

Mémoire de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (« FCEI »)

Portant sur la

**Demande concernant la mise en place de mesures relatives à l'achat et la
vente de gaz naturel renouvelable**

Préparé dans le cadre du dossier

R-4008-2017 - Étape C

de la Régie de l'énergie du Québec

Par

Antoine Gosselin, économiste

Montréal, le 13 avril 2021

1. Introduction

Dans sa lettre procédurale du 7 août 2019, la Régie établit comme suit le déroulement du présent dossier :

« La Régie juge que la prochaine étape (Étape B) devra être l'étude, en vertu de l'article 72 de la Loi, des caractéristiques des contrats de fourniture de GNR qu'Énergir entend conclure afin de satisfaire la quantité minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de 2020. Cette étape est jugée prioritaire afin de permettre à Énergir de conclure des ententes concernant l'acquisition de GNR.

La Régie demande à Énergir de déposer sa preuve à l'égard des caractéristiques des contrats d'acquisition de GNR, comme elle le proposait, au mois d'août 2019. À la fin de cette étape, la Régie se prononcera sur les caractéristiques, après avoir dûment entendu les participants intéressés sur cette question. D'ici la fin de l'Étape B, la Régie pourra, le cas échéant, se prononcer au cas par cas sur des contrats d'approvisionnement en GNR.

L'étape subséquente (Étape C) sera l'examen au fond, en vertu de l'article 48 de la Loi, du traitement du tarif de fourniture du gaz naturel renouvelable, tel que mentionné par la Régie dans sa décision D-2018-052 aux paragraphes 39 à 41. À la fin de cette étape, la Régie se prononcera sur la stratégie tarifaire en matière de GNR. C'est donc à cette étape qu'il devra y avoir une démonstration, notamment, de l'intérêt des clients pour l'achat des unités de GNR sous forme volontaire, ainsi qu'une proposition concernant le traitement des unités invendues de GNR et la stratégie tarifaire afin de réduire l'impact sur la clientèle.

Par la suite, la Régie procédera dans une Étape D, à l'examen au fond, en vertu de l'article 72 de la Loi, des caractéristiques des contrats de GNR qu'Énergir entend conclure afin de satisfaire la quantité minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de 2023. »¹

Le 13 octobre 2020, la Régie identifie les enjeux suivants pour l'Étape C² :

- la fonctionnalisation des achats de gaz naturel renouvelable (« **GNR** »);
- l'établissement du tarif GNR;
- les modifications aux CST;
- le rendement et les impôts de l'inventaire de GNR;
- la démonstration de l'intérêt de la clientèle;
- le processus d'audit de l'approvisionnement en GNR;
- les modifications relatives à la traçabilité du GNR à l'article 11.2.3.5 des CST;
- le traitement des unités invendues de GNR;
- la création de nouveaux facteurs d'allocation et leur utilisation.

Dans les sections suivantes, la FCEI se prononce sur l'évaluation de la demande volontaire de GNR, la fonctionnalisation du coût du maintien des inventaires de GNR, la durée de vie du GNR, la gestion de l'inventaire de GNR et la fonctionnalisation des coûts du GNR invendu.

Le présent mémoire est rédigé sous réserve des commentaires qui seront plaidés par la FCEI lors de l'audience quant à l'interprétation juridique que retient Énergir de ses

¹ A-0051

² D-2020-133

obligations réglementaires en vertu du *Règlement sur la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur* (le « **Règlement** »), laquelle interprétation est plus amplement détaillée à la preuve d'Énergir pour l'Étape C³.

2. Évaluation de la demande volontaire de GNR

Énergir présente une évaluation selon laquelle la demande volontaire à un prix du GNR de 15\$/GJ serait de 297,4 10⁶ m³. Cette évaluation est basée sur un sondage de la firme SOM.

Tableau 1 : Prévion de la demande volontaire de GNR à 15\$/GJ

	Volumes de GNR (10 ⁶ m ³)	% des volumes distribués
Résidentiel – UDT	13,4	5,1
Multi-habitation	21,1	5,3
Institutionnel	26,3	4,2
Commercial	48,8	4,2
Industriel	187,7	4,9
Total	297,4	4,9

Source : B-0508, p. 20, réponse 5.5

Par ailleurs, à ce jour, Énergir a fournit 5,2 10⁶ m³ de GNR et observe une demande latente de 67,2 10⁶ m³ sur une liste d'attente provenant de 30 clients pour un total de 742 installations⁴.

