

**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**

ÉNERGIR - DEMANDE PORTANT SUR DIVERSES  
MESURES EN LIEN AVEC LE GSR

DOSSIER : R-4320-2025 - Sujets 2 et 3

RÉGISSEURS :     M. FRANÇOIS ÉMOND, président  
                  Me LISE DUQUETTE  
                  Me LOUIS LEGAULT

AUDIENCE DU 24 AVRIL 2026  
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 6

**ROSA FANIZZI**  
**STÉNOGRAPHE OFFICIELLE**

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL  
avocate de la Régie

DEMANDERESSES :

Me PHILIP THIBODEAU  
avocat d'Énergir, S.E.C.

INTERVENANTS :

Me PAULE HAMELIN  
Me NICOLAS DUBÉ  
avocats de l'Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me STEVE CADRIN  
avocat de l'Association hôtellerie Québec et de  
l'Association restauration Québec (AHQ-ARQ);

Me MARIE-PIERRE BOUDREAU  
avocate de l'Association québécoise de la  
production d'énergie renouvelable (AQPER);

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

Me GENEVIÈVE PAQUET  
avocate du Groupe de recommandations et d'actions  
pour un meilleur environnement (GRAME);

Me JOCELYN OUELLETTE  
avocat du Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

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

**TABLE DES MATIÈRES**

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
<b>PREUVE RTIÉÉ</b>	
JEAN SCHIETTEKATTE	
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	5
<b>PREUVE DU GRAME</b>	
NICOLE MOREAU	
INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	24
INTERROGÉE PAR LA FORMATION	42
<b>PREUVE RNCREQ</b>	
RICARDO MOREIRA DOS SANTOS	
INTERROGÉ PAR Me JOCELYN OUELLETTE	54
<b>PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU</b>	69

---

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

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-quatre  
8 (24) avril deux mille vingt-six (2026). Dossier  
9 R-4320-2025 - Sujets 2 et 3 : Demande portant sur  
10 diverses mesures en lien avec le GSR. Poursuite de  
11 l'audience.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Monsieur le Greffier, Maître Neuman, je vois que  
14 monsieur Schiettekatte est déjà en ligne.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Oui. Absolument. Et même sa présentation l'est  
17 aussi. Donc, monsieur Schiettekatte est présent et  
18 il est prêt à être assermenté, s'il vous plaît.

19

20 **PREUVE RTIÉÉ**

21

22 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-  
23 quatrième (24e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

24

25 JEAN SCHIETTEKATTE, consultant en énergie, ayant

1 une place d'affaires au 1463, chemin Riverdale,  
2 Sainte-Adèle (Québec);

3  
4 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
5 solennelle, dépose et dit :

6  
7 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Schiettekatte. D'abord, je  
9 vous demanderais d'identifier comme ayant été  
10 préparées par vous ou sous votre supervision les  
11 pièces suivantes : RTIÉÉ-2, Document 1 (qui est  
12 C-RTIÉÉ-0030) votre mémoire copréparé par vous et  
13 d'autres personnes; RTIÉÉ-2, Document 2 (qui est  
14 C-RTIÉÉ-0034) qui est votre réponse à la DDR 1  
15 d'Énergir; et votre présentation, qui s'en vient  
16 dans quelques instants, qui est RTIÉÉ-2, Document 3  
17 (C-RTIÉÉ-0036).

18 R. Oui, je les reconnais.

19 Q. **[2]** Merci. Donc, je vous invite... Et en passant,  
20 nous nous excusons auprès de la Régie puisque,  
21 normalement, nous déposons une déclaration  
22 assermentée qui aurait dû venir après la réponse à  
23 la DDR, mais monsieur Schiettekatte étant à  
24 l'étranger, ça aurait été pas impossible mais très  
25 compliqué de le faire. Merci.

1 R. Bonjour à tous. Bonjour, Monsieur le Président,  
2 Monsieur et Madame les régisseurs. Bien, je vous  
3 remercie pour m'avoir autorisé à présenter de  
4 l'Oklahoma, dans le pays du gaz. Peut-être que  
5 c'est approprié, mais en tout cas, de toute façon,  
6 aujourd'hui, bien, je vais vous faire une  
7 présentation sur des points qui sont extrêmement  
8 importants, les sujets 2 et 3, pour le RTIÉÉ.

9           Alors, une petite introduction. Cette  
10 présentation porte sur deux enjeux structurants du  
11 développement du GSR au Québec : d'une part, la  
12 méthode de socialisation du GSR invendu, et d'autre  
13 part, la valorisation des UC. Ces deux mécanismes  
14 sont au coeur de l'équilibre économique du système,  
15 puisqu'ils influencent à la fois les coûts assumés  
16 par la clientèle, les signaux de marché transmis  
17 aux producteurs et la capacité du Québec à  
18 développer une filière locale de GSR.

19           L'objectif du RTIÉÉ est de proposer des  
20 ajustements permettant d'assurer une meilleure  
21 équité entre les clients, une plus grande  
22 efficacité économique et une cohérence accrue avec  
23 les objectifs de transition énergétique.

24           Le premier sujet, bien, c'est  
25 l'établissement du tarif de socialisation. L'enjeu

1 central ici, c'est un déséquilibre structurel entre  
2 l'offre de GSR et de la demande volontaire de GSR.  
3 Le cadre réglementaire impose à Énergir une  
4 augmentation progressive des volumes de GSR,  
5 atteignant cinq pour cent (5 %) dès vingt vingt-  
6 cinq (2025) - on a vu qu'il y a un nouveau  
7 règlement qui va encore modifier ces règles-là - et  
8 devant continuer à croître par la suite.

9           Toutefois, la demande volontaire de GSR par  
10 la clientèle ne suit pas cette progression. Il en  
11 résulte un surplus structurel de GSR invendu, qui  
12 doit être récupéré auprès de l'ensemble des  
13 clients. Cette situation n'est pas conjoncturelle,  
14 mais bien structurelle, et appelle une adaptation  
15 du mécanisme de socialisation.

16           Le problème du mécanisme actuel, c'est un  
17 mécanisme qui est basé sur une hypothèse désormais  
18 invalide. Le mécanisme actuel repose sur une mise  
19 en inventaire du GSR invendu pendant deux ans,  
20 fondée sur l'hypothèse que les ventes volontaires  
21 permettraient éventuellement d'écouler ces  
22 volumes-là.

23           Or, cette hypothèse n'est plus réaliste  
24 dans le contexte actuel. Le maintien de ce  
25 mécanisme entraîne trois enjeux, selon nous. C'est

1 que, un, c'est un décalage important entre les  
2 coûts et les récupération tarifaire, des coûts  
3 additionnels liés au rendement et à l'impôt, une  
4 iniquité intergénérationnelle entre les clients. Ce  
5 mécanisme devient donc structurellement inefficace.

6 On le voit ici, la croissance du volume de  
7 GSR invendu, illustrée ce de petit graphique qu'on  
8 a fait à droite, confirme que le problème est  
9 appelé à s'amplifier dans les prochaines années. Ce  
10 qui est important ici, ce n'est pas le niveau  
11 absolu, mais l'écart croissant entre ces courbes-  
12 là. C'est cet écart qui devient un coût pour  
13 l'ensemble de la clientèle. Dans ce contexte, un  
14 mécanisme basé sur un décalage temporel devient non  
15 seulement inefficace, mais coûteux pour la  
16 clientèle.

17 Alors, la solution qui est proposé par  
18 Énergir, c'est vers une transition vers une  
19 socialisation prévisionnelle. Énergir propose de  
20 socialiser les volumes invendus sur une base  
21 prévisionnelle annuelle avec des ajustements des  
22 écarts dans le rapport annuel. Cette approche  
23 permet d'éliminer le décalage de deux ans, de  
24 réduire les coûts financiers et de mieux aligner  
25 les tarifs avec les coûts réels. Elle s'inscrit

1 dans la logique prévisionnelle du traitement des  
2 autres coûts réglementaires.

3 Alors, on a modifié un petit peu notre  
4 recommandation 2.3. On fait un appui à la réforme  
5 proposée par Énergir, mais avec une nuance  
6 essentielle, c'est une allocation prioritaire au  
7 GSR québécois.

8 Le RTIÉÉ a appuyé la proposition d'Énergir,  
9 puisqu'elle corrige une inefficience majeure du  
10 mécanisme actuel.

11 Toutefois, selon nous, pour maximiser son  
12 efficacité économique et son acceptabilité - je  
13 reviens surtout sur le mot « acceptabilité » ici,  
14 je reviendrai plus tard dessus - cette réforme doit  
15 être accompagnée d'un ajustement dans la logique  
16 d'allocation du GSR.

17 Alors ainsi, à notre réponse 1.1 à la DDR  
18 d'Énergir, le RTIÉÉ a précisé que sa proposition ne  
19 vise pas à créer deux tarifs de GSR. En effet, ces  
20 deux tarifs existent déjà : le tarif de GSR pour  
21 les clients volontaires et le tarif de  
22 socialisation pour la masse de la clientèle.

23 La proposition du RTIÉÉ consiste uniquement  
24 à modifier l'allocation des coûts entre ces deux  
25 tarifs en fonction du GSR réellement attribué.

1           Le RTIÉÉ propose donc que le GSR québécois  
2           soit alloué en priorité aux clients volontaires.  
3           Ainsi, le tarif de GSR refléterait le coût net du  
4           GSR québécois; le tarif de socialisation  
5           refléterait le coût net du GSR restant.

6           Cette approche repose sur les règles  
7           tarifaires existantes, mais modifie l'allocation  
8           des volumes.

9           Cette caractéristique locale du GSR  
10          « vendu » aux clients volontaires québécois  
11          s'inspire notamment du « locally sourced RNG » de  
12          Vermont Gas Systems, comme on peut voir au rapport  
13          de BiogasWorld. C'est une revue, en fait, « A  
14          comprehensive study to scan and analyse approaches  
15          to sharing the cost of blending renewable natural  
16          Gas (RNG) », qui a été publié en décembre vingt  
17          vingt-deux (2022). Et plus précisément aux page 23  
18          et 24. Si vous avez eu l'occasion de lire notre  
19          mémoire, il y avait dans cette étude-là, c'était  
20          assez intéressant parce qu'ils faisaient une revue  
21          en Amérique du Nord de comment était traitée cette  
22          socialisation de GSR là. Ce qui est intéressant  
23          dans ce cas-ci, c'est que c'est à peu près la même  
24          approche qu'on propose.

25          Ainsi, les consommateurs volontaires

1 de GSR d'Énergir pourraient bénéficier des  
2 avantages réputationnels d'acheter du GSR  
3 québécois. Ils éviteraient les enjeux  
4 réputationnels (environnementaux ou de conditions  
5 sanitaires) qui accompagnent parfois certains des  
6 GSR acquis par Énergir hors Québec.

7 À terme, cette allocation des GSR  
8 différente entre a) les clients volontaires et b)  
9 le GSR socialisé devrait se refléter en une  
10 allocation différente du coût du GSR (net des  
11 revenus des unités de conformité fédérales) entre  
12 a) le tarif GSR et b) le tarif de socialisation du  
13 GSR.

14 Toutefois, à titre transitoire, nous  
15 proposons - il y a une petite coquille ici - au  
16 moins pour vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-  
17 2027) (et en évaluant annuellement par la suite),  
18 qu'il est préférable d'établir sur une base  
19 identique le tarif GSR et le tarif de  
20 socialisation, pour le moment (ce qui signifie donc  
21 que le tarif de socialisation interfinancera, pour  
22 une période transitoire, le tarif GSR vendu vu que  
23 le coût net du GSR québécois est actuellement  
24 supérieur au coût net du GSR non québécois).

25 Il est en effet attendu que l'écart entre

1 le coût net entre le GSR québécois et celui du GSR  
2 non québécois pourrait diminuer, à mesure que les  
3 valeurs des UC croîtra et, possiblement, que les  
4 coûts bruts du GSR québécois diminueront aussi,  
5 notamment si les producteurs québécois sont  
6 financièrement aidés.

7 À terme, le coût net du GSR québécois  
8 pourrait devenir inférieur au coût net du GSR non  
9 québécois.

10 Puis j'ai trouvé très intéressante hier la  
11 présentation de AQPER qui présentait, en fait, une  
12 étude de sensibilité où on voyait déjà, en  
13 regardant leur projection, que ce qu'on disait ici,  
14 bien, va arriver. Alors, je pense que ça, c'est  
15 extrêmement intéressant ce que l'AQPER démontrait.

16 Il appartient donc à la Régie de l'énergie  
17 de suivre annuellement cette évolution lorsque le  
18 coût net du GSR québécois sera éventuellement  
19 devenu inférieur au coût net du GSR non québécois,  
20 l'interfinancement entre les deux pourrait cesser  
21 (et le tarif de GSR pourra alors refléter le coût  
22 net inférieur du GSR québécois).

23 Alors, cette approche mixte permettra :  
24 d'améliorer l'attractivité du GSR québécois;  
25 d'augmenter les ventes volontaires; de réduire les

1 volumes à socialiser.

2 Globalement, cela devrait réduire le coût  
3 total du GSR socialisé pour la clientèle, parce  
4 qu'on va avoir finalement une clientèle volontaire  
5 qui selon nous va vraiment être plus grande.

6 Notre approche mixte permet également de  
7 refléter les préoccupations gouvernementales quant  
8 aux avantages économiques, sociaux et  
9 environnementaux du GSR québécois, exprimées dans  
10 le décret 1240-2025, qui a été publié le huit (8)  
11 octobre vingt vingt-cinq (2025).

12 Ici, je vais faire un aparté un petit peu  
13 de ma présentation. Je vais demander à maître  
14 Neuman de déposer... Je ne sais pas si les gens,  
15 vous l'avez vu, mais il y a eu, à la fin mars début  
16 avril, l'EPA a finalement confirmé ce qu'ils  
17 annonçaient déjà depuis l'année dernière.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Monsieur Schiettekatte est en train de projeter,  
20 non plus la présentation, mais une autre pièce que  
21 nous avons déposée qui est C-RTIÉE-0037, qui est  
22 une annonce de l'EPA du vingt-sept (27) mars deux  
23 mille vingt-six (2026).

24 M. JEAN SCHIETTEKATTE :

25 R. Alors, je vais attirer votre attention qu'ici

1 l'intention de l'EPA est de vraiment améliorer la  
2 sécurité énergétique aux États-Unis de  
3 l'approvisionnement en « fuel ». Alors, l'EPA, ils  
4 annoncent :

5 EPA is announcing that starting in  
6 2028, foreign fuels and feedstocks  
7 will receive half the RFS compliance  
8 value compared to American-made  
9 products, providing American biofuel  
10 producers with time to prepare for the  
11 change while ensuring that American  
12 farmers benefit from the RFS program  
13 and American energy independence.

14 Alors, pour moi, ça, c'est quand même extrêmement  
15 important que... On a bien entendu les gens de  
16 l'ACIG qui parlaient de compétition, d'enjeu pour  
17 être compétitif. On s'en va vraiment dans un marché  
18 qui va être extrêmement protectionniste.

19 Moi, je suis ici actuellement, puis je peux  
20 vous le dire, j'ai rencontré plusieurs producteurs  
21 de gaz puis des gens ici, on s'en va dans un marché  
22 totalement protectionniste. Je pense qu'il faut, de  
23 notre côté, au Québec et au Canada, faire la même  
24 transition. On va probablement le voir dans les  
25 prochains mois avec la négociation du Traité, de

1 Free Trade, ou de renégociation supposée de ce  
2 traité-là. Mais je pense qu'on doit vraiment faire  
3 une transition vers le GSR québécois. Je pense  
4 aussi que ça va être un outil de marketing  
5 intéressant pour Énergir, plus le sentiment  
6 antiaméricain, ou procanadien, qu'on voyait dans  
7 les derniers mois, va se faire sentir. Bien, le  
8 fait de pouvoir acheter du GSR québécois, je pense  
9 que ça va être une façon pour Énergir de stimuler  
10 cette vente-là de GSR québécois comparativement à  
11 d'autres sources.

12 Alors, je pense que c'est de donner ici à  
13 Énergir les outils pour qu'elle puisse améliorer ce  
14 concept-là de vente volontaire, que je pense qui  
15 était une extrêmement bonne idée, qui était dans le  
16 dossier 4008. Mais il faut lui donner un  
17 « packaging », là, qui va faire qu'il va pouvoir se  
18 vendre plus facilement. Alors...

19 Q. **[3]** Oui. Juste une question, Monsieur  
20 Schiettekatte, en sortant du texte. Sur ce point  
21 que vous venez de mentionner, actuellement, lorsque  
22 Énergir commercialise son GSR pour des clients  
23 volontaires, est-ce qu'elle est en mesure de  
24 publiciser de quelque façon la provenance du GSR?  
25 Est-ce que c'est du GSR québécois? Est-ce que

1 Énergir est en mesure de publiciser cela?  
2 R. Elle ne le fait pas parce que tous les GSR sont  
3 dans le même paquet. Alors... mais elle serait  
4 capable de le faire, mais il faudrait qu'elle  
5 puisse garantir à ses clients que ça soit comme ça.  
6 Alors, c'est qu'est-ce qu'on propose de faire ici,  
7 là, de faire une distinction entre les deux, oui.

8 Bon, le deuxième sujet, c'est la  
9 valorisation des unités de conformité. Les UC comme  
10 composantes clé du coût net du GSR et la valeur  
11 supérieure des UC du GSR québécois.

12 Alors, les unités de conformité fédérales  
13 représentent une source de revenus significative  
14 associée au GSR. Leur intégration dans la  
15 tarification est essentielle, puisqu'elles  
16 influencent directement le coût net du GSR.

17 Le marché des UC a connu une forte  
18 croissance, avec une hausse importante des prix.  
19 Cette évolution renforce leur importance dans la  
20 détermination du coût du GSR et justifie une  
21 approche plus fine de valorisation.

22 Alors, dans notre mémoire, le RTIÉÉ, on  
23 avait calculé que bon, ce qui était confirmé aussi  
24 un peu par la présentation hier de l'AQPER, que les  
25 unités de conformité québécoises vont avoir une

1 meilleure valeur. Alors, on remarque que, en vingt  
2 trente et un (2031), par exemple, que ça va être  
3 vraiment un ratio qui est important. Plus la valeur  
4 des unités va aussi augmenter, ce qui semblerait,  
5 bon, dans les discussions qu'il y a eu dans les  
6 derniers jours que, actuellement, les chiffres qui  
7 étaient présentés sur lesquels on a basé notre  
8 analyse selon les gens sont très conservateurs.

