

**RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 6 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA
DEMANDE RELATIVE AU DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT SUR L'ALLOCATION DES COÛTS ET LA
STRUCTURE TARIFAIRE D'ÉNERGIR**

TARIFICATION AU SERVICE DE FOURNITURE

- 1. Références :**
- (i) Pièce [B-0682](#), p. 3;
 - (ii) Pièce [B-0683](#), p. 5 et 6;
 - (iii) Dossier R-3809-2012, décision [D-2012-175](#), p. 42, par. 171 à 174.

Préambule :

- (i) « *PAR CES MOTIFS, PLAISE À LA RÉGIE :*

[...]

APPROUVER l'abolition des frais de migration au service de fourniture; »

- (ii) « *À la suite de la décision D-2014-077, des modifications ont été apportées à la détermination des frais de migration. [...]*

Dans la méthode de calcul actuelle, il ne demeure alors que l'impact de la composante « écart de coût » dans les frais de migration. Chaque mois, l'écart de coût cumule la différence entre le prix payé par Énergir pour le gaz naturel qu'elle acquiert (coût d'acquisition) et le prix projeté sur une période de 12 mois (prix facturé). Cet écart de coût est donc remis à la clientèle ou récupéré de la clientèle via le tarif de fourniture. Cependant, l'écart de coût contient des coûts reliés à la saisonnalité, jusqu'au transfert de ces coûts vers l'équilibrage qui s'effectue une fois par année. De plus, entre le moment où le coût de saisonnalité est constaté et le moment où le transfert du coût est approuvé, plusieurs mois du nouveau dossier tarifaire s'écoulent pendant lesquels des coûts saisonniers peuvent s'accumuler dans le compte d'écart de coût. Par conséquent, le compte d'écart de coût contient en tout temps des coûts reliés à la saisonnalité. Comme ces coûts sont tarifés ultérieurement à l'ensemble de la clientèle via le service d'équilibrage, peu importe que cette clientèle soit au service de fourniture d'Énergir ou non, tarifier ces coûts en frais de migration puis en coûts d'équilibrage constitue de la double facturation.

C'est pourquoi Énergir propose d'éliminer les frais de migration. Des préavis d'entrée et de sortie de 60 jours seraient tout de même fixés afin de couvrir les délais administratifs ». [nous soulignons]

- (iii) « *[171] La Régie note qu'une partie importante des clients en gaz de réseau est captive. En effet, en raison de leur faible volume de consommation, ces clients, en pratique, n'ont pas accès à d'autres services de fourniture, tel l'achat direct. Par contre, d'autres clients, ayant des volumes*

de consommation plus élevés peuvent, en pratique, entrer ou sortir du service de gaz de réseau en fonction des règles applicables au texte des Conditions de service et Tarif.

[172] Compte tenu de cette situation, la Régie constate que lorsque des migrations se produisent, ce sont ultimement les clients captifs qui en assument les conséquences financières. Ces conséquences seront en général négatives, à savoir un coût plus élevé. En effet, les migrations de sortie ont tendance à se produire lorsque le prix du gaz de réseau est plus élevé que le prix du marché, alors que les migrations à l'entrée se produisent lorsque le prix du gaz de réseau est plus faible que le prix du marché. Ce constat a d'ailleurs été confirmé par le distributeur.

[173] La Régie considère que, si le programme de protection de dérivés financiers doit se poursuivre, les modalités d'entrée et de sortie doivent être revues pour protéger plus adéquatement les clients captifs en service de gaz de réseau. Par exemple, les migrants à l'entrée et à la sortie pourraient avoir le choix entre un délai ou des frais lorsqu'appliquables. Ainsi, par exemple, le délai pourrait être de 24 mois ou encore les frais de migration seraient calculés sur 24 mois de protection.

[174] En conséquence, la Régie ordonne au distributeur de déposer, dès le prochain dossier tarifaire, de nouvelles modalités d'entrée et de sortie du gaz de réseau protégeant plus adéquatement les clients captifs de ce service ». [nous soulignons], [note de bas de page omise]

Demandes :

- 1.1 La Régie comprend des références (i) et (ii) que la proposition du Distributeur vise à éviter la possibilité d'une double facturation de certains coûts reliés à la saisonnalité, soit à travers les frais de migration au service de fourniture et au service d'équilibrage. Veuillez confirmer la compréhension de la Régie et élaborer le cas échéant.

Réponse :

Afin de mieux expliquer l'impact de la migration et la possibilité de double facturation, voici d'abord des explications additionnelles sur le calcul du prix de fourniture d'Énergir.

De façon simple, le prix de fourniture est établi en calculant le coût moyen prévu de la fourniture pour les douze prochains mois (selon les taux des « futures »), puis ajusté en fonction du solde du compte d'écart de coût cumulatif sur les achats de fourniture. Le solde du compte d'écart de coût cumulatif inclut l'écart entre le coût payé pour acheter de la fourniture et le prix de fourniture établi, ainsi que le résultat net des refacturations, des règlements financiers sur la fourniture et de tout autre écart temporel relié à la fourniture (par exemple, les intérêts créditeurs/débiteurs relatifs à ce compte de frais reportés).

