochaine question, c'est
23 relativement à la difficulté de synchroniser les
24 transactions. Vous en avez parlé un peu ce matin,
25 mais est-ce que ce serait possible de nous

1 expliquer plus en détail à quoi ressemblerait le
2 processus de synchronisation que vous entrevoyez,
3 pour ce qui est de l'appariement entre un achat
4 puis une vente?

5 R. Donc, comme je l'expliquais tout à l'heure, on a
6 les yeux et les oreilles sur le marché, sur autant
7 les vendeurs et les acheteurs, et on vise à trouver
8 un appariement d'une valeur de vente et d'une
9 valeur de rachat qui, combinées ensemble, soient à
10 l'avantage de la clientèle.

11 Q. **[55]** Merci. Pour ma prochaine question, en fait, je
12 réfèrais à la planche 6 de votre présentation. Vous
13 mentionnez qu'il y aurait une présentation d'un
14 suivi dans le cadre du dossier du rapport annuel.
15 Est-ce que vous pourriez préciser, c'est quoi les
16 informations qu'EGQ prévoit déposer dans le cadre
17 d'un tel suivi pour démontrer que la vente et le
18 rachat seraient à l'avantage de la clientèle?

19 R. Oui, effectivement. Ce qu'on prévoit faire, c'est
20 un suivi qui donne les volumes de vente et d'achat,
21 qui seront les mêmes, et les prix de chacun et
22 l'impact sur le prix global de la clientèle.

23 Q. **[56]** Merci. Est-ce que vous pourrez commenter la
24 pertinence et la possibilité, selon vous, de
25 déposer les informations portant sur l'ensemble des

1 coûts assumés par le Distributeur, par exemple,
2 pour chacun des contrats, les coûts de transport ou
3 intérêts applicables à l'inventaire?

4 R. Au niveau du transport, on vise des transactions à
5 Dawn. Donc, pas d'impact sur le transport, l'effet
6 de la combinaison des transactions. Et au niveau de
7 l'inventaire, puisque les transactions ont lieu de
8 façon presque simultanée, ça n'a à peu près pas
9 d'impact sur le coût de l'inventaire.

10 Q. [57] Merci. Juste un instant.

11 Mme SYLVIE DURAND :

12 Donc, pour ma prochaine question, Maître
13 Lefrançois, me permettez-vous, encore une fois? Je
14 vais faire du pouce.

15 Q. [58] Vous dites qu'il n'y a pas d'impact sur le
16 coût de l'inventaire, mais l'objectif, c'est de
17 faire réduire le coût de l'inventaire. J'ai de la
18 misère à concilier.

19 R. Pardon, Madame Durand. Je répondais à l'effet d'un
20 coût d'intérêts sur l'inventaire. Donc, puisque
21 l'inventaire demeure sensiblement le même...

22 Q. [59] Vous voulez dire que ce n'est pas
23 significatif?

24 R. Exact.

25 Q. [60] Si ça baisse, ça va être petit. O.K., merci.

1 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

2 Q. **[61]** Donc, je vous référerai à la pièce B-0068.

3 Encore une fois, je pense que si j'en fais la
4 lecture, ça devrait être correct. C'est à la
5 page 12, réponse 1.7, pour les notes
6 sténographiques. On peut lire :

7 Le cavalier tarifaire se vend à la
8 socialisation des coûts liés à l'achat
9 du GSR de l'année 2026 et non vendus
10 via les achats volontaires applicables
11 en 2028 seraient affectés à la baisse.
12 Effectivement, si les coûts des
13 approvisionnements de 2026 en GSR
14 diminuent pour la même obligation
15 réglementaire, les coûts devant être
16 socialisés via le cavalier tarifaire
17 seront diminués également.

18 À la planche 3 de votre présentation, on peut
19 lire :

20 Tout gain est remis à la clientèle via
21 le tarif GSR.

22 Est-ce que vous pourriez nous expliquer davantage,
23 notamment de préciser si les revenus générés
24 découlant des transactions réalisées en cours
25 d'année seront captés dans le cavalier tarifaire?

1 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

2 R. Oui, donc pour préciser, ça a un impact positif sur
3 les deux. Donc, le coût moyen de la molécule est
4 impacté à la baisse en cours d'année. Donc, il y a
5 un bénéfice qui a été expliqué pour la clientèle.
6 Et c'est ce coût-là pour vérifier quel est le
7 cavalier tarifaire de socialisation.

8 Donc, il est automatiquement impacté à la
9 baisse, puisque le coût moyen de la molécule a
10 diminué en cours d'année. Donc, même pour des
11 clients non volontaires, si on le ramène sur une
12 base par mètre cube (m3) ou par gigajoule (GJ),
13 bien, c'est certain que les frais de socialisation
14 vont être moins élevés, parce que le coût des
15 approvisionnements a diminué pour une taille
16 d'inventaire similaire.

17 Q. [62] Merci. Donc, est-ce que vous pourriez élaborer
18 quant au processus par lequel les revenus générés
19 seront captés et remis à la clientèle?

20 M. BENOIT GRATTON :

21 R. Est-ce que vous pouvez préciser votre question, la
22 distinction entre cette question-là et la
23 précédente?

24 Q. [63] Bien, c'est, en fait, à la lumière de la
25 planche 3 de votre présentation. C'est parce qu'on

1 peut lire :

2 Tout gain est remis à la clientèle via
3 le tarif GSR.

4 Dans l'autre pièce, on réfère directement au
5 cavalier tarifaire. Donc, c'est juste d'être sûrs
6 qu'on couvre tout.

7 R. O.K. Bien, je pense que monsieur Chénier vient de
8 répondre à cette question.

9 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

10 Madame la Greffière, est-ce que ça serait possible
11 de diffuser la présentation, donc B-0156, à la page
12 3.

13 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

14 R. Peut-être juste une petite précision, là, est-ce
15 qu'on parle encore du cavalier tarifaire, de
16 l'impact sur le cavalier tarifaire?

17 Q. [64] Non, ce serait sous l'angle de l'impact sur le
18 tarif GSR.

19 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

20 R. Oui, donc le calcul mathématique, c'est ce qu'on
21 avait démontré dans la première demande de
22 renseignement de la Régie. Donc, le fait de vendre
23 certains volumes font diminuer la valeur de ces
24 volumes-là de l'inventaire. Puis après ça, en
25 rachetant à un prix inférieur puis en ramenant le

1 niveau d'inventaire à l'équilibre, j'ai un nouveau
2 coût moyen moins élevé que le coût précédent pour
3 un même volume. Donc, en fin d'année, cette
4 économie-là est automatiquement transférée aux
5 clients.

6 Même chose pour le cavalier tarifaire de
7 socialisation, puisqu'il reprend le même principe
8 des coûts moyens qui vont devoir être socialisés
9 deux années plus tard. On considère cette
10 économie-là dans le cavalier tarifaire.

11 Q. [65] O.K., donc c'est vraiment en fin d'année?
12 Donc, vous confirmez que, dans tous les cas, le
13 prix moyen du GSR pour l'année deux mille vingt-six
14 (2026), il se maintient à vingt-cinq et quarante et
15 un (25,41)?

16 R. Oui, exactement. Donc, ça, c'est le tarif qui est
17 approuvé par la Régie. Si, en fin d'année, on se
18 retrouve à un prix inférieur, parce qu'on a procédé
19 des économies via le mécanisme qui est présenté,
20 bien, là, il y aurait un écart de coûts puis on
21 aurait une proposition à la Régie pour voir comment
22 remettre cet écart de coûts là. Mais l'écart de
23 coûts serait applicable aux clients volontaires,
24 tandis que les clients non volontaires en
25 bénéficieront par une réduction du cavalier

1 tarifaire de socialisation.

2 Q. [66] Merci. Donc, juste pour confirmer, on comprend
3 que ce dont vous nous entretenez s'appliquerait
4 pour deux mille vingt-sept/deux mille vingt-huit
5 (2027-2028), donc?

6 R. Est-ce que vous pouvez répéter, s'il vous plaît?

7 Q. [67] Donc - juste un instant. Bon, désolée, c'est
8 juste pour avoir une clarification, là. Votre
9 proposition est sur trois ans, mais cette mécanique
10 s'appliquerait pour deux mille vingt-sept (2027) et
11 deux mille vingt-huit (2028), si on a bien compris.

12 R. Peut-être une confusion au niveau de la durée
13 proposée, là, la demande n'a pas de durée, là, vous
14 parliez de trois ans. Ce qu'on demande à la Régie,
15 c'est d'avoir une option d'optimisation de notre
16 portefeuille, donc, ça, pour nous, il n'y a pas de
17 durée. Là, évidemment, ici, je pense qu'il faut
18 démêler l'exercice prévisionnel de fixation des
19 prix et aussi, en fin d'année, quand on va
20 constater les coûts.

21 Donc, au niveau de la fixation des tarifs,
22 ça, vous l'avez dit, mon collègue a répondu, on ne
23 fait pas de projection d'optimisation dans le cadre
24 de la fixation des tarifs 2026, du prix du GSR.
25 Maintenant, en cours d'année, si, dans les

1 prochaines semaines, prochains mois, on venait à
2 faire une transaction d'optimisation, et que cela
3 avait un impact à la baisse sur notre coût moyen
4 d'approvisionnement en deux mille vingt-six (2026).
5 Là, évidemment, on constaterait des écarts, donc,
6 on constaterait un premier écart, c'est qu'on a des
7 clients volontaires qui ont payé durant l'année
8 deux mille vingt-six (2026), un prix que vous avez
9 approuvé, et, en fin d'année, évidemment, si on
10 fait des transactions d'optimisation, le coût va
11 être, le coût moyen réel d'approvisionnement va
12 être plus bas.

13 Donc, ce qu'on vous a dit, puis ce qu'on
14 fait à chaque année, c'est que cet écart-là est
15 traité dans un dossier tarifaire ultérieur, à
16 savoir, comment il est soit récupéré ou remis des
17 clients volontaires, puis là, dans les dernières
18 années, il y a eu différentes propositions qui ont
19 été faites, ça, on pourra vous revenir en temps et
20 lieu, comme on fait aujourd'hui, à savoir, comment
21 qu'on récupère l'écart entre le prix fixé par la
22 Régie pour les clients volontaires et le coût en
23 fin d'année, qui on l'espère, dans une transaction
24 d'optimisation, va être évidemment plus bas.

25 Ensuite de ça, évidemment, on ne vend pas

1 toutes nos obligations minimales réglementaires, on
2 ne les vend pas en achat volontaire, donc, il nous
3 reste un invendu pour répondre à notre obligation
4 réglementaire. Et, cet invendu-là, et les coûts qui
5 en découlent, on les récupère évidemment via le
6 cavalier tarifaire deux ans plus tard. Et lui,
7 toute chose étant égale, bien, en fin d'année, si
8 mon coût moyen d'approvisionnement était plus bas,
9 bien on va regarder l'invendu, si vous voulez, pour
10 atteindre notre obligation par rapport aux achats
11 volontaires, et on va multiplier par le coût moyen,
12 qui, s'il a été plus bas, bien évidemment, ce qu'on
13 dit c'est que le taux de socialisation va être
14 aussi plus bas dans les prochaines années, parce
15 qu'on a moins de coûts à socialiser découlant de
16 notre obligation réglementaire.

