

C A N A D A

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

ÉNERGIR

R-4008-2017 (Étape C)

Requérante

et

LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE
L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE

Intervenante

**PLAN D'ARGUMENTATION DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE
L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE
DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES À LA
VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE
ÉTAPE C**

I. INTRODUCTION

1. Le 7 juillet 2017, Énergir déposait à la Régie de l'énergie (ci-après la « **Régie** ») une demande concernant la mise en place de mesures relatives à la vente de gaz naturel renouvelable (ci-après du « **GNR** »), en vertu des articles 31(5°), 48, 52 et 72 de la *Loi sur la régie de l'énergie* (RLRQ, c. R -6.01, ci-après la « **Loi** ») (ci-après le « **Dossier** »).
2. Le 20 mars 2019, le gouvernement du Québec édictait le *Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livré par un distributeur* (RLRQ, c. R-6.01, r. 4.3, ci-après le « **Règlement** »).
3. Le 7 août 2019, la Régie indiquait notamment ce qui suit relativement à la planification du dossier R-4008-2017 (pièce A-0051) :

«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. »

4. Le 31 juillet 2020, Énergir déposait sa demande relative à l'Étape C (ci-après la « **Demande** »), de même que sa preuve relative à l'Étape C, lesquelles ont été révisées le 16 octobre 2020, le 9 février 2021 et le 23 avril 2021¹ (ainsi que le 1^{er} avril et le 30 avril 2021 quant à la preuve relative à l'Étape C²).
5. Le présent plan d'argumentation traite de la position de la FCEI à l'égard de l'Étape C, et plus précisément à l'égard de :
 - La proposition d'Énergir concernant le traitement, et plus précisément la socialisation, des unités invendues de GNR, notamment à la lumière de la décision D-2020-166 rendue le 10 décembre 2020 dans le dossier R-4122-2020 de Gazifère (ci-après la « **Décision Gazifère** »);
 - La démonstration effectuée par Énergir de l'intérêt des clients pour l'achat des unités de GNR sous forme volontaire (ci-après la « **Demande volontaire** »);
 - La fonctionnalisation du coût du maintien des inventaires de GNR;
 - La durée de vie des unités de GNR;
 - La gestion de l'inventaire des unités de GNR;
 - La dissociation des attributs environnementaux de la molécule de GNR.
6. La FCEI n'entend pas plaider en détail la preuve qu'elle a déjà versée au présent Dossier en ce qui a trait à la position de la FCEI et à ses recommandations. La FCEI réfère par conséquent la Régie à cette preuve (C-FCEI-0096), de même qu'au témoignage de monsieur Antoine Gosselin du 29 avril 2021 et à sa présentation lors de ce témoignage (C-FCEI-0102).

II. LA POSITION DE LA FCEI

7. À titre de commentaire préliminaire, la FCEI tient à réitérer la position qu'elle a partagée par le passé à de nombreuses reprises avec la Régie, soit que la Régie devrait généralement faire preuve de prudence dans le cadre de ce Dossier. Dans le cas présent, la FCEI soumet que la Régie devrait être prudente dans le cadre de l'établissement de la stratégie d'approvisionnement et de gestion du GNR d'Énergir et d'éviter d'adopter trop hâtivement un cadre qui pourrait ne pas s'avérer approprié compte tenu du caractère émergent du marché du GNR au Québec et du fait que les propositions d'Énergir n'ont pas encore faites leurs preuves et n'ont pas encore été testées.
8. La FCEI recommande donc à la Régie d'établir un cadre qui lui permettra d'exercer un rôle de surveillance quant aux décisions qui devront être prises par Énergir dans le cadre de ses activités d'acquisition et de distribution de GNR, afin de s'assurer de protéger les intérêts des consommateurs, et ce, conformément à l'article 5 de la Loi.

¹ B-0555.

² B-0567.

Article 5 de la Loi.

« 5. Dans l'exercice de ses fonctions, la Régie assure la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable du transporteur d'électricité et des distributeurs. Elle favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans le respect des objectifs des politiques énergétiques du gouvernement et dans une perspective de développement durable et d'équité au plan individuel comme au plan collectif. »

A) La proposition d'Énergir concernant le traitement, et plus précisément la socialisation, des unités invendues de GNR

i. La définition du « besoin de la clientèle » par Énergir

9. Indépendamment de la position de la FCEI à l'égard de la proposition d'Énergir quant au traitement des unités invendues de GNR, tel que plus amplement détaillé dans la présente argumentation, la FCEI à certains commentaires à formuler relativement aux prémisses utilisées par Énergir au soutien de l'ensemble de sa proposition.
10. Dans sa preuve relative à l'Étape C, Énergir semble indiquer qu'à la lumière de la Décision Gazifère, les « besoins de sa clientèle » diffèrent désormais de ceux qui avaient été préalablement autorisés par la Régie dans le cadre de l'Étape B (soit les besoins de sa clientèle volontaire pour l'achat de GNR, ainsi que ceux de ses clients en achat direct).

Preuve relative à l'Étape C (B-0555), R-4008-2017, pp. 12 et 13.

« L'étape C s'attarde maintenant, notamment, à la stratégie de socialisation des d'unités de GNR invendues. Cette perspective n'était pas envisagée ni discutée dans le cadre de l'étape B considérant le seuil volumétrique applicable en vertu du Règlement (1 %). Énergir comprend, notamment de la décision D-2020-166, que les unités invendues qui auront été socialisées pourront être comptabilisées afin de répondre aux obligations prévues au Règlement, ces unités faisant partie des « besoins de la clientèle » d'Énergir au sens de l'article 72 de la Loi.

Énergir juge important de préciser que la demande des clients volontaires représente, pour le présent document, la demande de l'ensemble des clients ayant adhéré au tarif de fourniture GNR et pour lesquels Énergir achète des unités de GNR. Cependant, comme stipulé à la section 1.2, d'autres quantités doivent être comptabilisées au sens du Règlement, soit les volumes consommés par les clients en achat direct et les volumes livrés aux différents points d'interconnexion du réseau d'Énergir. »

[Emphase ajoutée.]

11. Cette redéfinition des « besoins de la clientèle » d'Énergir est par ailleurs réitérée par le distributeur dans le contexte de sa preuve relativement aux caractéristiques de quatre contrats d'achat de GNR (EDL, GIGME, Petawawa et Archea).

Caractéristiques de contrats d'achat de GNR (B-0530), R-4008-2017, pp. 16 à 19.

« Bien que l'appariement entre les volumes de GNR visés et les prévisions de ventes à la clientèle en achat volontaire ait été démontré dans la section 4.1 du présent document,

Énergir soumet que l'exigence d'un tel appariement n'est désormais plus requise.

[...]

Or, comme mentionné dans la preuve relative à l'Étape C, Énergir soumet que les « besoins de la clientèle » ne doivent plus être limités aux besoins de sa clientèle volontaire et de ses clients en achat direct, et que ceux-ci doivent désormais couvrir l'ensemble des volumes requis pour atteindre les cibles prévues au Règlement. Les unités de GNR qui ne seraient pas vendues à la clientèle volontaire, le cas échéant, seraient traitées conformément à la proposition d'Énergir dans l'Étape C du dossier (ou de toute autre façon déterminée par la Régie au terme de 9 l'Étape C).

Par ailleurs, Énergir soumet qu'il serait juridiquement intenable de maintenir une obligation d'appariement à la lumière des déterminations de la décision D-2020-166. Dans cette dernière décision, la Régie a refusé de limiter l'obligation de fourniture de GNR de Gazifère à la seule demande de la clientèle volontaire au motif qu'une telle approche irait « à l'encontre des objectifs des politiques énergétiques du gouvernement et de la perspective de développement durable incluse dans le Règlement GNR12 ». La Régie a alors invoqué le contexte particulier de la décision D-2020-057 afin de se détacher de l'obligation d'appariement, à savoir le fait qu'Énergir disposait de suffisamment de clients volontaires pour atteindre le seuil de 1 % prévus au Règlement : [...]. »

12. Les témoins d'Énergir ont confirmé cette nouvelle définition des « besoins de la clientèle » lors de l'audience qui s'est déroulée du 26 au 30 avril 2021.

Notes sténographiques du 28 avril 2021, Volume 25, R-4008-2017, A-0266, page 172.

« Ce que nous, on prétend, c'est que le besoin de la clientèle, ça inclut cette atteinte-là du seuil. Donc, parce qu'il y a une obligation de la part d'Énergir d'atteindre un seuil réglementaire qui est, par exemple, je vais me situer dans le temps, supposons qu'il est maintenant de cinq pour cent (5 %), donc, je dois atteindre ce cinq pour cent (5 %)-là. Que ce soit sous forme volontaire ou par socialisation, ça fait partie du besoin global. Donc, je vais le prévoir au plan d'approvisionnement. Je vais prévoir que je dois atteindre donc ce seuil-là, et ça va être prévu, donc, au moment du plan d'approvisionnement. »

13. En vertu de cette nouvelle proposition de définition des besoins de la clientèle, Énergir est d'avis, d'une part, que son obligation réglementaire est désormais d'atteindre les seuils prévus au Règlement, et, d'autre part, que les unités invendues de GNR peuvent désormais être socialisées et comptabilisées afin d'atteindre lesdits seuils.
14. C'est sur la base de cette prémisse qu'Énergir a construit l'ensemble de sa proposition à l'égard de l'Étape C, et notamment à l'égard du traitement des unités invendues de GNR. La FCEI soumet qu'une telle proposition de redéfinition des besoins de la clientèle n'est pas sans conséquence quant à la décision que devra rendre la Régie relativement à la possibilité de socialiser ou non les surcoûts de GNR. En effet, si les besoins de la clientèle sont limités aux besoins de la clientèle volontaire pour l'achat de GNR, ainsi que ceux des clients en achat direct (soit la définition de l'Étape B), la FCEI est d'avis qu'il n'y aurait alors pas de nécessité à procéder à une socialisation, puisque les approvisionnements devraient alors être appariés à ces besoins.

15. Avec égards, la FCEI est d'avis qu'à ce jour, en l'absence de toute décision à l'effet contraire de la Régie, l'obligation réglementaire d'Énergir demeure celle établie par la Régie dans la décision D-2020-057 rendue le 26 mai 2020 dans le cadre de l'Étape B, conformément à l'article 72 de la Loi, soit de combler les besoins de sa clientèle volontaire pour l'achat de GNR, ainsi que ceux de ses clients en achat direct.

