

RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA  
DDR N° 1 D'ELECHUS : DOSSIER GÉNÉRIQUE SUR L'ALLOCATION DES COÛTS ET LA  
STRUCTURE TARIFAIRE D'ÉNERGIR (R-3867-2013)

---

**Facteur de coût, profil réel versus prévu**

1. Références : [Gaz Métro-5, Document 12, B-0557](#), sections 1.1, 2.1.2 et 2.1.5

**Préambule :**

La section 2.1.2 précise à la page 22 :

*Pour conclure, l'allocation des coûts en fonction des unités réelles de transport utilisées et non utilisées permet de bien départager les coûts totaux de transport du gaz naturel entre un profil de consommation équivalent stable et un profil de consommation saisonnier. Le profil réel doit être utilisé, car seul celui-ci reflète correctement l'effet de la température observée sur la consommation du client.*

Pourriez-vous clarifier si les coûts de transport totaux réels encourus par Énergir sont plus directement liés au profil d'utilisation réel ou au profil prévu des clients.

**Questions :**

- 1.1 Comme Énergir passe ses contrats de transport avant la campagne gazière, veuillez confirmer que le montant du transport contractuel est basé sur les besoins prévus et non sur les besoins réels. Si ce n'est pas le cas, merci de l'expliquer.

**Réponse :**

En ce qui a trait à la planification des outils d'approvisionnement d'Énergir, certaines précisions semblent requises.

Chaque hiver, Énergir évalue ses besoins de pointe pour les quatre années à venir, à compter du mois d'octobre suivant. À partir de la pointe prévue de chacune des années pour l'ensemble de la clientèle, Énergir déterminera le portefeuille d'outils requis. Lors de cette évaluation, aucun achat n'est spécifiquement ciblé pour répondre à un besoin de « transport », tel que défini dans la méthode de la demande moyenne et de l'excédent.

Essentiellement, comme la demande d'Énergir comporte une saisonnalité importante et que les outils d'entreposage en franchise ont des capacités limitées, les outils de transport à contracter sont toujours supérieurs à la demande moyenne potentielle.

Par exemple, lors de l'établissement des besoins en fonction du plan normal pour l'année 2020-2021, Énergir a déterminé qu'un besoin de pointe de 1 391 TJ par jour était requis pour la pointe. En fonction des températures de l'hiver, la fourchette d'utilisation plausible des outils se situait entre 639 TJ et 678 TJ par jour en moyenne. L'ensemble des outils de transport contractés et des réceptions de fourniture anticipées en franchise (transport client et GNR) pour répondre à la pointe se situant à 1 001 TJ par jour, soit bien au-delà de la fourchette de 639 TJ à 678 TJ, aucune planification spécifique relative à ce besoin n'était requise.

Dans le cas où une planification particulière était requise relativement à la fourchette de 639 TJ à 678 TJ par jour, une analyse spécifique devrait alors être effectuée pour déterminer le profil optimal des outils de transport à détenir pour répondre à ce besoin, ainsi que le seuil de la fourchette à viser.

Énergir confirme que l'achat de l'ensemble des outils (transport et entreposage) dépend de la pointe prévue de l'ensemble de la clientèle. Les contrats de transport pourront répondre en partie ou en totalité à cette pointe prévue. Les coûts de ces contrats seront ensuite fonctionnalisés entre le transport et l'équilibrage selon une méthode théorique (dans le présent dossier, Énergir propose de maintenir la méthode de la demande moyenne et de l'excédent).

- 1.2 Compte tenu de la réponse au point 1.1, veuillez commenter la cohérence avec le principe de causalité des coûts (i) d'un facteur d'allocation basé sur la demande réelle (profil d'utilisation) et (ii) d'un facteur d'allocation basé sur la demande prévue qui est utilisée pour les contrats de transport.

**Réponse :**

Puisqu'Énergir détermine ses besoins en fonction de la demande de pointe, il est expliqué dans la section 4 de la pièce B-0579 que la causalité des coûts d'approvisionnement est directement reliée à la demande de pointe de la clientèle. L'analyse d'Énergir dans cette section démontre qu'en autant que la demande de pointe demeure constante, la variation de la demande totale n'entraîne qu'une faible variation des coûts totaux. Ainsi, au niveau de la causalité des coûts, l'ensemble des coûts d'approvisionnement liés au transport et à l'entreposage

pourraient être subdivisés selon l'utilisation projetée de chaque type de clientèle en fonction du besoin de la journée de pointe (1 391 TJ par jour). Toutefois, cette approche comporte certaines problématiques :

- Cette approche ne divise pas les coûts d'approvisionnement en deux services distincts (transport et équilibrage). Un client qui veut fournir son propre service de transport devrait alors être crédité de l'équivalent du coût du transport;
- Les clients qui ne sont pas présents à la pointe (présents seulement l'été) profiteraient d'un service gratuit, à moins d'établir un coût minimal unitaire.