17 Q. [68] Merci, ça met fin à mes questions.

18 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

19 M. SAMY GENNAOUI :

20 Q. [69] J'ai quelques autres questions pour vous.

21 Bonjour aux membres du panel, merci pour votre
22 présentation de ce matin. Vos explications ont été
23 éclairantes sur le sujet, je dirais. Puis, ma
24 première question est en lien avec la demande,
25 comme telle, par rapport à la demande d'autoriser

1 la revente de GSR, est-ce que j'ai raison de penser
2 que les modalités demandées telles qu'elles ont été
3 présentées ce matin ne correspondent plus à la
4 demande écrite qui est présentement déposée à la
5 Régie?

6 R. Donc, oui, vous avez raison. Donc, effectivement,
7 quand on est venu en décembre dernier, bon
8 évidemment, il y avait l'approbation d'un contrat
9 particulier. On a cheminé comme on vous a dit dans
10 les dernières semaines, ce que constitue maintenant
11 notre preuve, c'est évidemment, une partie qui se
12 retrouve dans la demande initiale en décembre. Il y
13 a des éléments, des modalités qui ont été ajoutées
14 ce matin dans la présentation. On devrait déposer
15 une requête révisée pour cet élément-là, pour faire
16 référence aussi à la preuve complète constitue la
17 preuve initiale plus la présentation de ce matin,
18 puis on devait faire un autre ajustement à la
19 requête aussi, là, peut-être que j'oublie...

20 Q. [70] Gérer la création du CFR avant le dix (10)
21 avril.

22 R. Oui, c'est ça, merci beaucoup. Moi-même qui l'a
23 fait en mots d'ouverture. Donc, les deux seraient
24 faits en même temps, là, dans la requête modifiée.

25 Q. [71] Merci. Maintenant, si on revient à la

1 présentation de ce matin, puis pas besoin de
2 l'afficher, mais vous proposiez... dans les balises
3 que vous proposez pour la vente, il était écrit, je
4 vais citer : « Aucune activité de vente de GSR à
5 des clients de la franchise du Distributeur »,
6 comme étant une balise que vous proposez.
7 Mais je crois vous avoir entendu parler que, pour
8 toute vente, en franchise ou hors franchise, ce
9 serait réalisé par un courtier. Donc, est-ce que
10 vous confirmez que vous ne ferez pas de vente
11 directe, même hors franchise, mais toutes les
12 ventes vont être faites à travers un courtier?

13 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

14 R. C'est ce qu'on voulait dire, effectivement, donc il
15 n'y aura pas d'activité de vente directe de GSR par
16 EGQ à des clients, outre le tarif GSR qui est
17 approuvé par la Régie.

18 Q. [72] En franchise, puis ma question est sur... hors
19 franchise, vous en avez parlé, je pense,
20 verbalement, mais ce n'était pas reflété dans la
21 présentation écrite que vous avez faite.

22 M. BENOIT GRATTON :

23 R. On planifie, effet, vendre via des courtiers,
24 c'est-à-dire à des courtiers. Et les courtiers
25 vendront à ces clients, qui, qu'ils soient.

1 Q. [73] Donc, vous n'avez pas un courtier qui
2 travaillerait, entre guillemets, à commission pour
3 vous. Vous vendriez à des courtiers, puis ensuite,
4 eux, ils feraient une revente, c'est ça que je
5 comprends de votre dernière réponse.

6 R. Absolument, il n'est pas question de commission
7 dans cette histoire-là.

8 Q. [74] O.K. Parfait, merci. Si on vient aux modalités
9 de revente. Je crois que vous avez répondu à maître
10 Turmel ce matin que vous attendriez une quasi-
11 certitude avant de procéder aux transactions de
12 vente et rachat. Dans le mot « quasi-certitude »,
13 il y a le mot... il y a le mot « quasi » et je me
14 demande qu'est-ce qui arriverait dans l'éventualité
15 où vous avez vendu un volume avec la quasi-
16 certitude que vous pourriez procéder en rachat par
17 la suite, que le rachat ne tient plus ou ne se
18 réalise pas, donc ça pourrait avoir comme impact
19 une hausse sur votre coût moyen de GSR, si vous
20 faites une vente sans avoir de rachat subséquent.
21 Ma question est : dans le cas où ça arrive, parce
22 que vous parlez de quasi-certitude, donc il y a une
23 probabilité non nulle que ça arrive, à qui
24 appartiendrait le risque dans ce cas-là, si votre
25 coût moyen venait qu'à augmenter suite à une vente

1 non suivie d'un rachat?

2 R. En fait, juste une correction, là. Si la vente est
3 faite à un prix supérieur à notre coût actuel
4 moyen, ce ne sera pas une augmentation du prix
5 moyen, mais ce serait une diminution du coût moyen.

6 Q. [75] Bien oui, je comprends, mais il n'était pas
7 question nécessairement de vendre à un prix
8 supérieur à votre coût moyen.

9 R. Exact. Mais je voulais rajuster sur cette
10 certitude-là, c'est qu'une vente n'est pas
11 nécessairement... une vente sans rachat n'est pas
12 nécessairement égale à une augmentation du coût
13 moyen.

14 Q. [76] J'ai bien compris.

15 R. Maintenant, pour l'autre partie de votre question,
16 qu'est-ce qui arrive si la vente est exécuté et
17 qu'il n'y a pas de rachat? Ça veut dire qu'on
18 ramène notre inventaire au maximum à zéro. Dans le
19 pire des cas, à zéro. Et donc, on est capable de
20 continuer de faire... de rencontrer nos obligations
21 réglementaires. Et, effectivement, le coût moyen de
22 vente de GSR à ce moment-là peut être plus élevé ou
23 plus bas que ce qu'il aurait été si on n'avait pas
24 fait la vente.

25 Si je peux juste compléter sur la quasi-

1 certitude, là, c'est... c'est peut-être un défaut
2 avec la profession d'ingénieur, mais il n'y a pas
3 de risque nul. On se lève, on va marcher, on risque
4 de s'étirer un ligament ou... ça ne veut pas dire
5 que c'est pas bon d'aller marcher, c'est juste que
6 le risque existe quand même qu'il arrive un
7 accident pour une affaire aussi banale, là.
8 L'exemple est peut-être un peu boiteux, mais...

9 Q. [77] Oui, mais le risque existe et ma question
10 était : dans ce cas-là, à qui appartient le risque?

11 R. L'impact est sur le tarif GSR à la clientèle.

12 Q. [78] Merci. Une autre question, toujours en lien
13 avec la vente suivie de l'achat peu de temps après.
14 Donc, on a parlé que ce serait très rapproché dans
15 le temps. On parle de l'impact sur le taux qui est
16 fixé pour une année de calendrier ou une année
17 réglementaire. Dans l'éventualité où il y aurait
18 une vente à la fin de l'année, disons à la
19 troisième semaine de décembre, puis suivie d'un
20 rachat qui surviendrait la première semaine de
21 janvier, dans ce cas-là, il faudrait attendre à
22 l'année... donc, le taux moyen pour l'année en
23 cours pourrait être impacté à la hausse? Et puis
24 ensuite, l'effet bénéfique, bien, pour le taux
25 moyen surviendrait quelques semaines plus tard,

1 mais un an complet plus tard. Ça fait qu'est-ce que
2 c'est un scénario que vous avez envisagé ou qu'est-
3 ce qui arriverait dans ce cas-là?

4 R. Ne pas envisager un tel scénario et les moyens de
5 mitigation à son impact...

6 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

7 R. Oui, ça serait toujours une possibilité, mais nous,
8 l'idée, c'est qu'on ferait quand même la
9 transaction parce que si on la regarde sur deux
10 ans, évidemment, il y aurait un bénéfice pour
11 l'ensemble de la clientèle. Donc, on ne
12 s'empêcherait pas de faire la transaction dans
13 l'exemple que vous mentionnez parce qu'il y aurait
14 une petite hausse - présumons que c'est une hausse
15 - en deux mille vingt-six (2026) et une baisse
16 équivalente, si vous voulez, en deux mille vingt-
17 sept (2027) parce qu'on regarderait la transaction,
18 si vous voulez, sur les deux années.

19 Puis j'aimerais peut-être revenir juste à
20 votre question précédente parce que, t'sais, on
21 parle de risque qui n'est pas nul, mais l'enjeu
22 actuellement n'est pas nécessairement d'acheter du
23 gaz de source renouvelable à un prix quand même
24 qu'on pourrait dire compétitif. Il y a quand même
25 de l'offre. L'enjeu qu'on a, c'est d'acheter

1 beaucoup de GSR en fonction des obligations
2 réglementaires qui existent aujourd'hui, ce qui
3 crée quand même, toutes choses étant égales, un
4 éventaire qui est de plus en plus important.

5 Oui, ça peut avoir un effet à la baisse sur
6 le prix moyen, mais on achète beaucoup plus que nos
7 besoins et on crée de l'inventaire. Puis
8 évidemment, cet inventaire-là vient avec un coût
9 parce qu'il y a un rendement, il y a un intérêt sur
10 l'inventaire. Donc, c'est un peu dans cette
11 optique-là, c'est de dire : bien, est-ce qu'on peut
12 avoir cette flexibilité-là pour venir optimiser,
13 venir réduire notre coût d'approvisionnement moyen
14 en maintenant un inventaire, si on veut, par
15 rapport aux obligations actuelles et celles connues
16 raisonnables?

17 Ça fait que les chances de ne pas être en
18 mesure de racheter... Puis je vais laisser peut-
19 être Samir compléter. Pour moi, ce n'est pas
20 vraiment un enjeu. Maintenant, c'est : est-ce qu'on
21 est capable d'aller chercher une piastre (1 \$),
22 deux piastres (2 \$), trois piastres (3 \$), c'est
23 plus là qu'on pourrait avoir un écart.

24 Q. [79] Compris.

25

1 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

2 R. Effectivement, le risque zéro est difficile de
3 défendre dans toutes les situations et scénarios.
4 Ceci étant dit, la façon dans laquelle on travaille
5 pour l'achat avec nous fournisseurs, ce n'est pas
6 une stratégie de Wall Street où tu as cinq minutes
7 pour dire oui ou non à une offre. Ils comprennent
8 très bien qu'on est une utilité et qu'on a tout un
9 processus, qu'on a des analyses à faire. Et souvent
10 l'offre vient liée à une période de temps qui nous
11 donne suffisamment de temps pour pouvoir assurer
12 que si tout est en bonne et due forme, bien, on a
13 la capacité pour ne pas la perdre.