Notes sténographiques du 1^{er} octobre 2020, Volume 17, R-4008-2017, A-0155, page 136.

« LA PRÉSIDENTE :

Alors, l'achat de GNR est lié aux besoins de la satisfaction de la clientèle. Si la satisfaction, les besoins... la satisfaction des besoins de la clientèle devait se réaliser autrement que par les clients volontaires, ce serait autrement que par ce moyen-là, **mais c'est la stratégie choisie et autorisée pour l'instant par la Régie.** »

[Emphase ajoutée.]

16. En vertu de cette stratégie d'approvisionnement en GNR, Énergir a présentement une obligation d'appariement entre les volumes de GNR acquis et les besoins de sa clientèle volontaire pour l'achat de GNR, ainsi que ceux de ses clients en achat direct.

D-2020-057, R-4008-2017, para. 247.

« [247] Si Énergir persévère à définir les besoins de la clientèle en matière de GNR comme elle le fait présentement, aux fins de satisfaire à son obligation de livrer, elle aura désormais l'obligation, comme l'ACEFQ le mentionne, d'être proactive afin d'intéresser des clients à l'achat de GNR et à identifier des clients en achat direct qui achètent du GNR. Ce côté proactif pourrait également se retrouver dans son plan d'immobilisation, en prévoyant des raccordements de sites de production de GNR québécois à son réseau de distribution. »

17. La FCEI tient à souligner que la décision D-2020-057 n'a pas fait l'objet d'une demande de révision par Énergir.
18. De plus, la FCEI constate que la Demande ne contient aucune conclusion aux termes de laquelle Énergir demande à la Régie de modifier la définition des besoins de la clientèle, telle qu'approuvée dans la décision D-2020-057.
19. Par conséquent, la FCEI soumet que c'est la stratégie d'approvisionnement autorisée dans la décision D-2020-057 qui devrait guider la Régie dans l'évaluation de la proposition d'Énergir quant au traitement des unités de GNR invendues.
20. En ce qui a trait à la position d'Énergir à l'effet que « la décision D-2020-057 doit être interprétée dans la perspective spécifique à l'étape B » étant donné les conclusions de la Régie dans la Décision Gazifère (telle que mentionné à la preuve relative à l'Étape C), la FCEI soumet, pour les motifs qui seront plus amplement détaillés à la présente argumentation, que la Régie doit faire preuve de retenue dans l'application à Énergir des principes établis par la Régie dans la Décision Gazifère. Plus spécifiquement, la FCEI est d'avis que la Décision Gazifère a été rendue dans le contexte bien spécifique du dossier

de Gazifère, en fonction d'une réalité factuelle propre à Gazifère qui ne peut être transposée telle quelle à celle d'Énergir.

21. Finalement, et indépendamment des commentaires ci-dessus formulés, la FCEI est d'avis que le développement de la filière émergente du GNR au Québec milite en faveur de maintenir l'interprétation du « besoin de la clientèle » retenue par la Régie dans le cadre de l'Étape B. En effet, une interprétation à l'effet que l'obligation réglementaire d'Énergir pourrait être définie comme celle de rencontrer les cibles prévues au Règlement et non uniquement de rencontrer les besoins de la Demande volontaire pourrait avoir comme conséquence de créer un désincitatif ou du moins réduire l'intérêt pour Énergir d'être proactive et agressive dans ses démarches visant à intéresser des clients à l'achat de GNR, dont les clients institutionnels assujettis à l'exigence d'exemplarité de l'état.

ii. **Distinctions entre la situation d'Énergir et de Gazifère**

22. La FCEI est d'avis qu'il existe des distinctions importantes entre la situation d'Énergir dans le présent Dossier et celle de Gazifère dans le dossier R-4122-2020, faisant en sorte que, de l'avis de la FCEI, la Régie doit faire preuve de prudence avant de transposer les conclusions de la Régie dans la Décision Gazifère au présent Dossier.
23. Mentionnons tout d'abord que la Régie elle-même mentionne à plusieurs reprises que la situation de Gazifère diffère grandement de celle d'Énergir. C'est d'ailleurs pour cette raison que la Régie refuse d'appliquer les principes d'appariement établis par la décision D-2020-057 à Gazifère, pour plutôt approuver une stratégie d'approvisionnement en GNR adapté au contexte bien particulier de Gazifère.

D-2020-166, R-4122-2020, A-0042, para. 104, 105, 113 et 114.

« [104] La Régie considère que **la situation dans laquelle Gazifère se retrouve**, soit une insuffisance de clients volontaires pour atteindre le seuil minimum prévu au Règlement GNR, n'a pas encore fait l'objet d'un débat.

[...]

[106] **La situation de Gazifère diffère** de façon significative de celle d'Énergir, contraste par ailleurs soulevé par l'ACEFO106 dans son argumentation, qu'elle qualifie de « patent ».

[...]

[113] Dans l'hypothèse d'une interprétation restrictive du Règlement GNR où l'obligation d'un distributeur en termes de volumes serait limitée à la demande volontaire de la clientèle, la Régie considère qu'il existerait un risque élevé de mener à une quasi-absence d'incitatif de développement **pour la filière GNR en Outaouais**, ce qui irait manifestement à l'encontre de l'intention du législateur.

[114] Ainsi, dans un contexte où l'atteinte du seuil prévu au Règlement GNR n'est vraisemblablement pas possible **pour Gazifère** en tenant compte uniquement de la demande volontaire en GNR, une socialisation partielle des surcoûts s'avère nécessaire. »

[Emphase ajoutée.]

24. La FCEI tient également à rappeler que, contrairement à la proposition d'Énergir dans le présent Dossier, la proposition de Gazifère dans le dossier R-4122-2020 ne visait pas à faire approuver par la Régie la possibilité de socialiser des unités de GNR acquis en quantités excédant les seuils prévus au Règlement. Gazifère précisait plutôt qu'aucune telle quantité ne serait socialisée.

D-2020-166, R-4122-2020, A-0042, para. 41.

« [41] Gazifère propose que la disposition du CER soit socialisée 2 ans après l'achat initial. Les volumes socialisés représenteront uniquement l'écart entre les volumes vendus et la quantité minimale requise par le Règlement GNR. Gazifère ne socialisera en aucun cas les volumes de GNR achetés au-delà de cette quantité minimale⁵⁰. Ainsi, cette proposition s'appliquerait de la manière suivante pour le CER de l'année 2021 : [...]. »

25. La FCEI soumet que même si la Régie devait déterminer que les principes reconnus dans la Décision Gazifère sont applicables à Énergir, la définition de ce que constitue le besoin de la clientèle demeure, pour le moment à tout le moins, celle approuvée par la Régie dans la décision D-2020-057.
26. La FCEI recommande donc à la Régie de faire preuve de prudence dans l'application de la Décision Gazifère à Énergir et, compte tenu des distinctions entre les dossiers R-4008-2017 et R-4122-2020, à maintenir l'obligation d'appariement des achats de GNR d'Énergir à la Demande volontaire, tel qu'approuvée dans le cadre de l'Étape B du Dossier.

iii. **Le traitement des unités de GNR invendues (indépendamment du scénario ayant mené à l'accumulation d'unités de GNR invendues)**

27. Étant donné qu'Énergir demeure, selon la FCEI, tenue d'apparier ses approvisionnements en GNR à la Demande volontaire, l'obligation d'Énergir devrait être limitée à satisfaire la Demande volontaire et la Régie ne devrait pas autoriser Énergir à socialiser le surcoût pour les unités de GNR invendues.
28. La FCEI tient à rappeler qu'en vertu de l'article 31 de la Loi, la Régie doit s'assurer que les tarifs sont justes et raisonnables.

Article 31 de la Loi.

« 31. La Régie a compétence exclusive pour :

[...]

2.1° surveiller les opérations du transporteur d'électricité, du distributeur d'électricité ainsi que celles des distributeurs de gaz naturel afin de s'assurer que les consommateurs paient selon un juste tarif; [...]. »

29. Cette obligation, combinée à l'obligation prévue à l'article 77 de la Loi pour Énergir de fournir et de livrer du gaz naturel à toute personne **qui en fait la demande** dans son territoire exclusif de distribution, milite en faveur que ce soit uniquement la clientèle GNR qui devrait subir les coûts associés aux unités invendues de GNR.

30. Énergir reconnaît que l'article 77 de la Loi doit s'appliquer à la présente Étape C.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, page 149.

« Mme CAROLINE DALLAIRE :

R. En fait, je vous dirais simplement que, bien, la Loi s'applique, que ce soit l'article 72, l'article 77. Je pense qu'on n'a peut-être pas la même interprétation de la façon dont ça s'applique. Mais bien sûr les articles de loi doivent s'appliquer. »

31. Ainsi, la FCEI recommande à la Régie de ne pas autoriser Énergir à socialiser le surcoût des unités de GNR invendues.

32. Toutefois, et indépendamment de la position de la FCEI à l'égard de ce qui précède, si la Régie devait malgré tout en arriver à la conclusion que :

- les besoins de la clientèle d'Énergir sont désormais différents de ceux autorisés aux termes de l'Étape B du présent Dossier;
- qu'Énergir n'a plus uniquement une obligation d'appariement aux besoins de sa clientèle volontaire pour l'achat de GNR, ainsi que ceux de ses clients en achat direct; et
- que les principes établis dans la Décision Gazifère en matière de socialisation du surcoût d'acquisition du GNR pour l'atteinte des cibles prévues au Règlement sont applicables à Énergir;

la FCEI soumet, comme détaillé à sa preuve (C-FCEI-0096), que le traitement par Énergir des unités de GNR invendues devrait faire l'objet d'un traitement différentiel tout dépendamment du scénario ayant mené à l'accumulation des unités de GNR invendues.

33. Énergir identifie deux cas de figure où un surcoût associé à des unités invendues de GNR pourrait être socialisé :

- Une livraison du GNR à sa clientèle en quantité moindre que celle prévue au Règlement (ci-après le « **Premier cas de figure** »);
- Un inventaire de GNR trop important au-delà des cibles établies par le Règlement (ci-après le « **Second cas de figure** »).