Énergir s'appuie sur ces résultats pour affirmer qu'elle pourra écouler volontairement ses achats de GNR.

Si la FCEI est prudemment optimiste quant à la fermeté de la demande des clients inscrits sur la liste d'attente, elle estime que les prévisions dérivées du sondage SOM devraient être considérées avec beaucoup de précautions et que la Régie ne devrait pas autoriser des achats de GNR sur la base de ces prévisions avant qu'elles n'aient pu être confirmées davantage par des observations réelles tel qu'expliqué ci-après.

2.1. Prévisions dérivées du sondage réalisé par la firme SOM

À partir des résultats du sondage réalisé par la firme SOM⁵, Énergir évalue la demande actuelle de GNR à 4,9% des volumes totaux. Cette proportion correspond à l'amalgame des proportions estimées dans les cinq marchés telles que présentées au Tableau 1 du présent mémoire. La FCEI est fortement préoccupée par la fiabilité de cette évaluation.

D'abord, la FCEI remarque que la proportion estimée pour chacun des segments est le résultat de la moyenne entre deux modèles d'évaluation. Or, tel qu'il peut être observé au Tableau 2, les résultats de ces deux modèles sont très différents. Par exemple, la prévision selon le modèle des intentions d'achat est deux fois plus élevée dans le segment multi-habitation et près de dix fois plus élevée dans le segment institutionnel. Cette seule disparité entre les résultats produits par les deux modèles soulève des doutes évidents quant à la précision des estimations qu'ils produisent. La FCEI ne peut se convaincre que le simple fait

³ B-0547

⁴ B-0547, p. 67, Tableau 22

⁵ B-0313

de faire la moyenne entre les deux modèles permette de garantir la fiabilité de l'estimation. Dans le doute, la FCEI estime que la prudence dicte de retenir les résultats du modèle produisant la prévision la plus conservatrice. Sur la base des estimés du modèle linéaire hiérarchique, la FCEI obtient une estimation des volumes totaux de GNR de 112,7 Mm3 plutôt que de 297,4 Mm3.

Tableau 2 : Estimations de la demande volontaire de GNR (% de la consommation totale)

	Intentions d'achats (scénario moyen)	Modèle linéaire hiérarchique	Moyenne des modèles
Résidentiel	8,1	2,1	5,1
Multi-habitation	7,1	3,6	5,3
Institutionnel	7,5	0,8	4,2
Commercial	7,1	1,3	4,2
Industriel	7,8	1,9	4,9

Sources : B-0313, annexes 3 et 4

Cela dit, la FCEI constate que les résultats du modèle linéaire présentent des marges d'erreur d'une ampleur presque aussi grande que les estimés eux-mêmes. À partir des marges d'erreur présentées par SOM pour certaines proportions données⁶, la FCEI interpole au Tableau 3 du présent mémoire les marges d'erreur approximatives pour les estimés du modèle linéaire hiérarchique. Les résultats de cet exercice permettent de constater que la marge d'erreur est supérieure à la proportion estimée dans plusieurs segments de marché et en particulier dans le segment industriel qui compte pour 63 % de la prévision totale de ventes de GNR. La marge d'erreur de la prévision des secteurs commercial et multi-habitation sont presque équivalentes à leur estimé respectifs et celle du secteur institutionnel est largement supérieure à l'estimé.

Tableau 3 : Estimés et marge d'erreur du modèle linéaire hiérarchique

	Proportion estimée	Marge d'erreur
Résidentiel	2,1	0,8
Multi-habitation	3,6	3,2
Institutionnel	0,8	2,5
Commercial	1,3	1,2
Industriel	1,9	2,4

La FCEI en conclut que, minimalement, dans les segments de marché industriel et institutionnel, lesquels représentent 72% de l'estimation de demande de GNR, un test statistique ne serait pas en mesure d'exclure l'hypothèse que la proportion réelle de la demande pour du GNR est nulle.

Concernant le segment industriel, la FCEI comprend également de la réponse de la firme SOM à la question 11.8 de la FCEI⁷ que, de la proportion estimée de 1,9% pour ce segment,

⁶ B-0313, p. 39

⁷ B-0551, réponse révisée à la DDR no 5 de la FCEI.