Le prix résultant du calcul du prix de fourniture reflète donc le coût moyen uniforme de fourniture. Comme il est établi chaque mois, ce coût est mis à jour plusieurs fois par année, contrairement aux prix de transport et d'équilibrage qui, sauf exception, sont établis une fois par année.

De plus, afin d'assurer que le prix de fourniture mensuel reflète, à long terme, le coût moyen uniforme de fourniture en fonction des coûts réels d'Énergir, un ajustement au compte de frais reportés est effectué à chaque fin d'année pour extraire les coûts qui sont reliés à l'équilibrage (et non pas à la fourniture). Ces coûts sont transférés vers le service d'équilibrage et seront récupérés en fonction des profils de consommation des clients, et non pas en fonction de leurs achats de fourniture. Pour effectuer ce transfert, selon la proposition effectuée par Énergir et retenue par la Régie dans sa décision D-2021-109 rendue dans le volet 1A de la phase 2B du présent dossier, les coûts d'achats réels, incluant les effets des frais reportés d'écart de prix de la fourniture, sont comparés au coût d'achat uniforme de la fourniture sur le marché pour l'année. Ceci assure qu'à long terme, les prix de la fourniture refléteront exactement le coût d'achat uniforme de la clientèle. Les autres coûts, à long terme, seront récupérés à l'équilibrage.

En ce qui a trait à la double facturation, voici des détails additionnels sur le compte de frais reportés d'écart de prix de la fourniture.

Dans le cas où les achats de fourniture étaient toujours effectués au prix de fourniture d'Énergir (et en l'absence d'écarts temporels, comme la refacturation ou les règlements financiers sur la fourniture), le solde du compte d'écart de coût demeurerait toujours à zéro. Cependant, étant donné que le prix de fourniture varie de façon saisonnière – alors que le prix basé sur la moyenne des prix futurs des douze prochains mois varie en fonction de la hausse/baisse anticipée du coût uniforme de la fourniture –, le coût d'achat de la fourniture pour un mois donné n'est que très rarement égal au prix de fourniture établi par Énergir. Ainsi, lors des mois d'été, le prix de la fourniture sur le marché tendra à être inférieur au prix établi par Énergir, ce qui engendrera un solde créditeur pour la clientèle dans le compte de frais reportés d'écart de prix de la fourniture. À l'inverse, à partir d'octobre ou novembre, le prix de la fourniture sur le marché tendra à être supérieur au prix établi par Énergir. En plus, dans ces périodes, les achats seront plus importants que lors des autres périodes de l'année, ce qui devrait engendrer un solde débiteur pour la clientèle dans le compte de frais reportés d'écart de prix de la fourniture. Ainsi, le solde cumulé du compte variera tout au long de l'année, parfois de façon importante. Cette variation est principalement due aux écarts de prix saisonniers, donc à l'équilibrage de la clientèle. Comme expliqué dans les paragraphes précédents, cet écart sera transféré en fin d'année vers l'équilibrage, ce qui aura un effet important sur le solde du compte de frais reportés d'écart de prix de la fourniture.

Étant donné que la variation du compte de frais reportés d'écart de coût de la fourniture est principalement influencée par l'accumulation temporaire des coûts d'équilibrage jusqu'au transfert en fin d'année, et que tous les clients doivent ensuite payer ces coûts au service d'équilibrage (peu importe qu'ils fournissent leur propre service de fourniture ou non), l'utilisation du solde du compte de frais reportés pour établir des frais de migration vers le service de fourniture inclut une portion importante de frais d'équilibrage. De plus, comme à long terme le prix du service de fourniture est assuré selon un coût uniforme d'achat en raison des ajustements annuels effectués en fin d'année, les coûts de migration appliqués à ce compte viendront principalement réduire les transferts de coûts vers l'équilibrage et non pas le coût de fourniture lui-même. La clientèle captive au service des fournitures est aussi

assurée, par les principes établis de transfert de coûts, de payer l'équivalent du coût d'achat uniforme à long terme et ne paie ni ne bénéficie de frais de migration sur la fourniture.

- 1.2 Veuillez préciser dans quelle mesure la proposition du Distributeur aux références (i) et (ii) intègre les préoccupations de la Régie relatives à la protection de la clientèle captive à la référence (iii).

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse de la question 1.1.

ÉQUILIBRAGE DES CLIENTS EN ACHAT DIRECT

2. **Références :** (i) Pièce [B-0633](#), p. 6, R1.3;
(ii) Pièce [B-0683](#), p. 35.

Préambule :

(i) « Comme décrit à la réponse à la question 1.1, il est pratiquement impossible que les clients livrent des quantités excédentaires à leur VJC. Ainsi, pour ce qui est de la gestion des excédents, il n'y a pas d'action spécifique prise par Énergir pour la gestion de ce type d'événement.