34. Dans le Premier cas de figure, Énergir propose qu'elle pourrait socialiser le surcoût au service de fourniture du gaz traditionnel sur une base annuelle, par le biais d'un compte de frais reportés (« **CFR-surcoût GNR invendu** »), lorsque les ventes volontaires de GNR sont inférieures à l'obligation réglementaire. Elle propose également de récupérer ce coût auprès de l'ensemble des clients sur la base des volumes incluant les achats directs. La FCEI est d'accord avec la proposition d'Énergir quant à ce Premier cas de figure, sous réserve qu'elle soit d'avis que le surcoût devrait être fonctionnalisé au service de distribution et non au service de fourniture, puisque c'est davantage l'action de distribuer le GNR que l'action de fournir qui crée l'obligation réglementaire d'Énergir.

35. Dans le Second cas de figure, Énergir propose également de socialiser le surcoût au service de fourniture du gaz traditionnel, par le biais du même CFR-surcoût GNR invendu. La FCEI est d'avis qu'étant donné que les surcoûts engendrés dans le cadre de ce Second cas de figure résulteraient d'un excédent d'approvisionnement (écarts prévisionnels), sans lien avec une quelconque obligation réglementaire d'Énergir, ces surcoûts devraient être fonctionnalisés en fourniture et classifiés au CFR-écart de prix cumulatif GNR pour être récupérés uniquement auprès des consommateurs de GNR.
36. La FCEI est d'avis que cette proposition est conforme aux principes de tarifs justes et raisonnables imposés par la Loi.
37. Mentionnons qu'Énergir a reconnu le bien-fondé de la position de la FCEI à l'égard de ce traitement différentiel.

B-0551, p. 29, réponse 7.2.

« Énergir comprend le raisonnement derrière l'énoncé de la FCEI, mais par souci de simplicité et pour favoriser la compréhension de la clientèle, elle propose de ne pas faire de distinction entre les deux causes pour établir les modalités de la socialisation, soit la fonctionnalisation au service de fourniture et la facturation à la clientèle avec un pourcentage de consommation de GNR inférieur au seuil exigé par le Règlement. Étant donné que la filière de GNR est en phase démarrage et que le gouvernement du Québec, par l'adoption du Règlement, cherche à favoriser la consommation de GNR en imposant des obligations aux distributeurs, Énergir juge prudent de ne pas attribuer les coûts du GNR invendu au tarif de GNR afin de limiter la pression sur celui-ci. »

38. Contrairement à ce que prétend Énergir, une telle façon de procéder n'aurait pas comme conséquence de « punir » les consommateurs GNR, mais plutôt allouer à la bonne catégorie de consommateurs les coûts découlant d'achats de GNR effectués pour combler leurs besoins.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 31 et 32.

« La FCEI, pour sa part, propose autre chose. Elle propose un traitement différent selon la situation ayant mené à la socialisation. Donc, si la socialisation est due au fait que le seuil du règlement n'a pas été atteint, l'Intervenante propose que la fonctionnalisation se fasse au service de distribution et que la récupération soit faite auprès de tous les clients sur la base des volumes.

Par contre, elle suggère aussi que dans le cas où c'est plutôt la situation qui survient, donc, si l'inventaire devient trop élevé et qu'Énergir doit socialiser des unités, à ce moment-là, la fonctionnalisation devrait se faire au service de fourniture et le surcoût devrait être intégré au CFR Écart de prix cumulatif GNR pour être récupéré par les consommateurs de GNR.

On n'est pas d'accord avec cette proposition-là de la FCEI. Premièrement, ce que l'Intervenante propose aurait pour effet de punir, si on veut, les consommateurs de GNR qui ont choisi une option plus environnementale et qui paient déjà plus cher pour cette option-là. Ça ne serait pas souhaitable, on pense que de pénaliser donc les clients qui ont

opté pour le GNR par rapport aux autres clients. »

39. La FCEI est d'avis que la position d'Énergir n'est pas conforme au principe de causalité des coûts et fait intervenir des considérations autres que la Régie ne devrait pas retenir (comme par exemple le fait que ce n'est pas souhaitable que des clients qui ont choisi une option plus environnementale paient plus cher).
40. La Régie a reconnu à de multiples reprises l'importance du principe de causalité des coûts.

Décision D-2012-171, R-3800-2012, para. 52 à 56.

« [52] La liquéfaction en période hivernale génère des coûts d'électricité et d'opération qui sont propres à cette nouvelle activité[20] et l'allocation proposée par le distributeur au présent dossier ne permet pas d'allouer ces coûts à la clientèle qui les cause[21]. Étant donné que l'utilisation anticipée de la liquéfaction en période hivernale pour les besoins de la clientèle de l'activité réglementée et ceux du Client GNL qui sont considérablement différents[22], la Régie considère qu'il est important de s'assurer du respect du principe de causalité des coûts.

[53] La Régie partage donc la position de la FCEI selon laquelle les coûts d'électricité et d'opération doivent être alloués à l'utilisateur qui les cause. Elle considère que ce principe d'allocation ne contredit pas les principes retenus dans ses décisions passées.

[54] La Régie constate par ailleurs qu'il est possible d'identifier l'utilisateur de la liquéfaction en période hivernale. En effet, le distributeur a confirmé être en mesure d'identifier, pour chaque jour de l'hiver où l'usine LSR fonctionne en mode liquéfaction, l'utilisateur de ce service[23].

[55] La Régie est ainsi d'avis que la liquéfaction en période hivernale doit être considérée comme une nouvelle fonction de l'usine LSR, laquelle possède des caractéristiques de coûts variables différentes de la liquéfaction l'été, en raison des coûts d'électricité et des coûts des postes Salaires et avantages sociaux, Services d'entretien, et Matériaux et pièces.

[56] La Régie est d'avis que, comme pour la regazéification ou l'entreposage, il y a lieu d'allouer le coût de la fonction liquéfaction d'hiver en fonction de l'utilisation respective de chaque client. Elle est également d'avis qu'un coût moyen de liquéfaction en période hivernale doit être établi en tenant compte des coûts d'électricité et de la portion variable des coûts des Salaires et avantages sociaux, Services d'entretien et Matériaux et pièces associés à la liquéfaction en période hivernale. »

Décision D-2016-100, R-3867-2013, para. 92.

« [92] **La Régie reconnaît que les méthodes d'allocation du coût de service constituant l'Étude peuvent difficilement satisfaire l'ensemble des principes énoncés précédemment et que, parfois, un arbitrage entre eux est requis. Elle juge que le respect de la causalité des coûts doit avoir préséance.** Elle note cependant que la disponibilité des données, l'ampleur des montants à allouer ou la difficulté à exprimer la relation causale peut conduire à prioriser un principe plutôt qu'un autre. Elle estime que ces arbitrages doivent se faire au cas par cas et en toute transparence et qu'il lui est impossible de définir a priori une règle générale d'application. Il appartient à la Régie

d'effectuer ces arbitrages. »

[Emphase ajoutée.]

41. La Régie a également reconnu que :

- l'allocation directe doit être privilégiée en tout temps lorsque l'information est disponible ou facilement accessible; et
- les principes de précision, fiabilité, stabilité et simplicité des méthodes d'allocation sont importants et qu'ils doivent faire partie des principes à retenir. Toutefois, le principe de simplicité des méthodes retenues ne doit pas avoir préséance sur la précision, la fiabilité et la stabilité.

Décision D-2016-100, R-3867-2013, para. 82 et 90

42. La FCEI réitère donc que pour les surcoûts découlant du Second cas de figure, ces derniers devraient être fonctionnalisés en fourniture et classifiés au CFR-écart de prix cumulatif GNR pour être récupérés uniquement auprès des consommateurs de GNR.

iv. **Déclenchement de la réflexion sur le besoin de procéder à la socialisation dans le Second cas de figure**

43. Selon la proposition d'Énergir, dans le Second cas de figure, une réflexion quant au caractère opportun de procéder à une socialisation des surcoûts découlant d'unités de GNR invendues serait initiée lorsque l'âge du GNR en inventaire atteindrait 24 mois. Mentionnons qu'Énergir a soulevé la possibilité que ce délai soit raccourci à 12 mois.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 29 à 30.

44. Selon Énergir, une telle façon de procéder (réflexion déclenchée après 24 mois d'inventaire) s'explique notamment par un désir de simplicité dans les traitements comptables et réglementaires, de même que pour éviter une multiplication de situations où Énergir pourrait devoir se présenter devant la Régie pour discuter du traitement des unités de GNR ayant 24 mois.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 28 à 29.

«Et on voulait aussi garder une simplicité dans les traitements comptable et réglementaire. Et là je m'explique. C'était important pour nous que la photo soit prise au moment du rapport annuel pour amorcer la réflexion.

Pourquoi le rapport annuel ? Bien, premièrement, c'est là où on connaît l'état de la situation pour la dernière année. Donc, est-ce qu'on a atteint ou non le seul dicté par le Règlement ?

Ensuite ça permet de faire l'exercice une seule fois dans l'année. La FCEI propose, par exemple, que la réflexion s'amorce lorsque la quantité totale en inventaire excède six

mois de demandes de GNR et qu'un dossier soit déposé dans les trois mois suivants.

Or, je vous soumets que c'est une situation qui pourrait peut-être survenir plusieurs fois dans l'année. Par exemple, on pourrait se retrouver vraiment, je vous dis un exemple là, au premier (1er) décembre avec un inventaire élevé, déposé un dossier pour expliquer ce qui est fait et se retrouver dans la même situation, disons au premier (1er) mai suivant et devoir répéter l'exercice.

Donc, ça pourrait ça subvenir plusieurs dans l'année. Nous, on pense que d'agir une fois par année c'est suffisant et c'est prudent. »

45. Toujours selon la proposition d'Énergir, ce serait lors du rapport annuel qu'Énergir présenterait à la Régie le résultat de ses réflexions quant au traitement des unités de GNR invendues, incluant la nécessité ou non de les socialiser. Le tarif applicable (la contribution au verdissement du réseau gazier) serait déterminé par la Régie à la cause tarifaire suivante.

Notes sténographiques du 30 avril 2021, Volume 27, R-4008-2017, A-0270, pages 62 à 64 et 69 à 70.

« Donc, ce que... Là où, peut-être, je me suis trompée quand vous avez posé votre question, Madame la Présidente, ou peut-être pas, là, mais juste pour clarifier, c'est que... C'est vraiment un constat qui serait fait au moment du rapport annuel. Donc, on constate l'année, comment elle s'est déroulée : est-ce que j'ai un besoin, en fin d'année, de socialisation ou non. À ce moment-là, un constat serait fait, donc, comme je le disais, au rapport annuel. Et avec une demande à la Régie d'accorder la possibilité de socialiser ou non.

