

**RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1
D'OPTION CONSOMMATEURS (OC) À ÉNERGIR
RELATIVE AU DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT SUR L'ALLOCATION DES COÛTS ET LA
STRUCTURE TARIFAIRE D'ÉNERGIR**

R-3867-2013 PHASE 2A

- 1. Référence :**
- i) Pièce B-0185, p. 50-51.
 - ii) Dossier R-3970-2016, pièce B-0077, p. 7.

Préambule :

- i) *« Auparavant, les outils de transport entre Empress et GMIT-NDA (zone Nord) étaient significativement moins chers que les outils entre Empress et GMIT-EDA (zone Sud). L'écart favorable pour les clients de la zone Nord compensait le supplément lié à Champion. Depuis le déplacement à Dawn, le prix entre Dawn et GMIT-NDA se rapproche de celui entre Dawn et GMIT-EDA. La fonctionnalisation des coûts de Champion en transport et sa tarification aux clients de la zone Nord uniquement génèrent alors un différentiel entre la facture d'un client de la zone Nord et celle d'un client identique de la zone Sud. Pour la Cause tarifaire 2017, l'écart entre les prix de chacune des zones est de 2,062 ¢/m³. »*
- ii) *« En raison des investissements réalisés pour Champion, Gaz Métro anticipe que l'écart entre les tarifs des deux zones sera maintenu ou même accentué dans les prochaines années. Gaz Métro considère que le fait de maintenir des tarifs de transport significativement plus élevés pour les clients de la zone Nord pourrait présenter un frein au développement de cette région étant donné que les clients potentiels qui souhaiteraient utiliser le gaz naturel pourraient plutôt favoriser de s'installer au sud, là où les taux sont les plus concurrentiels.*

Un tel écart de tarification brime le développement économique régional alors que ce même développement avait été la cause des fusions des zones Est et Ouest, sanctionnée par la Régie de l'électricité et du gaz en 1988 »

Demande :

- 1.1 Veuillez présenter l'écart de prix de chacune des deux zones selon les dernières données disponibles. Veuillez commenter sur l'évolution anticipée de cet écart pour les prochaines années.

Réponse :

Les écarts des causes tarifaires de chacune des deux zones sont présentés dans le tableau ci-dessous. Énergir anticipe que l'écart de 2020 devrait se maintenir pour les prochaines années. Il est toutefois difficile d'anticiper l'écart des deux zones à long terme.

	CT2017	CT2018	CT2019	CT2020
Écart zones (¢/m ³)	2,062	1,782	2,169	2,818

- 1.2 Veuillez élaborer sur les perspectives de développement économique de la zone Nord pour les prochaines années, notamment en termes de croissance des différentes classes tarifaires.

Réponse :

D'après les informations détenues par Énergir, le développement économique de la région proviendrait principalement du secteur minier. Quelques projets sont présentement à l'étude : l'agrandissement d'un site existant et le développement de trois sites potentiels. Ces projets sont de taille moyenne. Ce type de clients se retrouve généralement aux tarifs D₁ ou D₃. D'autres projets de taille similaire pourraient provenir du marché du GNC. Pour ce qui est du secteur industriel, Énergir n'entrevoit pas de grands projets dans les prochaines années, à l'exception de la relance du projet de La Corne.

- 1.3 Veuillez indiquer si Énergir maintient toujours la crainte exprimée dans le dossier R-3970-2016 concernant le « frein au développement » de la zone Nord, advenant que la Régie devait refuser la fusion des tarifs des deux zones. Veuillez préciser si cela pourrait avoir un impact sur les clients de la zone Nord à court ou à long terme.

Réponse :

Énergir maintient sa crainte concernant le frein au développement de la zone Nord. Un refus de procéder à la fusion des zones aurait pour effet de faire assumer à nouveau des coûts de transport plus élevés à la clientèle existante de l'Abitibi, comparativement à la clientèle de la zone Sud. De surcroît, étant donné que les coûts de Champion sont principalement fixes, à long terme, un développement moins important ou la perte de clients dans la zone Nord aurait comme impact d'accentuer les coûts pour chaque client demeurant dans cette zone.