Pour les cas où un client livre une quantité inférieure à son VJC, Énergir considère qu'elle comble le déficit en achetant de la fourniture sur le marché spot, qui sera ensuite facturée au client en fonction des modalités prévues à l'article 11.2.3.3.2.

Cependant, comme Énergir vise à optimiser l'ensemble de ses actions au quotidien, elle pourrait également réagir en modifiant ses nominations d'injection ou de retrait des sites d'entreposage, ou encore en effectuant des transactions d'optimisation en fonction des outils requis pour la journée gazière. Ainsi, l'action spécifique prise par Énergir pour compenser le déséquilibre quotidien du client s'amalgamerait dans l'ensemble des autres actions prises pour équilibrer la franchise ». [nous soulignons]

(ii) « Cette formule estime que lorsque le client livre une quantité supérieure (inférieure) à sa livraison uniforme, Énergir doit théoriquement vendre (acheter) l'excédent (le déficit) au prix du marché. Si le prix est le même pour toute l'année, le coût théorique est nul ». [nous soulignons]

À la référence (i), Énergir explique la gestion, en pratique, des déséquilibres volumétriques quotidiens. À la référence (ii), Énergir explique la méthode théorique d'application des frais d'ajustement proposés pour les livraisons non uniformes.

Demandes :

- 2.1 Veuillez indiquer si, en pratique, la gestion des livraisons non uniformes est la même que pour les déséquilibres quotidiens. Dans la négative, veuillez élaborer.

Réponse :

Non, la gestion des livraisons non uniformes n'est pas la même que pour les déséquilibres quotidiens.

Tout d'abord, les déséquilibres quotidiens sont le résultat d'un écart entre la nomination réelle d'un client et son VJC en cours de journée gazière, ce qui nécessite de la gestion en cours de journée gazière.

En effet, s'il survient un déséquilibre lors d'une journée spécifique (entre le VJC du client et sa nomination auprès d'Enbridge à Dawn), Enbridge notifie alors Énergir que les nominations ne s'équilibrent pas. Une intervention est alors requise afin d'équilibrer les nominations de cette journée, ce qui inclut la nécessité de contacter le client et/ou le fournisseur afin de procéder à des ajustements, comme décrits dans la référence (i), si le fournisseur ne peut changer sa nomination. De plus, la situation du client doit être régularisée afin de ne pas générer de déséquilibres lors des journées à venir, ceux-ci pouvant engendrer des impacts opérationnels importants.

La livraison non uniforme, quant à elle, affectera la planification des achats futurs, sans pour autant générer de gestion particulière en cours de journée gazière. Comme Énergir vise en général à remplir ses inventaires, l'effet spécifique d'une variation de livraison est normalement d'augmenter ou de diminuer les achats prévus par Énergir.

- 2.2 Veuillez élaborer quant à l'adéquation entre les frais d'ajustement théoriques proposés et les coûts réels engendrés par les livraisons non uniformes.

Réponse :

Comme expliqué à la réponse à la question 2.1, puisque Énergir remplit ses inventaires, toute livraison non uniforme forcera un changement de profil d'achat de fourniture par Énergir afin de compenser la variation.

Énergir considère donc que le modèle théorique proposé est conforme aux coûts réels engendrés.

3. **Références :**
- (i) [Conditions de service et Tarif](#), p, 53, articles 13.1.2.1 et 13.1.2.2;
 - (ii) [Conditions de service et Tarif](#), p, 55, article 13.1.4;
 - (iii) Pièce [B-0683](#), p. 38.

Préambule :

- (i) « 13.1.2.1 Prix pour les clients dont le volume annuel est inférieur à 75 000 m³.

Pour chaque m³ de volume retiré, le prix unitaire est de 3,890 ¢/m³.

Nonobstant ce qui précède, le client au service de distribution D1 se retirant du service de transport du distributeur conformément à l'article 18.2.2 est assujéti au prix de l'équilibrage de l'article 13.1.2.2.

13.1.2.2. Prix pour les autres clients et pour les clients assujettis, en date du 30 septembre 2012, à l'article 13.1.2.2 des Conditions de service et Tarif en vigueur au 1er décembre 2010.

Pour chaque m³ de volume retiré, excluant les volumes de « gaz d'appoint concurrence » ou de « gaz d'appoint pour éviter une interruption », le prix unitaire en ¢/m³ est calculé de la façon suivante :

$$\frac{434,0 \times (P - H) + 1\,309,5 \times (H - A)}{\text{Volume annuel}}$$

où A : Consommation journalière moyenne Annuelle;

H : Consommation journalière moyenne d'Hiver (période du 1er novembre au 31 mars);

P : Consommation journalière de Pointe ». [nous soulignons]

(ii) « 13.1.4 Transposition des volumes

Pour les clients assujettis au prix de l'équilibrage de l'article 13.1.2.2, qui fournissent au distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leurs installations, ou qui sont engagés auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe, le prix de l'équilibrage doit être calculé à partir d'un profil de consommation transposée établi comme suit, sous réserve de l'article 18.2.3 :

$$CT = C + LTU - VJC.$$

Où CT = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas) transposée;

C = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas);

LTU = livraison théorique uniforme de la période (somme des VJC du 1er octobre 2020 au 30 septembre 2021 ÷ # jours du 1er octobre 2020 au 30 septembre 2021 ayant un VJC);

VJC = volume journalier contractuel.