1% découle de la prédiction que 1% des clients consommeront 100% de GNR.⁸ Considérant que l'échantillon du segment industriel est de 115 répondants, la FCEI comprend que ce pourcentage de 1% découle de la réponse d'un seul client. Par conséquent, elle est préoccupée que la proportion estimée de 1,9% soit fortement influencée par l'échantillonnage effectué par la firme SOM et qu'un échantillon différent ait pu produire un estimé complètement différent. De plus, il y a lieu de se demander si le 1% associé à ce seul client peut réellement être extrapolé à l'ensemble de la clientèle du segment industriel. Dans sa preuve relative à l'Étape C, Énergir indique ce qui suit :

« Il est supposé qu'il n'y a pas de concentration des clients intéressés dans un palier de volume particulier. Les clients intéressés peuvent donc être considérés comme des clients moyens du marché et le pourcentage de clients intéressés peut être appliqué aux volumes totaux de chaque marché. »⁹

La FCEI est d'avis qu'il s'agit d'une hypothèse forte. Par exemple, si le seul client est un petit client industriel, est-il raisonnable d'extrapoler son pourcentage de 100% de consommation de GNR sur la consommation de très grands clients industriels ?

La FCEI est par ailleurs perplexe quant à la décision par la firme SOM d'informer les participants du coût de l'autre énergie renouvelable, soit l'électricité, dans le cadre du questionnaire de sondage. En réponse à une question de la FCEI demandant d'expliquer ce choix, la firme SOM a indiqué que cela avait pour but de présenter l'environnement concurrentiel permettant de mieux simuler la prise de décision réelle :

« L'électricité est de loin la source d'énergie la plus répandue au Québec. Il s'agit donc de la réalité de l'environnement concurrentiel. Dans ce contexte, le fait de présenter l'électricité comme un choix alternatif permet de mieux simuler la prise de décision réelle, considérant les sources d'énergie disponibles au Québec. »¹⁰

La FCEI ne partage pas ce point de vue. Pour la majeure partie des répondants, il est probable que l'utilisation de l'électricité ne constituait pas une réelle option puisque cela aurait nécessité des investissements importants ou aurait été incompatible avec leurs processus de production. Quoi qu'il en soit, la FCEI demeure préoccupée que cette mise en contexte ait pu influencer la valeur attribuée par les répondants au caractère renouvelable du GNR et biaisé les résultats.

Étant donné ce qui précède, la FCEI juge que les estimations obtenues par le biais du sondage réalisé par la firme SOM présentent un niveau d'incertitude trop important pour que la Régie autorise des achats de GNR sur cette base.

2.2. Demande latente inscrite sur la liste d'attente

En ce qui concerne les volumes inscrits sur la liste d'attente, la FCEI observe qu'une large proportion se concentre chez un nombre limité de clients. En effet, du volume latent de 67,2 10⁶ m³, 60,0 10⁶ m³ (89%) semble provenir de 5 clients distincts, 3 clients institutionnels et deux clients industriels. De plus, les trois clients institutionnels représentent 677 des

⁸ La FCEI comprend que l'estimé de 1,9% est obtenu en additionnant les composantes suivantes : 12% des clients consomment 5% des volumes = **0,6%**; 1%*25% = **.25%**; 1%*100% des volumes = **1%**.

⁹ B-0547, p. 60

¹⁰ B-0551, p. 46, réponse 10.2

742 installations en attente de GNR. Énergir indique qu'entre la mi-mars 2020 et le 31 janvier 2021, 134 clients additionnels se sont ajoutés sur la liste d'attente de GNR pour $8,9 \cdot 10^6 \text{ m}^3$ ¹¹. De ces 134 installations, 108 sont associées à un seul client institutionnel qui représente plus de la moitié de ces nouveaux volumes.

Ainsi, cette liste d'attente ne permet pas de conclure que l'intérêt d'acheter du GNR sur une base volontaire est répandu. Selon la FCEI, la liste d'attente ne permet pas non plus de présumer que des clients continueront à s'ajouter à la demande volontaire à ce même rythme.