Maintenant, le tarif n'est pas encore fixé, à ce moment-là, hein ! C'est seulement une constatation du besoin de socialisation ou non. À la cause tarifaire suivante, là, on viendrait fixer le tarif.

Donc, on connaîtrait le besoin de socialisation, les coûts attachés et on saurait aussi comment le taux doit être calculé puis sur quels volumes projetés de la prochaine année, là. Donc, ce serait à ce moment-là que le tarif serait fixé. Est-ce que - je regarde Maître Thibodeau - c'est plus clair ? Je l'espère. Donc, voilà.

[...]

Q. [72] Est-ce qu'on pourrait, par exemple, discuter au rapport annuel si la cible est deux pour cent (2 %), puis vous ne rencontrez pas votre cible, mais vous pourriez la rencontrer si vous socialisez tout ça, est-ce que cette discussion-là serait faite au niveau du rapport annuel ou au niveau de la cause tarifaire ?

R. Dans la mesure, je vais y aller avec ma compréhension de la chose, donc, et notre proposition. Donc, dans la mesure où la socialisation ou non doit être déterminée au rapport annuel, ça serait donc au rapport annuel qu'on discuterait de ces choses-là. Effectivement.

Donc, est-ce qu'il y a socialisation ou non ce serait vraiment rapport annuel.

[...]

R. Je vous remercie, Maître Hamelin, pour votre question. Ça me permet de préciser notre approche. En fait, au rapport annuel, donc le constat serait fait de socialisation ou non. Et positionnons-nous, par exemple, on se rend compte dans un rapport annuel que

des unités qui ont plus de vingt-quatre (24) mois, on en a trop, on s'entend. La Régie rend une décision, on doit socialiser.

Donc, ça nous permet de nous mettre en action, à ce moment-là, suite à la décision au rapport annuel, pour mettre en place les mesures dont nous avons discutées : aller voir sur le marché secondaire, et cætera. Donc, je ne reviendrai pas sur tous les outils de mitigations. Mais à ce moment-là, on va pouvoir agir réduire le plus possible des coûts à socialiser. Et c'est à la cause tarifaire qu'on pourra vous montrer quelles actions ont été prises et qu'est-ce qui... l'impact que ça va avoir sur le taux à fixer à ce moment-là pour l'ensemble de la clientèle. »

46. Selon la FCEI, il est risqué d'une part d'attendre que des unités en inventaire atteignent un âge de 24 mois avant d'initier une réflexion, et d'autre part de remettre une telle évaluation et réflexion au moment du rapport annuel, étant donné les délais inhérents à de tels dossiers devant la Régie.

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 26, R-4008-2017, A-0268, pages 155 à 156.

« Les rapports annuels viennent à chaque année et évidemment les rapports annuels sont déposés souvent trois à quatre mois après la fin de l'année, ils commencent à être traités de façon plus sérieuse aux mois de février, mars. Les décisions viennent au printemps.

Donc, si par exemple, on avait des clients qui décidaient de quitter de se servir de GNR d'Énergir dans des proportions relativement importantes, que ce soit un client ou une multitude de clients, par exemple, parce que le GNR sur le marché secondaire tout d'un coup deviendrait plus intéressant, bien là l'inventaire potentiellement pourrait croître assez rapidement, puis si le critère qu'on se donne est rencontré disons au mois de novembre, quelques mois après la fin d'une année financière, là vous allez le constater seulement dix (10) mois plus tard, puis là il va s'écouler encore six, sept, huit, neuf mois avant qu'une décision soit rendue sur ce qu'on fait avec cet inventaire-là, puis ensuite, faut la mettre en œuvre. Donc, il peut s'écouler, là, facilement deux ans entre le moment où l'expert est rencontré puis où une action est posée.

Donc, c'est pour ça que, je pense, que c'est mieux d'avoir un critère qui déclenche un dossier plus rapidement et aussi un critère qui... en fait, qui... Un dossier qui soit déposé plus rapidement après qu'un critère soit rencontré, et un critère qui déclenche une analyse plus rapidement. »

47. Comme il l'a été mentionné à de nombreuses reprises lors de l'audience, la filière du GNR en est encore à ses balbutiements. Afin de prendre en considération cette réalité émergente et les défis qui pourraient survenir en cours de route, la FCEI recommande que la Régie fasse preuve de prudence et que l'encadrement qu'elle autorisera quant au traitement des unités invendues permette de minimiser les risques que des unités de GNR doivent être socialisées.
48. La FCEI maintient donc sa recommandation à la Régie que la réflexion quant à ce besoin soit initiée lorsque l'inventaire correspondra à six mois de demande de GNR. Une telle balise permettrait à Énergir d'évaluer en amont les mesures qui pourraient être requises et les options possibles pour mitiger les coûts découlant de la présence d'unités invendues, avant même de se prononcer sur la nécessité ou non de socialiser les surcoûts.

49. Comme l'a clairement indiqué le témoin de la FCEI, il ne s'agit pas ici d'établir un critère qui sera applicable à répétition, mais simplement de se donner rendez-vous pour réévaluer la situation à la première occurrence où ce critère sera rencontré.

v. **La proposition d'Énergir quant aux actions qui pourraient être prises pour mitiger les risques de socialisation**

50. En ce qui a trait à la proposition qui a été formulée par Énergir lors de l'audience de mitiger le risque que des unités de GNR pourraient s'accumuler suite au départ de consommateurs pour des quantités importantes de GNR en imposant des obligations à ces derniers, comme par exemple un contrat, la FCEI est d'avis que les propositions faites par Énergir sont encore au stade embryonnaire et qu'Énergir devrait compléter sa réflexion à ce sujet avant que la Régie ne l'autorise à s'engager pour des volumes importants de GNR.

B-0562, page 10.

51. En effet, bien qu'Énergir indique partager les inquiétudes des intervenantes et de la Régie à l'égard des impacts que pourraient occasionner un inventaire trop important de GNR, elle ne propose aucune mesure concrète pour mitiger les impacts pouvant résulter d'un tel inventaire.

Notes sténographiques du 28 avril 2021, Volume 25, R-4008-2017, A-0266, pages 176 à 178.

« Je comprends que je vous ai fait sursauter un peu. D'ailleurs, on s'était posés la question est-ce qu'on va là ? Ça va sûrement amener certaines préoccupations, puis je la comprends très bien cette préoccupation-là. Le but ici était vraiment de rassurer un point entre autres, la FCEI, mais de d'autres intervenantes aussi. Je pense qu'ils s'inquiétaient de ce qu'un trop grand inventaire pouvait amener comme impacts pour les clients.

Alors, on voulait partager qu'on a aussi ces inquiétudes-là ou ces préoccupations-là, puis on va s'assurer de bien protéger la clientèle. Maintenant c'est évolutif hein ?

[...]

R. Alors, il y a effectivement des règles actuelles. Si on parle des CST de ce qui est en place actuellement, là, puis de ce qui concerne aussi ce qui est présenté à l'Étape C. Donc, oui, peut-être de diriger le client vers l'achat direct serait une bonne solution. Vers le prix fixe également ce serait effectivement des outils qui permettraient, là, de dire, effectivement que ce soit le client qui s'engage et non pas toute la clientèle d'Énergir. Donc, ce seraient effectivement de bons outils.

Et ce que je vous sou mets, c'est qu'il y en a peut-être d'autres auxquels on pourrait penser. J'avais donné l'exemple du contrat, mais est-ce que ce sera de nouvelles clauses au CST ? Tout ça, là, ce serait de la nouveauté, effectivement, qui n'est pas présentée actuellement au dossier, là. Mais peut-être d'autres outils qui pourraient être amenés devant la Régie éventuellement pour permettre de mitiger ces risques-là. »

52. Également à titre d'exemple, bien qu'Énergir mentionne que des mesures pourraient être prises pour de tels grands consommateurs de GNR, la FCEI constate qu'aucun

engagement ou obligation n'a été imposé à des clients consommant jusqu'à 15 10⁶ m³ de GNR, ce qui constitue un volume qui pourrait être qualifié « d'important ». Il semble donc y avoir des contradictions quant aux mesures prises dans les faits par Énergir et celles qu'elle semble vouloir proposer pour protéger la clientèle en cas de demandes pour des volumes importants. La FCEI est d'avis que cette situation milite en faveur d'une surveillance accrue par la Régie, à ce stade à tout le moins et tant que la réflexion d'Énergir à ce sujet n'aura pas été complétée, sur le traitement à accorder aux unités de GNR invendues.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 32 à 33, 41 à 42 et 170 à 171.

« Deuxièmement, on comprend bien que la FCEI s'inquiète de l'impact que pourraient avoir des achats supérieurs au seuil fixé par le Règlement. Par rapport à ça, c'est important de préciser qu'Énergir n'a pas l'intention d'acheter davantage que les seuils réglementaires, les seuils présents ou futurs, sans qu'il y ait une demande de la part de clients volontaires.

Et advenant une situation où un client demanderait une quantité de GNR importante, faisant en sorte que les achats dépassent de façon, là, non négligeable, les seuils du Règlement, Énergir va prendre des actions pour réduire le risque pour elle et pour sa clientèle. Par exemple, on pourrait penser à un contrat pour s'assurer du sérieux de la demande du client.

[...]

Ma question c'était comment vous allez mitiger ces risques-là ? Vous avez brièvement, dans votre témoignage, dit par exemple faire signer un contrat. Pouvez-vous élaborer un petit peu plus sur les circonstances où Énergir considérerait excéder ce qui est imposé par le Règlement et la façon dont elle protégerait les clients ?

Mme CAROLINE DALLAIRE :

R. Donc, oui, pour répondre à votre question, on parle ici d'une situation, par exemple, où un très grand client industriel, un client industriel voudrait, par exemple, des dizaines de million de mètres cubes de GNR et si cela amenait des quantités bien au-delà du seuil fixé par le Règlement. Alors, c'est sûr qu'à ce moment-là, avant d'aller acheter pour ce client-là, Énergir va s'assurer, comme on le disait, de protéger la clientèle.