Les LTU et VJC sont calculés sur une base mensuelle pour les clients sans lecture quotidienne ». [nous soulignons]

(iii) « Entre le 1^{er} octobre 2019 et le 30 septembre 2020, environ 14 % des clients engagés dans une entente de fourniture à prix fixe affichaient une consommation annuelle supérieure à 75 000 m³, pour une moyenne de près de huit clients par regroupement. Ainsi, non seulement la facturation de frais d'ajustement pour les clients engagés dans une entente à prix fixe ne viserait que peu de clients, mais les frais d'ajustement individuels seraient affectés par sept autres clients en moyenne.

Pour les raisons exprimées ci-dessus, Énergir propose de ne plus transposer les volumes des clients engagés dans une entente de fourniture à prix fixe et de n'appliquer aucuns frais d'ajustement ». [nous soulignons]

Demandes :

- 3.1 Pour chacune des années tarifaires 2016-2017 à 2020-2021, veuillez fournir le nombre de clients engagés dans une entente à prix fixe ayant une consommation annuelle de 75 000 m³ ou plus et leurs volumes totaux livrés.

Réponse :

Année tarifaire	Nombre de clients à prix fixe avec consommation \geq 75 000 m ³	Livraisons totales (000 m ³)
2016-2017	685	122 225
2017-2018	634	115 050
2018-2019	644	120 196
2019-2020	598	126 308
2020-2021	510	109 371

- 3.2 En vous référant aux références (i) et (ii), veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que présentement, les clients engagés auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe et dont le volume annuel est de 75 000 m³ ou plus paient un tarif d'équilibrage personnalisé calculé à partir d'un profil de consommation transposée.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 3.3 En vous référant à la réponse de la question précédente et à la référence (iii), veuillez comparer la complexité d'imposer des frais d'ajustement aux clients engagés dans une entente à prix fixe ayant une consommation supérieure à 75 000 m³ à la complexité d'imposer un tarif d'équilibrage personnalisé basé sur la consommation transposée à cette même catégorie de clients.

Réponse :

La recommandation d'Énergir est principalement reliée à la difficulté d'appliquer le coût ou l'économie du profil global d'un fournisseur de fourniture à prix fixe tout en maintenant l'équité entre les clients regroupés dans un contrat à prix fixe. La complexité d'application de la mesure énoncée dans la question dépendrait du niveau d'équité recherché par la mesure appliquée. Celle-ci est plutôt simple lorsqu'on ne considère pas le principe de causalité des coûts, mais plutôt complexe autrement.

Dans les contrats d'achat directs qui ne sont pas à prix fixe, chaque contrat concerne des lieux de consommation étant reliés entre eux par des liens d'affaires (en général, la même entreprise/propriétaire s'occupe de l'ensemble des lieux d'affaires). Ainsi, les changements aux profils de livraison sont directement reliés à l'entreprise ou au propriétaire du regroupement.

Quant aux contrats à prix fixe, ceux-ci sont regroupés par fournisseur, sans qu'il y ait nécessairement de lien d'affaires entre les différents lieux de consommation composant le portefeuille du fournisseur. De plus, l'ensemble des clients sous le fournisseur peuvent avoir des dates de contrat qui varient. Ainsi, les clients n'ont pas d'influence directe (et ne sont pas nécessairement en cause) sur la modification du profil de livraison.

Par exemple, un fournisseur à prix fixe pourrait diminuer ses livraisons à partir du mois de juin en raison de la perte de clients dans son portefeuille. Selon la formule de frais d'ajustement, ceci entraînerait normalement un coût. Cependant, les clients qui demeurent avec ce fournisseur ne seraient pas à l'origine de la baisse des livraisons du fournisseur. Par ailleurs, si les clients à prix fixe ont quitté pour un autre fournisseur à prix fixe, alors cet autre fournisseur pourrait avoir augmenté ses livraisons à partir du mois de juin pour compenser la diminution du premier fournisseur. Dans une application simple, le coût d'ajustement d'inventaire pourrait être ventilé entre les clients du premier fournisseur, proportionnellement à leurs volumes consommés. Une telle application serait relativement simple, sans pour autant répondre à une causalité des coûts entre le profil de consommation du client et les frais d'ajustement imputés.

Pour avoir un meilleur lien de causalité entre le coût (ou l'économie), Énergir devrait évaluer un profil théorique de livraison pour chaque client. Ainsi, même si un fournisseur à prix fixe diminuait ses livraisons en juin et générerait un coût d'ajustement, si l'un de ses clients avait consommé son volume prévu (ou l'avait augmenté), alors il ne devrait pas devoir payer de frais d'ajustement. Le développement d'une méthode pour calculer un profil de livraison théorique pour les clients à prix fixe serait sensiblement plus complexe et difficile à implanter que l'allocation proportionnelle. Cette méthode respecterait cependant la causalité de coûts, contrairement à l'allocation proportionnelle à partir des volumes consommés.