9           Alors, c'est sûr qu'à un certain moment,  
10 cette valeur-là des UC québécoises va être  
11 importante puis va probablement réduire le coût du  
12 GSR québécois en deçà du coût du GSR étranger.

13           Cette différence justifierait donc à terme  
14 une valorisation différenciée afin de refléter la  
15 réalité économique du produit, et surtout la  
16 qualité de ce produit-là. On pense nous, le RTIÉÉ,  
17 on l'a dit souvent, qu'au niveau environnemental,  
18 on a un GSR qui est de meilleure qualité.

19           Le RTIÉÉ soumet que les tarifs de GSR et de  
20 socialisation du GSR devraient être basés sur le  
21 coût net du GSR, qui est défini comme le coût  
22 d'acquisition moins les revenus des UC.

23           Cette logique doit s'appliquer  
24 indistinctement aux différents groupes de GSR  
25 (Québec versus hors Québec). Le mécanisme actuel

1 mutualise actuellement les UC sans distinction de  
2 provenance. Or, le GSR québécois génère davantage  
3 d'UC par mètre cube, ce qui signifie que sa valeur  
4 environnementale et économique est supérieure.

5 Cette différence n'est pas reflétée dans  
6 les tarifs actuels. Nous proposons d'y refléter à  
7 terme, comme vu précédemment, ce qui permettrait au  
8 tarif de GSR de décroître lorsque le coût net du  
9 GSR québécois sera effectivement devenu inférieur  
10 au coût net hors Québec, ce qui permettra alors à  
11 la Régie d'établir un tarif GSR reflétant ce coût  
12 net inférieur.

13 L'intégration de la valeur de tous les UC  
14 dans le tarif du GSR et le tarif de socialisation,  
15 qu'elles aient été générées avant ou après le sept  
16 (7) juin. Alors, ça, c'était notre recommandation  
17 3.2. Et c'est important pour nous, on tient à  
18 féliciter Énergir de faire ça.

19 Alors, le RTIÉÉ invite la Régie à accepter  
20 qu'Énergir, contrairement à EGQ, intègre la valeur  
21 nette de tous les UC dans le tarif de GSR, qu'elles  
22 aient été générées avant ou après le sept (7) juin.  
23 Alors, on a vu dans l'autre dossier qu'il y avait  
24 eu tout un débat sur ça. On appuie fortement la  
25 recommandation, la proposition d'Énergir ici.

1 Q. **[4]** Excusez, Monsieur Schiettekatte, « l'autre  
2 dossier », vous parlez du dossier d'EGQ?

3 R. Le dossier d'EGQ.

4 Q. **[5]** D'accord.

5 R. D'Enbridge Gaz Québec. Alors, l'autre point, c'est  
6 l'intégration, sur une base prévisionnelle, de la  
7 valeur des UC dans le tarif GSR et le tarif de  
8 socialisation dès vingt vingt-six/vingt vingt-sept  
9 (2026-2027). Alors, ici, on change un peu notre  
10 recommandation 3.3 comment on l'avait fait.  
11 Globalement, ici, c'est à écouter les débats qui  
12 ont été faits dans les derniers jours, la  
13 présentation de Marcel Paul Raymond, les autres  
14 présentations, on pense vraiment qu'il pourrait y  
15 avoir un effort d'Énergir. Puis je ne pense pas que  
16 ça représente un risque important. Surtout qu'on  
17 croit vraiment que... nous, notre position, c'est  
18 que la valeur des unités de conformité va  
19 augmenter. On le voit aux États-Unis, la valeur des  
20 RIN est en train d'augmenter parce qu'ils diminuent  
21 le volume. Alors, on pense que ce phénomène-là va  
22 se traduire par la même chose au Canada.

23 Alors, le RTIÉÉ invite la Régie de  
24 l'énergie à requérir que la valeur des UC, établie  
25 sur une base prévisionnelle, soit soustraite du

1 coût du GSR afin d'établir le tarif GSR, le tarif  
2 de socialisation dès vingt vingt-six/vingt  
3 vingt-sept (2026-2027).

4 En aucun cas cette valeur ne devrait être  
5 prévue à zéro dollar (0 \$) malgré l'incertitude  
6 actuelle du marché. Tout écart entre la valeur  
7 prévue des UC et les revenus réels de leur vente  
8 sera ajusté via un compte écart.

9 Alors, ça termine ma présentation.

10 Q. [6] Je vous remercie beaucoup, Monsieur  
11 Schiettekatte. Et pour référence, Marcel-Paul,  
12 c'est monsieur Marcel Paul Raymond, pour les notes  
13 sténographiques. Merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 De l'AHQ-ARQ.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Oui. Oui, absolument. Alors, Monsieur  
18 Schiettekatte, je vous remercie. Et monsieur est  
19 prêt à être... à répondre à d'autres questions.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître Neuman. Merci, Monsieur  
22 Schiettekatte. Est-ce qu'il y a des intervenants  
23 qui ont des questions? Maître Thibodeau?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Donc, bonjour. Donc, pas de questions du côté

1 d'Énergir.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Maître Cardinal?

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Pas de questions non plus. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Maître LEGAULT?

8 Me LOUIS LEGAULT :

9 Pas de questions, Monsieur le Président.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Maître Paquet, non plus. Et moi non plus. Donc, ça

12 termine. Merci beaucoup, Monsieur Schiettekatte.

13 J'imagine que vous avez été très clair s'il n'y a

14 aucune question. Donc, vous êtes libéré.

15 M. JEAN SCHIETTEKATTE :

16 R. Merci beaucoup.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Je n'aurai pas de réinterrogatoire. J'informe quand

19 même la Régie que je suis en train d'essayer de

20 déposer un document de référence dans quelques

21 minutes, puisque le témoin de l'ACIG avait

22 mentionné que le méthane a un potentiel de

23 réchauffement planétaire de quatre-vingts (80) fois

24 celui du CO2. Alors que le RTIÉÉ, dans différents

25 dossiers, parle de vingt-cinq (25) fois. En fait,

1 c'est vingt-cinq (25) fois ou admettons vingt-huit  
2 (28) fois. C'est simplement la base de calculs.  
3 Quatre-vingts (80) fois, c'est sur un horizon de  
4 vingt (20) ans. Et le vingt-cinq (25) fois, c'est  
5 sur un horizon de cent (100) ans. Peut-être que je  
6 serai en mesure de déposer la référence. Mais même  
7 si je ne la dépose pas, c'est simplement pour que  
8 vous sachiez que les deux chiffres sont bons. Ça  
9 dépend simplement de la base de... du nombre  
10 d'années de référence.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Maître Hamelin?

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Bonjour. C'est un peu inhabituel. Mon confrère  
15 avait l'opportunité hier de contre-interroger  
16 monsieur Sebaa. On a terminé notre preuve. Il a  
17 d'ailleurs terminé sa propre preuve à l'instant.  
18 Alors...

19 LE PRÉSIDENT :

20 On est d'accord avec vous, Maître Hamelin.

21 Honnêtement, Maître Neuman, je vous inviterais à ne  
22 pas déposer un document complémentaire.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Ça n'a plus d'importance, de toute façon. C'est  
25 simplement pour expliquer la variation entre des

1 chiffres qui sont mentionnés à différentes  
2 reprises. C'est tout.

3 LE PRÉSIDENT :

4 On ne prendra compte non plus de ça dans les notes  
5 sténographiques.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 D'accord. D'accord. Merci bien. O.K.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci, Maître Neuman. Maître Paquet pour le GRAME.  
10 Je vois que madame Moreau s'est installée pendant  
11 ce débat-là.

12

13 **PREUVE DU GRAME**

14

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Donc, bonjour, Monsieur le Président, Madame et  
17 Monsieur les Régisseurs. Geneviève Paquet pour le  
18 GRAME. Madame Moreau est présente ce matin pour la  
19 présentation. Je demanderais avant de débiter,  
20 Monsieur le Greffier, s'il vous plaît, vouloir  
21 l'assermenter.

22

23 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-  
24 quatrième (24e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

25

1 NICOLE MOREAU, analyste pour le GRAME, ayant une  
2 place d'affaires au 84, rue St-Pierre, Chambly  
3 (Québec);

4  
5 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation  
6 solennelle, dépose et dit :

7  
8 INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Q. **[7]** Alors, on a déposé la preuve du GRAME sous  
10 C-GRAME-0017, ainsi que la déclaration assermentée  
11 de madame Moreau sous C-GRAME-0019. Madame Moreau,  
12 est-ce que vous aviez des modifications à apporter  
13 au rapport qui est déposé sous C-GRAME-0017?

14 R. On a une petite erreur cléricale en page 14 au  
15 deuxième paragraphe. Il faudrait remplacer  
16 « 2025-2025 » par « 2025-2026 ».

17 Q. **[8]** Merci beaucoup. Donc, on a également déposé la  
18 présentation sous la cote C-GRAME-0022. Et je  
19 l'affiche au bénéfice de tous. Et je laisse madame  
20 Moreau débiter la présentation.

21 R. Alors, bonjour, Monsieur le Président, Madame et  
22 Monsieur les Régisseurs. Il me fait plaisir au nom  
23 du Groupe de recommandations et d'actions pour un  
24 meilleur environnement de vous présenter nos  
25 principales conclusions et recommandations.

1           Alors, je vais aller à la page du plan de  
2           présentation, et commencer directement avec le  
3           sujet 1, à la prochaine planche, c'est-à-dire la  
4           proposition de modification à la méthode  
5           d'établissement du tarif GSR de socialisation.

6           La proposition telle quelle d'Énergir  
7           répond à l'ensemble des préoccupations et à  
8           l'ensemble de nos propositions, les propositions du  
9           GRAME qu'on a formulées en phase 2 du dossier  
10          4287-2024, à part évidemment le délai d'une année.

11          Alors, on espérait que ça se fasse plus  
12          rapidement. Mais on comprend que le délai était  
13          nécessaire, mais on espérait que ça se fasse avant  
14          de passer à cinq pour cent (5 %) pour éviter  
15          d'accumuler pendant un an cinq pour cent (5 %)  
16          moins les... la demande volontaire, donc  
17          d'accumuler ça de plus dans le compte de frais  
18          reportés qui devraient être récupérés par la suite.  
19          Mais là, c'est... on se retrouve aujourd'hui.

20          Et simplement, ma recommandation, on vous  
21          recommande de l'autoriser. Je ne vais pas  
22          m'attarder sur les détails. Je pense que le RTIEÉ a  
23          fait vraiment une belle présentation, là, de tout  
24          ce que ça représente, là, cette modification-là et  
25          des raisons pour lesquelles cette... la

1 modification de la méthode d'établissement est  
2 nécessaire. Et on est d'accord avec ça.

3           Donc, nous aussi, on s'est... on a regardé  
4 au côté... Je vais juste terminer mon premier  
5 sujet. On s'est posé la question aussi, on s'était  
6 posé à 4287, on était venu vous dire qu'il n'y en  
7 avait pas de demande volontaire, qu'on n'était pas  
8 là, que ça ne fonctionnait pas, qu'il fallait  
9 changer de méthode à cause de ça. Et on s'est posé  
10 la question pourquoi.

11           On a écouté l'ACIG. L'ACIG est venue vous  
12 expliquer pourquoi, eux, leur clientèle n'en achète  
13 pas. On pourrait regarder au niveau de... de la...  
14 je vais dire Monsieur ou Madame-Tout-le-Monde,  
15 pourquoi on n'en achète pas?

16           On se rappelle, au dossier 4008, on était  
17 venu vous dire qu'au niveau de la représentation de  
18 la commercialisation, on avait un problème de... de  
19 représentation du GSR, comme quoi c'était quelque  
20 chose qui était fait chez nous, alors que ça ne  
21 l'était pas, qu'on ne devait pas aller là parce que  
22 ce n'était pas le cas. Et là, finalement, bien,  
23 c'est sorti dans les journaux, hein. Les gens qui  
24 sont de plus en plus informés là-dessus savent que  
25 finalement, ce n'est pas produit en majorité dans

1 leur localité.

2           Donc, on a un problème avec ça. On ne peut  
3 pas s'attendre à ce que les gens lèvent la main  
4 pour aller acheter du GSR, surtout que ça coûte  
5 plus cher. Et on ne peut pas... on ne peut pas  
6 s'attendre à ce que les gens soient contents de  
7 payer cette... ce taux de socialisation là. Que ce  
8 soit un, deux, cinq ou le neuf pour cent (9 %) qui  
9 s'en vient. Et on comprend que... que la population  
10 générale n'a pas d'intérêt.

11           Moi, comme environnementaliste, quand je  
12 regardais ça, si c'est produit au Québec, allons-y,  
13 on pourrait aller à vingt pour cent (20 %) d'un  
14 point de vue environnemental, là. Mais quand on  
15 achète aux États-Unis, on sait bien qu'on n'a pas  
16 besoin de les financer pour qu'ils fassent leur  
17 GSR, on n'a pas besoin d'aller payer pour eux. Du  
18 point de vue environnemental, ce GSR-là, il va être  
19 produit. Ces villes-là, elles vont récupérer leurs  
20 déchets, il faut qu'elles fassent quelque chose  
21 avec leurs produits résiduels.

22           Je veux dire, on n'est pas inquiets que,  
23 d'un point de vue global, si on pense en  
24 environnement global, que ce GSR-là est intéressant  
25 pour le Québec d'un point de vue environnemental.

1 Pour nous, le seul GSR intéressant, c'est celui qui  
2 est produit chez nous, parce qu'il permet justement  
3 une avancée au niveau de la gestion de nos matières  
4 résiduelles et de nos réductions locales. Donc,  
5 penser globalement, mais agir localement, c'est  
6 vraiment la prémisse de base en environnement qui  
7 est importante. Chaque État doit faire leurs  
8 efforts.

9           Donc, moi, d'un point de vue  
10 environnemental, on est allé en dire un mot au  
11 dossier de l'avis demandé au ministre, qu'on  
12 pensait que... le gouvernement a manqué son coup  
13 avec ça. Il a mis la charrue devant les boeufs. Il  
14 s'est... il a fait monter les cibles trop  
15 rapidement pour la production qu'on avait  
16 localement. Même s'il espérait que la majorité, au  
17 début, dans l'analyse réglementaire, il se disait :  
18 « Ah, ça va tout être du GSR au Québec », mais ils  
19 se sont fourvoyés complètement. Et là, on se  
20 retrouve aujourd'hui avec cette situation-là. Vous  
21 êtes pris avec le règlement, mais nous aussi, tout  
22 le monde est pris avec ça. Donc, j'espère que, dans  
23 l'avenir, l'ensemble des gens décisionnels va  
24 apprendre de ces leçons-là et se pencher sur des  
25 solutions.

1 J'écoutais le RTIÉÉ. Le RTIÉÉ a une  
2 solution intéressante, bien que là, actuellement,  
3 on a juste vingt pour cent (20 %) de... on a fait  
4 une analyse, là, on aurait à peu près vingt pour  
5 cent (20 %) du GSR produit au Québec sur le neuf  
6 pour cent (9 %), là, qui s'en vient. Donc, ce n'est  
7 pas beaucoup. Ça pourrait être une solution pour au  
8 moins augmenter la demande volontaire. Parce que  
9 quand les gens sont contents d'en acheter,  
10 évidemment il y a moins d'impact, il y a moins  
11 d'opposition, au moins dans la population en  
12 général. Donc, voilà pour ça.

13 Maintenant, comment gérer le problème qu'on  
14 a créé de... de se tromper, finalement, sur la  
15 demande volontaire? Donc, on s'est retrouvé avec un  
16 solde cumulé. Qu'est-ce qu'on fait avec ça? Nous,  
17 on a regardé, on a pensé un peu de la même manière,  
18 on a abordé ce dossier-là comme le dossier 4287. On  
19 l'a abordé à quel moment il faut faire les  
20 changements. Nous, on était venus... ça fait un  
21 bout de temps qu'on y pense, puis qu'on essayait  
22 d'introduire ça dans les dossiers. Ça n'avait pas  
23 eu de suite. L'année passée, ça a eu une suite. On  
24 s'était dit : ce serait mieux de le faire avant de  
25 passer à cinq pour cent (5 %). Là, ce qu'on vient

1 vous dire, mais ce serait mieux de recouvrer avant  
2 de passer au sept pour cent (7 %). C'est un peu  
3 une... regarder les choses de la manière dont on  
4 est pris avec une évolution d'une cible qui évolue,  
5 puis qui va changer en deux mille vingt-huit/vingt-  
6 neuf (2028-2029).

7           Donc, ça, c'est le... on a fait ça sous  
8 forme de graphique. Nous, on a mis les deux  
9 composantes de ce que les gens vont avoir à payer  
10 au total, pas juste le solde recouvré, mais aussi  
11 les frais de socialisation. Là, on voit que pour la  
12 stabilité tarifaire, on a un problème en deux mille  
13 vingt-huit/vingt-neuf (2028-2029). On a une hausse,  
14 puis l'année d'après, on a une baisse. J'allais  
15 dire : ça fait un peu bizarre. Mais c'est... ça ne  
16 représente pas de la prévisibilité au niveau de la  
17 stabilité tarifaire. Donc, ça, c'est nos constats.

18           Après ça, bien, on l'a comparé avec le  
19 scénario de deux ans. On voit que c'est beaucoup  
20 plus stable. Est-ce que c'est idéal? On a écouté  
21 l'ensemble des autres... des clients qui ont des  
22 préoccupations. Mais là, on passe d'un état où on  
23 ne payait pas le plein prix. On avait... on a un  
24 rabais cette année parce que... Ce qu'on consomme  
25 dans l'année courante, c'est cinq pour cent (5 %),

1       mais on ne paie pas ça, on en paie beaucoup moins.

2               Donc, on a un rabais cette année. On le  
3       rattrape l'année prochaine. Mais le fait qu'on  
4       le... qu'on passe de deux (2 %) à cinq (5 %)  
5       l'année prochaine, puis qu'on rajoute le... ce qui  
6       est dans le solde, ce qu'on n'a pas payé avant,  
7       bien, ça fait une hausse beaucoup plus haute que  
8       juste de deux (2 %) à cinq pour cent (5 %), là. On  
9       est plus haut que ça.