14 Ceci étant dit, comme le disait mon
15 collègue Jean-François Tremblay, on a plus de
16 certitude du côté qu'il y a des prix très
17 intéressants encore dans le marché. Donc, on
18 focusse maintenant sur comment assurer qu'on peut
19 trouver des acheteurs mettre à risque notre
20 clientèle.

21 Q. [80] Je vous remercie et je n'ai pas d'autres
22 questions.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Q. [81] Bonjour au panel. Je vais vous demander de
25 m'excuser. Des fois, ça se peut que ce soit un peu

1 pêle-mêle, j'ai comme des bouts de notes. Puis j'ai
2 quand même des questions de compréhension.

3 J'aimerais ça d'abord vous entendre sur
4 l'inventaire, les distributeurs ont des inventaires
5 de GSR. Ça a été créé dans quel but? Comment ça a
6 pris forme ces inventaires de GSR là? J'aimerais
7 juste revenir un peu en arrière de tout ça.

8 M. BENOIT GRATTON :

9 R. Il y a quelques années, on est venu à la Régie pour
10 expliquer la distinction entre les volumes
11 disponibles et les volumes obligatoires. Comme
12 distributeurs de petite taille, on avait avec un
13 pour cent (1 %) à l'époque, on avait parfois des
14 offres de volumes qui ne correspondaient pas aux
15 volumes requis réglementairement. Et on a proposé
16 cette mécanique d'inventaire virtuel qui a été
17 approuvée par la Régie. Et depuis l'époque, bien,
18 on continue à se servir de cet outil-là pour
19 obtenir les meilleures conditions pour les clients.

20 Q. [82] O.K., c'est ça. Donc, je comprends que comme
21 distributeur de petite taille, les contrats que
22 vous aviez étaient supérieurs aux obligations.
23 Donc, vous avez proposé la création d'un inventaire
24 pour mettre - je vais le dire dans mes mots - le
25 gaz que vous receviez une année de GSR versus

1 l'obligation réglementaire pour...

2 R. Exact.

3 Q. **[83]** ... de votre connaissance, qui est en mesure
4 de disposer de tels inventaires? Est-ce que les
5 producteurs en disposent? Est-ce que des courtiers
6 ont de tels inventaires ou ce n'est que la
7 prérogative des distributeurs?

8 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

9 R. Peut-être laisser parler mes collègues pour le
10 marché en tant que tel. Au niveau réglementaire,
11 bien, évidemment, il y a nous. Puis de
12 connaissance, il y a Énergir aussi qui a une
13 gestion de l'inventaire avec une mécanique
14 réglementaire, là, pour l'inventaire. Maintenant,
15 au niveau des fournisseurs, des producteurs.

16 M. SAMIR KADIRI-DIAZ :

17 R. Les producteurs disposent de l'inventaire.
18 Certains, je ne peux pas parler pour tous, mais
19 c'est une pratique. Ça leur permet de pouvoir avoir
20 la sécurité.

21 Q. **[84]** Est-ce que c'est des inventaires physiques ou
22 c'est des inventaires virtuels?

23 R. Les deux.

24 Q. **[85]** Les deux? O.K. Comment, juste pour ma
25 curiosité personnelle, comment un producteur peut

1 avoir un inventaire virtuel? Comment ça se génère?

2 R. Je pense que je ne suis pas en mesure de répondre.

3 Il faudrait peut-être aller chercher l'information.

4 Mais on... ce qu'on reçoit de nos producteurs,

5 normalement, provient de leur obligation envers

6 nous. Et je n'ai pas les aspects techniques de la

7 possibilité de savoir quelle partie de leur

8 inventaire est virtuelle ou physique.

9 Q. **[86]** O.K. Puis dans l'optimisation du GSR que vous
10 souhaitez faire, est-ce que vous considérez que
11 l'inventaire virtuel est un outil indispensable
12 pour faire une telle optimisation?

13 R. Non.

14 Q. **[87]** Pourriez-vous élaborer davantage?

15 R. Bien, parce qu'on reçoit des volumes qui ne passent
16 pas par l'inventaire. Il y a des volumes à
17 recevoir. Pendant, mettons, l'année deux mille
18 vingt-six (2026), je vais recevoir des volumes qui
19 sont attendus de la part de nos fournisseurs et je
20 n'aurai pas besoin d'utiliser ce qui est déjà en
21 inventaire s'il y a une option de vente qui se
22 trouve disponible. Donc, ça serait avec les volumes
23 que je vais recevoir en deux mille vingt-six (2026)
24 sans passer par l'inventaire.

25

1 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

2 R. Bien, je peux donner un exemple, là, t'sais, si
3 notre obligation, c'était cinq cents (500) unités,
4 on avait cinq cents (500) unités de contrats, puis
5 que ça balançait parfaitement, on pourrait quand
6 même en cours d'année dire : bien, il y a un
7 contrat de cent (100), on revend, on rajoute un
8 contrat de cent (100). En fin d'année, j'ai
9 toujours mon obligation de cinq cents (500), puis
10 j'ai toujours cinq cents (500) de contrat. C'est
11 juste qu'en faisant un échange, là, en faisant une
12 vente et un achat, bien, j'ai optimisé mon prix.
13 Mais j'ai resté à l'intérieur de mes balises.

14 Évidemment, c'est assez théorique, là,
15 parce qu'on n'est pas capable parfaitement de
16 balancer les achats versus les obligations parce
17 que, bon, évidemment, c'est des plus petits volumes
18 puis les contrats ne « matchent » pas parfaitement.
19 Mais on pourrait quand même très bien faire cette
20 optimisation-là à l'intérieur d'un portefeuille
21 défini qui serait exactement égal à notre
22 obligation réglementaire minimale.

23 Q. [88] Là, j'essaie, là, j'avoue que... Bon, il y a
24 les inventaires virtuels, mais il y a aussi le fait
25 que dans une année, vous pouvez balancer les achats

1 et les ventes dans une année, mais si vous... Parce
2 que, évidemment, il y a les transactions physiques,
3 puis on s'entend qu'ici, on n'est pas dans les
4 transactions physiques, parce que si un fournisseur
5 livre du gaz une journée, je pense au gaz naturel
6 ordinaire, là, un distributeur de gaz, à chaque
7 jour, il nomme un volume de gaz pour... en
8 fonction de la consommation des clients. Ça, c'est
9 vraiment physique. Il faut qu'à chaque jour, le gaz
10 qui soit livré égale le gaz qui est consommé. Ça,
11 c'est vraiment physique.

12 Mais si vous, vous pouvez vous équilibrer
13 dans une année, puis on s'entend que... Je
14 comprends que vous voulez faire ces transactions-là
15 quasi instantanées, mais il se peut qu'il y ait un
16 délai d'une semaine ou quelque temps. Ce qui vous
17 permet de faire ça, c'est un petit peu... Je ne
18 sais pas, je vous pose la question. Est-ce que ce
19 n'est pas le fait que vous avez des consommateurs
20 qui vous apportent une très, très grande
21 flexibilité dans le gaz que vous pouvez nommer,
22 consommer, qui vous donne comme... qui fait que
23 vous pouvez dire : « Oui, bien, si on peut faire
24 ça, on n'a pas besoin d'inventaire parce qu'à
25 l'intérieur d'une année, on peut s'équilibrer »,

1 mais c'est le fait que vous avez des clients qui
2 vous permettent de faire cet équilibrage annuel là,
3 parce qu'au jour le jour, quand le producteur de
4 GSR livre cent (100) unités, bien, vous allez
5 prendre le cent (100) unités.

6 Donc, il y a comme un... comment je dirais,
7 il y a comme un inventaire virtuel, mais il y a
8 comme une transaction physique qui fait que c'est
9 l'utilisation des deux qui vous permet, finalement,
10 de vous balancer sur une année? Je ne sais pas si
11 vous me voyez venir, là, si vous comprenez ce que
12 je veux dire?

13 M. BENOIT GRATTON :

14 R. En fait, les nominations se font de la même façon
15 pour les producteurs de GSR que pour les
16 producteurs de gaz naturel classique, que pour, à
17 l'autre bout, les clients. Alors, il y a une
18 nomination quotidienne, par exemple, de mille
19 gigajoules (1 000 GJ) par jour. Le client peut
20 consommer plus que ses mille gigajoules (1 000 GJ)
21 ou moins que ses mille (1 000 GJ). La même chose
22 avec le producteur de GSR qui, selon les conditions
23 ambiantes de température ou les équipements de
24 production qui vont faire défaut ou pas, va livrer
25 plus ou moins que le mille gigajoules (1 000 GJ)

1 qui est nommé.

2 Le producteur doit faire ses ajustements
3 auprès, par exemple, d'Enbrige en entreposage,
4 l'ancien Union Gaz. Donc, les marchés se
5 ressemblent beaucoup, là, en termes d'entreposage
6 et d'inventaire et d'ajustement d'inventaire. Je ne
7 sais pas si ça répond à votre interrogation?

8 Q. [89] Bien, en fait, je réfléchis avec vous, là.
9 J'essaie de comprendre, c'est comme des notions un
10 peu... Alors, l'autre chose, puis là, c'est encore
11 une question de compréhension. Je vais vous
12 expliquer comment je comprends votre proposition,
13 là. C'est comme si vous dites, bon, l'inventaire de
14 début, l'inventaire de fin vont être le même
15 volume, puis même idéalement un prix moyen
16 inférieur, si vous optimisez. Mais quand vous allez
17 optimiser, c'est que vous allez faire des
18 ventes/achats où la vente devrait être supérieure à
19 l'achat, c'est ça que je comprends, ça va créer un
20 différentiel qui va être versé dans... - je vais le
21 dire dans mes mots, là - dans le prix de
22 l'inventaire, de telle sorte à baisser le coût
23 moyen.

24 Je comprends ça, mais d'un autre côté, je
25 comprends que pour faire ça, par exemple, là, si on

1 prend l'exemple [REDACTED]
2 [REDACTED] - je dis n'importe quel
3 chiffre, là, c'est juste pour comprendre - si vous,
4 ce contrat-là, vous le vendez à [REDACTED]
5 [REDACTED], puis vous en achetez un à quatorze dollars
6 (14 \$), puis vous vendez celui de quatorze dollars
7 (14 \$) à seize dollars (16 \$), puis vous en achetez
8 un à quinze dollars (15 \$), bon, vous allez faire
9 un ou deux dollars (1-2 \$) à chaque fois, mais
10 toutes ces valeurs-là de contrats que vous allez
11 acheter sont toutes inférieures au prix moyen de
12 l'inventaire.