Comme expliqué dans la réponse à la question 1.1, puisqu'Énergir ne fait pas de planification ou d'achat spécifique directement par rapport au besoin de transport, la subdivision spécifique des coûts entre les services de transport et d'équilibrage ne relève pas d'un besoin au niveau de la planification des outils d'approvisionnement gazier, mais plutôt d'un besoin tarifaire. Ainsi, pour cette subdivision, l'ensemble de la fourchette de 639 TJ à 678 TJ pourrait être théoriquement utilisée, ce qui représente l'utilisation moyenne des outils de transport selon les différents scénarios de température. À noter que cette fourchette exclut toute variation de consommation pour d'autres motifs que la température (par exemple : gains ou pertes de clients; variation du contexte macro-économique).

La section 2.1.2 de la pièce B-0579 explique qu'idéalement, la causalité des coûts établie pour chaque client ne change pas lorsque l'on sépare les coûts d'approvisionnement en deux services, peu importe le niveau choisi dans la fourchette de transport. Pour illustrer cette situation, voici un exemple simplifié décomposant le besoin de la pointe de 2020-2021 et le coût des outils de transport et d'entreposage planifiés pour répondre à ce besoin entre la clientèle à profil stable et la clientèle à demande saisonnière :

	Besoin de pointe	Utilisation du transport	Coût planifié <sup>[1]</sup>
	(TJ/j)	(TJ/j)	(M\$)
Clientèle stable	380	380	93
Clientèle saisonnière <sup>[2]</sup>	1011	259 à 298	184 à 186
Total	1391	639 à 678	277 à 279

<sup>[1]</sup> Afin de simplifier les calculs, le coût planifié pour la clientèle stable est basé uniquement sur les outils de type FTSH Parkway.

<sup>[2]</sup> Dans l'exemple, la clientèle saisonnière inclut les besoins d'autoconsommation et le gaz perdu.

Ainsi, les coûts alloués pour la clientèle stable devraient être de 93 M\$ alors que ceux pour la clientèle saisonnière devraient se situer entre 184 M\$ et à 186 M\$. Dans la mesure où l'allocation résulte en un tarif unitaire spécifique par type de clientèle, on retrouve alors un tarif de 0,67 \$ par GJ pour la clientèle stable et un tarif se situant entre 1,95 \$ par GJ (borne inférieure) et 1,71 \$ par GJ (borne supérieure) pour la clientèle saisonnière.

Lorsque l'allocation et la tarification sont spécifiques par client, l'écart important observé relativement au taux unitaire potentiel de la clientèle saisonnière ne pose pas de problème. Toutefois, dans la mesure où l'allocation totale des coûts d'approvisionnement n'est pas effectuée par client, la subdivision théorique entre deux services en utilisant une valeur fixe d'utilisation du transport pour la clientèle saisonnière vient obligatoirement impacter l'allocation du coût pour la clientèle stable, à un moment ou à un autre.

Voici des exemples chiffrés expliquant cette différence à partir d'une suite de deux années, en fonction d'allocation et de tarification spécifiques et d'allocation et de tarification subdivisées en deux services, l'un commun et l'autre spécifique :