Et là c'est possiblement, ce qu'on voyait nous, c'est peut-être de faire signer un contrat au client pour s'assurer qu'on ne va pas acheter ces quantités-là puis qu'ensuite le client quitte tout simplement le service en n'en veut plus. Donc, est ce que... je ne sais pas si ça répond à votre question.

[...]

Q. [157] Merci pour la réponse. Puis directement en lien avec ça, en fait, je vous amènerais, si possible, Madame la greffière, projeter la pièce B 0543, puis en fait, c'est juste pour confirmer, là, la discussion qu'on vient d'avoir qui est le tableau Excel qui a été produit en réponse à la question 3.2, si je ne me trompe pas, de la DDR numéro 100 de la FCEI. Puis si on va à l'onglet 1, donc, on peut voir dans cette liste de volume GNR en attente, il y a deux clients en particulier qui sont les clients 13 et 589 qui sont respectivement aux lignes 14 et 590, qui ont des volumes de GNR en attente, très importants. Donc, on parle de, si je ne me trompe pas, quatorze point neuf millions de mètres cubes (14.9 Mm³) et onze point cinq millions de mètres cubes (11.5 Mm³); donc,

pour ces clients là, on n'a pas d'entente qui a été signée, si je comprends bien ?

R. Non, effectivement, il n'y a pas d'entente qui a été signée pour ces clients-là, pour aucun client, d'ailleurs. »

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 26, R-4008-2017, A-0268, pages 157 à 158.

« Et, en plus, bien, ce qu'on constate, c'est qu'à quinze millions de mètres cubes (15 Mm3), là, on a un client sur la liste d'attente pour lequel Énergir n'a pas demandé de... n'a pas requis un espèce d'engagement contractuel. Donc, quinze millions de mètres cubes (15 Mm3), c'est quand même assez grand, là. Un client part comme ça, puis vous avez un délai réglementaire. Entre le moment où vous commencez à réfléchir puis où vous posez une action de un an et demi, deux ans, bien, ça... c'est des volumes qui s'accumulent, qui sont quand même assez importants.

Puis, en plus, bien, d'imposer des contraintes comme ça, ça pourrait effrayer certains clients. Alors, je pense que plutôt que d'imposer des contraintes de cet ordre-là, en tout cas, au niveau de cet objectif-là, c'est mieux de déclencher un... un dossier de manière plus hâtive pour pouvoir minimiser les risques. »

53. Mentionnons que, contrairement à ce qui est le cas dans les faits, Énergir reconnaît elle-même que des volumes considérables devraient faire l'objet de mesures de mitigation spécifiques.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0266, pages 168 à 169.

« Q. [156] Merci. Je reviens à la question, je sais que vous avez mentionné que le contrat n'était qu'un exemple, là, mais je reviens à la notion de contrat dont on a parlé. Pourquoi est-ce qu'on exigerait un contrat que si les volumes résultants d'un client, résulteraient en un achat, en fait, un volume supérieur au seuil réglementaire ? Pourquoi ne pas exiger un tel engagement de la part des clients qui ont des volumes importants, dans tous les cas. Parce que si on prend, par exemple, un cas avec... un client qui a un volume important qui s'ajoute avant que l'obligation réglementaire ne soit rencontrée, que la demande augmente par la suite, et va au-delà du seuil et que le client quitte par la suite. On se retrouve essentiellement dans la même situation qui serait le cas pour un client dont les volumes excèdent uniquement le seuil réglementaire ou non ? Pourquoi ne pas exiger un tel engagement en tout temps, de la part des clients qui ont des volumes importants ?

R. Bien, j'abonde dans votre sens, vous avez raison, Maître Therriault, je pense qu'on devrait, quand le client a un volume considérable, que le seuil soit dépassé ou non, là, on devrait traiter possiblement les clients de la même façon, là, je suis d'accord avec vous. »

54. Avec égards, la FCEI réitère que l'adoption d'une balise volumétrique correspondant à six mois de demande de GNR est préférable à la mise en place par la Régie d'une mécanique dans le cadre de laquelle Énergir aurait l'obligation de réaliser des suivis semestriels, qui, si la Régie devait le juger nécessaire, devraient de toute manière faire l'objet de discussions dans le cadre d'un contexte plus formel de rapport annuel ou de cause tarifaire.

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 25, R-4008-2017, A-0268, pages 171 à 172.

vi. **Socialisation des coûts associés aux unités invendues de GNR en fonction du niveau de consommation des clients GNR**

55. Par ailleurs, la FCEI comprend de la preuve relative à l'Étape C qu'Énergir propose de moduler la socialisation des coûts associés aux unités invendues de GNR en fonction du volume de consommation des clients GNR.

Preuve relative à l'Étape C (B-0555), pp. 70 à 80.

Notes sténographiques du 27 avril 2021, Volume 24, R-4008-2017, A-0264, pages 19 et 67 à 68.

« Q. [13] Et donc, seulement si, par exemple, en deux mille vingt-cinq (2025), un client qui consommerait, alors que la cible est de cinq pour cent (5 %), un client qui consommerait quatre pour cent (4 %) de GNR, donc, un peu moins, là, que la cible, il devrait tout de même payer le tarif de contribution au verdissement sur sa consommation totale incluant sa consommation de GNR ?

[...]

Est-ce que ma compréhension est correcte, que la contribution au verdissement d'un client qui consomme volontairement zéro GNR serait la même qu'un client qui consomme... en fait, qui consomme volontairement du GNR pour une... pour une proportion égale au seuil prévu, moins un mètre cube ? Donc, il n'en consomme aucun ou... ou un peu, mais pas assez pour dépasser le seuil, sa contribution...

Mme CATHERINE SIMARD :

R. Oui, je comprends.

Q. [44]... serait identique ?

R. Oui, en effet.

Q. [45] Est-ce qu'il n'aurait pas été plus logique de prévoir une formule de prorata ?

R. C'était plus simple d'agir de cette façon-là, là, que de venir procéder par prorata. »

56. La FCEI s'interroge quant à l'approche proposée par Énergir, laquelle crée un traitement différentiel des consommateurs de GNR tout dépendamment de l'intensité de leur consommation et de l'atteinte ou non des seuils prévus par la Règlement. De plus, cette approche aurait pour effet de transférer à l'ensemble de la clientèle l'obligation d'Énergir de livrer du GNR. Si le législateur avait eu pour intention de faire porter cette obligation aux consommateurs, il aurait selon toute vraisemblance pris des dispositions en ce sens et le Règlement aurait alors également imposé des exigences à ces derniers et non seulement aux distributeurs de gaz naturel.
57. Sans se prononcer quant au bien-fondé de cette mécanique, à l'égard duquel la FCEI s'en remet à l'entière discrétion de la Régie, la FCEI tient à formuler les commentaires suivants :

- bien que la proposition d'Énergir ne soit pas dénuée de sens, elle impose à la clientèle de se conformer aux seuils prévus au Règlement pour ne pas se voir imposer la contribution au verdissement du réseau gazier;
- la proposition d'Énergir crée des distinctions quant au traitement à accorder aux consommateurs de GNR, alors qu'un tel traitement différentiel n'est ni prévu au Règlement, ni à la Loi.

B) La Demande volontaire

58. La FCEI soumet à la Régie que les résultats du sondage réalisé par la firme SOM (B-0313) doivent être traités avec précaution. Plus spécifiquement, pour les motifs présentés à sa preuve, lesquels ont plus amplement été détaillés par l'analyste de la FCEI, monsieur Antoine Gosselin lors de son témoignage, la FCEI est d'avis que la Régie ne devrait pas tenir compte des résultats du sondage réalisé par la firme SOM dans le cadre de l'évaluation de la Demande volontaire et, par conséquent, des besoins d'approvisionnement en GNR d'Énergir.

59. Rappelons qu'à la lumière des résultats de ce sondage, Énergir :

- Évalue la demande actuelle de GNR à 4,9 % des volumes totaux de gaz naturel consommé (soit les intentions d'achats pour l'ensemble des segments de clientèle combinés) à 15 \$/GJ;
- Évalue présentement à 297,4 10⁶ m³ la demande de sa clientèle pour du GNR à un prix de 15 \$/GJ sur la base de ces intentions d'achats.

60. Lors de l'audience, la FCEI est d'avis que le témoignage du représentant de la firme SOM a mis en évidence plusieurs lacunes quant à la méthodologie utilisée pour obtenir ces résultats, notamment quant à :

- l'absence de cohérence entre les résultats produits par les différentes méthodologies utilisés dans le sondage.

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 26, R-4008-2017, A-0268, pages 146 à 148.

- l'absence de validation de la représentativité des échantillons dans les différents segments de la clientèle sondée, ainsi que l'absence de pondération à l'intérieur des segments de clientèle pour pallier à cette absence de représentativité. En effet, comme mentionné par le témoin de SOM, le sondage réalisé présuppose que chacun des segments de clientèle a un intérêt similaire pour le GNR, basé sur les résultats pour l'ensemble de la clientèle. Selon le témoin de SOM, « on part du résultat d'ensemble qui nous donne une idée de l'ensemble de la clientèle. Et ensuite on va voir si le sondage nous amène une preuve que certains segments s'écartent du constat général qu'on a fait pour l'ensemble de la clientèle ». La FCEI est d'avis que rien dans le présent Dossier ne permet d'appliquer une telle présomption aux divers segments de clientèle, lesquels ont tous des besoins en GNR qui leur sont propres.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 184 à 186.

« R. Votre interprétation est en partie exacte. Parce que je dirais quand on analyse le résultat d'un sondage, on ne part pas du particulier pour aller au général. On a un ensemble de sondages qui nous donne un résultat, disons cinq pour cent (5 %). Et puis ensuite on regarde dans les... Quand on essaie de ventiler de façon plus détaillée les résultats, on regarde, est-ce que le résultat de chacune des strates s'écarte différemment du résultat d'ensemble qu'on a constaté d'abord. Dans l'ensemble de la clientèle, on constate que c'est cinq pour cent (5 %).

Et ensuite le sondage a, je dirais, a une possibilité qu'il y a des certaines limites d'aller voir, est-ce que ce pourcentage-là semble différent selon des strates plus spécifiques ou selon des groupes plus restreints, des segments de population plus restreints. Donc, ce qu'on va conclure en général quand on analyse les résultats du sondage comme ça, c'est qu'on va dire, la proportion va être cinq pour cent (5 %). Et il n'y a rien qui semble indiquer que, dans le secteur industriel, la proportion s'écarte de cette proportion-là de cinq pour cent (5 %) parce que le résultat est similaire compte tenu des marges d'erreur à celui de l'ensemble du sondage.