10              On a vu que les... l'ensemble des clients  
11       ont des préoccupations là-dessus. Nous, on vous  
12       recommande... nous, c'est notre recommandation. Je  
13       vais aller à la page suivante, s'il vous plaît,  
14       merci. On a regardé, notre recommandation, on a  
15       regardé aussi combien ça coûte de plus par rapport  
16       à un scénario qu'aujourd'hui, bien, on rembourse  
17       sur un an. C'est la seule chose qu'on peut faire,  
18       là. On rembourse sur un an. C'est le plus court  
19       délai. Donc, combien ça coûte de plus si on  
20       rembourse sur deux ans, sur trois ans, sur quatre  
21       ans ou en cinq ans. Donc, c'est ça le tableau qu'on  
22       vous... que je vous ai reproduit qui est dans notre  
23       rapport.

24              Maintenant, j'arrive à mes conclusions. On  
25       vous recommande de recouvrer sur deux ans. On pense

1 que ça favorise, là, une plus grande stabilité  
2 tarifaire, puis ça permet d'éviter des coûts  
3 additionnels.

4 Par contre, je veux dire, on a suivi...  
5 j'ai lu... regardé l'ensemble des preuves des  
6 intervenants aussi. On a écouté ce que les  
7 intervenants avaient à dire, les clients, et on  
8 laisse déterminer à la Régie si le nivelage des  
9 coûts sur une plus longue période est souhaitable  
10 pour la clientèle ou pas. Bien qu'il y a des coûts  
11 additionnels qui y sont attachés. Je pense que tout  
12 le monde est au courant, les clients sont au  
13 courant : il y a des coûts additionnels s'ils  
14 prolongent le... s'ils prolongent le délai de  
15 recouvrement.

16 On a regardé aussi, ce qu'on pense, c'est  
17 que le scénario de trois ans, quand on regarde la  
18 stabilité, c'est peut-être celui qui assure le  
19 moins de stabilité à cause d'une pointe, d'une  
20 hausse plus marquée, après ça d'une baisse. Le  
21 scénario de six ans, c'est celui qui a le plus de  
22 stabilité, mais qui coûte le plus cher. Évidemment,  
23 il ne coûterait pas plus cher si on optait sur un  
24 CFR qui ne porte pas de rendement comme l'ACIG le  
25 nomme.

1                   Mais voilà pour notre... c'est notre  
2 proposition, mais on comprend que si la Régie  
3 devait aller ailleurs, elle doit considérer aussi,  
4 là, les options demandées par les autres clients.

5                   Donc, je rentre à mon sujet 3, maintenant,  
6 les modalités d'intégration du revenu lié à la  
7 vente des unités de conformité. Je vais d'abord me  
8 permettre de mettre la table pour éviter de répéter  
9 ces éléments-là au fur et à mesure que je... on  
10 énumère nos recommandations.

11                   Donc, Énergir demande à la Régie la  
12 création d'un compte de frais reportés, revenus  
13 RPC, hors base, pour cumuler les revenus des ventes  
14 d'unités de conformité. Et là, leur proposition,  
15 c'est de... En tout cas, pour la première année,  
16 ils vont prendre le solde au trente (30) septembre,  
17 puis ils vont l'additionner du solde du premier  
18 (1er) octobre au trente et un (31) janvier. Ils  
19 vont les intégrer ensemble, puis ils vont remettre  
20 le plus rapidement - c'est l'intention d'Énergir -  
21 le plus rapidement possible à la cause tarifaire  
22 suivante, donc en deux mille vingt-six/vingt-sept  
23 (2026-2027), les revenus qui ont déjà été créés des  
24 UC pour application au premier (1er) octobre.

25                   Considérant le motif invoqué par Énergir,

1 soit l'absence de repères de marché stables, on  
2 s'est rallié à la... à la proposition d'Énergir,  
3 soit l'échéancier qui est proposé. Ça simplifie  
4 l'intégration de la valeur des UC au tarif GSR sur  
5 une base annuelle.

6 Et ça évite de faire des prédictions, d'un  
7 coup que c'est cinquante pour cent (50 %), on va à  
8 vingt-cinq pour cent (25 %), on prédit tout d'un  
9 coup pour ne pas avoir... pour ne pas se retrouver  
10 en dessous, là. Je veux dire, c'est ça, en dessous  
11 puis avoir trop remis aux clients sur le GSR, puis  
12 être obligé de récupérer. Mais après ça, ça prend  
13 un autre CFR pour gérer ça, et caetera.

14 Donc, ça simplifie le mode de gestion de  
15 tout ça. Et je serais plutôt d'accord que l'impact,  
16 c'est plutôt la première année, parce qu'après ça,  
17 il y a toujours... c'est toujours sur une période  
18 d'un an que c'est recouvert, là, mais avec six mois  
19 de... avec le huit mois qui manque, là, qui est...

20 Donc, on vous recommande d'autoriser la  
21 proposition d'intégrer directement la valeur  
22 générée par la vente des UC au calcul du tarif GSR  
23 selon la méthode qui a été proposée. On pense que  
24 ça favorise un rapprochement des revenus et les  
25 charges, parce que pour nous, le GSR net, c'est le

1 coût moins la valeur qui... de revente de ses  
2 attributs environnementaux. Donc, le coût net,  
3 c'est ça la vraie valeur pour nous de... du GSR.  
4 Donc, c'est logique d'en réduire les revenus. Ça  
5 favorise l'équité intergénérationnelle.

6           Cependant, éventuellement, on serait  
7 favorable à l'intégration au tarif GSR de l'année  
8 projetée, soit d'une estimation de la valeur des  
9 ventes nettes des UC pour la période du premier  
10 (1er) janvier [sic] au trente (30) septembre. Donc,  
11 ils nous ont dit que jusqu'au trente et un (31)  
12 janvier, à chaque année, ils vont prendre la valeur  
13 qu'ils ont d'unités réelles, puis après ça, qu'ils  
14 vont l'intégrer dans le... dans l'année suivante.

15           On sait que la valeur des UC va varier dans  
16 les prochaines années. Il va peut-être y avoir des  
17 hauts et des bas importants. Donc, peut-être que ça  
18 serait intéressant d'y aller en termes de  
19 prévision, parce qu'au premier (1er) février, on a  
20 une bonne idée de l'année, qu'est-ce qui se passe.  
21 Qu'est-ce qui se passe cette année, est-ce qu'on a  
22 eu des gros problèmes au niveau politique ou et  
23 caetera. Est-ce qu'il est arrivé quelque chose et  
24 est-ce que, finalement, le UC va varier beaucoup.  
25 On va avoir une meilleure idée dans... peut-être

1 dans deux ou trois ans. Donc, on serait favorable à  
2 changer de méthode, mais éventuellement. Donc,  
3 c'est ça.

4 Q. **[9]** Excusez-moi, Madame Moreau, juste une petite  
5 précision. Vous indiquez pour la période du premier  
6 (1er) janvier au trente (30) septembre, mais  
7 c'est... on parle bien sur la diapositive du  
8 premier février (1er).

9 R. Oui. Excusez-moi.

10 Q. **[10]** Merci.

11 R. Trente (30) janvier, c'est le lendemain, le premier  
12 (1er) février. Ou le trente et un (31) janvier. Je  
13 me trompe de... je ne suis pas bonne avec ces  
14 dates-là. Donc, c'est trente et un (31) janvier, je  
15 l'ai marqué dans la planche. Maintenant, concernant  
16 l'autre possibilité qu'on... à laquelle on...  
17 Merci. Merci, Maître Paquet.

18           Donc, on a questionné les témoins d'Énergir  
19 là-dessus, sur la possibilité d'intégrer les  
20 revenus nets découlant des unités de conformité qui  
21 ont... qui sont déjà créées au trente (30)  
22 septembre deux mille vingt-cinq (2025), qui sont  
23 déjà finalement constatées pour... Donc, pourquoi  
24 ne pas réduire le compte de frais reportés des  
25 unités invendues de GSR, pour réduire finalement le

1 solde à récupérer, vu qu'on... il y a déjà des  
2 revenus, le principe de rapprochement des produits  
3 et charges - toujours dans l'autre planche,  
4 Geneviève, merci.

5           Donc, on s'est rallié à la position  
6 d'Énergir parce qu'on n'avait pas pris en  
7 considération qu'il y a des clients qui sont allés  
8 en achat volontaire puis qui ont payé le plein  
9 prix, et que là, pour faire... pour être  
10 vraiment... que ça soit une solution parfaite, il  
11 faudrait modifier le tarif de l'année antérieure de  
12 GSR, puis là, aller modifier toute la donne de tout  
13 le monde. On s'est rallié à la position d'Énergir  
14 que ça fait du sens. Donc, voilà pour ça.

15           Maintenant, le dernier sujet :  
16 modifications aux pièces déposées au dossier de  
17 fermeture. C'est quelque chose d'important pour  
18 nous. Je vais d'abord mettre la table de ce qui est  
19 demandé par Énergir. Donc, au rapport annuel,  
20 Énergir propose de présenter trois tableaux : un  
21 tableau portant sur les unités de conformité  
22 générées par site de production; un tableau  
23 récapitulatif des transactions de ventes d'UC; et  
24 un tableau représentant la valeur nette des UC  
25 générées par site.

1           Donc, considérant le lien, on pense qu'il y  
2 a un lien, il y a un lien évident entre l'IC des  
3 sites de production et les revenus qui vont être  
4 générés par unité de GSR, donc le nombre,  
5 finalement, la valeur nette des UC générées par le  
6 site en fonction des unités de GSR qui sont  
7 produites.

8           Donc, pour nous, c'est important, parce  
9 qu'on l'a vu en sujet 1, on a un problème à  
10 vraiment se convaincre qu'il faudrait modifier une  
11 caractéristique de prix. Il faut avoir des données  
12 pour ça, pour pouvoir s'en convaincre. Il faut être  
13 capable de dire : « Oui, O.K., je sais où je m'en  
14 vais. » O.K., j'ai une caractéristique de prix,  
15 mais ce n'est pas un prix net, c'est un prix brut  
16 et ça ne comprend pas la valeur de revente.

17           Ce qui est important, ce qu'on pense dans  
18 l'avenir, dans les prochaines années, il va falloir  
19 pouvoir vraiment compiler ça de façon très  
20 attentive et d'arriver à pouvoir se dire :  
21 « Peut-être que j'ai... » Là, je prends les  
22 chiffres du sujet 1 pour faciliter la  
23 compréhension. Si on a un prix de GSR, un contrat à  
24 quarante-cinq dollars (45 \$), mais qu'on a des  
25 valeurs de... - je vais exagérer pour les besoins

1 de la cause - on a une valeur de revente de quinze  
2 dollars le gigajoule (15 \$/GJ) pour... équivalente  
3 pour les UC, on est bien en dessous du prix de  
4 trente-cinq dollars (35 \$) maximum.

5           Donc, on se retrouve dans une situation où  
6 la caractéristique, elle veut dire... bon, elle  
7 veut dire quelque chose, elle limite quand même,  
8 elle contraint à garder une forme de raisonnabilité  
9 au prix de socialisation, mais elle ne donne pas la  
10 vraie valeur de ce qu'elle... de que ça vaut, et ça  
11 ne donne pas le vrai impact que ça a sur le taux de  
12 socialisation.

13           C'est ce qu'on vous recommande. On vous  
14 recommande de vraiment aller chercher cette  
15 information-là année après année. Le marché des UC  
16 est jeune, il va évoluer. Vous allez avoir une  
17 image très claire de ce qui se passe. Vous allez  
18 savoir où vous vous en allez après. Ça va être  
19 facile de prendre les décisions, de dire : « Bon,  
20 bien, c'est là qu'il faut aller. » Ça va être  
21 évident.

22           On a écouté l'AQPER, l'AQPER a fait un bon  
23 bout devant vous pour vous présenter des éléments  
24 dans cette direction-là, des valeurs d'UC en  
25 fonction des sites, et il n'a pas mis le prix à

1 côté. Peut-être dans le dossier confidentiel, je ne  
2 suis pas allée voir dans la pièce confidentielle.  
3 Mais ce qu'on vous recommande, c'est de mettre tout  
4 ça ensemble, de comparer combien il coûte le GSR,  
5 c'est quel type de... de projet.

6 On n'a pas besoin d'aller dans les détails,  
7 mais les détails suffisants pour pouvoir avoir une  
8 comparaison des IC pour les futurs projets et  
9 plusieurs contrats qui vont être signés. On va le  
10 savoir, là, on va avoir une image claire : « Ah,  
11 ça, c'est un LET avec tel IC, ça ne vaut pas  
12 grand-chose de valeur de revente. Finalement, ça  
13 coûte tant, ça vaut-tu la peine d'aller acheter  
14 ça? » C'est tout ça, c'est des valeurs économiques.

15 Nous, on vous disait en sujet 1 qu'on était  
16 confiant qu'Énergir fait ça. En fin de journée, il  
17 y a cette information-là, il regarde ça : « O.K.,  
18 ah oui, ça coûte quand même moins cher, on n'est  
19 pas sûr qu'on va revendre du UC. » Là, ils sont  
20 entre les deux en ce moment, mais ils vont faire ce  
21 travail-là et on vous invite à demander  
22 l'information. Et on vous soumet qu'Énergir a  
23 acquiescé, là, à nos demandes en ce sens. On vous a  
24 mis les références.

25 Et pour terminer, je vais peut-être dire un

1 bon mot sur la preuve de l'ACIG. Il y a quelque  
2 chose qui a vraiment retenu mon attention. Donc, à  
3 l'instar de l'ACIG, le GRAME souhaite souligner que  
4 l'IC est un paramètre déterminant de la valeur  
5 marchande du GSR. Donc, on trouve ça en... la  
6 preuve de l'ACIG, 0029, en page 40, ils disent :

7 L'IC ne constitue pas un simple  
8 paramètre technique.

9 Donc, on pense dans la même direction. Et je pense  
10 que ça termine ma présentation. Je vous remercie de  
11 votre patience.

12 Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 Merci, Madame Moreau. Donc, madame est... madame  
14 Moreau est disponible pour les questions  
15 éventuelles.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci. Est-ce qu'il y a des intervenants qui ont  
18 des questions pour madame Moreau? Non? Maître  
19 Thibodeau?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Bonjour, Madame Moreau. Donc, pas de questions.  
22 Merci.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Cardinal?

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Bonjour. Pas de questions également. Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Maître Legault?

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 Oui, peut-être une question, Monsieur le Président.

7 INTERROGÉE PAR LA FORMATION

8 Me LOUIS LEGAULT :

9 Q. **[11]** Bonjour, Madame Moreau.

10 R. Bonjour.

11 Q. **[12]** Écoutez, je veux être bien sûr que j'ai  
12 compris le sens de votre commentaire quand vous  
13 avez parlé - je dirais plus de votre coeur  
14 d'environnementaliste, là - quant au choix  
15 d'Énergir d'acheter du GSR local versus de d'autres  
16 sources. Est-ce que je comprends que  
17 philosophiquement, votre position c'est :  
18 indépendamment du prix, mais évidemment il ne  
19 faudrait pas que ce soit exagéré, il faudrait  
20 toujours privilégier l'achat de GSR local parce  
21 que, du point de vue environnemental, « it's the  
22 right thing to do »?

23 R. En fait, je... si on faisait des calculs  
24 économiques, si on se disait : si j'avais acheté  
25 juste deux pour cent (2 %) de GSR, même si j'avais

1 payé plus cher au Québec, ça m'aurait coûté pas mal  
2 moins cher qu'acheter dix pour cent (10 %) de GSR  
3 avec huit pour cent (8 %) que je gaspille. C'est  
4 plus ça mon intervention. Puis, moi, je pense que  
5 le gouvernement s'est mis les pieds dans les plats.  
6 Il a mis la charrue devant les boeufs, il a mis des  
7 cibles trop élevées avant qu'on ait du GSR  
8 seulement disponible. Énergir est pris avec ça. Il  
9 faut qu'il achète du GSR. Il n'est pas pour acheter  
10 du GSR qui coûte super cher aux États-Unis. On n'a  
11 pas d'intérêt à faire ça non plus. Donc, il va  
12 choisir des prix plus bas. Je veux dire, je pense  
13 que pratiquement tout ce qui était disponible a été  
14 acquis par Énergir, qui était disponible au Québec.  
15 C'est ce qu'on constate finalement, là. Donc, on  
16 n'a pas de reproches à faire, là, à personne, sauf  
17 peut-être au gouvernement, de la façon dont ça a  
18 été géré, de la façon dont ils ont progressé ses  
19 cibles sans regarder en avant qu'est-ce qui se  
20 passe. Parce que les... on vous en a parlé, si ça  
21 vous tente d'aller voir le rapport du GRAME dans le  
22 dossier 3329, c'est ça, 3329...

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Q. **[13]** Dans le dossier portant sur l'avis à la Régie  
25 pour PGIRE.

1 R. C'est ça, donc on a donné notre opinion de dire :  
2 bien, t'sais, quand on a un objectif... un objectif  
3 législatif puis réglementaire, je veux dire au  
4 niveau gouvernemental, d'aller dans une direction,  
5 on fait attention qu'on reste dans ça, sans arriver  
6 où est-ce qu'on arrive aujourd'hui, où personne  
7 n'est content d'en acheter du GSR, là. Donc, c'est  
8 plus ça ma position.

9 Me LOUIS LEGAULT :

10 Q. **[14]** Merci.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Legault. Maître Duquette?

13 Me LISE DUQUETTE :

14 Q. **[15]** Oui, merci bien. Les questions vont être dans  
15 la même veine. Alors, je note de votre témoignage  
16 que, dans le fond, vous partagez le constat de  
17 l'ACIG que la prémisse de base pour l'établissement  
18 du Règlement sur la livraison du GSR, les prémisses  
19 ne se sont pas réalisées et que vous anticipez que  
20 la hausse des seuils de cinq pour cent (5 %), sept  
21 pour cent (7 %), dix pour cent (10 %), va engendrer  
22 des frais qui sont, des frais de socialisation  
23 notamment, qui sont trop importants et qui va  
24 générer des grandes difficultés économiques,  
25 alors...

1 R. Bien en fait, je n'ai pas regardé au niveau de  
2 l'économie. Je pense que l'ACIG est mieux placée  
3 pour affirmer ces choses-là, de dire que de leur  
4 côté, ça cause des problèmes. Moi, ce que je dis  
5 c'est plutôt au niveau de la balance commerciale,  
6 ce n'est pas une bonne idée d'acheter du GSR à ce  
7 prix-là aux États-Unis. On se tire dans le pied,  
8 là. Puis, on n'a aucun avantage du point de vue  
9 environnemental de faire ça. Mais, on est pris avec  
10 le Règlement, quoi faire avec ça? Promouvoir  
11 l'achat local? Comment on peut faire pour  
12 promouvoir l'achat local? Le RTIEÉ a une  
13 proposition, dire : bien favorisez... faites la  
14 promotion du GSR qui est acheté au Québec. Au moins  
15 celui-là peut-être va se vendre, t'sais. Donc, on  
16 aurait déjà ça de moins de socialisation à faire,  
17 c'est déjà un pas.