13 Fait que, ça fait drôle. Je comprends que
14 vous voulez... C'est comme si vous avez un prix
15 moyen que vous voulez baisser, mais pour faire ça,
16 vous transigez des contrats qui seraient - en tout
17 cas, la compréhension que j'en ai - tous inférieurs
18 - puis là, on s'entend c'est de beaucoup inférieurs
19 - au prix des contrats que vous avez acquis. Puis
20 la question, ça, je trouve que c'est comme trop la
21 saisir. Vous allez transiger avec beaucoup de
22 contrats qui sont moins chers, mais dans le fond,
23 ça va réduire tranquillement le prix moyen, parce
24 qu'il y a un effet d'inertie important dans le prix
25 moyen. Puis je me disais, puis là, peut-être que

1 j'aurais pu poser la question à l'experte en
2 amortissement qui était là hier ou en comptabilité,
3 mais est-ce que la méthodologie de la moyenne que
4 vous utilisez pour calculer le prix moyen de votre
5 inventaire, est-ce que ça a un effet d'inertie
6 important sur le prix? Tandis que si vous
7 utilisiez, par exemple, la méthode « first in,
8 first out », ça veut dire que les plus chers, et
9 que les plus chers sont rentrés en premier, que les
10 moins chers suivraient, bien, ça pourrait faire
11 réduire la moyenne du prix du GSR plus rapidement,
12 juste en changeant la méthodologie de
13 comptabilisation des prix du GSR, je ne sais pas
14 si...

15 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

16 R. Là, vous référez à la méthodologie de
17 l'établissement, bon, du prix.

18 Q. [90] La moyenne. C'est ce qui permet...

19 R. Ce qu'on appelle, mettons, la moyenne. Mais,
20 t'sais, on a fait une proposition, c'est la méthode
21 qui a été approuvée par la Régie. C'est sûr, pour
22 l'instant, nous, on considère que c'est toujours la
23 méthode qui est la plus appropriée. Évidemment, ce
24 qu'on veut, c'est quand même baisser le prix de nos
25 différents contrats. On a des contrats qui sont sur

1 plus qu'une année. Ça fait que même de prendre une
2 autre méthodologie qui premier arrivé premier
3 servi, ça a quand même un impact qui est quand même
4 à long terme sur différents contrats qu'on a
5 actuellement. Bien, évidemment, c'est toute une
6 autre méthodologie. Pourquoi qu'on prend lui en
7 premier? Pourquoi pas l'autre contrat en deuxième?
8 C'est comme si on est en train de choisir les
9 contrats pour fixer un prix qui fait notre affaire.
10 Donc, c'est une méthodologie qu'on a effectivement
11 exposée à la Régie. C'était une des options. Ce
12 n'est pas l'option qui a été sélectionnée. Si on
13 revient maintenant au prix...

14 Q. **[91]** Est-ce que vous l'avez évalué ou vous n'avez
15 pas...

16 R. Oui, ça a été évalué devant vous, là. Je ne me
17 rappelle plus si c'est l'an passé ou il y a deux
18 ans, mais on a effectivement déposé, suite à la
19 Régie, elle voulait qu'on lui détaille la
20 méthodologie, puis comment on fixait nos prix de
21 GSR.

22 Q. **[92]** O.K.

23 R. Mais là-dessus, c'est sûr que, je reviens à ce que
24 je disais tantôt. Oui, on a des contrats passés
25 avec des prix plus élevés, donc c'est sûr qu'on

1 attend que les contrats finissent. Puis,
2 éventuellement, bien, les prix vont, on l'espère,
3 baisser. On peut aussi décider d'acheter beaucoup
4 plus de contrats. On revient vous voir, puis on
5 achète ça. Puis on en achète beaucoup. Puis,
6 évidemment, si les prix sont plus bas que notre
7 prix moyen, vous comprenez que ça baisse. Mais là,
8 aussi, c'est que, là, il faut faire l'équilibre en
9 disant, O.K. on achète beaucoup, mais, là, on se
10 crée trois, quatre, cinq, dix (10) ans d'inventaire
11 selon les obligations connues actuellement.
12 Évidemment, ça vient avec un coût aussi. C'est là
13 qu'on dit, O.K., est-ce qu'on est capable de venir
14 profiter avec les contrats qu'on a? Évidemment,
15 j'ai des contrats, j'ai des obligations. Est-ce que
16 je suis capable de venir à l'intérieur d'un certain
17 portefeuille, que vous avez déjà autorisé, qu'on a
18 proposé et autorisé, venir réduire le prix, puis on
19 réduit le prix pour tout le monde. On réduit le
20 prix pour les clients volontaires, puis on réduit
21 aussi le taux de socialisation des unités
22 invendues.

23 Q. [93] Est-ce qu'il y a une limite à cette
24 optimisation-là? Si on prend comme exemple que vous
25 avez un différentiel de prix de un ou deux dollars

1 à chaque vente-achat, vente-achat, vente-achat, à
2 un moment donné, ça va faire baisser le coût moyen.
3 Mais est-ce qu'il va arriver à un moment donné où
4 le coût moyen, mais est-ce qu'il va arriver, un
5 moment donné, où le coût moyen va marginalement,
6 là, ce ne sera plus une option?

7 R. Je vais laisser mes collègues poursuivre, mais
8 t'sais, achat/rachat, achat/rachat, là, t'sais,
9 c'est un peu théorique, là, je ne pense pas qu'on
10 va faire dix (10) transactions en trois mois pour
11 baisser le prix à chaque fois de un dollar (1 \$),
12 là. En tout cas, j'espère que c'est pas ça
13 l'objectif, là, parce qu'en tout cas, c'est pas
14 comme ça qu'on me l'a expliqué.

15 M. BENOIT GRATTON :

16 R. Bien, je confirme. Si on fait des transactions, il
17 faut que ce soit une valeur nominale qui ait un
18 sens, là, pour la clientèle. Et puis on ne fera pas
19 des transactions un sou à la fois avec ce que ça
20 implique comme travail, autant à l'interne qu'avec
21 les fournisseurs. Les fournisseurs non plus ne
22 seraient pas intéressés à ça, j'imagine.

23 Q. [94] Mais, à un moment donné, là, je fais une
24 hypothèse, là, mais il pourrait arriver, à un
25 moment donné, où le prix moyen serait près du

1 prix...

2 R. Bien, disons, que notre prix de - si notre prix de
3 GSR était rendu à cinq dollars (5 \$), puis qu'on
4 avait encore une opportunité de le faire baisser à
5 trois dollars (3 \$), bien, ma réponse serait : oui,
6 Madame, Messieurs les Régisseurs, on va encore
7 vouloir abaisser le prix moyen de nos clients.

8 Q. [95] Bien, peut-être qu'un jour votre prix du GSR
9 va être à ce point bas, qu'il va être obligé de
10 payer plus cher pour en acheter un nouveau, ce qui
11 va aller de soi.

12 Avec ces ventes/achats, ventes/achats, je
13 ne veux pas me tromper, versus l'achat/vente, là,
14 est-ce que vous convenez avec moi qu'en bout de
15 ligne, dans une année, si votre optimisation
16 fonctionne et que vous effectuez des transactions
17 et, pour monsieur Tremblay, je vais dire, de
18 manière raisonnable, est-ce que vous convenez avec
19 moi qu'en bout de ligne, à la fin de l'année, vous
20 aurez acheté plus de GSR que ce que vous auriez
21 besoin pour satisfaire les besoins de vos clients,
22 mais que, bon, le plus va être revendu par un
23 courtier à d'autres personnes, là. Mais, en bout de
24 ligne, EGQ aura acquis plus de GSR que requis par
25 les besoins de ses clients.

1 R. Au brut, oui, mais au net, non, parce que le net,
2 c'est finalement la même quantité.

3 Q. [96] On dit la même chose. O.K. Bon. L'autre point
4 que j'aimerais que vous m'aidiez à parfaire ma
5 culture, c'est les UC. Monsieur Diaz Kadiri, ce
6 matin, vous avez fait un exposé fort intéressant,
7 qui spécifie que la valeur du GSR, il y a la valeur
8 du coût de production, mais il y a la valeur de ces
9 attributs environnementaux, puis c'est ce qui fait
10 que chaque molécule de GSR provenant de source
11 différente n'aurait pas le même coût, parce que ça
12 se peut que la valeur de production ou la valeur
13 des attributs environnementaux ne soit pas la même.
14 Est-ce que ma compréhension est bonne?

15 R. Oui.

16 Q. [97] O.K. Puis, on vous a posé, dans la DDR, dans
17 la réponse à la DDR qui a été déposée la semaine
18 passée, où on vous demandait quelle était la
19 quantité de GSR dont EGQ disposait. Et là, bien là,
20 j'ai appris des mots, mais pour lesquels vous aviez
21 créé des unités de conformité, est-ce que c'est
22 comme ça qu'on les comprend, qu'on doit le
23 comprendre, là?

24 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

25 R. Pour l'instant, je pense que oui.

1 Q. [98] O.K.

2 R. Je vais attendre le reste de la question.

3 Q. [99] Oui, c'est ça. Donc, vous avez des unités -
4 vous avez du GSR, des molécules de GSR. Est-ce que
5 je comprends qu'il y en a qui ont des UC que vous
6 avez créées, mais est-ce qu'il y en a qui
7 pourraient avoir des UC, mais que vous ne les avez
8 pas encore créés?

9 R. En fait, la question des UC, c'est un programme
10 fédéral, dont personne n'est obligé d'y participer.
11 En tout cas, pas les utilités comme nous, c'est une
12 option. Le fait d'aller chercher la création de ces
13 unités-là implique un travail, et comme il y a une
14 valeur marchande qui y est associée, bien, ça fait
15 partie de la négociation du prix avec les
16 fournisseurs de GSR. Elle prend de plus en plus
17 d'ampleur, elle prend de plus en plus d'importance.

18 Ceci étant dit, comme je l'ai dit
19 auparavant, chaque Producteur, chaque endroit, va
20 avoir associé une intensité carbone qui lui est
21 propre. Cette intensité carbone va déterminer le
22 nombre de crédits qu'il va pouvoir créer pour un
23 volume associé. Donc, c'est à partir sur cette base
24 que maintenant dans les négociations qu'on fait
25 avec les producteurs, on demande de connaître

1 effectivement la valeur de cette intensité carbone.
2 Ça nous permet d'avoir une idée de quelle pourrait
3 être la valeur sur le marché. Et sur cette base,
4 bien, on négocie. Dans nos contrats, il se peut
5 qu'il y ait des éléments où on peut créer des
6 unités. Ça se peut qu'on cède, parce qu'on garde
7 toujours, toujours, cent pour cent (100 %) des
8 attributs environnementaux. Ça, il faut que ça soit
9 clair. Maintenant, on peut céder, ce qui est la
10 création des unités de conformité aux producteurs,
11 une tierce partie. Ça fait partie de la négociation
12 du prix final qu'on va avoir sur ce produit-là.

13 Alors, oui, on détient des unités. On
14 détient des droits pour en créer avec nos contrats,
15 mais pas dans tous les cas. C'est vraiment quelque
16 chose qu'on négocie à la pièce.

17 Q. **[100]** O.K. Et puis ça, donc, vous faites ça depuis
18 deux mille vingt-trois (2023), est-ce que j'ai bien
19 compris?

