

DEMANDE RELATIVE AU DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT SUR L'ALLOCATION
DES COÛTS ET LA STRUCTURE TARIFAIRE DE GAZ MÉTRO
Dossier R-3867-2013 Phase 2B Volet 2

RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N^o 4
DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE -
SECTION QUÉBEC (FCEI)

Sortie du service de transport

Question 1

Référence(s)

- i) B-0683, p. 17.

« Comme première option, Énergir prioriserait une cession permanente de la capacité. Toutefois, pour qu'une cession permanente puisse être réalisée, une garantie financière pourrait être demandée par TCPL en fonction de la cote de crédit du client. Advenant que le client ne soit pas en mesure de fournir la garantie financière requise, la deuxième option s'appliquerait, c'est-à-dire une cession temporaire. Bien qu'une cession temporaire ferait en sorte qu'Énergir serait responsable à l'égard de TCPL en cas de non-paiement du client, le distributeur s'assurerait d'indiquer au contrat des clauses claires lui permettant d'être tenu indemne en de pareilles circonstances. »

Question

- 1.1 À votre connaissance, quels critères doivent être satisfaits pour que TCPL ne demande pas de garantie financière aux clients d'Énergir lors d'une cession permanente? Sur la base des cessions de capacité antérieures et de votre connaissance des pratiques de TCPL en général, vous semble-t-il réaliste d'anticiper que TCPL accepte des cessions permanentes sans demander de garanties financières?

Réponse :

Énergir n'a pas réalisé de cession de transport depuis la mise en place de l'Entente de règlement 2013-2030 pour le réseau principal en octobre 2013, entente qui a apporté plusieurs modifications aux pratiques de TCPL. Énergir ne peut donc citer d'exemples antérieurs.

TCPL se réserve le droit, dans ses *General Terms and Conditions*¹, d'exiger une garantie financière à sa clientèle.

¹ Voir pp. 40 et 41 du document *General Terms and Conditions* disponible sur le site internet de TC Energy : http://www.tccustomerexpress.com/docs/ml_regulatory_tariff/20%20General%20Terms%20and%20Conditions.pdf.

- 1.2 Veuillez indiquer quel serait l'intérêt d'un client d'accepter une cession permanente, même sans exigence de garantie financière, si Énergir lui offre une cession temporaire impliquant moins de risque pour lui.

Réponse :

Dans la mesure où le client prévoit, à long terme, effectuer lui-même son service de transport, en cas de cession permanente celui-ci pourra alors reprendre directement la capacité du contrat pour ses besoins.

Dans le cas d'une cession temporaire, lorsque la cession se terminera, ce client devra alors trouver de la capacité de transport sur le marché secondaire ou encore demander de la capacité de transport au transporteur. En ce moment, pour le transport du transporteur, la demande doit être effectuée au moins trois ans avant la date d'entrée en vigueur et les garanties financières doivent être versées préalablement à la mise en service. De plus, la demande de capacité nouvelle sera normalement accompagnée d'une durée de contrat minimale supérieure à la reprise d'une cession permanente pour le client.

Ainsi, selon les circonstances, il n'est pas nécessairement avantageux à long terme pour le client d'opter pour une cession temporaire.

- 1.3 Veuillez indiquer quel serait l'intérêt d'un client d'offrir une garantie financière pour obtenir une cession permanente si Énergir lui offre une cession temporaire impliquant moins de risque pour lui.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse de la question 1.2.

- 1.4 Veuillez indiquer si Énergir refuserait la cession temporaire s'il n'était pas en mesure d'inclure au contrat des clauses lui permettant d'être tenu indemne à coup sûr.

Réponse :

Oui, Énergir refuserait la cession temporaire si elle n'obtenait pas l'assurance d'être tenue indemne.

- 1.5 Veuillez élaborer sur les circonstances, les clauses et les garanties qui offriraient une assurance suffisante d'être tenu indemne.

Réponse :

Chacune des situations sera évaluée au cas par cas par Énergir en fonction du dossier spécifique du client.

- 1.6 Advenant qu'à la suite d'une cession temporaire Énergir ne soit pas en mesure de récupérer les montants lui permettant d'être tenu indemne, veuillez indiquer s'il est disposé à ce que le manque à gagner soit assumé par l'actionnaire?