18 Je pense que l'ACIG propose autre chose,  
19 là. Je n'ai pas regardé en détail comment ils  
20 procèdent pour le faire, mais je sais qu'Énergir  
21 avait des réticences à l'effet que si l'ACIG achète  
22 juste qu'est-ce qui est très bon, bien après ça, il  
23 va rester juste qu'est-ce qui a moins de revenus de  
24 revente des UC pour réduire son taux de  
25 socialisation. Mais j'ai écouté que l'ACIG pense

1 qu'à la fin, ça va s'équilibrer parce qu'ils vont  
2 en acheter plus. C'est tout un jeu d'équilibre  
3 entre les deux. Je n'ai pas analysé ça en détail,  
4 donc je ne peux pas vous... Mais je comprends la  
5 préoccupation de l'ACIG, oui. Je peux la  
6 comprendre.

7 Q. [16] Alors ça, c'était comme la prémisse de base.  
8 Là, où vous êtes d'accord en fait sur le constat  
9 que la prémisse du règlement est... les prémisses  
10 ne se sont pas réalisées et puis que ça engendre  
11 des frais de socialisation qui sont importants.

12 R. Oui, puis que personne ne veut payer. Par contre,  
13 si c'était du produit local, je veux dire, au  
14 niveau de la population, il y aurait un enjouement,  
15 comme n'importe quoi, là. C'est comme... en fait,  
16 si on regarde ça en psychologie, quand il y a un  
17 (1 %) à cinq pour cent (5 %) de la population qui  
18 sont contents, ça commence à se parler. Puis là,  
19 l'idée se diffuse, puis là tout d'un coup il y a  
20 une hausse de participation. Il y a un seuil de  
21 pourcentage ou... peut-être plus que un pour cent  
22 (1 %), là, parce que que ça devient populaire. Mais  
23 là, c'est devenu impopulaire, donc on a un  
24 problème, là, il faut inverser ça. On a vu, c'est  
25 même sorti comme une poursuite d'Énergir, comme

1       quoi il fait de la fausse représentation. Ce n'est  
2       pas du GSR produit avec nos déchets. S'il y avait  
3       des gens qui s'étaient intéressés, il y en a  
4       probablement encore moins, là.

5    Q. **[17]** Là, vous vous distinguez de l'ACIG. C'est dans  
6       le sujet 2. C'est que vous croyez que les frais de  
7       socialisation vont être tellement énormes, dans le  
8       fond, quand on va arriver au sept pour cent (7 %),  
9       que, vous dites, bien, excusez-moi l'expression,  
10      mais « Il faut arracher le Bandaid tout de  
11      suite ». Et puis il faut passer le solde cumulé...

12   R. Avant.

13   Q. **[18]** ... du GNR avant l'arrivée du sept pour cent  
14      (7 %) parce que quand le sept pour cent (7 %) va  
15      arriver, bien...

16   R. Bien, on l'a vu dans les tableaux. Il y a tout le  
17      temps un pic à sept pour cent (7 %). Vous l'avez  
18      démontré dans votre graphique. Nous, on a essayé de  
19      vous convaincre au dossier 4287, mais on savait que  
20      ça serait difficile d'aller dire à Énergir : on  
21      change la méthode au mois de janvier deux mille  
22      vingt-six (2026). On espérait que ça se fasse plus  
23      vite pour ne pas que le solde s'accumule. C'était  
24      ça notre préoccupation parce que là, il va y avoir  
25      un solde à payer, puis après il va y avoir une

1 hausse de cinq pour cent (5 %). On serait mieux de  
2 régler ça tout de suite.

3 On avait un solde qui n'était pas élevé. On  
4 avait du deux pour cent (2 %) ... un pour cent  
5 (1 %), deux pour cent (2 %). Il n'était pas élevé  
6 encore, mais nous, on a vu : hey, ça s'en vient,  
7 cinq pour cent (5 %). Le solde, il va tripler, là.  
8 Là, on va avoir un problème.

9 Donc, ça ne s'est pas fait. Donc, à l'état,  
10 aujourd'hui, bien, on est pris avec ça. Ce qu'on  
11 vous propose, bien, on a une autre marche à faire.  
12 Mais nous, comme environnementalistes, si les  
13 clients sont prêts à payer des coûts, des frais de  
14 rendement de plus parce qu'ils veulent une hausse  
15 plus progressive, on vous dit... ça sera à vous de  
16 faire la part des choses, là. Mais nous, ce qu'on  
17 recommande, ça serait mieux de se débarrasser du  
18 problème là.

19 Q. [19] J'aimerais juste vous parler de la  
20 possibilité... Clairement, vous avez entendu les  
21 témoins de l'ACIG hier. Ce qu'ils nous disent,  
22 c'est que si on applique l'entièreté ou si on ne  
23 lisse pas sur une plus grande période le solde à  
24 récupérer, bien, ils risquent de ne plus être là,  
25 ou enfin, d'être là...

1 R. Hum, hum.

2 Q. [20] ... d'acheter moins de volumes...

3 R. Hum, hum.

4 Q. [21] ... parce qu'ils vont diminuer leurs  
5 opérations. Et j'aurais aimé avoir votre opinion  
6 sur... Là, évidemment, s'ils diminuent leurs  
7 volumes, le cinq pour cent (5 %), c'est d'un volume  
8 livré. Alors, est-ce que c'est mieux... Si le sept  
9 pour cent (7 %) ... ça augmente à sept pour cent  
10 (7 %), mais que le sept pour cent (7 %) de deux  
11 vingt-huit (2028) équivaut au cinq pour cent (5 %)  
12 de deux mille vingt-cinq (2025), est-ce que... au  
13 niveau de l'environnement, où en sommes-nous?

14 R. Bien, moi, tant que le produit... En ce moment, il  
15 n'y a pas de hausse de cible vraiment à l'horizon.  
16 Ça reste à dix pour cent (10 %) pour Énergir. Je ne  
17 sais pas si ça va vraiment monter. C'est plus le  
18 secteur du bâtiment qui va prendre le GSR, qui va  
19 l'acheter finalement, puis les autres vont en  
20 acheter moins, les industriels vont... De ce que  
21 j'ai vu rapidement, là, mais je vais revenir à  
22 votre idée. Est-ce que...

23           Puis là, c'est un peu... j'ai envie de  
24 parler de la spirale de la mort, parce qu'il y a  
25 quelques années, on est venu faire une petite

1 présentation là-dessus juste une planche parce  
2 qu'on nous avait dit de ne pas trop en parler. La  
3 Régie nous avait dit, bon, ce n'est pas un sujet  
4 recommandé. Bien, on s'est dit la spirale de la  
5 mort, j'ai dit, moins que votre client qui est là,  
6 moins qu'il y a de consommation. Qui va payer les  
7 amortissements, les tuyaux et tout ça, là, les  
8 équipements? On va avoir un problème avec ça. Moins  
9 il y a de consommation... Parce qu'il y a  
10 vraiment... il y a une baisse de consommation, plus  
11 d'efficacité, plus et caetera. Dans le temps que  
12 les villes commençaient à vouloir ressortir du gaz,  
13 c'était populaire à l'époque, là.

14           Donc, on s'est dit, ça serait peut-être...  
15 Nous autres, à l'époque, notre position  
16 c'était : ça serait peut-être mieux d'y penser  
17 avant de continuer à faire des canalisations dans  
18 ce contexte-là, mais... Je comprends l'idée de la  
19 réduction de la consommation globale sur le reste  
20 des coûts, pas juste le gaz. Les coûts de  
21 distribution, là, aussi, ça a un impact.

22 Q. [22] Les coûts de distribution, ça pourrait vouloir  
23 dire moins de GNR au total parce que la demande  
24 globale diminue, donc le pourcentage...

25 R. Oui. Parce que c'est comme la taxe sur l'essence.

1 Q. **[23]** Oui.

2 R. Il y a moins de revenus au gouvernement si... Oui.

3 Non, mais comme je vous disais, moi, il y a deux  
4 pour cent (2 %) ... on l'avait regardé au sujet 1.  
5 Il y a vingt pour cent (20 %) de la cible de dix  
6 pour cent (10 %) qu'on a prévu - peut-être vingt  
7 (20) à vingt-cinq (25), je n'ai pas le dossier, mon  
8 document devant les yeux - qui serait du GSR  
9 québécois. Ça, on est bien content. Le reste, c'est  
10 juste...

11 Q. **[24]** Alors, vous seriez...

12 R. D'un point de vue environnemental strict, si on  
13 agit localement puis on pense globalement, on...  
14 comme je vous disais, pour moi en tout cas, le  
15 gouvernement a mis la charrue devant les boeufs.  
16 Ça, c'était correct au départ. Mais après ça, il  
17 n'a pas suivi ça attentivement, comment ça s'est  
18 passé, puis il n'a pas réagi au bon moment. Puis,  
19 là, on s'est retrouvé avec ça. Moi, c'est ce que je  
20 pense que... Si on en achète moins... De toute  
21 façon, ils sont déjà achetés jusqu'à deux mille  
22 trente (2030), on est pris avec ça aussi, il y a  
23 des contrats de vingt (20) ans.

24 Nous autres, on suggérait : allez-y avec  
25 des contrats moins élevés, on pourra changer de

1 fournisseur éventuellement. Mais là, on a des  
2 contrats de vingt (20) ans, parce que les  
3 fournisseurs offrent des prix plus intéressants sur  
4 vingt (20) ans. C'est sûr, ils sécurisent leurs  
5 ventes, là, c'est normal. Mais là, on est pris avec  
6 ça jusqu'en deux mille trente-cinq (2035), trente-  
7 six (2036) avec l'ensemble de ces contrats-là. Ils  
8 vont passer pareil. C'est comme si le prix va  
9 augmenter pour les clients. C'est l'ACIG, c'est les  
10 clients de l'ACIG ....

11 Q. [25] Mais ça se revend sur les marchés.

12 R. Ça peut se revendre sur les marchés. Ils pourront  
13 le revendre sur les marchés. Mais là, il va falloir  
14 convaincre le gouvernement de changer ses cibles  
15 encore une fois, peut-être.

16 Q. [26] D'accord. Je vous remercie beaucoup.

17 R. Bienvenue. Des discussions philosophiques.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci, Maître Duquette. Je n'aurai pas de  
20 questions. Maître Paquet, avez-vous un  
21 réinterrogatoire?

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Je n'aurai pas de réinterrogatoire. Je vous  
24 remercie. Ça complète la preuve du GRAME.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait. Je vous remercie. Madame Moreau, vous êtes  
3 libérée. Nous allons pouvoir passer à la preuve du  
4 RNCREQ pour terminer les preuves des intervenants  
5 ce matin.

6

7 **PREUVE RNCREQ**

8

9 Me JOCELYN OUELLETTE :

10 On peut assermenter le témoin.

11

12 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-  
13 quatrième (24e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

14

15 RICARDO MOREIRA DOS SANTOS, analyste en énergie,  
16 ayant une place d'affaires au 3000, boulevard de  
17 l'Université, Sherbrooke (Québec);

18

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

21

22 INTERROGÉ PAR Me JOCELYN OUELLETTE :

23 Q. [27] Bon matin à tous. Bon matin, Monsieur Moreira.

24 Vous avez signé une déclaration sous serment pour

25 l'adoption de la preuve du RNCREQ pour cette

1 seconde partie du dossier 4320. C'est coté sous  
2 C-RNCREQ-0023. Nous avons également déposé ce matin  
3 une présentation qui va servir d'assise à votre  
4 témoignage aujourd'hui sous la cote C-RNCREQ-0025.  
5 Est-ce que vous confirmez la véracité de ces  
6 documents et est-ce que vous les acceptez pour  
7 valoir comme votre témoignage dans la présente  
8 audience?

9 R. Oui, je l'affirme.

10 Q. [28] Excellent. Alors, je vous cède la parole. Je  
11 vais partager la présentation. Allez-y.

12 M. RICARDO MOREIRA DOS SANTOS :

13 R. Bonjour, Monsieur le Président, Madame la  
14 Régisseuse, Monsieur le Régisseur. On va partir  
15 avec un petit contexte sur la demande. Nous les  
16 avons fait faire une forme de pyramide inversée,  
17 comme peut-être un entonnoir. À partir du seuil  
18 réglementaire progressif, de cinq à dix pour cent  
19 (5-10 %), on arrive à une demande insuffisante  
20 selon Énergir, avec l'achat volontaire en deçà des  
21 seuils prévus. Avec ça, nous avons une augmentation  
22 anticipée des volumes vendus, causé par une hausse  
23 progressive du seuil réglementaire et aussi une  
24 stagnation de la demande volontaire. Les résultats  
25 de cette séquence, c'est la socialisation de

1 quantités importantes des GSR invendues.

2 Nous avons fait une projection d'offre et  
3 de demande, et à gauche, on peut voir dans l'axe,  
4 le volume de base de gaz d'Énergir. On voit que le  
5 volume de base, la moyenne est de A - année - moins  
6 3. C'est presque constant. Ça veut dire que la  
7 demande d'Énergir de gaz ne change pas depuis des  
8 années et il n'y a pas de prévision de changer.

9 À droite, nous voyons les volumes de GSR  
10 en millier de mètres cubes. Et aussi, la ligne  
11 rouge, c'est le seuil volumétrique selon le calcul  
12 obtenu. On voit que dans ce graphique-là, la partie  
13 verte, c'est le GSR invendu, qu'il y a vraiment une  
14 tendance à l'augmentation. Et la demande en bleu,  
15 on voit aussi qu'il a quand même une tendance à la  
16 décroissance. Donc, à la partie la demande de gaz  
17 de GSR avait presque touché le seuil. Mais avec  
18 l'augmentation, on voit qu'il y a une tendance à  
19 augmenter l'écart entre les volumes vendus et les  
20 volumes achetés. Donc, à la prochaine.

21 Ici, nous avons fait aussi un rapport de  
22 tarif de GSR et de la demande. Donc, on voit que le  
23 plus de gaz acheté pour Énergir, il y a une  
24 tendance qui accompagne du tarif du GSR, donc le  
25 les tarif devient de plus en plus cher. C'est un

1 rapport curieux et important que nous avons et qui  
2 va nous aider à faire quelques observations.

3           Ensuite, ici, nous avons vu le rapport  
4 entre les coûts à socialiser et le seuil d'achat du  
5 GSR par Énergir. On voit la ligne orange, ce sont  
6 les coûts à socialiser avec le rendement, et en  
7 bleu, le coût à socialiser (t). Et on voit là la  
8 tendance, qu'il y a un axe à droite,  
9 l'accompagnement du seuil. Donc, nous avons fait un  
10 calcul de corrélation linéaire. Donc, la  
11 corrélation linéaire est presque un (1). Donc, ça  
12 veut dire que ça accompagne vraiment entre le seuil  
13 et le coût à socialiser.

14           Ensuite, on va commencer par rapport la  
15 partie 1 et on va discuter ici : les principaux  
16 enjeux du sujet 2 de la demande, soit les méthodes  
17 de calcul des frais de socialisation, de l'adoption  
18 d'un cavalier tarifaire, l'éventuelle entrée en  
19 vigueur des conditions de service au premier (1er)  
20 octobre deux mille vingt-six (2026) et l'adoption  
21 de la stratégie de valorisation des UC dans le  
22 calcul des frais de socialisation.

23           On voit ici les deux formules dont nous  
24 sommes en train de parler. Lorsque nous nous sommes  
25 penchés sur la demande, nous avons fait une

1       approche un peu mathématique pour comprendre les  
2       effets du changement sur la formule. Donc, on voit  
3       que la première équation, c'est la formule  
4       actuelle, et on voit que le volume 1, c'est les  
5       volumes du GSR au-delà du seuil. Ça veut dire que  
6       nous n'avons pas des volumes en deçà du seuil.

7               Et le deuxième sujet, c'est le décalage  
8       temporel. Donc, on voit par rapport à la deuxième  
9       équation, on sort  $t + 2$  à  $t$  et on sort du volume  
10      au-delà du seuil pour le volume total du GSR  
11      acheté. Donc, nous irons discuter davantage en  
12      avance, mais on voit que le numérateur de cette  
13      équation ne change pas.

14             Ensuite, donc notre analyse, elle est à  
15      l'effet par rapport à chacun de ces deux  
16      changements, soit l'élimination du décalage  
17      temporel du deux ans entre l'année de constatation  
18      (année  $t$ ) et celle de recouvrement (année  $t + 2$ ),  
19      et l'effet d'inclure les quantités de GSR vendues  
20      sous le seuil.

21             Bon. L'effet du retrait du décalage  
22      temporel, nous avons fait un exercice pour  
23      comprendre les effets de ne pas utiliser cet  
24      argent, disons, de frais de socialisation. Bon,  
25      prenons l'hypothèse où un seul client doit payer

1 tous les frais de socialisation. Supposons que ce  
2 client aura un choix de payer les frais à l'année  
3 t, soit la valeur d'un million deux cent cinquante  
4 dollars (1 250 M\$) ou investir sur un placement  
5 sécuritaire et le payer à t + 2. Donc, c'est un  
6 choix de faire une épargne. Et s'il aurait ce  
7 choix, comment il aurait ce rendement? Dans un  
8 rendement en placement sécuritaire, nous avons  
9 considéré les taux de la Banque du Canada. Comme je  
10 vais investir dans les plus sécuritaires.

11 Bon, les frais de socialisation majorés au  
12 CMPC et des impôts, ça va arriver en valeur à une  
13 valeur plus grande en t + 2 que les valeurs de  
14 placement. Donc, ça veut dire qu'à long terme, ce  
15 rendement sera avantageux, payer les frais de  
16 socialisation, plutôt qu'investir cet argent. Donc,  
17 l'argent du client sera mieux placé avec les frais  
18 de socialisation que le faire payer dans le futur.  
19 Donc, ou il paye au moment courant ou il laisse  
20 Énergir le valoriser.

21 Donc, à court terme, nous avons allons  
22 faire : coûts à socialiser dans le CT deux mille  
23 vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027), et là  
24 nous avons vu, comme il a déjà été discuté ici lors  
25 de l'audience, qu'ils augmenteront de soixante-

1 quatre mille dollars (64 000 \$) à deux cent  
2 soixante-dix-sept mille dollars (277 000 \$).