4. **Références :** (i) Pièce [B-0623](#), p. 8 ;
(ii) Pièce [B-0633](#), p. 8, R1.7.

Préambule :

- (i) Énergir dépose, dans un tableau Excel, pour chacune des années tarifaires 2018-2019 et 2019-2020, les données mensuelles suivantes :

- Consommation des clients en achat direct qui livrent leur fourniture en franchise ;
- Livraison réelle en franchise des clients en achat direct ;
- Consommation des clients en achat direct qui livrent leur fourniture hors franchise ;
- Livraison réelle hors franchise des clients en achat direct ;
- Consommation des clients ayant convenu d'une entente de fourniture à prix fixe ;
- Livraison réelle des clients ayant convenu d'une entente de fourniture à prix fixe.

(ii) « 1.7 En vous référant à la réponse à la question précédente, s'il existe des contrats dont la durée n'est pas annuelle, veuillez fournir les raisons qui expliquent la négociation de contrats avec de telles durées.

Réponse :

Comme démontré en réponse à la question précédente, les contrats qui ont une durée différente de 12 mois sont peu nombreux. Bien qu'Énergir n'en conserve pas un registre précis, elle estime que la plupart du temps il s'agit de clients qui mettent prématurément fin à un contrat d'achat direct, soit pour consommer du gaz de réseau ou parce qu'ils ont fermé leur compte. Ainsi, même si au départ certains contrats ont une durée prévue de 12 mois, ils se retrouvent écourtés pour diverses raisons.

Énergir gère également certains contrats à titre d'exception et au cas par cas. La plupart des cas d'exception sont accordés aux clients afin que ceux-ci puissent faire concorder la période contractuelle du contrat d'achat direct auprès d'Énergir avec la période contractuelle qu'ils ont auprès de leurs fournisseurs de gaz ». [nous soulignons]

Demandes :

- 4.1 Veuillez déposer les mêmes données mensuelles qu'à la référence (i) pour l'année tarifaire 2020-2021. Veuillez commenter l'écart entre la consommation et les livraisons et indiquer si cet écart s'est accompagné d'une modification de VJC des clients en achat direct.

Réponse :

	Clients en achat direct qui livrent en franchise		Clients en achat direct qui livrent hors franchise		Clients ayant convenu d'une entente de gaz naturel à prix fixe	
	Consommation	Livraison	Consommation	Livraison	Consommation	Livraison
oct-20	3 633	4 033	293 765	276 775	12 766	16 065
nov-20	3 627	4 124	316 798	276 653	18 903	16 641
déc-20	4 105	4 264	360 527	284 292	25 950	16 630
janv-21	3 864	3 835	383 767	288 187	28 708	17 113
févr-21	3 994	3 989	355 373	261 503	27 875	14 944
mars-21	3 784	3 963	354 513	292 789	23 170	16 312
avr-21	3 557	2 485	288 011	286 735	13 046	15 500
mai-21	3 267	3 501	266 297	312 394	8 274	16 016
juin-21	3 244	3 553	250 446	294 257	5 266	15 059
juil-21	3 329	3 671	248 420	304 716	5 008	15 323
août-21	3 337	2 980	248 535	305 852	4 816	15 180
sept-21	3 249	3 310	252 340	297 305	5 593	14 307

Il est normal de constater des écarts entre les volumes livrés et les volumes consommés tous les mois. Ces écarts s'expliquent principalement en raison du fait que les clients livrent de façon uniforme, mais que leur consommation ne l'est pas. Par exemple, en hiver, il est normal de constater que les clients consomment généralement plus qu'ils ne livrent et que la situation s'inverse en été.

Ces écarts ne sont donc pas une indication de déséquilibres volumétriques à venir ou en cours. Ainsi, il n'y a pas de lien à faire entre ces écarts et les modifications de VJC.

- 4.2 Veuillez indiquer, pour chaque type de clients en achat direct, le nombre et le volume des contrats pour lesquelles la période contractuelle n'est pas arrimée avec les années tarifaires.

Réponse :

	Achat direct en franchise		Achat direct hors franchise		Prix fixe		Total	
	Nombre	000 m ³	Nombre	000 m ³	Nombre	000 m ³	Nombre	000 m ³
Débutant en octobre	0	0	74	194 480	90	7 958	164	202 438
Débutant à une autre date	2	49 869	830	3 101 709	1 583	188 318	2 415	3 339 896
Total	2	49 869	904	3 296 189	1 673	196 276	2 579	3 542 334

- 4.3 En vous référant à (ii), veuillez préciser si les contrats dont la durée est inférieure à 12 mois sont généralement reconduits à leur échéance ou si leur occurrence est ponctuelle. Au besoin, veuillez élaborer.

Réponse :

Comme mentionné en référence (ii), lorsqu'un contrat a une durée de moins de 12 mois, il s'agit généralement d'une des raisons suivantes : retour prématuré au gaz de réseau, fermeture de compte (ou analogue) ou pour faire coïncider la date d'un contrat d'achat direct avec un contrat d'achat de fourniture auprès d'un fournisseur indépendant.