### Exemple 1 – Un seul service, allocation et coût spécifique par client

	Besoin de pointe	Utilisation du transport	Coût planifié	Frais reportés à tarifier	Volume planifié	Tarif	Volume réel	Revenus	Écart à reporter
	(TJ/f)	(TJ/f)	(M\$)	(M\$)	(TJ/f)	(\$/GJ)	(TJ/f)	(M\$)	(M\$)
<b>An 1 - Service d'approvisionnement (transport et entreposage... excluant fourniture)</b>									
Clientèle stable	380	380	93	0	380	0,67	380	93	0
Clientèle saisonnière	1 011	259 à 298	184 à 186	0	275	1,84	285	191	-6
<b>Total</b>	<b>1 391</b>	<b>639 à 678</b>	<b>277 à 279</b>	<b>0</b>	<b>655</b>	<b>1,16</b>	<b>665</b>	<b>284</b>	<b>-6</b>
<b>An 2 - Service d'approvisionnement (transport et entreposage... excluant fourniture)</b>									
Clientèle stable	380	380	93	0	380	0,67	380	93	0
Clientèle saisonnière	1011	259 à 298	184 à 186	-6	275	1,78	285	185	-6
<b>Total</b>	<b>1391</b>	<b>639 à 678</b>	<b>277 à 279</b>	<b>-6</b>	<b>655</b>	<b>1,16</b>	<b>665</b>	<b>278</b>	<b>-6</b>

Dans ce premier exemple, le volume planifié importe peu, puisque les coûts et les écarts à reporter sont spécifiques à chaque clientèle. Ainsi, la variation du volume

au réel à l'intérieur de la fourchette prévue permet de conserver sur plusieurs années une allocation fidèle aux coûts causés par chaque type de clientèle.

**Exemple 2 – Subdivision du coût entre deux services (transport et équilibrage), allocation à taux unique au transport et allocation spécifique à l'équilibrage**

	Besoin de pointe	Utilisation du transport	Coût planifié	Frais reportés à tarifier	Volume planifié	Tarif	Volume réel	Revenus	Écart à reporter
	(TJ/f)	(TJ/f)	(M\$)	(M\$)	(TJ/f)	(\$/GJ)	(TJ/f)	(M\$)	(M\$)
<b>An 1 - Service de transport</b>									
Clientèle stable	380	380	93	0	380	0,67	380	93	0
Clientèle saisonnière	1011	259 à 298	63 à 73	0	275	0,67	285	70	-3
<b>Total</b>	<b>1 391</b>	<b>639 à 678</b>	<b>156 à 166</b>	<b>0</b>	<b>655</b>	<b>0,67</b>	<b>665</b>	<b>163</b>	<b>-3</b>
<b>An 2 - Service de transport</b>									
Clientèle stable	380	380	93	-2	380	0,66	380	91	0
Clientèle saisonnière	1 011	259 à 298	63 à 73	-1	275	0,66	285	69	-3
<b>Total</b>	<b>1 391</b>	<b>639 à 678</b>	<b>156 à 166</b>	<b>-3</b>	<b>655</b>	<b>0,66</b>	<b>665</b>	<b>160</b>	<b>-3</b>

En subdivisant les coûts en deux services, dont l'un comporte une allocation à taux unique (le service de transport, non spécifique au profil de consommation), l'allocation du coût par client s'éloigne au fil des ans de la causalité observée en fonction des outils contractés pour répondre aux besoins de chaque client (détaillé à l'exemple 1).

Ceci peut être observé par le report tarifaire de -3 M\$ de l'année 1 du service de transport qui s'applique à tous les clients du service à l'année 2, même si cet écart est généré uniquement par la clientèle saisonnière, comme dans l'exemple 1. Toutefois, comme le service de transport est un service à taux unitaire unique pour tous les clients, à l'année 2, la clientèle stable se verra allouer 58 % de l'écart reporté de l'année précédente (qui se matérialise par l'allocation de -2 M\$ à l'an 2).

Au niveau du service d'équilibrage, comme le profil de consommation de la clientèle est utilisé pour effectuer l'allocation des coûts, il n'y a aucun écart par rapport à l'exemple 1.

La section 2.1.2 de la pièce B-0579 explique donc qu'afin de conserver la causalité des coûts issue de la planification des outils entre les clients, dans la mesure où l'allocation des coûts est subdivisée en deux services, dont l'un est à taux unique pour tous les types de clientèle (à l'opposé de spécifique par client), l'utilisation du profil réel est requise à un moment ou à un autre pendant le « cycle de la fonctionnalisation ».

Cependant, Énergir comprend qu'au moment de procéder à l'allocation des coûts, les températures de l'hiver suivant sont inconnues. Ainsi, dans sa proposition, lors de l'allocation en fonction de la méthode des tiers, Énergir utilise le volume planifié dans le plan d'approvisionnement normal, en fonction d'un hiver « normal ». Toutefois, en fin d'année, Énergir propose d'appliquer la normalisation des volumes entre les services de transport et d'équilibrage. Ceci permet de redresser l'écart relatif à la température constaté dans le service de transport pour l'inclure dans le futur au service qui tient compte du profil spécifique de consommation. Dans l'exemple 2, cet ajustement ferait en sorte de reporter l'écart de transport de -3 M\$ en fin d'année vers l'équilibrage, où il serait remis entièrement à la clientèle saisonnière, régularisant la situation pour arriver au même résultat d'allocation des coûts que dans l'exemple 1. Cet ajustement permet donc d'assurer le maintien à long terme de la causalité des coûts issue de la planification des approvisionnements gaziers pour les outils de transport et d'entreposage.