3 Ici, nous sommes en train de démontrer cet  
4 calcul. Donc, selon la méthode actuelle, nous  
5 aurons en bleu foncé la valeur à payer à t, qui  
6 sera chargée par rapport le... en deux mille  
7 vingt-six (2026), par rapport les frais de  
8 socialisation en deux mille vingt-quatre (2024).  
9 Et, par contre, si on met à jour, selon la demande  
10 d'Énergir, les coûts de socialisation augmenteront  
11 à deux cent soixante-dix-sept mille dollars  
12 (277 000 \$). Il y aura donc un effet immédiat  
13 d'augmentation des coûts de socialisation.

14 Là, revenons aux deux formules et  
15 l'inclusion de quantités vendues sur le seuil. Il y  
16 aura un effet mathématique qui est qu'une fois que  
17 le volume B, dénominateur d'équation 2, est plus  
18 grand que le volume A de l'équation 1, ça veut dire  
19 que ça apporterait une valeur plus grande. Le  
20 volume B est plus grand que le volume A. Donc, que  
21 l'effet de socialisation sera moins grand.

22 Bon, ici, nous avons apporté la discussion  
23 de cavalier tarifaire et le cas du client 4. Et  
24 toujours dans notre preuve, nous sommes en train de  
25 porter attention sur le volume 2. Donc, le client 4

1 serait un client hypothétique, d'après l'exemple  
2 d'Énergir, qui n'aurait pas consommé le gaz, le GSR  
3 en deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six  
4 (2025-2026), mais il aurait consommé dix pour cent  
5 (10 %) de volume en deux mille vingt-six/deux mille  
6 vingt-sept (2026-2027).

7 Ça veut dire que, entre ces deux années, il  
8 aurait consommé plus de GSR que, par exemple, le  
9 client 2 qui consommerait neuf cent cinquante  
10 mètres cubes (950 m3) de GNT lorsque le client 4  
11 consommerait neuf cents mètres cubes (900 m3) de  
12 GNT.

13 Ensuite, nous avons dans la DDR en réponse  
14 à Énergir, Énergir a posé la question : « Est-ce  
15 que c'est ça, la proposition du RNCREQ? » Ce  
16 scénario, il ne considère pas la valorisation  
17 progressive de GSR prévu. Donc, c'est important de  
18 dire que, dans cette considération ici, les prix de  
19 GSR continuent constamment. Comme nous avons vu, il  
20 y aura aussi un effet d'augmentation des coûts pour  
21 les clients qui consomment davantage au futur que  
22 pour les clients qui consomment du GSR au présent.  
23 Mais ici, nous considérons que le tarif GSR ne  
24 change pas.

25 Mais quand même, on pourrait voir que

1 l'avantage du client 4, qui a doublé sa quantité  
2 d'achats de GSR par rapport, par exemple, au  
3 client 2, n'est pas un grand avantage tarifaire.  
4 L'escompte par rapport au client 2 n'est pas  
5 vraiment proportionnel à son effort de  
6 décarbonisation.

7 Et pour ça, nous avons apporté une  
8 troisième voie, disons, ensuite, qui, selon notre  
9 calcul, il y aura un escompte proportionnel non  
10 seulement à l'écart entre le seuil et sa  
11 consommation, mais s'il atteint le... sa « dette  
12 volumétrique », ça veut dire s'il paie tout ce  
13 qu'il a déjà consommé qui devait être consommé  
14 dans... à partir du règlement, il sera capable  
15 d'avoir un escompte plus grand que l'escompte  
16 seulement proportionnel à sa consommation.

17 Donc, avec ça, il aura un prix plus que  
18 proportionnel, parce que le client qui fait  
19 l'effort de doubler sa consommation de GSR doit  
20 être valorisé. Donc, le but du règlement, c'est de  
21 faire la consommation du GSR amendée pour  
22 décarboner. Donc, si le client n'a aucune  
23 motivation pour faire ce changement, il sera quand  
24 même pénalisé pour la tendance d'augmentation, par  
25 exemple, de taux du GSR qui va composer les frais

1 de socialisation et qui aussi va composer le coût  
2 d'achat du GSR. Ensuite.

3 Bon, la conclusion du sujet 2, c'est que le  
4 retrait du décalage temporel, à court terme,  
5 entraînera un impact tarifaire significatif et fera  
6 augmenter les frais de socialisation. À long terme,  
7 il sera bénéfique pour réduire les frais de  
8 socialisation vu la disparition des coûts de  
9 transactions financières et d'impôts.

10 L'inclusion des quantités de GSR vendues  
11 sous le seuil, et il fera l'augmentation des frais  
12 de socialisation, ce qui peut rendre plus attrayant  
13 l'achat de GSR. Pourquoi? Parce que si le volume B,  
14 comme nous avons dit, il est plus grand, l'escompte  
15 par rapport le total de gaz naturel, de gaz à  
16 jeter, c'était moindre, donc les frais de  
17 socialisation vont être plus importants.

18 Sur le cavalier tarifaire, le cavalier ne  
19 valorise pas, selon RNCREQ, les efforts de dépasser  
20 le seuil. Il ne faut pas perdre de vue que, bon,  
21 nous le rappelons ici, « l'esprit de la loi »,  
22 c'est décarboner le marché du gaz. Et pas vraiment  
23 apporter des rendements financiers. Il doit y avoir  
24 un incitatif pour le client à payer la « dette  
25 volumétrique », soit on ne devrait pas perdre de

1 vue l'idée qu'il y a un volume à combler pour  
2 décarboner.

3 Bon, le sujet 3, on va parler de  
4 valorisation des unités. Donc, les questions qu'on  
5 se pose : la Régie devrait-elle autoriser  
6 l'utilisation de méthodologies de comptabilisation  
7 et de tarification des UC? Et devrait-elle créer un  
8 compte d'écart reporté « CFR - revenus RCP » pour  
9 accumuler les sommes perçues au moment des  
10 transactions de ventes d'UC et les coûts directs  
11 engendrés pour la création des UC?

12 Bon, ici, nous avons fait aussi une  
13 projection des tarifs actuels selon les  
14 informations obtenues. On voit, à gauche, nous  
15 avons mis en bleu pour dire que ce sont les  
16 projections des tarifs du GSR. Ça veut dire, en  
17 bleu foncé, les tarifs GSR, et en bleu pâle, les  
18 surcoûts du GSR. On voit que les surcoûts et les  
19 tarifs ont tendance à être vraiment similaires.  
20 Donc, quand le surcoût augmente, le tarif augmente.  
21 Par contre, les tarifs GNT ont tendance d'abord à  
22 croître, mais après de baisser. Donc, on voit que  
23 le plus les tarifs GNT baissent, le plus grand  
24 l'écart entre les tarifs GSR et GNT. Et juste pour  
25 faire une petite mention, les frais de

1 socialisation vont augmenter. Ensuite.

2 Bon, ici, c'est la méthode proposée par  
3 Énergir pour le calcul des tarifs GSR. Donc, c'est  
4 le coût moyen d'achat projeté pour les douze (12)  
5 mois de la cause tarifaire, l'écart de prix  
6 cumulatif de GSR, plus le surcoût de GSR invendu,  
7 plus la valeur nette issue de la vente des UC. On  
8 va voir ici que, selon nos observations, il y a un  
9 double effet pour cet ajout des ventes des UC, de  
10 valeur de vente des UC sur le prix du tarif.

11 Comme nous avons dit, il y a un rapport  
12 entre le tarif de GSR et le surcoût de GSR invendu.  
13 Donc, le surcoût et le tarif ont un rapport de  
14 corrélation presque un (1) aussi. Donc, on voit  
15 qu'il y a un rapport direct entre ces deux valeurs.  
16 Et selon nos observations, c'est une valeur qui...  
17 en cycle.

18 Bon, la création d'une tendance à baisse du  
19 tarif GSR. Disons qu'on part du vert, la création  
20 des UC et qu'ils vont faire incorporer au tarif GSR  
21 dans cette nouvelle formule. Comme ça, selon  
22 présenté par Énergir, le tarif GSR va diminuer.  
23 Comme le tarif GSR va diminuer, le GSR va être plus  
24 intéressant, comme nous avons posé ici dans le  
25 contre-interro, Énergir nous a informés que le prix

1 du GSR reste la principale raison de ne pas réussir  
2 à vendre davantage. Donc, le prix de GSR, si les  
3 tarifs diminuent, les achats de GSR vont augmenter.  
4 C'est-à-dire les achats vont augmenter, il y aura  
5 moins de GSR invendu, ça veut dire que le surcoût  
6 de GSR invendu sera moins important. Avec ça, les  
7 tarifs continuent à baisser. Et comme les tarifs  
8 vont baisser et Énergir va vendre plus de GSR,  
9 aussi Énergir va acheter plus de GSR. Comme elle va  
10 acheter plus de GSR, elle va générer plus d'UC.  
11 Elle va acheter... générer plus d'UC et va créer  
12 plus d'UC. Et donc, le cercle vertueux demeure,  
13 selon cette logique.

14           Donc, la conclusion que nous avons faite  
15 sous cette forme, c'est que le risque de la valeur  
16 des UC soit négative, parce qu'il y a le risque,  
17 semble minime et raisonnable lorsqu'on le compare  
18 aux bénéfices immédiats de les intégrer au calcul  
19 des frais de socialisation. L'intégration de la  
20 vente des UC à la proposition réduira immédiatement  
21 l'impact tarifaire du cavalier et apportera un  
22 levier additionnel à la filière de GSR, qui...  
23 c'est important pour le RNCREQ. Sur la base des  
24 prévisions d'achat et de valeurs du Distributeur,  
25 nous appuyons sa proposition.

1                   Finalement, nous arrivons aux  
2                   recommandations, donc celle d'approuver la méthode  
3                   proposée de calcul des frais de socialisation du  
4                   GSR et les modifications proposées aux Conditions  
5                   de service et tarif, sous la réserve de la  
6                   recommandation 2.

7                   Nous recommandons aussi de prévoir la  
8                   possibilité que les clients qui acquittent leur  
9                   dette volumétrique puissent obtenir une réduction  
10                  de la composante 2.

11                  Et finalement, autoriser l'utilisation des  
12                  méthodologies de comptabilisation de tarification  
13                  des UC et la création d'un compte d'écart reporté,  
14                  tel que présentés à la pièce par Énergir. Ça fait  
15                  l'ensemble de ma présentation. Merci beaucoup.

16                  Me JOCELYN OUELLETTE :

17                  Merci beaucoup, Monsieur Moreira. Alors, le témoin  
18                  est disponible pour les questions.

19                  LE PRÉSIDENT :

20                  Est-ce qu'il y a des questions des intervenants?

21                  Maître Thibodeau?

22                  Me PHILIP THIBODEAU :

23                  Bonjour. Alors, pas de questions du côté d'Énergir.

24                  LE PRÉSIDENT :

25                  Maître Cardinal?

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Pas de questions pour nous non plus, merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Maître Legault?

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 Pas de questions, merci.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Maître Duquette? Je n'aurai pas de questions non  
9 plus. Voulez-vous un réinterrogatoire, Maître  
10 Ouellette?

11 Me JOCELYN OUELLETTE :

12 Non, pas de réinterrogatoire. Ce serait difficile  
13 de réinterroger sur les questions posées. Non, pas  
14 de réinterrogatoire, merci.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Merci. Merci, Monsieur Moreira, vous êtes libéré.  
17 Maître Thibodeau, qu'est-ce qu'on fait pour la  
18 suite?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Suggestion? Donc, je... on pourrait être prêt à  
21 procéder aujourd'hui. Seriez-vous ouverts à  
22 procéder à un lunch hâtif et un petit peu plus  
23 long? En fait, on a des... avant d'y aller avec la  
24 plaidoirie, il y a des éléments que j'aimerais  
25 valider et on veut s'assurer aussi d'avoir tout

1 couvert par rapport aux intervenants.

2           Donc, on pourrait partir déjeuner, donc à  
3 dix heures trente (10 h 30) et revenir à une heure  
4 quinze (1 h 15) comme d'habitude ou à l'heure qui  
5 vous conviendrait. Donc, si ça vous irait, on  
6 pourrait aller comme ça? Et on pourrait terminer la  
7 semaine avec notre plaidoirie.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Bien, on peut revenir vers treize heures quinze  
10 (13 h 15), treize heures trente (13 h 30). C'est  
11 vraiment libre à vous de me dire le temps que vous  
12 avez besoin.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Treize heures quinze (13 h 15) comme les autres  
15 jours, ça va fonctionner.

16 LE PRÉSIDENT :

17 D'accord. Donc, on prend la pause lunch maintenant,  
18 puis on revient à treize heures quinze (13 h 15).

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Merci.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci beaucoup.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Rebonjour. Tout le monde a eu un bon brunch. Maître  
3 Thibodeau.

4 PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

5 On va être prêt à procéder. Je constate d'ailleurs,  
6 Monsieur le Président, que vous avez mis votre  
7 belle cravate bleu, blanc, rouge pour l'occasion  
8 aujourd'hui.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Ce n'est même pas exprès.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Non?

13 LE PRÉSIDENT :

14 On me l'a fait remarquer, mais ce n'était même pas  
15 exprès.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Ce n'était pas voulu?

18 LE PRÉSIDENT :

19 Non.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 J'ai failli mettre mon chandail du Canadiens pour  
22 plaider dans la salle Martin-St-Louis.

23 LE PRÉSIDENT :

24 J'espère que vous ne finirez pas trop tard pour  
25 qu'on puisse voir le match ce soir.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 C'est l'objectif.

3 LE PRÉSIDENT :

4 D'accord.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Je travaille là-dessus. J'espère.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Tout le monde est d'accord derrière vous.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Je suis pas mal sûr. Je ne me suis pas retourné.

11 Bonjour aux arbitres du match. Bonjour à tout le  
12 monde qui nous écoute sur Teams, sur YouTube, RDS.

13 D'ailleurs, justement, j'avais prévu initialement  
14 avoir le week-end pour préparer l'argumentation.

15 Donc, compte tenu d'y aller un peu plus serré, je  
16 n'ai pas déposé de plan d'argumentation écrit.

17 Donc, écoutez, je vous propose de me suivre. Et je  
18 vais vous référer le cas échéant à la preuve quand  
19 ça va être nécessaire.

20 Je vais y aller en trois périodes. Donc, je  
21 vais débiter avec la question de la socialisation  
22 du GSR; ensuite, je vais traiter la question  
23 relative aux unités de conformité; et finalement je  
24 vais terminer avec les propositions de l'ACIG,  
25 particulièrement par rapport aux tarifs

1 différenciés qui sont proposés par l'ACIG. Là, je  
2 vous le dis tout de suite, je n'ai plus d'autres  
3 références au hockey. Je pense que ça fait le tour  
4 de mon côté.

5           Donc, je débute avec le sujet numéro 2,  
6 donc la socialisation. Et je suis un grand fan  
7 avoué des analogies. J'ai bien aimé celle de  
8 monsieur Raymond, donc les cartes de crédit versus  
9 la carte de débit, donc, pour les coûts. Donc,  
10 écoutez, en résumé, évidemment, l'approche  
11 actuelle, donc celle qui est présentement en place,  
12 c'est que, à la fin de l'année, on va constater le  
13 déficit entre les ventes volontaires et la cible du  
14 règlement GSR qui prévoit les seuils à atteindre et  
15 le surcoût récupéré à l'année  $t + 2$  - donc on  
16 parlait de l'année  $t + 2$  - via le tarif de  
17 socialisation.

18           Et, comme on l'a vu, à l'heure actuelle, ce  
19 n'est pas possible de récupérer l'année, via  
20 l'année  $t + 1$ , parce que, évidemment, au moment où  
21 on va constater le déficit à la fin de l'année,  
22 bien, l'année  $T + 1$  est déjà en cours à ce moment-  
23 là. Ça, c'est la méthode qui a été approuvée dans  
24 le cadre de l'étape C du dossier 4008. C'est une  
25 approche qui faisait honnêtement bien du sens à

1 l'époque, avec les données de l'époque, mais on  
2 s'est rendu compte, au cours des dernières années,  
3 que les ventes volontaires n'ont pas suivies la  
4 hauteur des augmentations des seuils du Règlement.  
5 Et ça fait en sorte qu'on se retrouve avec des  
6 seuils et des volumes à socialiser qui sont de plus  
7 en plus importants.

8 Ce qu'on mentionne dans la preuve et ce que  
9 ça vient créer, c'est que ça crée un enjeu d'équité  
10 intergénérationnelle et de causalité des coûts, et  
11 aussi un enjeu au niveau des frais de financement,  
12 donc le rendement. Donc, ça, ça nous amenait à nous  
13 questionner, à savoir, bon, bien, est-ce que c'est  
14 encore l'approche appropriée celle qui a été  
15 approuvée dans le cadre de l'étape C ou est-ce  
16 qu'on devrait plutôt envisager d'y aller avec une  
17 approche prospective sur une base prévisionnelle?

18 On avait ces discussions-là. Puis en  
19 parallèle, au moment de la dernière cause  
20 tarifaire, donc au mois de septembre dernier,  
21 durant les audiences, cet enjeu-là a également été  
22 soulevé par la Régie, par les intervenants. Et ça a  
23 amené d'ailleurs la Régie dans sa décision  
24 D-2025-105 à nous demander de soumettre justement  
25 une proposition pour socialiser sur une base

1 prévisionnelle et surcoût de GSR.

2           Donc, tout ça nous a amené à vous arriver  
3 aujourd'hui avec notre proposition sur le sujet 2.  
4 Et, là, ce qu'on vous propose, c'est vraiment de  
5 faire une prévision des coûts à socialiser pour  
6 l'année à venir et d'inclure ces coûts-là pour  
7 l'année justement à venir dans le tarif GSR...  
8 bien, pas dans le tarif GSR, mais donc, de les  
9 socialiser dans l'année en cours.

10           Et au niveau des avantages, évidemment,  
11 bien, non seulement ça permet de régler la question  
12 de l'équité intergénérationnelle, mais ça permet  
13 aussi d'économiser des sommes importantes à titre  
14 de rendement. Puis là, on parle, dans les chiffres,  
15 d'une économie d'environ cent cinquante millions de  
16 dollars (150 000 M\$) sur l'horizon de vingt trente  
17 et un (2031).