C'est le sens dans lequel on analyse en général les résultats. On part du résultat d'ensemble qui nous donne une idée de l'ensemble de la clientèle. Et ensuite on va voir si le sondage nous amène une preuve que certains segments s'écartent du constat général qu'on a fait pour l'ensemble de la clientèle. Donc, dans tout sondage, on va pouvoir, on pourrait... tout sondage qu'on pourrait faire, là, on pourrait découper le sondage en différents segments de population puis 4 trouver des segments de population où les marges sont élevées. C'est la nature même du sondage, là. Quand l'échantillon est plus petit, la marge d'erreur est plus grande, mais la validité du sondage ne vient pas de l'accumulation de différentes strates où il y a beaucoup de marge d'erreur, c'est plutôt l'inverse. On parle d'un constat général puis on regarde, est-ce que le constat semble s'appliquer partout, puis c'est le cas ici.

Q. [179] J'essaie juste de comprendre les difficultés d'avoir prévu, dans ce cas-là, des marges d'erreur pour, par exemple, le secteur industriel, à la lumière de ce que vous venez de dire ?

R. Si on... on n'a pas...

Q. [180] Oui, oui allez-y.

R. Les marges d'erreur, on ne les prévoit pas, on les calcule puis on les indique. Pourquoi on indique des marges d'erreur ? Parce qu'on ne veut pas que le lecteur, par exemple, si on a un segment puis on s'aperçoit que le résultat est deux au lieu d'être cinq, bien, il faut avoir une idée de la marge d'erreur pour... avant de conclure que ce segment là a un intérêt moins grand ou plus grand.

Donc, en général, dans le sondage, là, on y va par un principe de pyramide inversé. On part du grand échantillon, puis ensuite, s'il y a un segment qui semble s'écarter, on va le signaler. C'est un peu la règle qu'on suit dans tout le rapport, là. Vous avez sûrement pris connaissance du rapport dans le détail. À chacun des résultats, on indique les segments où, là, il y a un résultat qui montre qu'un des segments de population s'écarte de l'ensemble. C'est comme ça qu'on l'utilise.

Pourquoi on publie les marges d'erreur ? Bien, par souci de transparence, pour les mêmes raisons pour lesquelles on est... on fournit le questionnaire, on indique la

méthodologie, parce qu'on veut que le résultat soit interprété avec une bonne compréhension de comment a été fait le sondage. »

- l'existence de variations significatives applicable à ces résultats, lesquelles ont été reconnues par le représentant de la firme SOM, de même que la présence d'une marge d'erreur applicable à ces mêmes variations.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 119 à 121.

« R. C'est juste avant l'annexe, là, c'est la partie « conclusion ». Vous y approchez. Encore un peu en arrière. La page avant. Celle-là. C'est ça.

Alors, c'est ici qu'on... t'sais, qu'on présente un peu l'ensemble des modèles avec l'ensemble des valeurs possibles. Alors, c'est ça qui nous donne... qui nous amène à conclure, t'sais, que les valeurs plausibles sont entre deux et huit pour cent (8 %).

Et puis, la valeur mitoyenne nous apparaît un bon choix, là, parce qu'à un moment donné, il faut faire un choix, il faut estimer une valeur. Mais en même temps, si on prenait juste l'erreur statistique, on dirait : « C'est cinq, plus ou moins un. »

Mais on voit aussi qu'on se base sur des répondants qui vont réagir un peu différemment, selon la façon dont on va leur présenter le résultat. Donc, ça nous donne un portrait, un intervalle, là, dans lequel on pense que le potentiel de marché devrait se situer. »

61. Avec égards, la FCEI estime qu'il ne serait pas prudent pour la Régie d'autoriser Énergir à acquérir du GNR sur la base d'intentions d'achats à 4,9 % des volumes totaux de gaz naturel consommé à 15 \$/GJ, alors qu'en réalité, selon le sondage de SOM, les intentions d'achats oscillent dans une large fourchette de possibilité dont la borne inférieure est de moins de 2 % et non statistiquement différente de zéro dans certains segments de marché, dont le marché industriel qui représente une large part de l'évaluation de la demande volontaire d'Énergir.
62. La présence de cette variabilité et des impacts financiers associés à cette variabilité milite en faveur d'écarter les résultats de ce sondage, et non pas, comme le recommande le représentant de SOM, de « faire un choix » parce que la valeur mitoyenne apparaît être un « bon choix ».
63. La FCEI recommande donc que les achats de GNR soient limités, pour le moment, à un volume s'approchant de la demande de la clientèle sur la liste d'attente, soit $72,4 \cdot 10^6 \text{ m}^3$ (Tableau 21, B-0567).
64. Cette façon de procéder serait par ailleurs conforme à l'obligation de desservir d'Énergir prévu à l'article 77 de la Loi, en fonction de la demande de sa clientèle.

D-2020-057, R-4008-2017, para. 237.

« [237] Ainsi, l'obligation de livraison prévue au Règlement impose au distributeur de remettre un volume de GNR à des destinataires. Il devra seulement en acquérir pour satisfaire ses obligations prévues à l'article 77 de la LRE, c'est-à-dire si ces destinataires sont des clients qui lui demandent de fournir, en plus de livrer aux seules fins de

satisfaire leurs besoins. »

Article 77 de la Loi.

65. Afin de donner une certaine marge de manœuvre à Énergir dans sa gestion de son inventaire de GNR et afin de lui permettre répondre à l'accroissement du besoin de sa clientèle, la FCEI juge qu'un volume d'approvisionnement en GNR excédant quelque peu la demande de la clientèle sur la liste d'attente serait raisonnable.
66. La FCEI rappelle que la liste d'attente est en constante évolution et que des demandes pour être ajoutés à la liste d'attente ont été effectuées même en temps de pandémie. Il s'agit donc d'un indicateur des besoins réels de la clientèle.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, page 67.

67. Énergir reconnaît d'ailleurs qu'elle base sa prévision de la Demande volontaire sur la liste d'attente, et non sur le sondage réalisé par la firme SOM.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 119 à 121.

« Q. [97] Je vais vous poser une autre question parce que j'en suis à la demande, là, pas nécessairement à la fourniture. Mais comment vous évaluez... La prévision de la demande future, vous l'établissez selon quels critères? Est-ce que c'est les mêmes critères que la demande générale, prévision de température, et caetera, et caetera, ou s'il y a d'autres critères? Par exemple, ça pourrait être le niveau de commercialisation et de publicité que vous avez fait, là. C'est quoi vos critères pour établir la demande future? Puis à quelle fréquence, vous allez l'établir puis dans quel forum?

R. En fait nos critères, Maître Sicard, pour regarder la demande future, ça va être beaucoup basé, ça va être surtout basé en fait sur la liste d'attente. Pour l'instant, à court terme, c'est ça. Donc, les clients qui ont levé la main et qui ont dit, on en veut, donc ils se sont commis. Et je vous donne un exemple qu'on vient de me donner, et que je juge très pertinent pour répondre à votre question. On a un client qui nous a dit en avril: Je lève la main. Moi, je veux du GNR pour les années à venir. Puis lui, ce client-là, c'est un client chauffage. Il veut plus d'un million de mètres cubes.

Bien, cette année, ce client-là ne consommera presque pas, parce que l'hiver est fini. C'est un client chauffage. Mais je dois en garder. Donc, moi, quand je vais prendre la photo, je vais dire, oups, je le sais que ce client-là en veut et je sais que l'hiver prochain, bien, il faut que j'en prévois pour lui, il faut que j'en aie assez suffisamment pour répondre à son besoin pour l'hiver qui s'en vient.

Donc, c'est ça qui va être regardé. Quel client a levé la main, qui nous en a demandé. Puis ça ne sera pas juste basé sur les douze (12) derniers mois, mais aussi sur... bien, comment je couvre mon prochain hiver. Donc, quel bassin clients j'ai qui ont levé la main, comment je vais répondre à ces clients-là. Donc, ce n'est pas, je vous dirais, comme vous me donniez l'exemple de la demande générale, là. Quand on fait notre prévision en demande, c'est effectivement basé sur des modèles économétriques, la température, et caetera

Là, dans ce cas-là, on connaît nos clients. On sait qui va avoir levé la main. Ça fait que,

essentiellement, c'est sûr qu'on va tenir compte de la température et tout ça. Mais c'est basé sur... J'ai le goût de vous dire quelque chose d'un peu plus concret, là. »

68. Également, et comme mentionné dans sa preuve et lors de l'audience, la FCEI est d'avis que la clientèle institutionnelle représente un potentiel intéressant pour l'accroissement de la demande en GNR, compte tenu de l'exigence d'exemplarité s'appliquant à cette clientèle et considérant qu'Énergir évalue présentement à environ $450 \cdot 10^6 \text{ m}^3$ ses ventes à des clients institutionnels provinciaux (soumis à une exigence d'exemplarité), ce qui pourrait correspondre, à terme, à 7 % des volumes totaux de GNR distribué.
69. Lors de l'audience, Énergir a reconnu ne pas avoir encore exploité à son plein potentiel cette clientèle institutionnelle.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 24, R-4008-2017, A-0262, pages 161 et 162.

« Q. [150] Et dites-moi, avez-vous à l'interne une liste de cette clientèle institutionnelle là qui vous permet de les cibler spécifiquement pour pouvoir vraiment vous assurer que vous êtes passé à travers... que vous essayez d'optimiser vos efforts auprès de la clientèle institutionnelle ?

R. Oui, effectivement, on possède la liste de nos clients où est-ce que, par code d'activités de nos clients, on est en mesure de cibler les clients institutionnels. Est-ce qu'on a passé à travers toute la liste des clients institutionnels ? La réponse, c'est non. On n'a pas terminé de rencontrer tous les clients. Puis ça prend plusieurs rencontres, là, avant qu'une décision soit prise pour un client de s'inscrire sur la liste d'attente. Ça fait que c'est plusieurs rencontres avant d'arriver à une formulation claire d'intérêt avec un formulaire complété, là, qu'on pourra inscrire le client sur la liste d'attente.