20 R. Oui. Bien, le programme a commencé le premier (1er)
21 juillet deux mille vingt-trois (2023), donc c'est à
22 partir du moment où une partie est enregistrée
23 qu'il a le droit de créer des unités de conformité.
24 Donc, le plus vite que quelqu'un est enregistré, le
25 plus vite, il va pouvoir créer des unités. Et nous,

1 on a commencé cette relation avec le programme CFR
2 en deux mille vingt-quatre (2024).

3 Q. **[101]** En deux mille vingt-quatre (2024)?

4 R. Mars deux mille vingt-quatre (2024).

5 Q. **[102]** O.K. Et donc, là, j'avoue que je ne suis pas
6 très familière avec ça, mais donc, vous avez
7 commencé à créer des unités de conformité en deux
8 mille vingt-quatre (2024)?

9 R. Pas exactement.

10 Q. **[103]** O.K.

11 R. On a négocié le droit d'en créer à partir de mars
12 deux mille vingt-quatre (2024). Ça ne veut pas dire
13 que les unités ont été créées en mars deux mille
14 vingt-quatre (2024).

15 Q. **[104]** O.K. Et j'ai compris que vous en avez créé
16 juste après le sept (7) juin pour un montant de
17 deux mille et quelque chose unités, c'est ça?

18 R. Les unités sont associées à des volumes qui sont
19 consommés.

20 Q. **[105]** Ah, il faut que les volumes soient consommés?

21 R. Absolument. Si les volumes ne sont pas consommés,
22 on ne peut pas créer des unités pour des volumes
23 qui sont gardés...

24 Q. **[106]** En inventaire?

25 R. ... en inventaire, admettons. Il faut vraiment

1 qu'il y ait une consommation. Il faut que cette
2 consommation soit faite au Canada pour pouvoir
3 profiter de la monétisation et de la création de
4 ces crédits.

5 Ceci étant dit, c'est un peu complexe,
6 parce que ça dépend de plusieurs facteurs. Donc,
7 basiquement, il faut s'enregistrer. Ensuite de
8 l'enregistrement, il faut avoir une intensité
9 carbone qui est autorisée, qui est validée par
10 l'organisme, dans ce cas, LC3. Ça prend du temps.
11 On peut s'enregistrer, par exemple, en mars deux
12 mille vingt-quatre (2024), mais on peut recevoir
13 finalement, l'intensité carbone en mars deux mille
14 vingt-cinq (2025). Ça veut dire que, même si on a
15 consommé pendant ce temps-là, on n'a pas pu créer
16 ces unités-là pendant ce temps-là, parce qu'il n'y
17 avait pas la validation.

18 Donc, c'est vraiment chaque contrat, chaque
19 demande, elle-même est assujettie à son propre,
20 disons, traitement temporaire.

21 Q. [107] O.K. Et donc, en réponse à la question où
22 vous avez dit qu'Enbridge Gaz Québec avait cent
23 pour cent (100 %) des attributs environnementaux de
24 toutes les molécules de GSR.

25 Par contre, au niveau des UC, vous avez

1 apporté une nuance qui disait que, je pense, seuls
2 les contrats de [REDACTED] avaient des UC, puis
3 c'était pour une valeur de [REDACTED]
4 [REDACTED] et qu'EGQ était propriétaire de [REDACTED]
5 [REDACTED] Pourriez-vous me démêler tout ça
6 pour que je comprenne bien?

7 R. C'est correct. Donc, les attributs environnementaux
8 sont ceux qui sont normalement définis dans le
9 contrat. Ce qui vient à être rattaché à la
10 définition de GSR. Le programme CFR ou RCP, lui, il
11 a été créé pour monétiser la valeur de certains
12 attributs environnementaux sans enlever la qualité
13 de renouvellement d'énergie renouvelable à ce qui
14 était créé. Donc, ça ne veut pas dire qu'une fois
15 que ces crédits sont créés, ça ne veut pas dire que
16 le GNR qui reste n'a pas de valeur
17 environnementale. C'est fait justement pour
18 continuer à acquérir de la valeur.

19 Dans le cas de [REDACTED], eux, ils détiennent
20 [REDACTED] lorsqu'ils transigent
21 avec nous les volumes annuels, ils vont garder
22 [REDACTED] de la capacité à créer
23 des crédits pour ces volumes-là qu'ils nous ont
24 vendus à nous.

25 Q. [108] O.K. Puis ce que j'ai compris lors de

1 l'audience du trois (3) décembre, c'est que

2 [REDACTED]

3 [REDACTED]

4 R. Oui, c'est correct. C'est correct.

5 Q. [109] Ça fait que là, en fait, j'ai toute cette
6 discussion-là, parce que comme vous l'avez dit, la
7 valeur du GSR, elle n'est pas la même. On a les
8 unités du contrat de [REDACTED] qui sont à [REDACTED]
9 [REDACTED] puis même, je me souviens, en
10 audience, vous aviez parlé qu'avec ces attributs
11 environnementaux là, [REDACTED]
12 [REDACTED] Donc, ça fait que
13 la valeur des UC, elle est importante, elle vaut
14 plus que le coût du GSR lui-même?

15 R. La valeur des UC, donc la valeur des crédits est
16 une valeur qui est volatile. Aujourd'hui, elle vaut
17 cette différence. Demain, ça peut être autre chose
18 complètement différent. Donc, le marché des RCP est
19 un marché qui a pris de l'envol. Il y a quelques
20 mois, il était stagnant à une valeur de cent
21 dollars la tonne (100 \$/t) pendant presque toute
22 son existence jusqu'avant l'été deux mille
23 vingt-cinq (2025). Qu'est-ce qu'il va y avoir dans
24 le futur sur le marché? On ne le sait pas. C'est un
25 risque que dans le cas [REDACTED],

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]. Et dans ce cas-là, bien, on a trouvé
3 que c'était une bonne transaction pour nous.
4 Q. [110] Mais, en fait, deux questions là-dessus.
5 Quand vous calculez le coût moyen de l'inventaire,
6 puis que dans l'inventaire, il y a des molécules de
7 GSR sans UC qui sont attachées, d'autres avec
8 [REDACTED] des UC, est-ce que de
9 calculer un prix moyen - dans le fond, si vous
10 achetez du GSR sans être propriétaire des UC, donc,
11 on calcule un prix moyen sur des molécules de gaz
12 qui n'ont pas tous la même valeur. Et donc, si on
13 acquiert et une molécule qui coûte moins cher,
14 parce qu'elle a moins de valeur par rapport à une
15 molécule qui coûte plus cher, parce qu'elle a plus
16 de valeur, là, j'essaie de comprendre la moyenne
17 qui va résulter de ça?
18 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :
19 R. Bien, je peux peut-être la prendre, là. Donc, bien,
20 évidemment, ici, on parle de portefeuille
21 d'approvisionnement avec un coût. Si,
22 effectivement, avec un contrat, le prix inclut déjà
23 cette valeur-là des unités de conformité, bien,
24 évidemment, il n'y aura pas de possibilité de venir
25 réduire notre coût d'approvisionnement en générant

1 des UC, parce que c'est déjà intégré dans le prix
2 qui a été proposé et entendu avec la tierce partie.
3 Pour ce qui est d'autres contrats où est-ce qu'on
4 aurait jusqu'à cent pour cent (100 %) ou cinquante
5 pour cent (50 %) des unités et qu'on peut
6 effectivement générer des revenus additionnels,
7 aujourd'hui, effectivement, on fixe le prix avec le
8 prix au contrat. Et c'est pour ça que là, on vous
9 le demande, parce qu'à partir du six (6) juin, la
10 Loi de la Régie a été changée, sept (7) juin. Et
11 dans cette nouvelle loi, la Régie a la possibilité,
12 dans le cadre de la fixation d'un prix, exemple, le
13 prix du GSR, de venir tenir compte d'autres revenus
14 qui pourraient être générés par des systèmes comme
15 le RCP.

16 Donc, effectivement, on a un contrat qu'on
17 peut effectivement valoriser avec le système RCP
18 des unités de conformité généré des revenus. Donc,
19 là, ce qu'on vous demande pour cette formation-là,
20 c'est de nous permettre d'ouvrir le compte de frais
21 reportés pour y porter les sommes. Et, dans le
22 cadre du plan de décarbonation, on a aussi déposé
23 une preuve complémentaire, une preuve additionnelle
24 pour venir expliquer comment on allait utiliser,
25 justement, ces revenus-là qui allaient être générés

1 pour venir faire deux choses, venir réduire le prix
2 du GSR, mais aussi pour le stabiliser.

3 Parce que ça, c'est élément qui est
4 important étant donné que ce marché-là va être
5 incertain, des fois ça va être trois cents dollars
6 (300 \$) la tonne, des fois cent dollars (100 \$).
7 Là, ce qu'on va vouloir, ce n'est pas
8 nécessairement utiliser tout ce qui va avoir été
9 généré dans une année, on va le prendre puis on va
10 prendre le prix du GSR puis on va le faire baisser
11 de vingt-cinq dollars (25 \$) à dix dollars (10 \$).
12 Puis l'année d'après, bien, étant donné qu'il n'y a
13 plus de revenu puis que le système RCP s'est
14 effondré, bien là, on va remonter à un prix de
15 vingt-sept dollars (27 \$). Fait qu'on va vouloir
16 aussi s'assurer qu'on va, oui, baisser le prix,
17 mais qu'on va surtout avoir un prix qui est
18 relativement stable. Parce que, pour nous, ça,
19 c'est aussi important, puis pour les clients, il
20 n'y a rien de pire qu'une année à vingt-cinq (25),
21 une année à dix piastres (10 \$), puis une année à
22 trente piastres (30 \$), au niveau, pour les
23 clients-là, ça fait des chocs, des hausses puis des
24 baisses tarifaires.

25 Donc là, c'est ce qu'on a proposé dans une

1 autre formation. Là, le dossier est en suspens, on
2 verra comment qu'on va gérer la suite, mais
3 évidemment, l'idée c'est de remettre ces
4 dollars-là qui vont être générés en baisse du prix
5 du gaz de source renouvelable.

6 Q. [111] Donc, vous avez ça dans votre moulinette.

7 R. En fait, c'est déjà, c'est déjà déposé à la Régie,
8 là, donc, on va voir si le dossier redémarre ou on
9 va faire un choix à redéposer cette preuve-là dans
10 un autre dossier, là, mais pour l'instant, on
11 espère toujours que le dossier du plan de
12 décarbonation redémarre, qu'on ait enfin le
13 règlement sur les obligations de GSR, qu'elles
14 soient publiées par le gouvernement. On nous dit
15 que ça s'en vient.

16 Q. [112] Puis dans votre optimisation vente-achat,
17 j'imagine que si vous vendez du GSR avec UC, vous
18 allez en acheter avec UC également, là, ou avec les
19 attributs environnementaux?

20 M. BENOIT GRATTON :

21 R. Bien, on tient compte de la valeur des UC, mais un
22 ne sera pas nécessairement avec et l'autre sans.

23 Q. [113] O.K. je veux juste...

24 R. Molécule de GSR conforme. On va garder un
25 inventaire de GSR conforme au plus bas prix

1 possible.