Au moment du dégroupement des tarifs, cet effet était peu apparent. En effet, à cette époque, Énergir s'approvisionnait principalement à Aeco/Empress. L'allocation au service de transport correspondait au service FTLH et aux achats effectués directement à Dawn. La capacité de ces outils était à peu près équivalente à la demande moyenne de la clientèle. En cours d'année, Énergir pouvait vendre des outils de transport ou ajuster ses achats à Dawn en fonction de la variation de la demande moyenne. Les coûts nets des ventes des outils de transport effectuées en cours d'année pour s'ajuster à la demande moyenne étaient envoyés vers l'équilibrage en fin d'année. Ces actions avaient une incidence directe sur les coûts de fin d'année qui correspondaient à la variation des revenus issue de la variation de la demande. La proposition d'Énergir permet de retrouver un équilibre semblable en fonction du nouveau contexte d'approvisionnement à Dawn.

- 1.3 Veuillez préciser comment l'objectif de conception d'une méthodologie qui reflète la causalité des coûts, telle qu'expliquée à la section 1.1, est mieux atteint en utilisant une « allocation des coûts basée sur les unités de transport réelles utilisées et inutilisées » plutôt qu'une méthode fondée sur les besoins de transport prévus qui

sous-tendent les contrats qu'Énergir conclut en fonction des besoins prévus de ses clients.

**Réponse :**

Comme expliqué dans la réponse à la question 1.2, à partir du moment où les coûts d'approvisionnement sont subdivisés entre deux services, dont au moins un qui alloue les coûts au volume (sans égard au profil) pour des clientèles ayant des profils de consommation différents, l'allocation des coûts spécifiques à chaque client en fonction des contrats prévus pour chacun (exemple 1) ne peut pas être atteinte sur plusieurs années, à moins d'effectuer un ajustement au réel à un moment ou à un autre (exemple 2 + proposition de normalisation d'Énergir).

Dans le cas où les coûts d'approvisionnements étaient alloués spécifiquement à la clientèle en fonction de leur profil de consommation, comme dans l'exemple 1, alors effectivement, tous les coûts pourraient être alloués uniquement en fonction des données prévisionnelles. Or, cela n'est pas possible dans la mesure où une distinction doit être faite entre les services de transport et d'équilibrage afin de répondre à un besoin tarifaire.

- 1.4 Les éléments avancés par Énergir portent de « l'utilisation du profil réel par rapport au profil prévu » dans la section 2.1.2, aux pages 19-22, et sur la « différence entre la demande réelle et la demande prévue » dans la section 2.1.5, aux pages 42-45. La notion de « profil » semble être basée sur les écarts entre la température réelle et la température prévue, alors que la notion de « demande » semble être liée à l'évolution de la demande prévue résultant de variations qui se produisent au fil du temps et ne sont donc pas liées aux écarts de température en cours d'année. Pouvez-vous confirmer que l'utilisation des termes « réel » et « prévu » est différente dans ces sections et clarifier la relation entre les profils d'utilisation réels et prévus et la demande, dans les sections 2.1.2 et 2.1.5. En particulier, veuillez expliquer la pertinence de chaque analyse dans la détermination des coûts de causalité.

**Réponse :**

Les sections 2.1.2 et 2.1.5 font l'analyse d'un effet externe spécifique sur les coûts du distributeur.

Dans chacune de ces sections, Énergir compare l'effet d'une variation entre ce qui est prévu dans l'allocation et ce qui est observé au réel. Donc, dans les deux cas,

« prévu » relève d'une estimation basée sur des paramètres prédéterminés, alors que « réel » relève de ce qui est observé en fonction des paramètres qui se réalisent.