18           D'ailleurs, on constate que la plupart des  
19 intervenants sont d'accord avec cette nouvelle  
20 approche proposée là. Là où ça a suscité plus de  
21 questions, c'est au niveau du traitement du solde  
22 non récupéré. Donc, pour revenir à l'analogie de  
23 monsieur Raymond, maintenant, on dit : parfait, on  
24 va payer avec la carte de débit. Bien, qu'est-ce  
25 qu'on fait du solde de la carte de crédit? Donc,

1 les deux dernières années qui ont été accumulées.  
2 Donc, on parle de la fameuse balloune ici. Donc, à  
3 savoir la composante 2 du frais de socialisation.  
4 Et là, évidemment, il n'y a pas mille options.  
5 Donc, soit on récupère ce solde-là dès la première  
6 année ou soit on étale ou on lisse ce montant-là  
7 sur plusieurs années.

8 Et là, à moins que je me trompe, je pense  
9 que tout le monde s'entend pour dire que ce serait  
10 préférable d'étaler ce montant-là sur une certaine  
11 période pour éviter un trop gros impact tarifaire.  
12 Vous avez des recommandations qui varient entre  
13 deux et six ans. Maintenant, écoutez, il n'y a pas  
14 de formule spécifique qui est prévue dans la Loi  
15 pour que vous tranchiez là-dessus. Dans les faits,  
16 vous allez devoir exercer votre discrétion et vous  
17 allez devoir soupeser les avantages et les  
18 inconvénients de chacune des options et soupeser  
19 également les principes tarifaires, les principes  
20 réglementaires.

21 Donc, ce que je vous soumets, c'est que  
22 pour ce qui est des avantages, disons, d'une  
23 récupération qui serait plus rapide, bien il y a le  
24 fait que ça respecte davantage la notion d'équité  
25 intergénérationnelle et de causalité des coûts. Ça

1 réduit aussi les coûts de financement, de rendement  
2 associés à ces coûts-là. De l'autre côté, pour ce  
3 qui est des avantages, une récupération qui serait  
4 plus longue, bien ça crée un choc tarifaire qui  
5 serait moins important, puis ça favorise une  
6 stabilité, une certaine stabilité financière  
7 tarifaire.

8 Nous, le compromis qu'on vous propose,  
9 c'est de prendre une période de récupération sur  
10 trois ans. Donc, on pense que ça fait du sens, que  
11 c'est équilibré. Ceci étant dit, écoutez, les  
12 arguments des intervenants là-dessus, pour une  
13 récupération soit plus rapide ou soit moins rapide  
14 sont loin d'être farfelus, donc chacun ont leurs  
15 propres enjeux. Et, nous, de notre côté, bien on  
16 pense que trois ans constitue une solution qui est  
17 mesurée.

18 Je le mentionnais tout à l'heure, la  
19 plupart des intervenants sont d'accord avec la  
20 nouvelle approche proposée. Par contre, l'ACIG,  
21 quant à elle, s'oppose à notre demande de passer en  
22 mode prévisionnel et, subsidiairement, bien, ils  
23 suggèrent d'y aller en mode prévisionnel, mais de  
24 lisser la composante 2 sur six ans. Puis on  
25 comprend le raisonnement de l'ACIG, là, qui

1 souhaitent, de leur côté, limiter le plus possible  
2 la hausse tarifaire à court terme.

3           Quelques éléments, par contre, que je  
4 souhaite porter à votre attention par rapport à la  
5 position de l'ACIG. Évidemment, si on maintient  
6 l'approche actuelle, donc l'approche t + 2, on se  
7 retrouve essentiellement à pelleter par en avant  
8 évidemment les coûts, donc... mais les coûts ne  
9 disparaissent pas. Donc, ces coûts-là, si on ne les  
10 charge pas maintenant, tôt ou tôt, il va falloir  
11 les charger. L'expression... je crois que maître  
12 Duquette, dans un autre dossier... « rien ne se  
13 perd, rien ne se crée, tout se transfère...  
14 transforme ». Exact. Mais évidemment, je vous dis  
15 ça, puis il y a une distinction importante ici par  
16 contre, c'est que si on maintient l'approche  
17 actuelle, bien parce qu'on pelleter par en avant,  
18 bien on se retrouve avec des coûts de rendement  
19 additionnels. Donc, le cent cinquante millions de  
20 dollars (150 M\$) dont je parlais d'ici vingt trente  
21 et un (2031). Et ces coûts-là vont notamment devoir  
22 être supportés par les membres de l'ACIG.

23           Et l'autre élément à considérer que je vous  
24 soumetts, c'est l'impact du nouveau règlement. Puis  
25 là, je... comprenez-moi bien, je mets tous les

1 cavea. Pour l'instant, c'est un projet de  
2 règlement. Le règlement n'est pas encore adopté.  
3 Mais, s'il est adopté, ce que ça va faire, c'est  
4 que presque tous les clients, sauf les industriels  
5 et les agricoles, vont se voir de facto distribuer  
6 du GSR à la hauteur du seuil de cinq pour cent  
7 (5 %). Et donc, ces clients-là vont être exemptés  
8 du frais de socialisation. Et donc, les seuls qui  
9 vont assumer les frais de socialisation restants,  
10 bien, ça va être les industriels, les agricoles. Et  
11 ça, bien pour les industriels et les agricoles, ça  
12 entraîne un impact concret pour ce qui est de la  
13 balloune, donc le solde des deux dernières années.

14           Donc, si on ne change pas la méthode et que  
15 le règlement passe, bien en vertu de la méthode  
16 actuelle, ce sont les industriels et les agricoles  
17 qui vont devoir assumer seuls ce solde des deux  
18 dernières années. Donc, le deux cent trente-quatre  
19 millions de dollars (234 M\$). Donc, en vingt vingt-  
20 six/vingt vingt-sept (2026-2027), la prochaine  
21 année tarifaire, ils vont devoir assumer seuls un  
22 solde de cinquante-trois millions (53 M), qui  
23 représente le solde de voilà deux ans, vingt vingt-  
24 quatre/vingt vingt-cinq (2024-2025). Et la période  
25 suivante, donc vingt vingt-sept/vingt vingt-huit

1 (2027-2028), ils vont devoir supporter seuls le  
2 solde de cent quatre-vingt-un millions de dollars  
3 (181 M\$), qui correspond à la période de vingt  
4 vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026).

5 Et donc, si je résume, si on ne change pas  
6 la méthode, on parle d'un cent cinquante millions  
7 de dollars (150 M\$) de coûts additionnels à titre  
8 de rendement, qui serait assumé par tous, incluant  
9 les industriels. Et avec le règlement, on parle  
10 d'un deux cent trente-quatre millions de dollars  
11 (234 M\$), qui serait assumé presque exclusivement  
12 par les industriels et les agricoles. Et donc, qui  
13 représente le solde invendu des deux dernières  
14 années.

15 Évidemment, par contre, avec la méthode  
16 qu'Énergir vous propose, bien, on élimine le cent  
17 cinquante millions de dollars (150 M\$) à titre de  
18 frais de financement. Et le solde d'invendus des  
19 deux dernières années va plutôt être récupéré  
20 auprès de toute la clientèle via la composante 2 du  
21 frais de socialisation.

22 Donc, dernier point au niveau de la  
23 socialisation. Maintenant, je vous disais tout à  
24 l'heure, l'ACIG propose une approche subsidiaire,  
25 donc d'accepter la méthode prévisionnelle qui est

1 proposée par Énergir et que la composante 2, donc  
2 le solde des deux dernières années, soit récupérée  
3 sur une période de six ans. Mais propose que les  
4 montants du surcoût dans le CFR ne soient plus  
5 rémunérés au CMPC.

6 Évidemment, Énergir s'objecte fortement à  
7 cette proposition-là. Présentement, le solde des  
8 deux dernières années se trouve dans le CFR qui a  
9 été créé à l'occasion de l'étape C du dossier 4008,  
10 en même temps d'ailleurs que la Régie avait  
11 approuvé la méthodologie de socialisation t + 2.

12 Et donc, à l'occasion de la décision  
13 D-2021-158, la Régie avait créé le CFR. La Régie  
14 avait autorisé Énergir à inscrire le surcoût de GSR  
15 dans ce CFR. Et la Régie avait aussi approuvé  
16 spécifiquement la rémunération de ce CFR au CMPC.  
17 Ce qui, d'ailleurs, était conforme avec la pratique  
18 réglementaire.

19 Dans les deux dernières années,  
20 conformément à cette décision-là, Énergir a cumulé  
21 un montant de deux cent trente-quatre millions de  
22 dollars (234 M\$) dans ce CFR. Et plutôt que de le  
23 récupérer immédiatement, bien, on a suivi  
24 l'approche approuvée par la Régie, donc l'approche  
25 t + 2, donc on a attendu pour réclamer ce solde-là

1       auprès de la clientèle.

2               Et là, si on suit la proposition de l'ACIG,  
3 bien, on viendrait contraindre Énergir à attendre  
4 six ans pour récupérer ce solde-là. Mais on  
5 viendrait, a posteriori, changer ce qui a été  
6 approuvé dans la décision sur l'étape C pour  
7 empêcher Énergir d'appliquer le rendement du CMPC  
8 sur ce CFR pendant cette période-là de six ans.

9               Donc, dans les faits, ça constituerait  
10 carrément des allocations de coûts. Et on forcerait  
11 Énergir à financer elle-même le solde du CFR  
12 pendant plusieurs années, alors qu'Énergir, dans  
13 les faits, s'est strictement conformée aux  
14 décisions de la Régie depuis la création du CFR.

15              Évidemment, l'ACIG va vous dire que c'est  
16 une bonne idée. Évidemment, les membres de l'ACIG,  
17 ça leur permettrait d'éviter des frais financiers  
18 qui seraient supportés par Énergir. Mais je vous  
19 soumets qu'il n'y a rien au dossier qui justifie  
20 cette approche-là. La rémunération des CFR, c'est  
21 un sujet qui est complexe. Ça a fait l'objet  
22 d'analyses approfondies. Ça tient notamment compte  
23 de la structure de capital d'Énergir. Et je vous  
24 soumets que c'est tout à fait inapproprié de venir,  
25 après coup, changer la rémunération du CFR qui a

1 été autorisée dans le cadre de l'étape C, surtout  
2 dans un contexte que la Régie imposerait à Énergir  
3 d'étaler la récupération des coûts sur plusieurs  
4 années.

5 Écoutez, là-dessus, nous, dans le cadre de  
6 nos propositions, on proposait une période de trois  
7 ans. L'ACIG propose une période de six ans. C'est  
8 sûr que si on se fait dire que ces coûts-là doivent  
9 désormais être financés par Énergir sans rendement.  
10 Écoutez, on va dire : oublions ça, le lissage, puis  
11 récupérons le dès maintenant le total la première  
12 année, puis ne faisons pas de lissage sur les  
13 prochaines années.

14 Donc, c'est pour toutes ces raisons-là,  
15 nous, ce qu'on vous soumet, c'est qu'il n'y aurait  
16 pas lieu de retenir la proposition de l'ACIG en  
17 lien avec la socialisation. Et ça m'amènerait eu  
18 prochain sujet, les unités de conformité.

19 Donc, je pense que c'était les cartes  
20 Inspire ou les Petro Points ou... je ne me rappelle  
21 plus de monsieur Raymond, l'analogie. Mais la  
22 notion d'UC qu'on a eu la chance d'en discuter,  
23 Maître Duquette, dans le cas de l'étape E en long  
24 et en large, mais petit récapitulatif. Évidemment,  
25 Énergir n'est pas assujetti au RCP, on s'entend.

1 Mais le RCP permet à Énergir de créer des UC à  
2 partir du GSR et de vendre ces UC, donc ces unités  
3 de conformité là, à des fournisseurs principaux  
4 qui, eux, sont assujettis au RCP.

5           Donc, c'est une opportunité qui est très  
6 intéressante pour Énergir et surtout pour la  
7 clientèle d'Énergir, surtout quand on regarde la  
8 valeur projetée, justement, des unités de  
9 conformité au cours des prochaines années. Et on a  
10 bon espoir que ça va permettre de venir réduire le  
11 prix du GSR pour la clientèle.

12           Et là, tout le monde, évidemment, semble,  
13 je crois, d'accord avec l'idée ou le concept de  
14 retourner la valeur des UC à la clientèle. Ce qui  
15 fait la levée du débat, c'est la façon dans  
16 laquelle ça doit se faire et que ça doit être  
17 retourné à la clientèle.

18           Donc, ce qu'Énergir propose... Évidemment,  
19 c'est au trente et un (31) janvier de chaque année.  
20 On va constater ce qu'on a réellement vendu au  
21 cours de la dernière année. Et on va intégrer la  
22 valeur nette au tarif GSR de l'année à venir.

23           Donc, concrètement, au trente et un (31)  
24 janvier dernier, donc vingt vingt-six (2026) qui  
25 vient d'arriver, on a pris une photo des revenus

1 qui ont été générés par la vente des UC jusqu'à  
2 maintenant. Et ces revenus nets là vont être  
3 intégrés dans le tarif GSR à venir, de vingt vingt-  
4 six/vingt vingt-sept (2026-2027). Et là, au trente  
5 et un (31) janvier suivant, donc le trente et un  
6 (31) janvier vingt vingt-sept (2027), on va prendre  
7 une nouvelle photo des revenus qui ont été générés  
8 dans les douze (12) derniers mois et on va intégrer  
9 ces revenus-là dans le tarif GSR de l'année vingt  
10 vingt-sept/vingt vingt-huit (2027-2028) et ainsi de  
11 suite. Donc, et nous ce qu'on vous soumet dans la  
12 preuve, bien, que c'est une approche qui est  
13 prudente et qui a également l'avantage d'être  
14 alignée avec nos, le traitement comptable des UC.

15 Maintenant, il y a eu, vous l'avez entendu,  
16 il y a eu certaines questions par rapport à  
17 l'opportunité d'inclure aussi dans le tarif une  
18 certaine valeur prospective. Donc, une certaine  
19 valeur prévisionnelle des UC. Et on serait bien mal  
20 venu de vous dire que ça ne fait aucun sens, parce  
21 que dans les faits, c'est ce qu'Énergir proposait  
22 justement dans le cadre de l'étape E du dossier  
23 4008. Donc, on proposait à l'époque nous,  
24 justement, d'intégrer ou de considérer un vingt-  
25 cinq pour cent (25 %) sur une base prévisionnelle.

1       Donc, si on se rappelle à l'époque, dans le cadre  
2       des audiences, ça avait fait l'objet de beaucoup de  
3       questions, autant de la part des intervenants que  
4       de la part de la Régie. Puis la préoccupation,  
5       notamment, qui a été exprimée par la Régie à  
6       l'époque, était le risque auquel on exposait la  
7       clientèle avec cette approche-là. Donc, d'y aller  
8       sur une base prévisionnelle. Et la réalité c'est  
9       que ce risque-là existe encore aujourd'hui.

10                Donc, la différence avec les autres  
11       prévisions qu'Énergir fait dans ses causes  
12       tarifaires, donc on parlait, par exemple, des  
13       prévisions de livraison, c'est le degré  
14       d'incertitude qui vient avec la valeur des UC.

15                Donc, comme le panel 2 est venu vous  
16       l'expliquer cette semaine, une série de facteurs  
17       qui entrent en ligne de compte pour en arriver à  
18       des prix des UC, puis surtout à des revenus de  
19       vente pour Énergir. Et toute la question des  
20       intrants, des producteurs, pour en arriver à une  
21       IC, il y a une série d'éléments dans la chaîne de  
22       valeur qui peut faire varier l'intensité carbone.  
23       Il y a toute la question de la méthode qui est  
24       prévue au RCP. Donc présentement, Énergir utilise  
25       la méthode formule, donc avec le chiffre donné.

1 Pour l'instant, on n'a pas encore donc les valeurs  
2 ACV. Dans les prochains mois, ces valeurs devraient  
3 commencer à sortir. Et écoutez, bien malin celui  
4 qui peut prédire quelles seront ces intensités  
5 carbone ACV qui seront obtenues. Puis ça, c'est  
6 pour déterminer évidemment les IC et les UC. Mais  
7 une fois qu'on a ça, bien, il y a une série de  
8 facteurs ensuite qui vient influencer le prix  
9 qu'Énergir est en mesure d'obtenir sur le marché de  
10 la part des acheteurs pour ces UC-là. Puis je  
11 n'entrerai pas dans les détails, il y a la question  
12 des UC rétroactifs aussi, qui peuvent être  
13 obtenues, qui viennent changer la donne.

14           Donc, c'est pour ça qu'on vous dit,  
15 écoutez, si vous nous demandez de sortir notre  
16 boule de cristal puis d'essayer d'évaluer,  
17 justement, dans la cause tarifaire, écoutez, puis  
18 estimer les revenus nets de février à septembre ou  
19 aussi même, non seulement de février à septembre,  
20 mais de l'année tarifaire à venir, on peut toujours  
21 vous donner un chiffre, mais ce que nos équipes  
22 sont venues vous dire, nos équipes qui ont les  
23 mains là-dedans à temps plein, c'est que c'est trop  
24 incertain à l'heure actuelle pour faire une  
25 prévision raisonnable, qui pourrait être utilisée

1 dans l'établissement des tarifs.

2 Et le risque, concrètement... Évidemment,  
3 le risque est amoindri en allant prévisionnel dans  
4 la mesure où il y a un pourcentage qui est retenu,  
5 mais le risque, si on se trompe et si on surestime  
6 la valeur des UC ou, par exemple, si la valeur des  
7 UC crash, par exemple, pour des raisons politiques  
8 au niveau fédéral, bien, l'impact de ça, c'est  
9 qu'on va avoir trop diminué le tarif GSR pour  
10 l'année à venir. Donc, on ne va pas avoir récupéré  
11 assez de tarif via le tarif GSR, et l'année  
12 suivante, bien, il va falloir compenser à la hausse  
13 pour corriger, pour venir corriger la situation,  
14 donc « swinger » de l'autre côté.

15 Puis comme les témoins d'Énergir vous le  
16 mentionnaient, on n'est pas complètement fermés à  
17 l'idée, on comprend la logique derrière la  
18 position, notamment de la FCEI là-dessus, puis ce  
19 qu'on vous dit c'est que dans quelques années,  
20 quand on va avoir obtenu les IC ACV, quand le  
21 marché va être plus mature, plus stable, bien, ça  
22 sera intéressant, effectivement, de réévaluer la  
23 question, mais à ce stade-ci, bien, on soumet  
24 l'approche qui est basée sur les ventes réelles, et  
25 l'approche qui est la plus prudente et qui est la

1 plus adéquate.

2           Maintenant, je vais prendre un instant pour  
3 aborder la question de l'article 52.5. Et la  
4 question de nature réglementée, non réglementée.  
5 Dans tout ça, écoutez, la bonne nouvelle, je pense  
6 que tout le monde s'entend pour dire qu'avec le  
7 nouvel article 52.5, la Régie a clairement le  
8 pouvoir de retourner la valeur nette des UC au  
9 client via le tarif GSR. La question est de savoir,  
10 bon, bien, quelle est l'étendue de la compétence de  
11 la Régie à l'égard de ces coûts-là?