2 Q. **[114]** Au plus bas prix possible, mais tenant compte
3 de la valeur des UC ou non?

4 R. Oui, ça va avec.

5 Q. **[115]** O.K. J'achève. Je vais prendre ma ligne de
6 question depuis ce matin, ce ne sera pas long.
7 O.K., j'ai juste une question sur la
8 confidentialité. Monsieur Tremblay, vous avez
9 mentionné pourquoi ce serait mieux que les
10 fournisseurs ne soient pas au courant, là, qu'ils
11 puissent comprendre que ce soit avec leurs
12 fournitures de gaz que vous effectuez des reventes.

13 Est-ce que... Bien en tout cas, j'ai
14 noté... Vous avez dit que si les producteurs
15 avaient connaissance de ça, qu'ils pourraient faire
16 des transactions différentes et qu'ils pourraient
17 vous écarter pour dire... bon, bien, je ne sais
18 pas, là, je veux juste m'assurer si j'aie bien
19 compris. Si par exemple vous prenez [REDACTED]
20 [REDACTED], vous le
21 revendez à quinze dollars (15 \$), puis ça vient aux
22 oreilles du fournisseur que vous avez revendu son
23 gaz à quinze dollars (15 \$), bien, il pourrait
24 dire : bien, moi, je ne vends plus à Gazifère, je
25 vais vendre direct, je vais approcher directement

1 un courtier pour qu'il revende mon gaz à seize,
2 dix-sept dollars (16-17 \$), est-ce que c'est dans
3 ce sens-là que vous voulez maintenir la
4 confidentialité?

5 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

6 R. Oui, exactement, quand c'est vraiment,
7 effectivement, relié à un contrat. Puis là, il y a
8 probablement une partie qui va être confidentielle
9 de cette audition, là, parce que là, effectivement,
10 on a repris des prix d'un fournisseur, puis là on a
11 fait des exemples. Donc, effectivement, oui, il y a
12 le fournisseur, mais il y a aussi, si c'était rendu
13 public, bien là, évidemment, les gens peuvent
14 effectivement connaître un peu nos prix d'achat,
15 nos prix qu'on pense peut-être capables de revendre
16 dans le marché. Donc...

17 Q. [116] Dont notamment vos clients, j'imagine.

18 R. Vous avez cette préoccupation-là, vous l'avez
19 manifestée en décembre. Moi, je n'ai pas cette
20 préoccupation-là, nos clients industriels qui sont
21 en service T chez nous, là, qui sont les clients
22 qui utilisent leur propre service de fourniture,
23 ils peuvent effectivement acheter du gaz de source
24 renouvelable par eux-mêmes, là, mais clairement, ça
25 ne semble pas être dans leur portefeuille, au

1 contraire.

2 Les clients industriels, puis on suit aussi
3 l'ACIG avec Énergir, là, c'est plus la
4 préoccupation inverse qu'ils ont, là, au niveau de
5 la compétitivité internationale, il n'y a plus de
6 taxe carbone dans le reste du Canada, nous, on a
7 encore le SPEDE. Ça fait qu'eux, c'est une
8 préoccupation qu'ils ont, c'est plus au niveau des
9 coûts justement. Puis déjà, le fait qu'on... par la
10 socialisation, ils doivent effectivement absorber
11 leur quote-part. Pour eux, ça devient des coûts qui
12 sont quand même, toutes proportions gardées,
13 importants sur leur facture. Donc, au niveau de cet
14 élément-là de vendre à la clientèle d'Enbridge Gaz
15 Québec, là, pour nous ce n'est pas une
16 préoccupation qu'on a de notre côté, là.

17 Q. [117] Je vous remercie, je n'aurai pas d'autres
18 questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Q. [118] Parfait. Merci. Bonjour au panel. Ma première
21 question, tout d'abord, ce serait pour clarifier
22 dans votre présentation à la pièce B-0156, au
23 niveau des volumes, on se rappellera qu'au départ
24 vous étiez sur une stratégie d'optimisation à [REDACTED]
25 [REDACTED] Là, ça semble

1 être légèrement différent et là vous introduisez la
2 proposition de l'ACEFO. Je ne suis pas sûr de la
3 conceptualiser avec un chiffre quelconque, si on
4 regarde vos tableaux de projection que vous aviez
5 déposés, notamment à la pièce B-0068, là, comment
6 que ça peut s'articuler? Vous dites :

7 Assujetti à la possibilité de vendre à
8 une limite dynamique fondée sur la
9 portion des volumes excédants
10 l'inventaire nécessaire pour assurer
11 le respect des obligations
12 réglementaires GSR pour les trois
13 prochaines années tarifaires.

14 Puis là, je regardais le tableau, peut-être que
15 vous pouvez me donner une explication là-dessus
16 pour que je puisse savoir quel volume précisément
17 en deux mille vingt-six (2026) il est question,
18 puis lequel volume sera en deux mille vingt-sept
19 (2027)?

20 M. BENOIT GRATTON :

21 R. Oui. Vous pouvez peut-être remettre le tableau à
22 l'écran. Ou je peux... je peux commencer...

23 Q. **[119]** Page 3.

24 R. ... à vous expliquer le principe, là, même...

25 Q. **[120]** On va attendre un peu, on va attendre le

1 tableau. Ce ne sera pas long. B-0068, page 3.

2 Parfait.

3 R. Alors, ce que l'on propose ici, c'est de prendre la
4 somme des achats prévus sur les trois prochaines
5 années.

6 Q. **[121]** Donc, vous parlez de trois cent cinquante-
7 sept mille (357 000), trois cent soixante-deux
8 mille (362 000), cinq cent dix-neuf mille (519
9 000). Les obligations minimales réglementaires.

10 R. Non. La somme des achats prévus, qui est la somme
11 des contrats déjà enregistrés, qui représentant
12 environ [REDACTED] je
13 pense, le total, moins l'obligation pour ces mêmes
14 trois années-là, moins il se compare avec notre...
15 notre inventaire de départ et ça nous donne une
16 somme d'environ [REDACTED] là, qui
17 est proche du CRI sur l'année en cours, que ce soit
18 pour deux mille vingt-sept (2027) ou deux mille
19 vingt-huit (2028) ou deux mille vingt-neuf (2029).

20 Q. **[122]** Donc, vous faites la somme de [REDACTED],
21 StormFisher pour les trois... puis [REDACTED] pour les
22 trois prochaines années?

23 R. On prévoit acheter moins ce qu'on prévoit... moins
24 notre obligation prévue.

25 Q. **[123]** Réglementaire.

1 R. Réglementaire. Puis ce qu'on prévoit acheter,
2 additionné de l'inventaire de départ.

3 Q. **[124]** En quoi c'est mieux, versus le CRI qu'on voit
4 de l'année en cours? On arrive-tu au même résultat
5 ou on se complique juste...

6 R. On arrive sensiblement au même résultat.

7 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

8 R. Donc, peut-être pour apporter une petite précision,
9 là. Au volume de [REDACTED], Storm, et caetera, on
10 ajoute le... vous voyez le CRI de deux mille vingt-
11 six (2026), là, à deux cent quarante mille sept
12 cent quatre-vingt-treize gigajoules (240 793 GJ),
13 ça c'est les volumes en inventaire de deux mille
14 vingt-cinq (2025), qui sont amenés en deux mille
15 vingt-six (2026). Donc, on regarde tout... une
16 combinaison de tout ce qu'on prévoit recevoir, plus
17 l'inventaire. À ça, on soustrait c'est quoi nos
18 obligations prévues pour les trois prochaines
19 années. Puis la différence entre les deux, ce
20 serait la limite maximale de revente pour s'assurer
21 qu'on a tout... que l'optimisation vente/achat ne
22 compromette pas le respect de nos obligations
23 réglementaires sur trois ans.

24 Q. **[125]** Parce que j'ai l'impression qu'on se
25 complique beaucoup les affaires pour arriver à peu

1 près à un résultat qui est un peu similaire. Je ne
2 sais pas, là. Sinon, je vais vous demander comme
3 engagement, que vous me produisiez un tableau
4 clairement pour conceptualiser un peu cette
5 mécanique-là de trois années tarifaire parce que je
6 ne suis pas sûr, même avec l'explication que vous
7 avez donnée, que je peux le faire.

8 M. BENOIT GRATTON :

9 R. La distinction avec le modèle plus complexe, c'est
10 qu'il y a une espèce de lissage sur trois années.
11 Dans ce cas-ci, on a sensiblement le même CRI à
12 chacune des années, mais si on avait des valeurs
13 très différentes, bien, le calcul proposé
14 permettrait un certain lissage.

15 Q. [126] Parce que c'est sûr que si on regarde le CRI,
16 l'année en cours, la seule année où vous n'auriez
17 pas la possibilité de faire des stratégies
18 d'optimisation, c'est [REDACTED]

19 R. À l'heure actuelle, oui. Si on revient à la Régie
20 avec des nouveaux contrats d'approvisionnement,
21 peut-être un contrat d'approvisionnement de [REDACTED]

22 [REDACTED]
23 et qu'on venait faire approuver ça à la Régie,
24 possiblement que le CRI de l'année [REDACTED]
25 [REDACTED] serait différent du [REDACTED]

1 ■■■■■ qu'on voit là. Et conséquemment, bien, ça
2 aurait une incidence sur le calcul des possibilités
3 d'optimisation pour les années venir.

4 Q. [127] Bien, je vais réitérer ma demande
5 d'engagement pour avoir un exemple chiffré de la
6 transposition de votre interprétation du volume
7 proposé suivant le lissage des trois prochaines
8 années.

9
10 E-5 (EGQ) : Fournir un exemple chiffré de la
11 transposition du volume proposé
12 suivant le lissage des trois
13 prochaines années (Demandé par la
14 Formation)

15
16 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

17 R. Il n'y a pas d'enjeu de notre côté si ça peut être
18 fait assez rapidement.

19 Q. [128] O.K.

20 R. Je voudrais préciser que ça serait évidemment une
21 mécanique dynamique. Donc, à chaque année selon
22 l'évolution du calcul des obligations
23 réglementaires, mais on prendra soin de le préciser
24 dans l'engagement.

25 Q. [129] C'est ça. De toute façon, ce que ça va nous

1 permettre de voir, c'est un peu comment ça a évolué
2 dans le temps et voir un peu la façon dont vous le
3 calculez pour qu'on n'ait pas d'ambiguïté par
4 rapport à ça.

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Je m'excuse, Monsieur le Président, juste pour
7 qu'on soit tous clairs par rapport à la façon dont
8 ça va être présenté. C'est comme une photo en date
9 d'aujourd'hui d'une situation...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui, oui, oui. Une photo en prenant les chiffres
12 qu'ils ont dans la B-0068 puis les transposer avec
13 le principe qui a été présenté ce matin.

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Exact. Parfait, merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Q. **[130]** Ma prochaine question, c'est juste pour
18 éviter qu'il y ait de la confusion. La stratégie
19 d'optimisation, dans le fond, ce n'est pas pour
20 trois ans, c'est que dans le fond, vous voulez
21 l'établir pour les prochaines années sans
22 limitation de temps?