Réponse :

Non, Énergir considère qu'en obtenant l'assurance suffisante d'être tenue indemne avant de procéder à une cession temporaire, le risque lui étant lié n'est pas différent du risque assumé pour un client utilisant le service de transport du distributeur.

- 1.7 Veuillez indiquer quelle serait, selon Énergir, l'incidence, en termes de nombre de migrations et d'impact sur les clients, de ne pas permettre les cessions temporaires.

Réponse :

Énergir n'anticipe pas de migration, tant avec des *Conditions de service et Tarif* permettant que ne permettant pas les cessions temporaires.

- 1.8 Veuillez indiquer s'il est envisagé qu'Énergir permette à un client de quitter le service de transport sans cession de capacité si le distributeur fait face à des besoins de transport additionnels, lors d'une révision à la hausse du besoin de la journée de pointe ou de la marge excédentaire, par exemple. Le cas échéant, veuillez indiquer quelles dispositions des Conditions de service et tarifs proposés permettraient un tel départ sans cession.

Réponse :

Non, la cession de transport au client permet à la clientèle d'être indifférente par rapport au choix du client de quitter le service de transport du distributeur ou de rester. Que le client reste ou que la capacité prévue pour le client lui soit cédée, les coûts marginaux relatifs aux besoins additionnels d'outils resteront inchangés.

- 1.9 Dans une telle circonstance et en supposant que le prix de transport sur le marché secondaire soit inférieur au tarif de transport d'Énergir, veuillez expliquer pourquoi Énergir ne devrait pas favoriser l'achat du transport sur le marché secondaire au bénéfice de l'ensemble de sa clientèle plutôt que de permettre à un client de quitter le service de transport et accaparer pour lui-même la totalité du bénéfice lié au transport le moins cher sur le marché secondaire.

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse de la question 1.8.

- 1.10 Veuillez confirmer que, dans ces circonstances, Énergir irait d'abord acquérir le transport dont il a besoin sur le marché, c'est-à-dire en incluant les besoins du client qui souhaite quitter le service de transport, et qu'il ne traiterait qu'ensuite la demande de cession. Si une autre approche est envisagée, veuillez démontrer en quoi elle protège les intérêts de l'ensemble de la clientèle.

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse de la question 1.8.

Entrée au service de transport

Question 2

Référence(s)

- i) B-0683, pp. 13 et 14
- ii) B-0683, p. 17

Préambule :

(i)

« Comme mentionné précédemment, le respect de la date butoir du 1er mars est avantageux pour Énergir, puisqu'il permet au distributeur d'inclure les migrations dans le tarif de transport pour l'année à venir. De cette façon, le tarif calculé au moment de la cause tarifaire représente mieux les coûts de transport à prévoir. »

(ii)

« Malgré cette plus grande flexibilité offerte aux clients, Énergir souhaite mettre en place des règles visant à limiter le va-et-vient possible de clients entre le service de transport du distributeur et l'achat direct. Cette mesure de mitigation pourrait prendre la forme d'OMA plus stricte. Les modifications proposées aux OMA de transport sont abordées à la section 2.6.2 du présent document.

Ainsi, dans la mesure où les règles d'entrée au service de transport du distributeur étaient resserrées, de même que celles entourant les OMA, Énergir estime qu'une diminution de la durée de cession est raisonnable. »

Question

- 2.1 Relativement à la référence (i), veuillez confirmer que la seule utilité de la prime de 20% est de permettre à Énergir de fixer des tarifs reflétant mieux les coûts du transport à prévoir.

Réponse :

La proposition d'Énergir vise effectivement, entre autres, à permettre de refléter le mieux possible les coûts de transport dans l'année à venir afin d'établir des tarifs conséquents, en accord avec le principe d'équité intergénérationnelle.

Toutefois, Énergir considère que ce principe ne devrait pas être le seul pris en compte dans la décision d'accepter ou non l'entrée d'un client. En effet, il est important pour Énergir de respecter son obligation de desservir.

Ainsi, l'utilité des frais de retard de 20 % est d'inciter les clients à annoncer leurs intentions avant le 1^{er} mars, afin d'inclure les coûts afférents aux tarifs de l'année subséquente tout en permettant une certaine flexibilité à la clientèle.

- 2.2 Veuillez évaluer l'impact que pourrait avoir une telle migration après le 1^{er} mars sur les CFR de transport et d'équilibrage pour la migration d'un grand client.