12           Puis la position qu'Énergir vous a soumise,  
13 notamment en DDR, c'est que... Évidemment, la  
14 création et la vente d'UC en tant que telle ne  
15 constituent pas des activités réglementées, là, on  
16 le sait, là. Par exemple, un producteur de GSR  
17 québécois pourrait créer et vendre des unités de  
18 conformité sur le marché, et ces activités-là ne  
19 seraient d'aucune façon réglementées par la Régie  
20 ou assujetties à un contrôle de la part de la  
21 Régie. Par contre, l'article 52.5 prévoit  
22 maintenant spécifiquement que la Régie a compétence  
23 pour tenir compte des revenus générés par la  
24 participation au RCP dans l'établissement des  
25 tarifs.

1 Et ce qu'on vous soumet là-dessus, c'est  
2 que pour exercer cette compétence-là et pour  
3 déterminer le revenu qui doit être retourné à la  
4 clientèle et que la Régie dispose nécessairement de  
5 la compétence de considérer les coûts relatifs à la  
6 participation d'Énergir au RCP. Écoutez, la loi,  
7 c'est un tout. L'article 31 de la loi vous accorde  
8 un pouvoir de surveillance à la Régie pour  
9 s'assurer que des clients payent un tarif juste. Je  
10 vous sou mets qu'il y a plusieurs coûts qui ne sont  
11 pas spécifiquement prévus dans la loi en lien avec  
12 des activités connexes d'Énergir qui sont récupérés  
13 via des tarifs. Et pour nous, ça va de soi que la  
14 Régie dispose de l'entière compétence pour  
15 considérer les coûts relatifs aux UC quand elle  
16 doit, justement, déterminer les revenus à inclure  
17 dans le tarif GSR.

18 Sinon, écoutez, concrètement, si on dit que  
19 la Régie n'a aucune compétence en ce qui a trait  
20 aux coûts relatifs à la participation d'Énergir au  
21 RCP, et donc si on dit que ça fait partie des  
22 activités non réglementées, l'ANR, là, d'Énergir,  
23 bien, est-ce que dans ce cas-là, la Régie peut  
24 exiger à l'ANR de fournir des informations et des  
25 suivis par rapport au processus de valorisation,

1 par rapport aux coûts, les informations notamment  
2 qui étaient mentionnées par le GRAME ou est-ce que  
3 la Régie doit se contenter de prendre le chiffre de  
4 revenus nets que l'ANR fournit et simplement  
5 « pluguer », utiliser ce montant-là pour réduire le  
6 tarif GSR? Par ailleurs, est-ce que la Régie aurait  
7 alors compétence pour se prononcer sur le rendement  
8 qui doit être appliqué par l'ANR sur ces coûts-là  
9 ou est-ce que c'est une décision qui appartiendrait  
10 à l'ANR?

11 Bien humblement, on vous soumet que ça ne  
12 doit pas être ça, le résultat de l'interprétation  
13 et de l'application de la loi. Donc, on ne pense  
14 pas que ça pouvait être ça l'intention du  
15 législateur avec sa modification à l'article 52.5.  
16 D'autant plus qu'on viendrait créer ici un  
17 précédent où on viendrait traiter de manière  
18 différente les coûts et les revenus d'une même  
19 activité. Donc, et on vous soumet que ce n'est pas  
20 quelque chose qui est souhaitable.

21 Dernier point que je veux aborder au niveau  
22 des unités de conformité. Donc, la proposition de  
23 l'ACIG d'appliquer la valeur cumulée, donc ce qu'on  
24 a accumulé pour l'instant en termes d'unités de  
25 conformité qui ont été vendues sur le solde de la

1 composante 2, donc la balloune des dernières  
2 années. En date, pour votre information, du trente  
3 et un (31) janvier, on a créé vendu des unités de  
4 conformité à la hauteur d'environ treize millions  
5 de dollars (13 M\$). Du côté d'Énergir, donc ce  
6 qu'on vous propose, c'est de prendre ce treize  
7 millions de dollars (13 M\$) là, le revenu net et de  
8 l'utiliser pour venir réduire le tarif GSR de  
9 l'année qui s'en vient, vingt vingt-six/vingt  
10 vingt-sept (2026-2027). Du côté de l'ACIG, on  
11 propose de prendre ce revenu net là des UC de  
12 treize millions (13 M) et de l'utiliser pour venir  
13 réduire la composante 2, donc la balloune, qui va  
14 être récupérée au cours des prochaines années.

15 Énergir n'est pas d'accord avec cette  
16 proposition-là. Et la principale raison serait...  
17 - puis on l'a mentionné, je crois, dans une demande  
18 de renseignements - c'est que ça serait  
19 complètement inéquitable pour les clients qui ont  
20 volontairement consommé du GSR au cours des deux  
21 dernières années. Et on l'a vu, si un client a  
22 volontairement effectivement consommé du GSR à la  
23 hauteur de la cible au cours des deux dernières  
24 années, particulièrement en vingt vingt-cinq/vingt  
25 vingt-six (2025-2026), ce client-là va être exempté

1 de la composante 2 au cours des prochaines années.  
2 Et donc, si on prend le revenu net des UC, le  
3 treize millions de dollars (13 M\$) et qu'on  
4 l'applique exclusivement à la composante 2, bien,  
5 on vient alors priver les clients qui ont  
6 volontairement fait leur juste part des revenus qui  
7 découlent des UC. Donc, on fait uniquement  
8 bénéficiaire des UC ceux qui n'ont pas fait l'achat  
9 volontaire de GSR. Et donc, avec la proposition  
10 d'Énergir, bien, c'est plutôt l'ensemble de la  
11 clientèle qui en bénéficie de ce revenu-là via le  
12 tarif GSR.

13 Un autre point, puis je pense que c'est  
14 vous, Maître Duquette, qui l'avez souligné en  
15 audience, c'est que toutes choses étant égales, on  
16 est d'accord que, ou à tout le moins, on soumet,  
17 que c'est plus avantageux de venir réduire le tarif  
18 GSR que de venir réduire les frais de  
19 socialisation. Puis la raison étant, bien, toute  
20 réduction, évidemment, du tarif GSR contribue à  
21 encourager la vente volontaire de GSR. Évidemment,  
22 plus il y a de ventes volontaires, bien, moins il y  
23 a de socialisation. Donc, il y a ce point-là  
24 également à considérer.

25 Et dernier point, puis je ne veux pas non

1 plus, je... je mets tout encore une fois les  
2 caveats, je ne veux pas me prononcer sur les  
3 objectifs des membres de l'ACIG, mais j'ai entendu  
4 à plusieurs reprises cette semaine qu'un enjeu  
5 important pour les membres de l'ACIG, c'est  
6 l'augmentation ou le mur de vingt vingt-six/vingt  
7 vingt-sept (2026-2027).

8 Ce que je vous soumets, c'est qu'avec la  
9 proposition d'Énergir, l'ensemble des revenus nets  
10 cumulés, donc le treize millions (13 M\$), serait  
11 retourné à la clientèle en vingt vingt-six/vingt  
12 vingt-sept (2026-2027) via le tarif GSR. Alors  
13 qu'avec la proposition de l'ACIG, bien, on  
14 viendrait réduire la composante 2. Mais l'ACIG  
15 demande que la composante 2 soit répartie sur les  
16 six prochaines années. Donc, ça viendrait, avec  
17 cette approche-là, amoindrir de beaucoup l'effet de  
18 cette baisse-là pour l'année vingt vingt-six/vingt  
19 vingt-sept (2026-2027) à court terme. Donc, du côté  
20 d'Énergir, bien, on maintient que l'approche  
21 optimale consiste à inclure la valeur des UC  
22 cumulés dans le tarif GSR et non dans la composante  
23 2 de socialisation.

24 Dernier sujet. Donc, proposition de l'ACIG  
25 pour un tarif différencié. Donc, l'ACIG propose de

1 mettre en place ou demande de mettre en place ce  
2 qu'elle appelle les tarifs différenciés, donc avec  
3 des IC spécifiques (des intensités carbone  
4 spécifiques) et aussi avec la possibilité  
5 d'acquérir le droit de créer des UC pour ses  
6 membres.

7 J'y ai d'ailleurs fait référence dans mon  
8 contre-interrogatoire. Dans les faits, cette  
9 option-là existe déjà, donc à savoir la cession de  
10 volume qui avait été approuvée dans le cadre de  
11 l'étape E du dossier 4008. Donc, à l'heure où on se  
12 parle, on a la possibilité de céder des volumes  
13 spécifiques de différentes sources  
14 d'approvisionnement, donc de différents producteurs  
15 qu'on a. Et, donc, un client de l'ACIG pourrait  
16 nous dire : « Écoute, Énergir, je suis intéressé à  
17 ce que tu me cèdes X millions de mètres cubes de  
18 tel producteur ou de tel producteur. » Et on  
19 pourrait, on serait autorisé de lui céder ces  
20 volumes-là.

21 Et on a même la possibilité, on en avait  
22 discuté, on a la possibilité de lui céder les  
23 volumes avec le droit de créer des unités de  
24 conformité. Donc, la condition qu'on avait  
25 mentionnée ou la préoccupation qu'on a exprimée, on

1       voulait simplement s'assurer, par contre, que cette  
2       cession-là ne se fasse pas au détriment de la  
3       clientèle.

4                Donc, évidemment, nos contrats les moins  
5       chers dans notre portefeuille font baisser le tarif  
6       GSR pour l'ensemble de la clientèle. Évidemment, si  
7       on cède les contrats les moins chers à des clients  
8       en particulier, bien, ça va faire augmenter le  
9       tarif GSR pour l'ensemble de la clientèle. Donc,  
10      même si on vendait des volumes de cette façon-là,  
11      ça serait au désavantage de la clientèle. Et, donc,  
12      depuis l'étape E, il y a cette option-là qui est  
13      disponible. Et dans les faits ce qu'on constate,  
14      c'est qu'il y a aucun client qui s'est prévalu  
15      cette option-là, ou qui a démontré l'intérêt pour  
16      la cession de volume.

17               Et là, malgré ça, l'ACIG demande quand même  
18      la création de tarif différencié, donc qui  
19      viendrait avec des intensités carbonées, donc des IC  
20      spécifiques, et avec le droit de créer des unités  
21      de conformité. Et on en a discuté justement à  
22      l'occasion du contre-interrogatoire. Donc, l'ACIG  
23      voudrait aussi que ses tarifs différenciés soient  
24      non pas à la hauteur du coût moyen du GSR, donc du  
25      tarif disponible pour tous, ni à la hauteur des

1 coûts réels d'acquisition du GSR auprès de ces  
2 producteurs-là, mais plutôt à un prix qui se  
3 rapprocherait du coût de gaz de réseau, donc soit  
4 équivalent ou peut-être un petit montant de plus  
5 que le coût du gaz de réseau. Deux problèmes  
6 fondamentaux avec cette approche-là, avec cette  
7 proposition-là.

8           Donc, d'une part, même si on utilise la  
9 valeur des unités de conformité (les UC) pour venir  
10 réduire le tarif, ça ne permet pas dans les faits  
11 de réduire le tarif à des prix aussi bas que ceux  
12 du gaz de réseau. Puis je reprends les chiffres  
13 fictifs qu'on mentionnait. Donc, si les UC, par  
14 exemple, permettent de venir réduire le tarif de  
15 GSR à environ vingt dollars le gigajoule (20 \$/GJ),  
16 mais qu'on fixe un tarif différencié à huit dollars  
17 le gigajoule (8 \$/GJ), bien, là, oui possiblement  
18 on va vendre plus de GSR, mais le delta donc entre  
19 le vingt dollars (20 \$) et le huit dollars (8 \$) va  
20 venir faire augmenter les coûts de socialisation de  
21 tout le monde. Donc, ce n'est pas plus souhaitable.

22           Puis je me permets une parenthèse. Aussi  
23 noter qu'avec le nouveau règlement, je dis, les  
24 frais de socialisation de tout le monde, bien, avec  
25 le nouveau règlement, ça serait de faire augmenter

1 les frais de socialisation des autres industriels.

2 L'autre problème fondamental aussi avec la  
3 demande ou la proposition de l'ACIG, donc avec  
4 l'ACIG, c'est au niveau de la création des unités  
5 de conformité. Donc, si Énergir vient créer  
6 justement, comme le demande, les tarifs  
7 différenciés avec des IC spécifiques de différents  
8 producteurs, on voit difficilement comment ça  
9 pourrait dans les faits venir avec le droit de  
10 création des UC comme souhaite l'ACIG.

11 Et je m'explique. Donc, pour ce qui est du  
12 GSR, puis je ne veux pas rentrer dans toute la  
13 mécanique, on avait discuté à l'étape E, mais pour  
14 ce qui est du GSR qui est importé des États-Unis,  
15 c'est seulement l'importateur du GSR dans la loi,  
16 dans le RCP, qui a le droit de créer des UC. Et  
17 donc, même si le client viendrait payer un tarif  
18 différencié offert par Énergir, ça demeure Énergir  
19 qui serait l'importateur de ce GSR. Donc, les  
20 clients qui consommaient à ce tarif n'auraient pas  
21 le droit de créer des UC à partir du GSR importé  
22 des États-Unis.

23 Et pour ce qui est du GSR canadien ou  
24 québécois, c'est seulement celui qui... bien, en  
25 principe c'est le producteur qui a le droit de

1 créer les UC, ou sinon c'est celui qui a signé un  
2 accord de création avec le producteur qui peut  
3 créer des unités de conformité. Et là, ça amène une  
4 question pratique que si on vient créer des tarifs  
5 différenciés et qu'il y a plusieurs clients qui  
6 viennent se prévaloir de ce tarif différencié là,  
7 bien, je vois... ou de ces tarifs différenciés, je  
8 vois difficilement comment on pourrait avoir  
9 plusieurs clients qui viendraient signer chacun des  
10 accords de création avec chacun des producteurs  
11 pour leur partie des volumes. Puis je vais être  
12 candide, je ne sais même pas si le RCP le permet,  
13 mais ne serait-ce qu'au niveau pratique pour  
14 Énergir, je ne vois pas comment on pourrait  
15 réaliser cette approche-là.

16 Donc, tout ça pour dire qu'en pratique, il  
17 y a la cession de volume qui permet de répondre à  
18 une bonne partie de ces préoccupations-là, mais en  
19 pratique, la proposition de l'ACIG n'est pas une  
20 proposition qui est viable, donc, de mettre en  
21 place des tarifs différenciés, comme c'est demandé.

22 Puis je dis ça, puis comprenez-moi bien, je  
23 le dis de façon candide, on est sensible aux enjeux  
24 qui ont été exprimés, notamment par les membres de  
25 l'ACIG. Il ressort des témoignages d'hier qu'un des

1 enjeux principaux, je crois, ne découle non pas des  
2 mesures qui sont mises en place par Énergir ou par  
3 la Régie, mais plutôt des effets du règlement même  
4 qui a été adopté par le gouvernement.

5 Du côté d'Énergir, écoutez, on travaille  
6 sur plusieurs moyens pour réduire le tarif GSR. Il  
7 y a plusieurs démarches de commercialisation qui  
8 ont été faites au cours des dernières années. Le  
9 règlement prévoit un cinq pour cent (5 %) ou un  
10 certain seuil à atteindre. En théorie, Énergir  
11 pourrait se contenter de dire : on socialise  
12 l'ensemble de la clientèle. Énergir a pris  
13 l'approche d'activement essayer de faire le plus de  
14 ventes possible pour venir réduire la socialisation  
15 à la clientèle. Il y a un énorme travail qui est  
16 fait pour la création et la vente des unités de  
17 conformité, qui va venir réduire de façon  
18 significative le tarif GSR.

19 On propose des changements, comme  
20 aujourd'hui justement, la méthode de socialisation  
21 qui va faire sauver des dizaines de millions de  
22 dollars aux clients GSR, bien, on travailler  
23 constamment à trouver des solutions et on vous  
24 soumet justement que les deux mesures qu'on vous a  
25 présentées dans le présent dossier vont justement

1 dans ce sens-là. Et vont permettre de venir réduire  
2 le tarif GSR et les frais de socialisation pour  
3 l'ensemble de la clientèle.

4 Donc, ça complète mes représentations de  
5 cet après-midi. Évidemment, je suis disponible pour  
6 les questions de la formation.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci, Maître Thibodeau. Maître Legault? Maître  
9 Duquette, vos questions?

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 J'aurais été déçu.

12 Me LISE DUQUETTE :

13 Juste deux. Alors, la première et puis c'est sur  
14 les efforts de la commerc... sur la cession.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui.

17 Me LISE DUQUETTE :

18 On a eu, dans le sujet 1, une discussion sur la  
19 cession de volume. Monsieur Regnault, ce n'est  
20 peut-être pas son domaine, là, je veux dire c'est  
21 peut-être pas lui qui s'en occupe, alors... mais,  
22 il ne semblait pas nécessairement au courant s'il y  
23 avait... quelles étaient les activités prises par  
24 Énergir pour aviser la clientèle qu'il pouvait y  
25 avoir des efforts... ou en fait des volumes qui

1 pourraient être cédés. Je ne sais pas si... parce  
2 que vous en avez parlé, là, des efforts de la  
3 cession, je ne sais pas si, dans cette optique-là,  
4 vous pouvez voir avec les propos de l'ACIG quels  
5 sont les efforts qu'Énergir pourrait faire pour  
6 faire connaître les volumes qui pourraient être là  
7 et puis avec les IC. Parce que c'est ce qui les  
8 intéresse aussi, de dire : bon, bien, ce contrat-là  
9 m'intéresserait plus qu'un autre parce qu'il  
10 aurait... je pourrais essayer de m'entendre avec le  
11 propriétaire pour acquérir des volumes qui seraient  
12 plus... je suis toujours mêlée dans le plus et  
13 moins, là, alors donc dans les volumes qui ont une  
14 IC...

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Avantageuse.

17 Me LISE DUQUETTE :

18 ... avantageuse. Merci beaucoup pour le terme.