On travaille aussi parallèlement avec notre équipe de relation gouvernementale, aussi auprès des différents ministères pour s'assurer, oui, le client institutionnel qui prend la décision d'achat, mais aussi sa hiérarchie que le GNR soit bien positionné à travers... comme énergie renouvelable dans l'exemplarité de l'État. »

Notes sténographiques du 27 avril 2021, Volume 24, R-4008-2017, A-0264, pages 52 à 53.

« [...] Ce que j'aimerais savoir de votre part, d'abord est-ce que vous pensez que vous avez fait, par les manifestations d'intérêt de ces clients, que vous avez fait le plein de ce secteur institutionnel, que tous ceux qui pouvaient devenir vos clients volontaires GNR se sont manifestés dans ces manifestations d'intérêt ?

Mme ANICK RATELLE :

R. Non. On n'a pas... on n'a même pas terminé le tour de toute la clientèle institutionnelle, pour ne serait-ce que solliciter une première rencontre.

Q. [23] D'accord. Donc, quand je dis le plein c'est dans les manifestations d'intérêt, ce n'est pas les clients effectifs. Même dans les manifestations d'intérêt, vous n'êtes pas encore complet, vous n'avez pas encore fait le tour de la question ?

R. Est-ce que vous pourriez juste préciser qu'est-ce que vous entendez par manifestations d'intérêt ? Est-ce que vous parlez d'un formulaire complété ?

Q. [24] Oui. Oui.

R. Alors, je confirme qu'on n'a pas terminé le tour de la clientèle au complet. »

70. Selon la FCEI, des efforts additionnels devraient être déployés par Énergir pour maximiser les consommations de GNR qui pourraient découler de la clientèle institutionnelle soumise à une exigence d'exemplarité. Mentionnons qu'Énergir elle-même a d'ailleurs indiqué que la clientèle institutionnelle constituait une demande ferme pour permettre l'atteinte de ses cibles. Par conséquent, les risques associés à de gros volumes qui pourraient être consommés par une telle clientèle seraient théoriquement moins à risque que ceux qui pourraient être consommés par d'autres types de clients. Cette situation milite en faveur d'actions concrètes et plus ciblées envers la clientèle institutionnelle soumise à une exigence d'exemplarité.

Notes sténographiques du 28 avril 2021, Volume 25, R-4008-2017, A-0266, pages 96 à 97.

« Q. [131] Mais essentiellement, parce que là vous nous dites : « Bien, on a une demande qui est là et on a une injection qui est plus limitée pour l'année qui se termine, il y a un écart assez significatif. Mais l'année prochaine, selon les tableaux, ça se corrige. » Ce que je veux juste savoir, est-ce que la demande, elle est relativement ferme, c'est-à-dire que les gens ne... surtout les gros, là, les grands clients, parce que c'est eux qui semblent être au cœur de la stratégie, au cœur de la consommation de l'atteinte des cibles, là, jusqu'à vingt vingt-trois (2023) du un (1 %) et deux pour cent (2 %). Alors, ce groupe-là, comment vous le qualifieriez, résilient à attendre des volumes ou fragile ? Et si c'est fragile dans quelle proportion ?

R. Les clients institutionnels qu'on a sur la liste d'attente, on est en communication régulière avec eux. Ça fait qu'eux, je qualifierais leur demande de ferme, parce qu'on leur dit, on leur parle des projections, nos discussions, les avancements qu'on voit aussi au niveau des injections, ça fait que, oui, au niveau des clients institutionnels qui sont sur la liste d'attente actuellement, oui, la demande est ferme. »

71. À la lumière de ce qui précède, la FCEI juge important 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. Plus précisément, la FCEI recommande à la Régie qu'elle impose à Énergir l'obligation de procéder à un suivi ou à un compte-rendu annuel de ses démarches à l'égard de la clientèle institutionnelle, afin de maximiser les opportunités qui pourraient découler de cette clientèle.

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 26, R-4008-2017, A-0268, pages 146 à 148.

« Donc, je pense qu'on est vraiment dans un contexte favorable et, là, la question, c'est : est-ce qu'on va être capable d'en profiter au maximum ? Et la question que ça nous amène, c'est : est-ce que l'approche qu'Énergir adopte ou est-ce que les démarches que fait Énergir présentement sont assez agressives ?

On a eu quelques questions et réponses par rapport à ça dans le cours de l'audience. Les réponses qui ont été données, je pense, allaient dans le bon sens, dans le sens où on rencontre les clients institutionnels, on a pas fini de faire le tour, ça prend du temps mais

on les rencontres et il y a des discussions au niveau des relations gouvernementales entre Énergir et différents ministères.

Mais quand on cons... quand on ajoute à ça les réponses qui nous ont été données, en réponse aux questions 3.8 à 3.11, je pense, la DDR de la FCEI où on a dit essentiellement : bien, on n'a pas évalué le potentiel de ces marchés-là, on n'a pas d'inventaire de ce qui pourrait... de prévisions de consommation, c'est préoccupant pour nous.

Et alors, on pense que ça vaudrait la peine, dans ce contexte-là, d'avoir un suivi un peu plus serré de ce qu'Énergir fait dans ce secteur là, et c'est pour ça qu'on recommande que la Régie demande un suivi annuel à Énergir pour dire : bon bien, c'est quoi, quel est le potentiel qu'elle évalue dans ce secteur-là ? C'est quoi, les moyens qu'elle met en place pour concrétiser ce potentiel là au maximum puis quels sont les résultats qu'elle atteint. 6

Alors, c'est une recommandation qui n'était pas aussi explicite dans notre preuve. On la rend un peu plus explicite ici. »

C) La fonctionnalisation du coût du maintien des inventaires de GNR

72. 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 existant et d'appliquer ce tarif tant aux consommateurs de GNR que de gaz naturel traditionnel.

73. Dans sa preuve relative à l'Étape C (B-0567), Énergir justifie notamment sa proposition par le fait qu'il est impossible d'identifier séparément les coûts de maintien d'inventaires entre le GNR et le gaz naturel traditionnel. Toutefois, lors de l'audience, Énergir a indiqué à quelques reprises qu'une telle détermination n'était plus impossible et que le profil GNR des clients pouvait désormais être calculé.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 83 à 84.

« Q. [198] En fait, ma question est aussi en lien avec la preuve que vous avez déposée où que vous indiquiez qu'il est impossible de différencier le profil d'un client par type de fourniture.

Donc, je comprends que ce n'est pas le cas.

Ce n'est pas une impossibilité ?

R. Au moment d'écrire la preuve bien on n'avait pas l'ensemble de nos clients qui avait ce niveau de consommation-là, mais c'est quelque chose qui augmente graduellement dans le temps.

Q. [199] Donc, ce ne serait possible ou du moins à tout le moins potentiellement possible dans un avenir rapproché ?

R. Ce serait possible sous réserves de comme je vous disais, il peut y avoir des erreurs dans les données brutes qui ne sont pas corrigées, parce que ce n'est pas des données qui sont utilisées à des fins de facturation.

Q. [200] Je vous remercie. »

« À chaque mois, on regarde les injections réelles versus les injections prévues, la consommation des clients GNR qui consomme actuellement. Ce qu'on avait prévu, ce qu'ils ont réellement consommé. Parce qu'on se rappelle que les clients adhèrent en pourcentage, là, ils sont facturés en pourcentage de leur consommation et si leur consommation varie, la quantité de GNR réellement consommée varie aussi. À partir de là, on voit la situation réelle des inventaires et on regarde combien de mètres cubes on est en mesure d'ouvrir, de rendre disponibles à la vente. »

74. Étant donné qu'il n'est pas impossible d'évaluer les profils de consommation des clients GNR, et que de procéder à une telle évaluation est relativement simple, la FCEI recommande donc que le coût du maintien des inventaires de GNR soit fonctionnalisé au tarif GNR, et non au service de l'ajustement relié aux inventaires du gaz de réseau existant, et ce, en vertu du principe de causalité des coûts.

75. C'est d'ailleurs une approche qui a déjà été retenue par la Régie par le passé (voir notamment la décision D-2012-171, dossier R-3800-2012).

Décision D-2012-171, R-3800-2012, para. 52 à 56.

« [52] La liquéfaction en période hivernale génère des coûts d'électricité et d'opération qui sont propres à cette nouvelle activité[20] et l'allocation proposée par le distributeur au présent dossier ne permet pas d'allouer ces coûts à la clientèle qui les cause[21]. Étant donné que l'utilisation anticipée de la liquéfaction en période hivernale pour les besoins de la clientèle de l'activité réglementée et ceux du Client GNL qui sont considérablement différents[22], la Régie considère qu'il est important de s'assurer du respect du principe de causalité des coûts.

[53] La Régie partage donc la position de la FCEI selon laquelle les coûts d'électricité et d'opération doivent être alloués à l'utilisateur qui les cause. Elle considère que ce principe d'allocation ne contredit pas les principes retenus dans ses décisions passées.

[54] La Régie constate par ailleurs qu'il est possible d'identifier l'utilisateur de la liquéfaction en période hivernale. En effet, le distributeur a confirmé être en mesure d'identifier, pour chaque jour de l'hiver où l'usine LSR fonctionne en mode liquéfaction, l'utilisateur de ce service[23].

[55] La Régie est ainsi d'avis que la liquéfaction en période hivernale doit être considérée comme une nouvelle fonction de l'usine LSR, laquelle possède des caractéristiques de coûts variables différentes de la liquéfaction l'été, en raison des coûts d'électricité et des coûts des postes Salaires et avantages sociaux, Services d'entretien, et Matériaux et pièces.

[56] La Régie est d'avis que, comme pour la regazéification ou l'entreposage, il y a lieu d'allouer le coût de la fonction liquéfaction d'hiver en fonction de l'utilisation respective de chaque client. Elle est également d'avis qu'un coût moyen de liquéfaction en période hivernale doit être établi en tenant compte des coûts d'électricité et de la portion variable des coûts des Salaires et avantages sociaux, Services d'entretien et Matériaux et pièces associés à la liquéfaction en période hivernale. »

76. Selon la FCEI, procéder comme le propose Énergir contreviendrait au principe de causalité des coûts puisque des consommateurs de gaz naturel traditionnel n'ayant pas manifesté l'intérêt ni la volonté d'acquérir du GNR pourraient se voir indûment facturés pour les coûts du rendement et des impôts générés par l'inventaire de GNR. Bien que les coûts découlant de cet inventaire ne soient présentement pas élevés, la FCEI anticipe qu'ils pourraient devenir considérables au fil des années et au fur et à mesure que la demande sur la liste d'attente s'accroît.