Pour les deux premières raisons, qui constituent la majorité des cas, il n'y a pas de reconduction de contrat.

Pour la troisième raison, le contrat est toujours reconduit puisque c'est la raison pour laquelle le contrat a été écourté initialement.

- 4.4 En vous référant à (ii), veuillez, pour chacune des trois dernières années tarifaires, indiquer le pourcentage des volumes annuels en achat direct qui sont livrés en vertu de contrats de moins de 12 mois.

Réponse :

Année tarifaire	Pourcentage des volumes annuels	
	≥ 12 mois	< 12 mois
2018-2019	99,5 %	0,5 %
2019-2020	99,9 %	0,1 %
2020-2021*	98,1 %	1,9 %

* Les résultats pour l'année 2020-2021 comportent certaines hypothèses puisque certains contrats en achat direct ayant débuté en 2020-2021 ne sont toujours pas terminés. Énergir présente les résultats en fonction des dates de fin actuellement prévues pour ces contrats.

5. **Références :**
- (i) [Conditions de service et Tarif](#), p. 45, article 11.2.3.3.2;
 - (ii) Pièce [B-0683](#), p. 59, article 13.1.4.1;
 - (iii) Pièce [B-0683](#), p. 60, article 13.1.4.2.

Préambule :

- (i) « 11.2.3.3.2 Déséquilibres volumétrique de la période contractuelle

Un déséquilibre volumétrique de la période contractuelle survient lorsque le client retire, au cours d'une période contractuelle, un volume de gaz naturel différent de celui qu'il s'est engagé à livrer (somme des VJC).

Lorsque le client utilise pour un même point de mesurage le service de fourniture de gaz naturel du distributeur et du gaz naturel renouvelable, le volume retiré considéré dans le calcul des déséquilibres volumétriques de la période contractuelle correspond au volume de gaz naturel renouvelable saisi au contrat de fourniture du client.

Le client, non assujéti à un contrat de « gaz d'appoint concurrence », peut choisir entre les deux modalités de traitement suivantes :

- 1° *règlement financier du déséquilibre volumétrique à la fin de la période contractuelle;*
ou
- 2° *report, sur les 12 mois de la période contractuelle suivante, du déséquilibre volumétrique pour le premier 5 % du volume retiré au cours de la période contractuelle;*
l'excédent de 5 % du volume retiré est toujours réglé financièrement.

Le choix doit être fait et signifié par écrit au distributeur avant le début du contrat de fourniture. À défaut d'un tel avis, tout déséquilibre volumétrique sera réglé financièrement à la fin de la période contractuelle.

Le distributeur peut exiger un règlement financier du déséquilibre volumétrique à la fin de la période contractuelle, malgré le choix du report par le client, si ce dernier constitue un risque financier.

Le client, assujéti à un contrat de « gaz d'appoint concurrence », doit régler financièrement le déséquilibre volumétrique de la période contractuelle ». [nous soulignons]

(ii) « 13.1.4.1 Frais d'ajustement pour livraison non uniforme

Pour les clients assujettis au prix de l'équilibrage de l'article 13.1.2.2, qui fournissent au distributeur le gaz naturel et qui achètent du distributeur le transport servant à acheminer jusqu'au territoire du distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leurs installations, des frais d'ajustement sont facturés à la fin de la période du contrat de fourniture. Le client peut choisir entre les deux modalités de facturation suivantes : [...]

1° report, sur les 12 mois de la période contractuelle suivante, des frais d'ajustement; ou

2° règlement financier des frais d'ajustement en fin de période contractuelle; un client qui modifie en cours d'année du contrat de fourniture les services qu'il achète du distributeur doit toujours régler financièrement les frais d'ajustement en fin de période contractuelle.

Le choix doit être signifié par écrit au distributeur avant le début du contrat de fourniture. À défaut de signifier ce choix dans le délai imparti, les frais d'ajustement seront réglés financièrement à la fin de la période contractuelle.

La valeur des frais d'ajustement est égale à l'impact de prix générés par les écarts quotidiens entre le VJC et la LTU basée sur la période de calcul des frais d'ajustement débutant à la date d'anniversaire du contrat de fourniture et se terminant à la date d'anniversaire du contrat l'année suivante. La LTU est établie de la façon suivante :

$$LTU = \text{livraison théorique uniforme de la période de calcul (somme des VJC de la période de la période de calcul} \div \# \text{ jours de la période de calcul)}$$

L'excédent de VJC par rapport à la LTU est acheté par le distributeur, et le déficit de VJC par rapport à la LTU est vendu au client, au prix suivant :

- de 0 % à 2 % de la LTU, au prix moyen de fourniture de gaz naturel du distributeur au cours de la période de calcul;
- au-delà de 2 % de la LTU, au moindre, dans le cas d'un excédent, ou au plus élevé, dans le cas d'un déficit :
 - du prix moyen de fourniture de gaz naturel du distributeur au cours de la période de calcul, et