2. Référence : i) Pièce B-0185, p. 53.

Préambule :

- i) *« Le fait que les conduites de Champion et les conduites de transmission de Gaz Métro soient fonctionnalisées à des services différents amène une iniquité entre les clients des deux zones. Les coûts des conduites de Champion sont récupérés exclusivement par les clients qui les utilisent, soit les clients de la zone Nord. Ce n'est pas le cas des coûts des conduites de transmission de Gaz Métro qui sont pour leur part récupérés auprès de l'ensemble de la clientèle par l'intermédiaire des tarifs de distribution, même celles utilisées uniquement par les clients de la zone Sud. En fonctionnalisant les coûts de ces conduites au même service, en les allouant et en les tarifant de la même façon, cette iniquité pourrait être levée. »*

Demande :

- 2.1 Veuillez indiquer les coûts relatifs aux conduites de transmission d'Énergir qui sont récupérés auprès des clients de la zone Nord et Sud respectivement selon les dernières données disponibles.

Réponse :

Afin de respecter le principe de non-discrimination des clients sur la base de leur localisation, les coûts de distribution relatifs aux conduites de transmission d'Énergir sont considérés comme des coûts globaux et ne sont pas récupérés — et donc tarifés — en fonction de la localisation de la clientèle. Puisque le paramètre de localisation n'est pas considéré dans l'établissement des tarifs de distribution, il est impossible de segmenter la récupération des coûts par zone.

3. Référence : i) Pièce B-0185, p. 56.

Préambule :

- i) *« Un client qui désire fournir son propre service de transport doit consommer au moins 75 000 m³ par an et ne peut être engagé au tarif de distribution D5. Ces exigences empêchent 97 % des clients de la zone Nord de fournir leur propre transport.*

Actuellement, aucun client de la zone Nord ne fournit son propre service de transport. En effet, aucun volume livré par les clients dans la zone Nord n'est prévu à la Cause tarifaire 2017. »

Demande :

- 3.1 Veuillez confirmer que la situation concernant les clients qui fournissent leur propre service de transport décrite en préambule existe toujours en date d'aujourd'hui. Si non, veuillez élaborer.

Réponse :

Énergir confirme qu'en date d'aujourd'hui, aucun client de la zone Nord ne fournit son propre service de transport.

4. Référence : i) Pièce B-0185, p. 59.

Préambule :

- i) *« Le signal de prix permet à un client de choisir parmi les services alternatifs et de refléter la causalité des coûts. La fonctionnalisation de Champion au transport altère le signal de prix. D'abord, le tarif du service de transport de Gaz Métro présenté à l'article 12.1.2.1.1 des Conditions de service et Tarif inclut une part associée à Champion, alors que le coût des outils alternatifs jusqu'au point de livraison GMIT-NDA l'exclue; les clients doivent majorer le coût de l'alternative par le tarif de l'article 12.2.2.1. Puis, étant donné le rapprochement entre les conduites de transmission de Champion et de Gaz Métro, alors que le coût de Champion devrait être alloué en fonction du facteur CAU, il est récupéré en fonction des volumes retirés.*

La fonctionnalisation au transport des coûts d'un service exclusif comme Champion limite le signal de prix envoyé au client. »

Demande :

- 4.1 Veuillez élaborer sur le fait que le coût de Champion qui n'est pas alloué en fonction du facteur CAU « limite le signal de prix envoyé au client ».

Réponse :

Les coûts des conduites de transmission d'Énergir sont liés à la demande de pointe des clients. C'est pourquoi, en vertu du principe de causalité des coûts, ils sont alloués en fonction de la capacité attribuée et utilisée des clients (CAU).

Les conduites de Champion ont les mêmes caractéristiques que les conduites de transmission d'Énergir, mais leurs coûts associés sont présentement alloués et tarifés en fonction des volumes retirés par les clients plutôt qu'en fonction de la CAU. Comme le lien causal entre les coûts et le tarif n'est pas respecté, le signal de prix envoyé aux clients est limité.

Énergir rappelle que le but recherché en dégroupant les tarifs était d'offrir aux clients un plus grand éventail de choix leur permettant de mieux gérer leur besoin énergétique, sans pour autant que certains clients en tirent avantage au détriment d'autres clients. Un signal de prix clair devait alors être envoyé à la clientèle pour les services qu'elle pouvait contracter directement auprès de fournisseurs externes : pour les services dégroupés, le principe « d'utilisateur-payeur » devait être respecté.