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 26, R-4008-2017, A-0268, page 160.

77. Afin qu'Énergir soit en mesure d'allouer dès que possible les coûts découlant du rendement et des impôts générés par l'inventaire de GNR à la bonne catégorie de consommateurs, la FCEI recommande qu'Énergir entreprenne dès maintenant les démarches nécessaires pour mettre en place les mécanismes afin de valider le profil GNR des clients et ainsi évaluer le coût de maintien des inventaires de GNR.

Notes sténographiques du 29 avril 2021, Volume 26, R-4008-2017, A-0268, pages 161 à 162.

« Donc, considérant que l'information est disponible et considérant que, de toute façon, à un moment ou à un autre, on va devoir faire l'exercice de faire cette fonctionnalisation-là correctement, ce qu'on vous propose, c'est d'exiger d'Énergir qu'il se mette tout de suite à la tâche pour le faire dès maintenant. Il n'y a pas d'avantage à attendre. Et donc, bien sûr que le coût des inventaires, comme je vous le disais au départ, soit fonctionnalisé au tarif de GNR. Ça va aider que cet exercice-là, là, sera complété. »

D) La durée de vie du GNR

78. La FCEI est en accord avec la proposition d'Énergir de ne pas imposer 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.
79. Toutefois, et comme mentionné à la présente argumentation, la FCEI recommande à la Régie de ne pas retenir le critère de déclenchement d'une réflexion en fonction d'une balise de 24 mois proposée par Énergir, mais plutôt de déclencher une analyse de la stratégie de gestion des inventaires de GNR invendus (incluant une potentielle socialisation et l'utilisation de moyens de mitigation des coûts) lorsque la quantité totale en inventaire excède six mois de demande de GNR (volontaire ou non).
80. Procéder de la sorte, c'est-à-dire par le biais d'une balise volumétrique spécifique plutôt qu'une balise temporelle, permettrait selon la FCEI :
- une meilleure planification de l'inventaire et des besoins pour éviter toute socialisation des unités invendues de GNR;
 - à Énergir de réagir plus rapidement pour saisir des opportunités de revente des unités de GNR, notamment sur le marché américain, mitigeant par le fait même tout impact potentiel sur la clientèle.

E) La gestion de l'inventaire de GNR

81. En matière de gestion de l'inventaire, dans le cas où des unités invendues de GNR seraient socialisées, Énergir propose de choisir les unités de GNR à socialiser selon le principe de « premier entré, premier sorti ».
82. 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 mitigation des surcoûts 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 lorsqu'une telle revente est possible et n'est pas assujettie à des contraintes. La FCEI comprend du témoignage d'Énergir que davantage de volumes du genre seront éventuellement disponibles pour Énergir.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, pages 83 à 84.

« R. Désolé, je cherchais mon micro. Pour répondre à la question d'avant la pause, à l'heure actuelle, l'ensemble de nos... bien, en fait, tous les contrats signés avec des producteurs québécois en ce moment ont cette exigence-là de vente au Québec. Il y aurait un seul contrat pour lequel on a acquis des volumes dans le passé du Québec qui n'avait pas cette contrainte-là, parce qu'il n'avait pas été subventionné. On parle du projet de EBI. Oui, c'est ça, du producteur EBI.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [54] Juste pour compléter votre réponse. Est-ce que vous prévoyez sur votre liste d'acquisitions futures possibles ou probables, là, est-ce qu'il y a d'autres fournisseurs québécois qui ne seraient pas soumis à cette restriction-là ?

R. Donc, dans notre liste de projets futurs pour les approvisionnements futurs, il y aurait certains sites d'enfouissement qui n'auraient pas cette contrainte-là aussi.

Q. [55] Mais vous ne voulez pas dire lesquels parce que c'est en discussion, c'est ça, ce serait confidentiel ?

R. Exactement.

Q. [56] Écoutez, je vérifierai avec mon analyste s'il veut que vous déposiez ça confidentiellement ou pas. Mais est-ce qu'il y en a plusieurs ?

R. En termes de producteurs, il n'y en a pas plusieurs. En termes de volumes, il y en aurait plusieurs.

Q. [57] O.K. »

83. Énergir a elle-même reconnu la possibilité de procéder autrement que par la méthode du « premier entré, premier sorti » pour réduire l'impact sur la clientèle et qu'une telle option serait envisageable s'il y a des avantages à déroger de cette règle.

Notes sténographiques du 26 avril 2021, Volume 23, R-4008-2017, A-0262, page 76.

« Cela étant dit, si un moment donné on réalise qu'il peut y avoir des avantages à peut

être déroger de cette règle-là pour vendre un contrat différent ou des molécules de GNR différentes, ça sera certainement quelque chose qui sera envisagé encore une fois toujours avec la même optique, c'est-à-dire de réduire au maximum tout impact qu'il pourrait y avoir sur la clientèle d'Énergir. »

Notes sténographiques du 28 avril 2021, Volume 25, R-4008-2017, A-0266, page 40.

« R. Le but ici, je pense, le propos de monsieur Regnault, c'était vraiment de tenter de réduire l'impact pour la clientèle au moment de la socialisation. Donc, si de déroger du premier entré, premier sorti permettait une économie pour le client, permettait d'avoir une approche intéressante pour l'ensemble de la clientèle, je pense que ce serait bien dommage de ne pas... de ne pas le proposer. Maintenant, ce qu'Énergir ferait, ce serait vraiment dans le cadre du rapport annuel, viendrait expliquer l'approche et pourquoi elle déroge. Et donc, indirectement, donc oui, je pense qu'il faudrait demander l'approbation de la Régie pour déroger dans ce cas-là, là. En tout cas, il y a une explication qui serait fournie, c'est certain. »

84. Ainsi, et pour éviter qu'Énergir n'ait à attendre de se retrouver en contexte de rapport annuel pour demander spécifiquement l'autorisation à la Régie de procéder à une revente d'unités de GNR selon une méthode autre que du « premier entré, premier sorti », la FCEI recommande à la Régie d'approuver dès maintenant un cadre plus flexible dans lequel Énergir aurait la possibilité de maintenir en inventaire les unités ayant la plus grande valeur monétaire, tout en procédant à une analyse coût-bénéfice quant à l'opportunité de vendre une unité de GNR par rapport à une autre.

F) La question de la définition de ce que constitue du GNR au sens du Règlement et la dissociation des attributs environnementaux

85. La FCEI n'entend pas se prononcer à l'égard de la question de la dissociation possible des attributs environnementaux des molécules de GNR et de l'impact légal que pourrait avoir une telle dissociation quant à la qualification du GNR en vertu du Règlement, et s'en remet à la discrétion de la Régie à cet égard.

86. Toutefois, la FCEI tient à rappeler à la Régie que la définition de GNR prévue à la Loi se lit comme suit :

Article 2 de la Loi.

« «gaz naturel renouvelable» : méthane de source renouvelable ayant les propriétés d'interchangeabilité lui permettant d'être livré par un réseau de distribution de gaz naturel; »

87. L'article 2 de la Loi réfère non pas à du méthane auquel sont fusionnés des attributs environnementaux ou qui est reconnu comme tel dans une juridiction donnée. L'article 2 de la Loi qualifie plutôt le GNR comme étant un méthane de (i) « source renouvelable » et (ii) ayant des propriétés d'interchangeabilité avec le gaz naturel traditionnel. Il semblerait donc que ce soit essentiellement la source du GNR, et non la présence d'autres attributs environnementaux, qui permette sa qualification comme GNR en vertu de la Loi,

et par conséquent sa comptabilisation aux fins de rencontrer les obligations imposées par le Règlement (le Règlement étant adopté en vertu de la Loi).

Notes sténographiques du 28 avril 2021, Volume 25, R-4008-2017, A-0266, page 80.

88. Cette interprétation semble conforme avec le *Règlement concernant le système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre* (RLRQ, c. Q -2, r. 46.1, ci-après le « **RSPEDE** ») et le *Règlement sur la déclaration obligatoire de certaines émissions de contaminants dans l'atmosphère* (RLRQ, c. Q -2, r. 15, ci-après le « **RDOCECA** »).
89. En effet, ces règlements définissent tous deux le « biocombustible » comme étant un combustible produit à partir de la biomasse (soit une plante ou partie de plante non fossilisée, un cadavre ou partie d'animal, du fumier ou lisier, un micro-organisme ou tout autre produit provenant de l'une de ces matières). Encore une fois, tout comme la définition de GNR dans la Loi, la notion de « biocombustible » réfère à sa source.
90. Finalement, bien que la FCEI soit consciente que tant le RSPEDE et le RDOCECA visent globalement une réduction des gaz à effet de serre, la FCEI est d'avis que la question de la définition de ce que constitue du GNR aux fins du Règlement devrait être analysée à la lumière des objectifs du législateur lors de l'adoption du Règlement. Ces objectifs sont repris par la Régie dans sa décision D-2020-057 et peuvent être résumés comme suit :
- augmenter la production et la consommation de GNR au Québec;
 - favoriser le déploiement d'une filière émergente et la réalisation de projets de biométhanisation municipaux et agricoles, ainsi que de conversion thermochimique de la biomasse forestière résiduelle;
 - favoriser une utilisation accrue de GNR et à soutenir le déploiement de cette filière émergente au Québec, contribuant ainsi à réduire la consommation et les importations de combustibles fossiles émetteurs de gaz à effet de serre et à l'atteinte des cibles de la Politique énergétique 2030.

Décision D-2020-057, R-4008-2017, para. 34 à 48.

III. CONCLUSION

91. À la lumière de ce qui précède, la FCEI réfère la Régie à ses recommandations telles que formulées dans sa preuve et telles que complétées lors de la présentation de monsieur Antoine Gosselin du 29 avril 2021 et par les réponses fournies le 21 avril 2021 par la FCEI à la Régie à sa demande de renseignement numéro 2 (voir C-FCEI-0099).
92. Ceci conclut l'exposé des éléments sur lesquels la FCEI souhaitait attirer l'attention de la Régie.

Montréal, le 13 mai 2021

(s) Fasken Martineau

FASKEN MARTINEAU DuMOULIN
S.E.N.C.R.L.

Procureur de l'intervenante, la Fédération
canadienne de l'entreprise indépendante