2.3. Demande institutionnelle

Cela dit, la FCEI estime que l'exigence d'exemplarité lors de la construction de nouveaux bâtiments, la conversion des systèmes de chauffage au mazout ou le remplacement de gaz naturel par du GNR représentent des opportunités très intéressantes pour l'achat volontaire de GNR¹². Énergir évalue en effet à environ $450 \cdot 10^6 \text{ m}^3$ ses ventes institutionnelles soumises à une exigence d'exemplarité¹³. À terme, cela pourrait correspondre à 7% des volumes distribués. De plus, la construction de nouveaux bâtiments institutionnels et la conversion du chauffage au mazout pourraient également engendrer des ventes de GNR significatives.

En réponse à certaines questions de la FCEI, Énergir indique ne pas avoir évalué le potentiel de ventes de GNR en lien avec l'exigence d'exemplarité. Elle ajoute que la vente de GNR s'inscrit dans une approche qui repose surtout sur le maintien de sa clientèle et que, par conséquent, la majorité de ses ventes de GNR proviendront de sa clientèle existante.¹⁴

La FCEI estime qu'Énergir devrait adopter une approche plus agressive dans ce marché pour non seulement convertir sa clientèle actuelle du gaz naturel traditionnel au GNR, mais également attirer de nouveaux clients institutionnels en nouvelle construction et conversion. Pour ce faire, la FCEI juge impératif qu'Énergir se dote rapidement d'outils de veille et de suivis permettant de saisir le maximum d'opportunités de vente de GNR aux institutions soumises à l'exigence d'exemplarité dans chacun de ces trois groupes.

De plus, la FCEI estime qu'une évaluation rigoureuse du potentiel de vente de GNR dans ce secteur offrirait une base passablement plus solide que les projections actuelles en vue de l'autorisation de contrats d'approvisionnement en GNR à long terme.

Ainsi, dans une optique de minimisation des coûts à socialiser, la FCEI recommande qu'Énergir mette en place les outils et ressources nécessaires pour identifier et saisir la plus grande part possible des opportunités de ventes de GNR dans ce secteur.

3. Fonctionnalisation du coût du maintien des inventaires de GNR

Énergir propose de fonctionnaliser les coûts du rendement et des impôts générés par l'inventaire de GNR au service de l'ajustement relié aux inventaires du gaz de réseau

¹¹ B-0547, p. 62

¹² Plan directeur en transition, innovation et efficacité énergétiques du Québec 2018 – 2023, p. 162

¹³ B-0551, p. 12, réponse 3.6

¹⁴ B-0551, réponses 3.6 à 3.11

existant et d'appliquer ce tarif tant aux consommateurs de GNR que de gaz naturel traditionnel¹⁵. Elle fait valoir six arguments au soutien de sa position :

- elle indique qu'il est impossible d'identifier séparément les coûts de maintien d'inventaires entre le GNR et le gaz naturel traditionnel;
- elle estime que la création d'un ajustement relié aux inventaires de GNR distinct ne serait donc pas souhaitable, puisqu'il serait potentiellement temporaire;
- elle mentionne également la faible ampleur du montant relatif au maintien de l'inventaire de GNR, la complexité additionnelle de la tarification et le coût du développement informatique requis;
- elle évoque sa proposition faite au dossier R-3867-2013 d'abolir le service d'ajustement des inventaires.

Le FCEI ne souhaite pas complexifier inutilement la tarification ou imposer des développements informatiques non nécessaires. Cependant, elle n'est pas convaincue que le coût de l'inventaire de GNR sera toujours faible. Il demeure à ce jour énormément d'incertitude quant à la demande volontaire et les règles proposées par Énergir ouvrent la porte à une potentielle accumulation de valeur de GNR en inventaire considérable. Par exemple, un an de consommation de GNR en inventaire avec une demande annuelle correspondant à 120 Mm³ (2% des volumes distribués) représente un inventaire de plusieurs dizaines de millions de dollars et donc un coût de maintien (rendement et impôts) qui pourrait représenter plusieurs millions de dollars.

La FCEI reconnaît toutefois que cette éventualité est peu probable à court terme.

Elle propose donc que la Régie accueille la demande d'Énergir quant à la fonctionnalisation du coût du maintien des inventaires de GNR pour l'instant, mais qu'elle exige un suivi de la part d'Énergir afin de reconsidérer la question lorsque le coût de maintien des inventaires de GNR excèdera 1 M\$.