23 R. Oui.

24 Q. **[131]** Parfait. Ensuite, de la façon dont vous nous
25 l'avez présentée aujourd'hui, c'est véritablement

1 une stratégie d'optimisation pour abaisser le prix
2 du GSR. Ensuite de ça, vous avez présenté ça comme
3 n'ayant aucun impact au niveau des inventaires. Et
4 ça, on vous a amené à nous demander, dans le fond,
5 d'avoir une efficience réglementaire vous évitant
6 de venir à la Régie constamment pour des
7 transactions de ventes et par la suite, des
8 transactions d'achats.

9 Est-ce que ça serait une balise trop forte
10 de faire en sorte de vous imposer qu'à la fin de
11 l'année, vos transactions soient entièrement
12 complétées pour qu'on ait l'assurance que, dans le
13 fond, l'inventaire de l'année deux mille vingt-six
14 (2026) est bien maintenue?

15 M. BENOIT GRATTON :

16 R. Ce n'est pas une contrainte qui serait trop forte.

17 Q. **[132]** L'autre question que j'ai, c'est... Tantôt,
18 par rapport à ma collègue, la régisseur Durand,
19 vous avez laissé sous-entendre, puis je n'étais pas
20 certains puis je veux que vous clarifier, Monsieur
21 Gratton, c'est que le produit pourrait être
22 différent entre la vente et l'achat? Je précise.
23 C'est que vous avez laissé sous-entendre qu'un
24 produit vendu pourrait inclure les UC. Et l'achat,
25 par la suite, pourrait ne pas inclure les UC. Est-

1 ce que je vous ai bien saisi?

2 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

3 R. Ce qu'on anticipe aujourd'hui, c'est que la vente,
4 elle, se réalisera sans UC. C'est ce qu'on prévoit.
5 L'achat, aujourd'hui, si on veut maximiser, avoir
6 le prix le plus intéressant possible, en principe,
7 il n'y aurait pas d'UC non plus. Il y aurait une
8 vente sans UC. Il y aurait une sortie sans UC. Et
9 il y aurait quelque chose qui rentrerait sans UC.
10 Est-ce que ça va être toujours ce scénario-là?
11 Peut-être non, peut-être que les prix vont varier
12 encore et qu'on serait capable de faire un achat à
13 un prix très raisonnable aussi avec UC. Ce serait
14 possible.

15 Q. **[133]** Est-ce que ça serait une contrainte excessive
16 dans les modalités d'une stratégie d'optimisation
17 de préciser cet élément-là, dans le sens que, dans
18 le fond, le produit sera toujours comparable? Dans
19 le fond, si vous vendez sans UC, vous rachetez sans
20 UC, puis si vous vendez avec UC, vous rachetez avec
21 UC.

22 R. Parce que, aujourd'hui, les UC, c'est une
23 composante qui est intégrée au prix dans lequel on
24 achète le GSR. Que ce soit avec ou sans, il va y
25 avoir un prix différent pour le même produit. Donc,

1 quand je veux acheter avec UC, je veux avoir un
2 prix. Quand je veux acheter sans UC, je veux avoir
3 un prix escompté de la valeur des UC. Ils sont
4 directement toujours considérés dans le prix qu'on
5 va recevoir, que ce soit avec les UC ou sans les
6 UC.

7 Q. **[134]** Mais à la vente, ça va être la même chose?

8 R. Oui. Sauf que, effectivement, dans le marché de
9 vente, ce qu'on essaie de trouver, c'est des
10 possibilités aujourd'hui dans le marché qui, il n'y
11 a pas encore... on pourra trouver des ventes dans
12 lesquelles la valeur des UC n'est pas... parce que
13 lorsqu'on fait un achat et une vente, c'est clair
14 que ce n'est pas un marché exactement parfait. Dans
15 le sens où s'il y avait une opportunité, c'est
16 parce qu'il y a quelqu'un qui valorise les choses
17 de façon différente. Donc, ce n'est pas une entrée
18 avec valeur UC, un prix, une sortie avec valeur UC,
19 un même prix. Il va y avoir forcément une
20 différence.

21 Pour répondre à votre question, on peut se
22 commettre à vendre et acheter sans UC, par exemple,
23 que ce soit dans les deux quarts exactement la même
24 stratégie d'achat et vente.

25 Q. **[135]** Donc, ça ne serait pas une contrainte

1 excessive que de vous imposer d'acheter un produit
2 comparable, parce que vous allez vendre un produit
3 X qui pourrait avoir ou ne pas avoir d'UC et, à ce
4 moment-là, votre contrainte, ça sera d'acheter un
5 produit comparable à ce moment-là?

6 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

7 R. Peut-être juste pendant mes collègues... Peut-être
8 juste pour qu'on se comprenne bien, quand on dit
9 « sans UC », c'est que la valeur est déjà incluse
10 au contrat. Comme [REDACTED], on dit « sans UC »
11 dans le sens qu'on n'a pas, nous, la possibilité de
12 créer les UC, les valoriser pour générer des
13 revenus additionnels. Ils ont déjà été... Le
14 contrat inclut cette valeur-là avec une [REDACTED]
15 [REDACTED]
16 [REDACTED] ..

17 Q. [136] Par le producteur.

18 R. ... au fournisseur. Exact.

19 Q. [137] C'est ma compréhension...

20 R. Je voulais juste être sûr, quand on dit « sans
21 UC », donc, il y a une valeur, c'est juste que,
22 dans un certain contrat, elle peut déjà être
23 incluse dans le prix; dans d'autres contrats, on
24 paie effectivement un prix un peu plus élevé, mais
25 par exemple, on partage cinquante pour cent (50 %)

1 de la valeur créée qui va nous permettre
2 éventuellement de pouvoir baisser le prix.

3 Évidemment, il y a plus d'incertitude quand
4 on a un contrat où est-ce que c'est nous qui
5 valorisons, parce que le marché peut bouger. Un
6 contrat que le prix est déjà... cette valeur-là,
7 ces revenus-là de UC sont déjà dans le contrat,
8 bien, évidemment, on connaît le prix, puis le
9 risque maintenant est pris par le fournisseur. Si
10 la valeur des UC est plus élevée ou plus grande,
11 bien, c'est le fournisseur, là, qui prend le
12 risque. Je voulais juste faire cette précision-là.

13 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

14 R. À des fins de simplification et dans le but de
15 continuer avec notre proposition, je confirme qu'on
16 peut se commettre avec la proposition que vous nous
17 faites.

18 LE PRÉSIDENT :

19 J'ai vu maître Georgescu qui était debout. Je ne
20 sais pas si vous vouliez faire une intervention.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 En fait, Monsieur le Président, c'était simplement
23 pour dire que si jamais il y avait besoin de plus
24 de réflexion, on aurait pu le prendre comme
25 engagement, là, puis vous revenir. Mais je vois que

1 la réponse a déjà été donnée.

2 LE PRÉSIDENT :

3 De toute façon, en argumentaire, vous pourrez
4 probablement apporter des précisions le cas
5 échéant.

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Tout à fait. Merci.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Q. **[138]** Oui, pour faire du pouce là-dessus. Donc, si,
10 par exemple, vous faisiez des ventes sans UC, avec
11 achat sans UC, le taux moyen de l'inventaire
12 baisserait, parce que de toute évidence, les coûts
13 sont plus bas. Mais est-ce que la valeur de
14 l'inventaire ne baisserait pas aussi? Donc, est-ce
15 que les clients seraient gagnants? Je me pose la
16 question.

17 M. BENOIT GRATTON :

18 R. La valeur du GSR au sens du règlement, c'est
19 d'avoir un attribut GSR. C'est ce que le règlement
20 exige et c'est ce que les clients doivent posséder.
21 Donc, le UC ne vient pas toucher à la valeur.

22 Q. **[139]** Mais... c'est ça. Mais si, vous, à la fin,
23 vous avez un - je dis n'importe quoi, là - un
24 inventaire dont le coût moyen est à douze dollars
25 (12 \$), mais à ça n'est rattaché aucun UC... Bon,

1 c'est...

2 M. SAMIR KADIRI DIAZ :

3 R. S'il est douze dollars (12 \$), c'est parce qu'il a
4 été... il y a des UC qui ont été rattachées. Il y a
5 quelqu'un qui les a monétisées. Il y a quelqu'un
6 qui en a... qui a pu en profiter pour offrir ce
7 prix de douze dollars (12 \$). C'est déjà inclus
8 dans le prix d'une façon ou d'une autre. Qu'on les
9 garde ou qu'on ne les garde pas, ce que je dis,
10 c'est que dans le GSR présentement dans le marché,
11 ça a une valeur, puis elle est toujours incluse. On
12 peut la garder, nous, ou ce sera quelqu'un d'autre
13 qui va la garder, mais ça va être... la transaction
14 va l'inclure.

15 Q. **[140]** En fait, vous n'en aurez pas à transiger, ça
16 va être douze dollars (12 \$) puis c'est tout?

17 R. On considère qu'il y a certains atouts de minimiser
18 le risque de ne pas subir les effets du marché.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Q. **[141]** Parfait. Je vais poursuivre avec mes
21 questions. Concernant la stratégie d'optimisation
22 sur le volet public de l'information qui pourrait
23 être rendu dans le cadre d'une décision, à ce
24 moment-là, on aurait le volume suivant possiblement
25 la proposition que vous faites, les... le fait que

1 vous allez probablement optimiser le coût du GSR
2 durant l'année en cours. Est-ce que, à ce moment-
3 là, il va y avoir de l'information sur le nombre de
4 transactions et, à la fin de l'année, le bénéfice
5 de l'ensemble des transactions qui vont avoir été
6 réalisées?

7 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

8 R. Donc, au rapport annuel, oui, cette information-là
9 peut être présentée. Cela dit, si on a fait des
10 transactions spécifiques puis qu'on vient nommer
11 des fournisseurs ou des prix spécifiques, alors,
12 ça, ça pourrait demeurer confidentiel au rapport
13 annuel.

14 Q. **[142]** O.K. Puis ça, au rapport annuel, on pourrait,
15 exemple, demander quels ont été les contrats, la
16 durée et les produits qui ont été transigés?

17 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

18 R. Oui, absolument.

19 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

20 R. On planifiait déjà fournir l'information, donc oui.

21 Q. **[143]** O.K. Je ne sais pas s'il y a d'autres
22 questions de la part de la Formation?

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 Q. **[144]** Si vous permettez, Monsieur le Président, je
25 reviendrais sur ma toute première question par

1 rapport à la demande, l'amendement à la demande.
2 Étant donné qu'on va avoir les argumentations de
3 toutes les parties jeudi, est-ce que c'est possible
4 de... puis je ne sais pas si la question est pour
5 le panel, pour maître Georgescu, mais est-ce que
6 c'est possible d'avoir par écrit la demande amendée
7 avec les modalités, telles que vous les avez
8 expliquées aujourd'hui, avant... avant jeudi, donc
9 idéalement demain au courant de la journée?