Réponse :

Il est impossible de se prononcer sur l'impact au niveau du trop-perçu / manque à gagner éventuel qu'aurait la migration d'un client après le 1^{er} mars. Effectivement, comme mentionné par Énergir : « [...] *les outils d'approvisionnement sont contractés de manière globale, la structure d'approvisionnement étant conçue pour répondre à la demande dans son ensemble.* ».² Ainsi, l'ajout d'un client après le 1^{er} mars peut difficilement se chiffrer, car ce dernier pourrait, dans certaines circonstances, être desservi par la structure actuelle d'Énergir sans coûts additionnels significatifs. Conséquemment, son impact sur le taux de transport du distributeur et éventuellement sur le trop-perçu / manque à gagner devient difficile à estimer.

- 2.3 Veuillez confirmer que les impacts d'une notification après le 1^{er} mars ne diffèrent pas de ceux des ajustements au plan d'approvisionnement qui sont faits régulièrement entre le dépôt de la cause tarifaire et le plan d'approvisionnement 0/12 ou lorsque la notification est donnée avant le 1^{er} mars.

Réponse :

Effectivement, les notifications après le 1^{er} mars reçues avant la production du plan d'approvisionnement 0/12 sont intégrées à ce plan d'approvisionnement.

L'avantage d'une notification avant le 1^{er} mars concerne principalement le dépôt de la cause tarifaire et le calcul des tarifs. Cependant, il est à noter que plus les intentions sont connues à l'avance, plus Énergir est en mesure d'ajuster et d'optimiser l'ensemble de ses outils. Par exemple, les opportunités de marché peuvent changer entre la production de la cause tarifaire en février ou mars (pour un dépôt habituellement en avril) et la production du plan d'approvisionnement 0/12 en octobre de la même année.

- 2.4 Veuillez expliquer si et, le cas échéant, comment la prime de 20% protège la clientèle du service de transport d'Énergir de l'impact financier d'une entrée (par migration) à ce service qui forcerait l'achat de transport à un prix supérieur au tarif de transport (par exemple, l'achat de transport sur le marché secondaire à un prix supérieur au tarif du marché primaire).

² Pièce révisée B-0683, Gaz Métro-5, Document 14, page 13, lignes 11 et 12.

Réponse :

Énergir rappelle qu'il est difficile d'isoler l'effet de l'ajout de la desserte d'un client sur les outils d'approvisionnement à détenir, puisque ces derniers « *sont contractés de manière globale, la structure d'approvisionnement étant conçue pour répondre à la demande dans son ensemble* »³.

À cette difficulté s'ajoute la volatilité du prix sur le marché secondaire, rendant « *difficile de déterminer une prime d'ajustement cohérente* »⁴.

Ainsi, les frais de retard proposés par Énergir n'ont pas pour objectif de couvrir un écart potentiel entre le tarif de transport en vigueur et le coût d'acquisition de transport marginal, que cet écart soit positif ou négatif.

Veillez aussi vous référer à la réponse à la question 2.1 quant à l'utilité de ces frais de retard.

- 2.5 Relativement à la référence (ii), veuillez expliquer en quoi les nouvelles règles d'OMA réduisent l'impact financier de l'entrée (par migration) au service de transport d'Énergir qui forcerait l'achat de transport à un prix supérieur au tarif de transport (par exemple, l'achat de transport sur le marché secondaire à un prix supérieur au tarif du marché primaire).

Réponse :

Les nouvelles règles d'OMA ne visent pas à réduire l'impact financier de la migration de la clientèle pour leur service de transport, mais visent plutôt à mitiger les coûts associés à une baisse de consommation soudaine d'un grand client.

- 2.6 Relativement à la référence (ii), veuillez expliquer en quoi les nouvelles règles d'OMA réduisent l'impact financier de la sortie (par migration) du service de transport d'Énergir qui forcerait l'achat de transport à un prix supérieur au tarif de transport (par exemple, l'achat de transport sur le marché secondaire à un prix supérieur au tarif du marché primaire).

Réponse :

Veillez vous référer aux réponses aux questions 1.8 et 2.5.

³ Pièce révisée B-0683, Gaz Métro-5, Document 14, p. 13, l. 11 et 12.

⁴ Pièce révisée B-0683, Gaz Métro-5, Document 14, p. 15, l. 4 et 5.