La FCEI réitère qu'il sera nécessaire de reconsidérer la question éventuellement, car, sur le fond, elle ne partage pas le point de vue d'Énergir. D'abord, la proposition d'Énergir est susceptible de transférer des coûts significatifs de la clientèle GNR vers la clientèle en général, contrevenant ainsi au principe de causalité. De plus, la FCEI estime qu'il est possible de faire des approximations raisonnables quant au profil de GNR. Par exemple, si l'on présume que les clients volontaires ne vont modifier que rarement la proportion de GNR dans leur profil de fourniture, supposer que le profil de consommation de GNR et de gaz traditionnel sont équivalents serait probablement plus équitable que ce que propose Énergir dans un scénario où le coût du maintien des inventaires de GNR devient significatif.

Pour ce qui est de la demande formulée dans le dossier R-3867-2013¹⁶, la FCEI soumet qu'Énergir présume de la décision qui sera rendue. La FCEI envisage d'ailleurs de s'opposer à cette demande.

4. Fonctionnalisation du surcoût du GNR invendu

¹⁵ B-0547, p. 43, section 6.2

¹⁶ R-3867-2013, B-0579, p. 111

Énergir identifie deux cas où un surcoût associé à des unités invendues de GNR pourraient être socialisées :

1. Une livraison du GNR en quantités moindres que celle prévue au Règlement;
2. Un inventaire de GNR trop important.

Dans le premier cas, le surcoût correspond à l'écart entre le coût du GNR et le coût du gaz naturel traditionnel. Cette socialisation aurait lieu annuellement, par le biais d'un compte de frais reportés (« CFR »), lorsque les ventes volontaires de GNR sont inférieures à l'obligation réglementaire.

Dans le second cas, le surcoût correspond à l'écart entre le coût du GNR et le coût du gaz naturel traditionnel moins toute valorisation additionnelle des attributs environnementaux qu'Énergir aurait pu concrétiser par des mesures de mitigation (revente du GNR, valorisation des attributs environnementaux, etc.). Cette socialisation aurait lieu au besoin, par le biais du même CFR, en fonction de l'inventaire et de l'anticipation des besoins et approvisionnements futurs. Énergir propose qu'une réflexion quant à ce besoin soit initiée lorsque l'âge du GNR en inventaire atteindrait 24 mois.

Une fois identifié, Énergir propose de fonctionnaliser le surcoût du GNR invendu au service de fourniture et de le classer distinctement du reste des coûts de fourniture. Elle propose de plus que l'allocation de ce surcoût soit faite en fonction des volumes de distribution des clients consommant un pourcentage de GNR inférieur à la cible réglementaire. Le surcoût du GNR serait facturé à ces clients en fonction de leur volume de fourniture à un taux correspondant au ratio du surcoût sur les volumes distribués de ces mêmes clients.

Ainsi, la FCEI comprend de la proposition d'Énergir qu'un client consommant un pourcentage de GNR supérieur au pourcentage prévu par les seuils prévus au Règlement et applicables à un distributeur de gaz naturel serait exempt de facturation du surcoût, mais un client consommant un pourcentage de GNR inférieur à ces seuils se verrait imposer le surcoût de la même manière qu'un client qui ne consomme aucun GNR.

La FCEI est en désaccord avec certains aspects de la proposition d'Énergir.

Premièrement, la FCEI propose une approche différente quant à la socialisation des surcoûts liés à un surplus d'inventaire. Comme discuté à la section 5 du présent mémoire, la FCEI favorise une approche où la réflexion qu'Énergir propose d'avoir lorsque l'âge des unités en inventaire aura atteint 24 mois soit déclenchée plutôt lorsque l'inventaire correspondra à six mois de demande de GNR.

Deuxièmement, la méthode proposée par Énergir ne fait aucune distinction entre les surcoûts résultant d'un déficit de demande volontaire par rapport à l'obligation réglementaire (cas 1) et ceux découlant d'un simple excédent d'approvisionnement par rapport aux besoins (cas 2). La FCEI soumet qu'une distinction s'impose entre ces deux situations. En effet, si les besoins de GNR sont déterminés par la demande volontaire (demande volontaire supérieure à l'obligation réglementaire), d'éventuelles unités invendues résulteraient nécessairement d'un excédent d'approvisionnement (cas 2) indépendamment de l'obligation réglementaire. Il n'y aurait alors aucun lien causal entre les volumes livrés et ces écarts. Par

conséquent, il n'y aurait aucun fondement ni justification permettant d'imposer ces coûts à l'ensemble des clients. Énergir partage d'ailleurs ce point de vue¹⁷.