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 Je vous rassure, Monsieur le Régisseur, la
12 procédure est déjà prête. Nous attendions que le
13 panel soit complété et que la présentation puisse
14 être faite pour pouvoir faire référence justement à
15 la présentation dans le cadre de la procédure,
16 puisqu'elle va compléter essentiellement, avec la
17 diapositive qui portait sur les balises, ce qui
18 sera demandé dans le cadre de la modification de
19 cette proposition-là. Donc, la procédure va
20 probablement être déposée soit en fin de journée
21 aujourd'hui, soit demain. Donc, vous auriez accès à
22 toute l'information avant les argumentations.

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 Merci.

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Donc, nous aurions terminé avec nos questions. On
5 remercie le panel, on va vous libérer. Nous allons
6 prendre une pause et ensuite on passerait aux
7 preuves des intervenants. On revient à trois heures
8 et dix (3 h 10). Maître David?

9 ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE

10 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

11 Oui, je voulais simplement clarifier que nous
12 n'aurons pas de preuve à présenter dans le cadre du
13 huis clos. Autrement dit, on va effectivement
14 aborder la question de la revente de GSR, mais dans
15 le cadre de la présentation complète, parce qu'il
16 n'y a pas de contenu confidentiel dans ce que les
17 analystes entendent aborder pendant leur preuve.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Si c'est au niveau des argumentaires, on n'aura pas
20 besoin d'ouvrir un huis clos comme tel.

21 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

22 Non plus. Sur l'argumentaire, je pense que ça peut
23 se faire de façon publique. J'aillais d'ailleurs
24 vous poser... vous faire... formuler une demande de
25 précision quant à la question que la Régie nous a

1 posée dans sa lettre A-0039. Je ne sais pas si
2 c'est maintenant le bon moment ou si vous préférez
3 au retour de la pause?

4 LE PRÉSIDENT :

5 Allons-y après le retour de la pause à ce moment-
6 là.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Parfait, merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Ou... bien, peut-être nous la poser tout de suite,
11 on pourra y réfléchir, ça va être déjà un pas...

12 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

13 Oui, d'accord.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Laissons maître Neuman et maître Turmel, puis
16 revenez nous voir avant la pause.

17 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

18 Oui? Ça fait qu'on passe... je passe après ou...

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui, vous repasserez après, oui. Le temps que vous
21 alliez chercher votre question.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Messieurs
24 les Régisseurs, Dominique Neuman pour le RTIEÉ.

25 Idem. Donc, nous n'avons... nous aurons une preuve

1 sur la stratégie, mais aucune... aucun aspect
2 confidentiel ne sera...

3 LE PRÉSIDENT :

4 O.K. Ça va être dans votre argumentaire que vous
5 allez présenter...

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Et dans la preuve... la preuve aussi, on va voir...
8 bien, de toute façon, c'est déjà dans notre
9 rapport, là, c'est sur la stratégie d'optimisation,
10 mais aucune référence.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Mais aujourd'hui, est-ce que vous avez une preuve à
13 présenter relativement à la stratégie
14 d'optimisation?

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Pas confidentielle.

17 LE PRÉSIDENT :

18 O.K.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Tout comme... tout comme maître David l'a
21 mentionné, ce serait dans la preuve générale qui
22 sera présentée...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Mais maître David a dit qu'il n'avait pas de preuve
25 aujourd'hui sur la stratégie. Est-ce que j'ai bien

1 saisi? Vous aviez un argumentaire à présenter sur
2 la stratégie, mais aujourd'hui, est-ce que vous
3 avez une preuve à faire sur...

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Ma compréhension, c'est qu'il en a une sur le
6 sujet, mais non confidentielle. Mais c'est la
7 même... c'est pour ça que j'ai dit « idem ».

8 LE PRÉSIDENT :

9 Bon, il y a peut-être une confusion.

10 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

11 Donc, juste pour clarifier : on va aborder en
12 preuve, dans la preuve en chef, la question de la
13 revente de GSR, mais on estime que cette preuve-là
14 peut être administrée hors du huis clos, parce
15 qu'il n'y aura pas de contenu confidentiel.

16 LE PRÉSIDENT :

17 O.K.

18 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

19 C'est ça, la distinction.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Parfait. Là, j'ai saisi.

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 Et l'analyste préfère évidemment faire une seule
24 présentation complète sur tous les aspects du
25 dossier, plutôt que de scinder la présentation en

1 deux fois. C'est pour ça qu'on... ce qu'on vous
2 demande, c'est de tout simplement... bref, ce que
3 je dis, c'est...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Mettre fin au huis clos...

6 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

7 On n'a pas besoin du huis clos pour notre preuve en
8 chef.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Excellent. J'ai bien saisi.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Alors, sur cette précision, je réitère : idem.

13 LE PRÉSIDENT :

14 C'est bien entendu, Maître Neuman. Merci. Oui?

15 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

16 Je vais me permettre maintenant peut-être juste...
17 j'ai eu la chance... Ah, je ne sais pas si mon
18 confrère voulait...

19 Me CHARLES TURMEL :

20 Ce ne sera pas long.

21 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

22 Oui.

23 Me CHARLES TURMEL :

24 Oui, seulement dire que pour la FCEI, on réitère
25 les propos de l'ACEFO.

1 LE PRÉSIDENT :

2 O.K. Vous allez avoir une preuve, vous également,
3 mais pas à huis clos.

4 Me CHARLES TURMEL :

5 Si on en a une, on... ce sera...

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parfait.

8 Me CHARLES TURMEL :

9 ... demain. Merci.

10 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

11 C'est la valse des avocats.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Hum, hum.

14 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

15 Donc, je voulais juste aborder brièvement la...

16 votre lettre du vingt (20) mars, la A-0039, là, où
17 vous avez demandé aux avocats de se prononcer sur
18 la question :

19 Quelles sont les assises juridiques
20 permettant à un distributeur de
21 revendre des volumes de gaz dans le
22 cadre d'activités non réglementées?

23 J'ai eu la chance d'en discuter avec ma consoeur et
24 avec certains analystes aussi, et on aurait
25 souhaité, afin de bien répondre à la demande de la

1 Régie, peut-être une clarification sur la question
2 que vous posez, parce qu'il nous semble que la
3 proposition de revente de GSR qui a été soumise par
4 Enbridge à la Régie, essentiellement Enbridge est
5 d'avis que l'acquisition ainsi que la revente de
6 GSR sont des activités réglementées, clairement,
7 parce qu'ils le soumettent à la Régie pour
8 approbation. Donc, on est clairement dans une
9 activité réglementée.

10 Il me semble aussi que le simple fait de
11 revendre du GSR à une entité non réglementée ne
12 fait pas de l'activité une activité non
13 réglementée. Donc, la question qu'on se posait,
14 c'est : dans votre question, quelle est l'activité
15 non réglementée que vous aviez en tête?

16 C'est ça un peu, parce qu'on a de la
17 difficulté à bien comprendre la question, puis
18 donc, afin de bien répondre à la question, on veut
19 s'assurer qu'on comprend c'est quoi, disons, la
20 préoccupation de la Régie.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Si je peux me permettre, peut-être juste pour
23 clarifier : la discussion qu'il y a eue entre nous
24 n'est pas allée tout à fait aussi loin, dans le
25 sens où, oui, nous aimerions avoir une

1 clarification quant à la portée de la question,
2 exactement qu'est-ce qu'on veut savoir, mais je
3 réserve mes représentations relativement à la
4 nature réglementée et non réglementée pour
5 l'argumentation en fonction de ce que vous allez
6 nous donner comme clarification suivant la question
7 qui est soulevée par maître David.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 En fait, si vous permettez, je vais être un peu
10 plus précise. C'est qu'EGQ va acquérir des
11 molécules de GSR, dans le cadre de... EGQ, comme
12 distributeur réglementé par la Régie, monopole, il
13 va acquérir des molécules de GSR aux fins de les
14 revendre et d'en racheter d'autres, et revendre et
15 acheter. Et donc, c'est... - je vais le dire dans
16 mes termes, là - c'est comme un actif réglementé,
17 donc approuvé par la Régie dans le cadre d'une
18 réglementation d'un distributeur réglementé.

19 Et cet « actif »-là, entre guillemets, là,
20 qui est un contrat de production, pourra être
21 revendu. Là, aujourd'hui, ça a changé, mais à un
22 courtier. Là, en fait, c'est la même chose
23 qu'avant, mais maintenant, c'est revendu à un
24 courtier aux fins que le courtier le distribue à
25 qui pourrait être intéressé. Donc, c'est acquérir

1 de la fourniture de GSR dans le cadre de l'activité
2 réglementée de EGQ, mais aux fins de la revente...

3 Bon, « aux fins », on sait que c'est pour baisser
4 les coûts, mais l'activité, c'est de la revendre à
5 un courtier qui, lui, pourra revendre cette
6 molécule-là dans le marché.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 O.K.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Puis la... le marché de la fourniture de GSR, ce
11 n'est pas un marché réglementé. C'est ça, le
12 réglementé puis le non réglementé, c'est que...

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 C'est le fait de revendre à une entité qui n'est
15 pas une cliente d'Enbridge.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Oui, absolument, ça, ça peut être une perspective.
18 Mais qu'un distributeur acquiert de la fourniture,
19 mais non pas pour desservir sa clientèle, mais aux
20 fins de la revendre à un courtier qui la revendra
21 dans le marché.

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 O.K. Bon, alors...

24 Mme SYLVIE DURAND :

25 Est-ce que c'est plus clair pour vous?

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Oui. C'est sûr que dans la présentation, ce matin,
3 Enbridge a quand même... s'est prononcé sur les
4 objectifs visés, qui étaient la réduction du...

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 Absolument.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 ... coût moyen et... Bon, alors, je ne veux pas
9 parler pour Enbridge, là, évidemment, je réfère à
10 la présentation. O.K., bien, je pense que ça
11 clarifie un peu plus...

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 Bien, c'est la perspective...

14 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

15 ... c'est juste le...

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 ... c'est à vous de réfléchir, juridiquement
18 parlant.

19 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 Parfait. On va y revenir en argumentation. Merci.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui. Fait que donc, à la lumière de ce que... à
23 moins que... à la lumière de ce que j'ai entendu,
24 on mettrait fin à l'audience d'aujourd'hui. On
25 reprendrait demain matin avec la preuve des

1 intervenants. Est-ce qu'il y a des commentaires?

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 Non, c'est juste la libération des témoins,

4 Monsieur le Président.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Je l'avais dit, mais...

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Ah, on s'excuse.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Mais ce n'est pas grave.

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Ça n'a pas été enregistré.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Au moins, j'ai de l'appui. Parfait. Bonne fin de
15 journée.

16

17 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

18 _____

1 SERMENT D'OFFICE

2

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

10

11

12

13



14

ROSA FANIZZI

15

RIOPEL GAGNON LAROSE