- du prix du marché au moment où l'écart s'est produit ». [nous soulignons]

(iii) « 13.1.4.2 Transposition des volumes

Pour les clients qui fournissent au distributeur le transport servant à acheminer jusqu'au territoire du distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leurs installations, le prix d'équilibrage défini à l'article 13.1.2.2 doit être calculé à partir d'un profil de consommation transposée établi comme suit, sous réserve de l'article 18.2.3 :

$$CT = C + LTU - VJC$$

Où

CT = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas) transposée;

C = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas);

LTU = livraison théorique uniforme de la période (somme des VJC du 1^{er} octobre 2018 au 30 septembre 2019 ÷ # jours du 1^{er} octobre 2018 au 30 septembre 2019);

VJC = volume journalier contractuel.

Les LTU et VJC sont calculés sur une base mensuelle pour les clients sans lecture quotidienne ».
[nous soulignons]

Demandes :

5.1 En vous référant à la modalité de report relatée en (ii), veuillez commenter sur les avantages et les inconvénients de moduler cette dernière selon celle mentionnée en (i), à savoir que le report ne s'appliquerait pas sur la totalité du frais d'ajustement et que le Distributeur pourrait le refuser à un client qui constitue un risque financier.

Réponse :

Dans la référence (ii), il est question de frais d'ajustement, alors que dans la référence (i), il est question du déséquilibre volumétrique. Les frais d'ajustement sont déterminés de façon à capter tout écart quotidien entre le VJC et la LTU. Les frais d'ajustement, contrairement au déséquilibre volumétrique, ne sont pas établis en fonction du volume, mais représentent un montant en dollars. Ainsi, une modulation en fonction d'un pourcentage d'écart volumétrique ne serait pas applicable.

5.2 En vous référant à (ii), veuillez confirmer que le calcul du frais d'ajustement peut chevaucher deux années tarifaires. Le cas échéant, veuillez expliquer les impacts d'un tel chevauchement sur l'appariement des coûts et des revenus relatifs aux livraisons entre les années tarifaires.

Réponse :

Énergir le confirme. Cependant, les écarts de règlements sont intégrés au compte d'écart de coût de la fourniture au fur et à mesure qu'ils sont facturés. Ainsi, un règlement est pris en compte dans le calcul du prix de la fourniture du mois suivant son intégration, comme expliqué à la réponse à la question 1.1. De cette façon, les coûts et les revenus sont établis à la même valeur, soit le prix mensuel de la fourniture (WACOG).

- 5.3 En vous référant à (iii), veuillez commenter sur les avantages et les inconvénients de définir la LTU sur l'année tarifaire plutôt que sur la période débutant à la date d'anniversaire du contrat de fourniture et se terminant à la date d'anniversaire du contrat l'année suivante.

Réponse :

Il n'y a pas d'avantage spécifique à ce que la LTU soit définie sur l'année tarifaire plutôt qu'à la date d'anniversaire du contrat de fourniture. En effet, mis à part une certaine synchronisation des règlements financiers qui seraient principalement concentrés en octobre plutôt que dispersés dans l'année, cela n'aurait pas d'impact sur le nombre de clients qui modifieront leur profil de livraison pendant leur année contractuelle. De plus, cela forcerait la mise en place de contrats de moins de douze mois dès qu'un client veut entrer ou sortir du mode d'achat direct, soit de sa date d'entrée réelle jusqu'au 1^{er} octobre suivant, et lors de la sortie du client, du 1^{er} octobre jusqu'à la date de sortie réelle.

Il est à noter que les sommes relatives aux règlements financiers se retrouvent dans le compte d'écart de coût de la fourniture, dont le transfert vers l'équilibrage est calculé à la fin de chaque année tarifaire en septembre. Ainsi, les règlements financiers comptabilisés en octobre demeureraient dans ce compte jusqu'au 30 septembre suivant.

Enfin, comme expliquées dans la réponse de la question 1.1, en vertu des mécanismes mis en place par Énergir, les variations de LTU (tout comme tout autre élément affectant le compte de frais reportés d'écart de prix de la fourniture) n'influencent pas le coût de fourniture à long terme supporté par la clientèle captive du service de fourniture.

- 5.4 Veuillez indiquer si Énergir a considéré d'autres options que les frais d'ajustement présentés à la référence (ii) pour capter les coûts engendrés par la livraison non uniforme des clients en achat direct livrant hors franchise. Veuillez élaborer.

Réponse :

Non, étant donné que la méthode proposée de frais d'ajustement capte précisément l'impact de la modification d'un VJC par un client sur sa période contractuelle et qu'elle est opérationnellement viable, Énergir n'a pas considéré d'autres méthodes.