Dans ces sections, la demande de la clientèle fait référence à la consommation d'un groupe de clients. Selon l'analyse, ce groupe de clients peut représenter l'ensemble de la clientèle ou un sous-groupe de clients. Puisque la relation causale entre la demande de la clientèle et la température est quasi parfaite, Énergir catégorise souvent les groupes de clients selon leur « profil ». La mesure phare du « profil » est le coefficient d'utilisation du client, soit sa demande moyenne quotidienne divisée par son besoin de pointe projeté. Plus un client a un profil dont le CU se rapproche de 1, plus son profil sera considéré stable, car moins il sera affecté par la température. Par conséquent, peu importe la température, le client avec un profil stable aura toujours un CU de 1. Toutefois, pour un client qui a un profil « instable », la mesure du CU variera en fonction de la température. Plus la température sera froide, plus son CU sera élevé, alors que plus la température sera chaude, plus son CU sera bas.

L'analyse de la section 2.1.2 est pertinente puisqu'en subdivisant les coûts entre deux services, dont un service à taux unique pour l'ensemble qui regroupe tous les clients sans égard à leur CU, alors à long terme les coûts alloués à l'un ou l'autre de ces clients varieront par rapport aux coûts qui étaient alloués par type de profil, comme illustré dans la réponse à la question 1.2.

L'analyse de la section 2.1.5 vise à expliquer pourquoi Énergir peut se retrouver avec un surplus d'outils à long terme. Puisque l'allocation des coûts n'est effectuée que pour l'année courante, mais que les surplus d'outils à long terme sont généralement reliés à des contrats qui ont été effectués plusieurs années auparavant, l'explication débute l'année où les contrats ont été acquis. Ainsi, en se basant sur cette prévision et en considérant une évolution « réelle » sur plusieurs années différente de la prévision au moment de l'achat des contrats, des surplus d'outils peuvent survenir plusieurs années après la prévision de la cause tarifaire. Ici, l'évolution entre la prévision passée et la prévision actuelle (soit l'effet du réel entre le moment de chaque prévision) est pertinente puisqu'il s'agit de la cause du coût des surplus.



## Coûts de fourniture causés par les clients qui achètent directement leur gaz

### 2. Références : [Gaz Métro-5, Document 12, B-0557](#), sections 2.2 et 2.3

#### Préambule :

Dans la discussion sur la causalité des coûts de fourniture au point 2.2, une partie des coûts de fourniture sont imputés aux clients qui s'approvisionnent par eux-mêmes.

Pourriez-vous clarifier les aspects pratiques du suivi et de l'allocation directe des coûts de fourniture supplémentaires causés par les clients qui achètent leur propre gaz.

#### Questions :

- 2.1 Veuillez décrire une méthodologie qu'Énergir pourrait adopter pour identifier et faire le suivi des coûts de fourniture supplémentaires qui sont imputables aux clients qui achètent eux-mêmes leur gaz et identifier toute difficulté pratique liée à la mise en œuvre de l'approche décrite. Veuillez inclure chaque facteur de coût lié aux clients qui achètent leur propre gaz, comme décrit dans les sections 2.2 et 2.3.

#### Réponse :

Il serait pratiquement impossible pour Énergir de procéder à une allocation directe des coûts de fourniture supplémentaires imputables aux clients en achat direct. Comme mentionné à la réponse à la question 1.15 de la demande de renseignements n° 2 de la Régie, il existe deux difficultés liées à cette approche :

- L'exercice d'allocation des coûts est effectué au moment de la cause tarifaire sans aucun changement de livraison prévu par les clients en achat direct (et donc aucun coût de fourniture supplémentaire) étant donné que cette pratique demeure une exception alors qu'Énergir exige une livraison uniforme;
- Les périodes contractuelles des clients en achat direct varient d'un à l'autre et ne correspondent pas à l'année tarifaire du 1<sup>er</sup> octobre au 30 septembre.

Compte tenu de ce qui précède, Énergir propose la facturation de frais d'ajustement calculés à la fin de chaque période contractuelle des clients en achat direct pour tarifier ces coûts supplémentaires qui peuvent se produire sur une base réelle. Ce sujet est traité dans le volet 2 du présent dossier (B-0561, Gaz Métro-5, Document 14, section 3.5.5).

- 2.2 Veuillez indiquer si l'allocation directe du coût supplémentaire imputable aux clients qui achètent leur propre gaz aux autres clients selon la méthode décrite au point 2.1 ci-dessus serait plus conforme au principe de causalité des coûts que la méthode d'allocation proposée dans l'argumentation d'Énergir.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 2.1.