La FCEI estime donc que les surcoûts engendrés par une situation d'excédent d'approvisionnement (cas 2) devraient être fonctionnalisés en fourniture et classifiés au CFR-écart de prix cumulatif GNR pour être récupérés auprès des consommateurs de GNR.

En réponse à la demande de renseignements numéro 5 de la FCEI, Énergir semble reconnaître le bien-fondé de la position de la FCEI, mais maintient sa recommandation en invoquant la simplicité, la compréhension de la clientèle et l'impact sur le tarif de GNR¹⁸. Avec égard, la FCEI ne croit pas que ces considérations justifient de déroger aux principes de l'allocation des coûts :

- D'abord, la proposition de la FCEI ne serait pas perceptible pour la clientèle puisqu'elle ne modifie pas la structure des tarifs, mais seulement leurs taux.
- Pour ce qui est de la simplicité, la distinction entre une cause et l'autre est simple à faire puisque si une socialisation devient nécessaire pour cause d'excès d'inventaire, il sera évident qu'elle sera indépendante des obligations réglementaires à moins que celles-ci en viennent à chuter, ce qui paraît, selon nous, très improbable. Les volumes de GNR requis pour répondre aux obligations réglementaires étant facilement prévisibles, il est en effet très peu probable que des approvisionnements visant à y répondre puissent générer des excédents d'inventaires justifiant une socialisation.
- Finalement en ce qui a trait à l'impact sur le tarif de GNR, la FCEI rappelle qu'en vertu des principes réglementaires bien établis d'allocation des coûts, l'allocation des coûts ne devrait pas être influencée par des considérations tarifaires.

« La Régie tient à préciser que l'étude de répartition des coûts doit permettre d'allouer le plus fidèlement possible les coûts entre les différentes catégories tarifaires selon le principe de causalité des coûts. Toute autre considération de nature sociale, économique ou environnementale ne doit pas intervenir à cette étape, mais plutôt lors de la détermination de la structure et de la stratégie tarifaire. »¹⁹

Par ailleurs, la FCEI tient à rappeler qu'Énergir précise qu'il est improbable qu'elle ait recours à la socialisation des coûts liée à un inventaire de GNR trop important et que différentes stratégies ont été proposées afin qu'Énergir se départisse des volumes de GNR excédentaires et minimise l'impact de la socialisation sur sa clientèle²⁰. Dans ces circonstances, la préoccupation d'Énergir semble davantage théorique que pratique.

Troisièmement, eu égard à la fonctionnalisation du surcoût lié à l'obligation réglementaire (cas 1) au service de fourniture, bien que la FCEI ne juge pas que la proposition d'Énergir soit déraisonnable, elle estime qu'une fonctionnalisation du surcoût au service de distribution respecterait davantage le principe de causalité. En effet, en cas de demande volontaire inférieure à l'obligation réglementaire, la socialisation est nécessairement induite par cette

¹⁷ B-0551, p. 29, réponse 7.2

¹⁸ B-0551, p. 29, réponse 7.2

¹⁹ D-2014-011 du 31 janvier 2014, Dossier R-3867-2013, p. 8 paragraphe 22

²⁰ B-0551, p. 30, réponse 7.2

même obligation. Or, la formule établissant l'obligation réglementaire est basée sur les livraisons prévisionnelles au marché des grandes entreprises et au marché des petits et moyens débits, ce qui correspond aux volumes distribués²¹. C'est donc davantage l'action de distribuer que l'action de fournir qui crée l'obligation réglementaire. Selon la FCEI, cette interprétation est d'ailleurs supportée par le fait que les volumes d'achat direct créent une obligation même s'ils ne sont pas fournis par Énergir.

La FCEI soumet donc que le surcoût lié à l'obligation réglementaire (cas 1) devrait être fonctionnalisé au service de distribution.