Toutefois , il serait possible d'éliminer les livraisons non uniformes des clients en achat direct livrant hors franchise. Ainsi, Énergir pourrait retirer la disposition des CST liée aux déséquilibres annuels (de 5 %) et exiger que le client conserve sa livraison prévue tout au long de son contrat. Dans ce cas, les livraisons des clients seraient toujours uniformes. Cependant, les déséquilibres annuels à régler pourraient être plus importants que 5 % à la fin de l'année contractuelle du client. Dans ce mode d'opération, Énergir pourrait alors autoriser, de façon exceptionnelle, une révision de la livraison du client dans le cas où les volumes consommés prévus futurs varient de façon importante et permanente afin de limiter les déséquilibres annuels les plus importants. Énergir n'a cependant pas exploré les impacts d'une telle proposition sur ses clients et n'a pas engagé de discussions à ce sujet avec ceux-ci.

MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF

6. **Références :** (i) Pièce [B-0641](#), p. 52;
(ii) Pièce [B-0641](#), Annexe 2, p. 2.

Préambule :

- (i) Énergir propose notamment de modifier les articles 12.1.4.2 (qui deviendrait 12.1.3.2) et 12.2.3.2 afin qu'ils se lisent ainsi :

« 12.1.4.3.2 Préavis de sortie

Sous réserve de l'article 12.2.1, le client qui ne désire plus se prévaloir du service de transport du distributeur pour fournir le service lui-même doit en informer ce dernier par écrit au moins 60 jours à l'avance.

Nonobstant le respect ou non par le client du préavis exigé au présent article, ce dernier ne pourrait se retirer du service de transport du distributeur que s'il était ~~rentable~~ et ~~opérationnellement~~ possible pour le distributeur de l'accepter.

[...]

12.2.3.2 Préavis d'entrée

Le client qui désire fournir son service de transport doit en informer le distributeur par écrit au moins 60 jours à l'avance.

Nonobstant le respect ou non par le client du préavis exigé au présent article, ce dernier ne pourrait fournir son propre service de transport que s'il était ~~rentable~~ et ~~opérationnellement~~ possible pour le distributeur de l'accepter ».

- (ii) *« En complément, Énergir a réalisé une revue des conditions tarifaires de distributeurs gaziers canadiens en ce qui concerne la migration au service de transport. L'information récoltée par cette veille tarifaire n'est que partielle, mais a permis à Énergir de valider ses propositions vis-à-vis celles de ses pairs.*

Union Gas applique des règles similaires aux règles proposées par Énergir, où l'objectif principal est le maintien de l'équité entre les clients dans un contexte de services dégroupés plutôt que le respect de critères de rentabilité. Plus précisément, le distributeur ontarien autorise les migrations entre différentes combinaisons de services si le critère de capacité opérationnelle est satisfait. Finalement, Union Gas conserve un pouvoir discrétionnaire sur l'acceptation des migrations entre les différents services moyennant l'application de garanties financières.

De son côté Enbridge Gas permet la migration à son service de transport (bundled rate) ou la migration au service de transport du client (unbundled rate) si la capacité opérationnelle du réseau et de l'entreposage le permet. De plus, si le client demande de migrer sans le préavis demandé, Enbridge applique des conditions additionnelles (règlement des OMA et règlement du solde entre livraisons et la consommation du client) afin de s'assurer du maintien de l'équité entre les clients.

Fortis BC n'offre pas de service de transport dégroupé comparable à celui d'Énergir pour l'instant et son offre de services dégroupés ne vise que les achats directs.

En conclusion, Énergir constate que les distributeurs canadiens cités faisant l'objet de la veille tarifaire déterminent plutôt l'acceptabilité d'une demande de migration en fonction du critère de contrainte du réseau ». [nous soulignons], [notes de bas de page omises]

Demande :

- 6.1 Considérant la référence (ii), veuillez expliquer et justifier pourquoi Énergir propose de retirer le mot « opérationnellement » aux articles cités à la référence (i).

Réponse :

En considérant le délai de 60 jours, Énergir a déterminé qu'il serait toujours opérationnellement possible d'accepter la demande d'un client. Ainsi, le mot n'est plus requis aux CST. Énergir veut toutefois pouvoir garder un droit de refus dans le cas où la migration entraînerait des impacts imprévisibles au moment de la rédaction des CST, par exemple des modifications futures relatives aux contrats de transport détenus par Énergir. De plus, cette modification permettrait d'arrimer ces articles à l'article 12.1.4.1 qui traite du préavis d'entrée au service du distributeur qui ne contient pas le mot « opérationnellement ».

7. **Référence :** Pièce [B-0641](#), p. 49.

« Cette section regroupe l'entièreté des modifications requises aux CST pour permettre l'application ainsi que la facturation à la clientèle de la proposition d'Énergir, en ce qui concerne la refonte des services de fourniture, de transport et d'équilibrage. Les changements sont cités selon la hiérarchie du texte des CST en vigueur au 1^{er} décembre 2019 ». [nous soulignons]

Demande :

- 7.1 Veuillez confirmer que les modifications proposées reflètent le texte et la hiérarchie des CST en vigueur actuellement.

Réponse :

Hormis les dates et les taux modifiés lors de chaque dossier tarifaire, Énergir confirme que les modifications proposées reflètent le texte et la hiérarchie des CST en vigueur en date des présentes.