19 Alors, des IC avantageuses.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 J'ai réglé quelque chose, on dirait.

22 Me LISE DUQUETTE :

23 Ah oui. Alors, j'aimerais juste savoir si Énergir  
24 prend des actions...

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 Me LISE DUQUETTE :

4 ... en temps, prends des actions pour faire mieux  
5 connaître les possibilités de sessions de volumes à  
6 sa clientèle, notamment sa clientèle industrielle?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Je trouve que c'est une bonne question, puis je le  
9 pense pour vrai parce que j'avais entendu que ça  
10 avait été discuté avec monsieur Régneault, à  
11 l'époque, qui, lui, n'était pas la personne pour  
12 répondre à ça. J'ai posé la même question,  
13 justement, à mes équipes, puis je crois... je peux  
14 revenir en réplique, mais dans une des demandes de  
15 renseignements, justement, on a expliqué que ces  
16 discussions-là ont lieu. Donc, ce n'est pas...

17 En principe, évidemment, quand on a adopté  
18 des CST... Je pense que c'est prévu aux CST que  
19 c'est, en principe, le client qui va nous contacter  
20 s'il est intéressé. On va lui fournir la liste et  
21 tout ça. Mais dans les faits, Énergir a été  
22 proactive. Il y a eu des discussions, justement,  
23 avec les... pas avec les deux cent mille (200 000)  
24 clients, mais avec les clients qui sont  
25 susceptibles d'être intéressés. Il y a eu plusieurs

1 discussions. Je vais vous dire, je vous reviendrai  
2 avec la référence à la DDR exacte. Puis on est  
3 toujours ouvert, évidemment, s'il y a des  
4 suggestions de la part de l'ACIG à le faire  
5 connaître davantage. Évidemment, je vais prendre  
6 pour acquis que l'ACIG a eu ces discussions-là avec  
7 ses membres sur cette option-là. Mais donc, la  
8 réalité, c'est que oui, puis le retour, c'est qu'il  
9 n'y avait pas d'intérêt par rapport à ça, puis  
10 d'ailleurs, il n'y a personne qui s'en est  
11 prévalue.

12 Me LISE DUQUETTE :

13 Merci. Ma deuxième, et vous vous en doutez un petit  
14 peu, c'est 52.5.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui.

17 Me LISE DUQUETTE :

18 Alors, vous reconnaissez, vous l'avez indiqué dans  
19 la DDR, vous venez de le confirmer, ce n'est pas  
20 une activité réglementée parce que, vous vous  
21 souvenez de la décision D-2024-028, de mémoire,  
22 qu'il y avait deux questions. La première,  
23 c'était : est-ce que c'est une activité  
24 réglementée? Et puis ensuite, c'était : est-ce que  
25 ça permettait d'inclure de tels revenus au tarif de

1 fournitures? La première, la modification de la loi  
2 qui est survenue avec le projet de loi 24, modifie  
3 la réponse à la deuxième question. Donc : oui, on  
4 peut maintenant inclure des revenus tels que ceux  
5 des UC dans un tarif de fourniture, mais ne  
6 modifient pas la première. Ça, je pense qu'on  
7 s'entend là-dessus. Alors, de mettre... - et là,  
8 c'est comme... je vais m'exprimer comme ça - mais  
9 de mettre les revenus bruts moins les coûts pour  
10 obtenir un revenu net, dans un CÉR, est-ce que ce  
11 n'est pas un petit peu faire par la bande ce qu'on  
12 ne peut pas faire directement? Alors, parce qu'on  
13 ne donnerait pas de rendement à l'AQPER. Si un  
14 producteur devait aller faire des UC de son côté,  
15 il ne passerait pas par la Régie, il n'y aurait pas  
16 de rendement qui serait offert sur les revenus.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Deux choses, au niveau du rendement en tant que  
19 tel... - puis je vais revenir à votre question par  
20 la suite, par rapport à 52.5, puis je me ferai  
21 corriger, tirer sur le manteau si je dis des  
22 âneries - mais avec la méthode qu'on proposait,  
23 donc d'inclure ça, que ça soit tout considéré sous  
24 la compétence de la Régie tant dans les coûts que  
25 les revenus, évidemment, là, il y a un rendement

1 qui serait créé, puis ce rendement-là retournerait  
2 à l'ensemble de la clientèle. Donc, ce n'est pas  
3 Énergir qui maintient le rendement. Le but, c'est  
4 de retourner ce rendement-là au client. On l'avait  
5 confirmé d'ailleurs dans une demande de  
6 renseignements.

7 Évidemment, avec l'approche de dire : les  
8 coûts ne sont pas réglementés ou ne sont pas dans  
9 la compétence de la Régie, donc qu'ils font partie  
10 de l'ANR, activité non réglementée; oui, les  
11 revenus nets, même chose, évidemment, les revenus  
12 nets, il y aurait un rendement qui serait retourné  
13 à la clientèle, mais au niveau des coûts, bien, là,  
14 l'ANR a pu créer un rendement à ce niveau-là. Puis  
15 si c'est non réglementé, je suppose qu'elle le  
16 déterminerait. Et cette partie-là ne serait pas  
17 visée par la... C'est là, la situation particulière  
18 que ça nous mettrait. Puis c'est bizarre parce que,  
19 là, évidemment, c'est nous qui allons voir la Régie  
20 en disant : réglementez-nous, là. Mais...

21 Me LISE DUQUETTE :

22 Oui, c'est assez rare.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 ... l'effet pratique de ça serait un peu  
25 particulier. Puis je suis le premier à le

1 reconnaître, on lit l'article même, puis... mais  
2 dans les deux... Il aurait pu être plus clair,  
3 peut-être. Mais dans les deux cas, si on venait à  
4 la conclusion : écoutez, c'est seulement... on peut  
5 tenir compte des revenus, mais seulement des  
6 revenus nets, donc, de un, ça veut dire qu'on  
7 rajoute un peu des mots au texte aussi en  
8 disant : la Régie a compétence sur les revenus  
9 nets. Et comment on fait pour tenir compte des  
10 revenus si on ne sait pas c'est quoi les coûts?  
11 Donc, est-ce qu'on prend simplement le chiffre,  
12 comme je le mentionnais tout à l'heure, puis la  
13 Régie n'a pas son mot à dire sur, bien, c'est quoi  
14 les coûts associés à ça, ça crée une situation qui,  
15 on le soumet, n'était pas l'intention du  
16 législateur, ici.

17 Me LISE DUQUETTE :

18 Bien... Et c'est là... D'ailleurs, vous m'ouvrez la  
19 porte, puis vous...

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Ah!

22 Me LISE DUQUETTE :

23 ... me faites penser. C'est toujours dangereux. En  
24 parlant de revenus nets. C'est parce que dans les  
25 réponses aux DDR, vous dites : « Le rendement va à

1 la clientèle sur les revenus. » Mais je vois  
2 toujours sur les « revenus nets ». Donc, le  
3 rendement va à Énergir, sur la portion préalable  
4 aux revenus nets?

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 Me LISE DUQUETTE :

8 Donc, il y a les revenus propres. Là, il y a les  
9 coûts qui sont encourus pour la détermination des  
10 UC, plus le rendement qui va à Énergir et l'impôt,  
11 qui va à... Parce que sinon, il n'y aurait pas  
12 d'impôt. Donc, cette portion-là est à Énergir.  
13 Donc, il y a une portion de rendement à attribuer à  
14 Énergir.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Énergir... Puis juste pour précision, Énergir ANR,  
17 vous mentionnez?

18 Me LISE DUQUETTE :

19 Énergir ANR.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 O.K.

22 Me LISE DUQUETTE :

23 Et puis là, ça donne un revenu net. Et une fois que  
24 le revenu net est dégagé, ça, ça porte rendement  
25 pour la clientèle. Est-ce qu'on se comprend jusque-

1 là? C'est ce que j'ai compris de vos réponses à la  
2 DDR, en tout cas.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Exact. Évidemment, dans la mesure où on retient  
5 la... l'interprétation...

6 Me LISE DUQUETTE :

7 Cette proposition-là.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Exactement.

10 Me LISE DUQUETTE :

11 Oui. Dans la DDR, la dernière, ce qu'on vous  
12 suggérait, c'était effectivement, peu importe  
13 vos... vous gardez... la portion ANR d'Énergir  
14 reçoit des revenus bruts, applique les coûts  
15 qu'elle encourt, applique le rendement qu'elle  
16 souhaite sur la... sur ces coûts-là, et le revenu  
17 net est appliqué à ce moment-là, va dans le CÉR...

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Puis là, va porter le rendement au CMPC...

20 Me LISE DUQUETTE :

21 Puis là...

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 ... qui le retourne à la clientèle.

24 Me LISE DUQUETTE :

25 C'est ça.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Exact. C'est ça, la mécanique, effectivement.

3 Me LISE DUQUETTE :

4 C'est ça, la mécanique.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Exact.

7 Me LISE DUQUETTE :

8 Donc, est-ce que cette mécanique-là ne ressemble  
9 pas... Parce que vous parlez de cohérence, mais  
10 pour l'usine LSR où le GM GNL est un client, ce  
11 n'est pas cette mécanique-là qui est appliquée.  
12 Les... la Régie ne vérifie pas le rendement que  
13 GM GNL fait. Il y a une portion que l'ANR fait, qui  
14 est son rendement, puis c'est cette... Il me semble  
15 que c'est plus cohérent avec les décisions de la  
16 Régie, que de ne pas voir ce qui se fait du côté...  
17 Il y a un mur avec l'ANR, et puis on a les  
18 résultats de l'ANR.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Mais deux choses, je vais... Oui, j'allais dire...

21 Bien candidement, je vais vous revenir en...

22 Me LISE DUQUETTE :

23 En réplique.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 En prolongation, ça dépend comment vous... Mais je

1 vous reviendrais là-dessus spécifiquement. Je  
2 veux...

3 Me LISE DUQUETTE :

4 Oui.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 ... je veux prendre le temps parce que je vous  
7 mentirais que j'ai la réponse au bout des doigts  
8 là-dessus. Mais juste pour saisir votre dernière  
9 phrase que vous avez mentionnée, que vous parlez au  
10 mur...

11 Me LISE DUQUETTE :

12 Bien, en fait, c'est... La Régie n'a pas à regarder  
13 les activités non réglementées.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Exact.

16 Me LISE DUQUETTE :

17 Donc, on... Vous nous dites souvent « Ne regardez  
18 pas la gestion trop proche », même du côté  
19 réglementé, normalement, il y a un mur encore plus  
20 épais.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Sur l'ANR...

23 Me LISE DUQUETTE :

24 Sur l'ANR.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 ... qui n'est pas réglementée, effectivement. D'où  
3 notre point était, effectivement, si on... si c'est  
4 ça l'interprétation qui est retenue, mais là, ça  
5 met un point d'interrogation sur les... la vue  
6 qu'aurait la Régie pour exercer son pouvoir de  
7 surveillance et de contrôle, à savoir quel est  
8 le... les revenus qui doivent être retournés à  
9 l'ensemble de la clientèle en vertu de 52.5, en  
10 principe, n'aurait pas de vue sur les coûts, les  
11 coûts de création, tout ce qui vient avec, les  
12 rendements appliqués, et caetera. Donc, prendrait  
13 le - ce n'est pas le chèque, là - mais prendrait le  
14 montant net qui serait donné par l'ANR, puis  
15 dirait : « Bon bien, merci, j'ai ça, puis donc là,  
16 je le "plugue" dans la machine puis je l'applique  
17 au tarif GSR. » Donc, c'est...

18 Me LISE DUQUETTE :

19 Oui.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Oui, exact.

22 Me LISE DUQUETTE :

23 Que ça pourrait amener... Ce qui n'est pas le cas  
24 en ce moment, parce que dans 4008, Énergir nous a  
25 assuré que la valeur était à zéro dans les

1       contrats, là, d'approvisionnement. Mais ce qui...  
2       là où on pourrait regarder, c'est : est-ce que  
3       c'est la clientèle qui paie pour ces attributs  
4       environnementaux là ou pas? Parce qu'il faudrait  
5       soustraire, évidemment, les montants payés pour  
6       l'obtention de ça. Alors, mais là, en ce moment,  
7       Énergir, la preuve qu'on avait eue dans le 4008,  
8       c'était qu'il y avait zéro dollar (0 \$) attribué à  
9       cette portion-là. Mais si c'était une ANR,  
10       normalement on ne regarde pas ces coûts-là.

11       Me PHILIP THIBODEAU :

12       Oui, puis ça pose une... justement, puis je...  
13       c'est une question intéressante ou... je ne sais  
14       pas si c'est intéressant, mais ça rend ça  
15       compliqué. Puis j'y réfléchissais, d'ailleurs.  
16       Effectivement, dans l'étape 1, on a toujours  
17       affirmé, puis l'approche était de dire : si  
18       d'habitude on offre trente dollars (30 \$) à un  
19       producteur pour son GSR, avant même que la question  
20       des UC existe, avec l'arrivée des UC, on ne va pas  
21       lui offrir trente-huit dollars (38 \$) pour  
22       compenser la valeur des UC. Donc, offrir le même  
23       trente dollars (30 \$). Une option qui serait  
24       possiblement envisagée, c'est de dire : bon bien,  
25       plutôt que d'offrir trente dollars (30 \$), s'il

1 veut conserver cinquante pour cent (50 %) puis il  
2 nous offre vingt-cinq dollars (25 \$), bien on  
3 regardera si c'est à l'avantage de la clientèle,  
4 mais il n'y avait pas de montant additionnel.

5 Maintenant, est-ce que dans l'avenir, ça  
6 pourrait changer si, par exemple, la valeur des UC  
7 devient tellement élevée, puis là, évidemment, il y  
8 a un jeu de négociation avec les producteurs, puis  
9 eux disent : « Bon bien, si tu veux l'avoir, voici  
10 le prix additionnel », si c'est à l'avantage de la  
11 clientèle. Donc, comment on gère ça dans la mesure  
12 où les coûts ne sont pas réglementés? Mais  
13 évidemment, les approvisionnements, la Régie a son  
14 regard là-dessus. Donc, ça ouvre une autre canne de  
15 vers, évidemment, dans ce...

16 Me LISE DUQUETTE :

17 C'est le risque, là, mais je... À prime abord,  
18 comme ça, ça serait... le coût serait... du gaz  
19 serait divisé. Il y aurait la portion réglementée  
20 et il y aurait la portion non réglementée du coût  
21 du gaz?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 J'ai trois, quatre autres questions qui viennent  
24 dans ce sens-là, mais je... Vous allez nous garder  
25 occupés, j'ai l'impression. Mais je...

1 Effectivement, ça créait une complexité,  
2 évidemment, à ce niveau-là, ce... J'avais le même  
3 constat.

4 Me LISE DUQUETTE :

5 Ça va être l'ensemble de mes questions. Je vous  
6 remercie.

7 Me LOUIS LEGAULT :

8 Monsieur le Président, si vous me permettez. À sa  
9 plus simple expression, on a une activité qui est  
10 non réglementée, qui génère des revenus. La  
11 position d'affaires d'Énergir, c'est d'en faire  
12 bénéficier sa clientèle. Je ne parlerai pas d'un  
13 cadeau, parce qu'essentiellement, Énergir va  
14 profiter du fait que le GNR va coûter moins cher,  
15 ce qui devrait attirer plus de clients pour acheter  
16 du... C'est circulaire, là, il y a... plus les gens  
17 en mangent, plus c'est frais, bon, on se comprend.

18 Cette question des coûts, si je comprends  
19 bien, on considère que ce n'est pas réglementé,  
20 puis je pense que vous l'admettez, c'est vraiment  
21 un effort de transparence de la part d'Énergir.  
22 Est-ce que c'est ça que je dois déduire, que vous  
23 voulez que ça soit entièrement transparent?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Non, en fait, ce n'est pas que ce n'est pas

1 transparent, c'est le fait que ce soit réglementé  
2 ou non réglementé ne fait pas... ce qu'on vous  
3 soumet, c'est qu'il ne fait pas en sorte que la  
4 Régie n'a pas compétence.

5           Puis on donnait l'exemple, il y a plein  
6 de... puis il y en avait d'ailleurs dans la  
7 décision sur l'étape E, mais il y a plein  
8 d'activités qu'Énergir fait qui n'est pas purement  
9 de distribuer du gaz, qui est... par exemple,  
10 qu'elle va vendre des véhicules, acheter des  
11 véhicules, louer des immeubles. Il y a plein  
12 d'activités qui sont faites qui ne sont pas en soi  
13 des activités réglementées, mais évidemment qui  
14 font partie de... du... de la compétence de la  
15 Régie puis qui sont inclus dans les tarifs. Puis la  
16 Régie peut avoir une vue sur ces coûts-là pour  
17 s'assurer que la clientèle paie un juste tarif.

18           Et le point qu'on vous fait, c'est qu'on  
19 n'affirme pas, puis maître Duquette le mentionne  
20 avec raison, on n'affirme pas que 52.5 fait en  
21 sorte que l'activité en tant que telle de création  
22 et de vente des UC devient réglementée. Mais on  
23 mentionne que la 52.5 vient donner une compétence à  
24 la Régie à l'égard des revenus qui découlent de la  
25 participation au RCP.

1 Et nous, ce qu'on vous soumet, c'est que ça  
2 vient nécessairement pour rétablir ces revenus-là  
3 avec l'article 31 qui prévoit que la Régie a  
4 compétence sur le... pour s'assurer qu'il y a un  
5 juste tarif. Nécessairement, ça doit venir avec la  
6 compétence et pas juste une transparence qu'on vous  
7 l'offre même si on n'est pas obligé. On pense  
8 sincèrement que ça vient avec la compétence de la  
9 Régie d'analyser les coûts également qui découlent  
10 de cette activité-là pour en arriver au revenu  
11 juste qui doit être retourné à la clientèle. Et non  
12 simplement de dire : « Bon bien, l'article 52.5  
13 nous donne simplement, nous, le droit à la Régie de  
14 recevoir un chèque puis... et c'est tout. »

15 Me LOUIS LEGAULT :

16 Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Je n'aurai pas de questions supplémentaires.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Excellent.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Thibodeau.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Je vous remercie.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Donc, ce sera tout pour aujourd'hui. On va  
3 poursuivre avec les argumentations des intervenants  
4 à compter de lundi matin, neuf heures (9 h), en  
5 débutant par l'ACIG. Donc, je vous remercie  
6 beaucoup. Bonne fin de journée et bon week-end.

7

8 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

9

10

11 SERMENT D'OFFICE

12

13 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe  
14 officielle, certifie sous mon serment d'office que  
15 les pages qui précèdent sont et contiennent la  
16 transcription fidèle et exacte des témoignages et  
17 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de  
18 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.

19 Et j'ai signé,

20

21

22

23



24 **ROSA FANIZZI**

25 **RIOPEL GAGNON LAROSE**