Nonobstant ce qui précède, qu'ils soient fonctionnalisés en service de fourniture ou de distribution, la FCEI est accord avec Énergir quant au fait que ces coûts doivent être alloués et récupérés dans les tarifs sur la base des volumes (consommés ou distribués selon la fonctionnalisation retenue).

5. Durée de vie du GNR et gestion de l'inventaire

Énergir a procédé à un balisage des pratiques existantes en matière de durée de vie du GNR. La FCEI résume ainsi les constats d'Énergir :²²

- Il n'existe pas de protocole défini au Canada pour déterminer à quel moment une unité de GNR ne peut plus être vendue à un client.
- FortisBC Energy Inc. (« Fortis BC ») doit présenter une demande de transfert d'inventaire du CFR de GNR au CFR de gaz naturel traditionnel, à être évaluée par son régulateur dans le cadre de ses activités de vente de GNR. À cette occasion, elle doit justifier la perte de valorisation des attributs environnementaux et démontrer que d'autres moyens que les achats volontaires ont été analysés pour éviter la dévalorisation du GNR détenu.
- La France accorde une période d'utilisation de 24 mois avant que l'inventaire de GNR qui se trouve au Registre national des garanties d'origine biométhane soit effacé.
- Le marché américain des RINs applique un délai de 24 mois avant que les crédits environnementaux expirent.

Énergir propose de ne pas fixer de durée de vie fixe au GNR, mais de retenir la balise de 24 mois comme déclencheur d'une analyse sur le besoin ou non de procéder à un transfert d'inventaire de GNR vers l'inventaire de gaz traditionnel.

Comme pour l'ensemble de ce dossier, la FCEI analyse cette question dans une perspective de minimisation des coûts pour les acheteurs non volontaires.

La FCEI est en accord avec le fait de ne pas établir de durée de vie fixe du GNR pour l'instant. Elle partage l'avis d'Énergir selon lequel cette manière de procéder offre davantage de flexibilité pour minimiser les coûts à être supportés par la clientèle non volontaire.

Toutefois, elle estime que la balise de 24 mois pour déclencher une analyse quant au besoin de socialisation est trop tardive. Comme l'indique Énergir²³, divers moyens peuvent être

²¹ Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur, chapitre R-6.01, r. 4.3

²² B-0547, p. 54

utilisés pour minimiser le coût échoué lié au GNR invendu. L'un de ces moyens est la revente, notamment, sur le marché américain. Toutefois, puisque ce marché applique un délai de 24 mois avant que les crédits environnementaux expirent, la balise de 24 mois risquerait de faire en sorte qu'au moment de procéder à une revente, certains volumes de GNR détenus en inventaire auraient perdu leur valeur sur ce marché. La FCEI soumet cependant que cette éventualité pourrait être évitée si la balise était fixée à une durée de vie inférieure à 24 mois. De plus, il pourrait être avantageux d'anticiper l'accumulation d'inventaire et de procéder préventivement à de la revente de GNR hors franchise bien avant que l'inventaire n'ait atteint cette ampleur.

Ainsi, la FCEI recommande de ne pas établir la durée de vie du GNR pour le moment, mais de déclencher une analyse de la stratégie de gestion des inventaires (incluant la socialisation et les moyens de mitigation des coûts) lorsque la quantité totale en inventaire excède 6 mois de demande de GNR (volontaire ou non). La FCEI propose qu'un dossier devrait être déposé à la Régie dans les 3 mois suivant l'atteinte de ce seuil.

En matière de gestion de l'inventaire, dans le cas où des unités invendues seraient socialisées, Énergir propose de choisir les unités de GNR à socialiser selon le principe de « premier entré, premier sorti ». Bien qu'Énergir n'ait pas donné cette information directement, la FCEI tient pour acquis que le même principe est utilisé pour les volumes de GNR vendu à la clientèle volontaire.

La FCEI soumet que cette approche n'est pas optimale dans une perspective de minimisation des coûts échoués. En effet, considérant les différentes stratégies de mitigations des coûts échoués identifiées par Énergir, dont la revente d'unités de GNR, **la FCEI soumet que le maintien en inventaire des unités ayant la plus grande valeur monétaire devrait être priorisé.** Ces unités seraient vraisemblablement celles pouvant être vendues hors franchise, en particulier celles provenant de fournisseurs québécois.

²³ B-0513, pp. 2 à 4, réponse 1.1