

**RÉPONSES DE GAZIFÈRE À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 3 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE
(LA RÉGIE) RELATIVE À LA DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES
À L'ACHAT ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

MISE EN MARCHÉ DANS LE CONTEXTE DU COVID-19

- 1. Références :**
- (i) Pièce [B-0030](#), p. 9;
 - (ii) [Pandémie de la COVID-19 - Le Québec sur pause jusqu'au 4 mai, annonce François Legault.](#)

Préambule :

(i) « ...la stratégie de Gazifère pour la mise en marché du GNR a fait l'objet d'une réflexion au sein d'un comité interne portant sur les questions de mise en marché et de marketing. ».

(ii) « ..., le premier ministre du Québec, François Legault, a annoncé dimanche la prolongation de la fermeture de toutes les entreprises et de tous les commerces non essentiels jusqu'au 4 mai prochain.

Accompagné du ministre de l'Économie et de l'Innovation, Pierre Fitzgibbon, François Legault a précisé que le gouvernement du Québec travaille déjà à la réouverture de nos entreprises afin de repartir progressivement l'économie à partir du 4 mai ou dès que les autorités de santé publique le recommanderont. » [nous soulignons]

Demande :

- 1.1 Veuillez préciser l'impact de la situation actuelle du COVID-19 sur la stratégie de vente de GNR de Gazifère, le cas échéant. Veuillez élaborer.

Réponse 1.1 :

La situation actuelle provoque de grandes conséquences économiques à la fois pour les entreprises et les particuliers. Le climat actuel en est un d'incertitude. Bien qu'une certaine reprise économique puisse être envisagée au cours des prochains mois, il n'est toujours pas possible de prédire la durée de la crise ou le moment du retour à la vie « normale », d'autant plus que les mesures de distanciation sociale seront en place pour encore plusieurs mois, comme l'a mentionné récemment le premier ministre M. Legault.

Devant tant d'incertitude, Gazifère s'est questionnée sur la pertinence de maintenir son approche de vente du GNR. Force est de constater que l'opportunité précédemment identifiée par Gazifère pour vendre du GNR à sa clientèle par le biais d'achats volontaires s'est estompée. Gazifère estime, en effet, que dans les circonstances actuelles, il sera

particulièrement difficile d'attirer l'attention de la clientèle et de convaincre celle-ci d'adhérer à ce nouveau produit qui représente, par ailleurs, un surcoût. En temps de crise économique et de pandémie, les dépenses non essentielles sont plus limitées et l'attention des clients est ailleurs. Malgré les avantages qu'offre le GNR (se conformer à certaines exigences ou se démarquer de la concurrence), Gazifère est d'avis qu'il sera difficile de favoriser l'adhésion volontaire de sa clientèle au GNR, à court terme.

Dans ces circonstances, Gazifère serait disposée à modifier son approche de vente pour l'année 2020 afin de socialiser 100 % des coûts associés à l'achat de GNR. Cette approche a pour but de répartir, sur toute la clientèle, l'entièreté des coûts engendrés par l'achat de GNR. Dans ce contexte, Gazifère propose de traiter la disposition du compte de frais reportés dans le cadre du dossier tarifaire 2022, comme cela se fait généralement pour les comptes de frais reportés ou d'écart, soit la disposition dans l'année t+1.

Gazifère maintient toutefois qu'une approche de vente favorisant l'achat volontaire de GNR constitue un atout, puisqu'elle accorde une valeur à la valorisation du GNR pour les clients qui désirent se prévaloir d'une quantité de GNR supérieure aux minimums requis par règlement.

En supposant que la Régie autorise la socialisation de 100% des coûts associés au GNR pour l'année 2020 en raison de la situation du Covid-19, Gazifère présentera, dans le cadre du dossier tarifaire 2021-2022, les modalités de sa stratégie d'achat volontaire à compter de l'année 2021. Dans une telle situation, la Régie n'aurait pas à se prononcer, dans le cadre du présent dossier, sur les divers aspects de la stratégie tarifaire pour l'année 2020, ni sur les propositions associées aux *Conditions de service et Tarif*.

MISE EN MARCHÉ

2. **Références :**
- (i) Pièce [B-0005](#), p. 16;
 - (ii) Pièce [C-SÉ-AQLPA-0009](#), p. 8.

Préambule :

(i) « *La dernière option, et celle retenue par Gazifère, prévoit la vente du GNR sur une base volontaire, soit à la clientèle qui en fait la demande, ainsi qu'une socialisation des coûts sur la totalité de la clientèle advenant l'existence d'un surplus de GNR invendu.*

Cette option permet de minimiser de manière raisonnable l'impact tarifaire sur l'entièreté de la clientèle et de limiter les risques d'un important surplus de GNR invendu. Elle permet également une équité entre les clients en offrant le GNR à ceux qui le demandent et en socialisant les coûts restants, seulement en dernier recours. » [nous soulignons]

(ii) « *Même si le coût du GNR est de l'ordre de 5 fois (ou davantage) celui du gaz non renouvelable, l'option 1 (socialisation complète) aurait vraisemblablement peu d'impact tarifaire par rapport à l'option 3 (tarif GNR et socialisation des unités invendues), car le taux des achats de GNR est actuellement très faible (1%, puis 2% en 2022 et 5% en 2025) et que le bassin des « clients volontaires » s'épuisera probablement bien avant que cette proportion augmente.* » [nous soulignons]

Demandes :

2.1 En vous référant à (i), veuillez préciser si l'option retenue par Gazifère permet plutôt de minimiser l'impact sur la clientèle non volontaire que sur l'ensemble de la clientèle. Veuillez élaborer.

Réponse 2.1 :

L'option initialement retenue par Gazifère avait pour effet de minimiser l'impact sur la clientèle non volontaire. Il est toutefois important de préciser que cette approche visait, en premier lieu, à maximiser l'achat de GNR par la clientèle volontaire. Ainsi, bien que l'impact tarifaire soit l'un des paramètres essentiels pour l'analyse des différentes stratégies d'achat envisagées, Gazifère cherchait, avant tout, à retenir une option permettant d'optimiser l'achat de GNR auprès de sa clientèle.

2.2 Veuillez commenter l'information présentée par SÉ-AQLPA à la référence (ii).

Réponse 2.2 :

Gazifère comprend que l'intervenant suggère une approche ajustée, fondée sur celle proposée par Gazifère. En vertu d'une telle approche, Gazifère devrait obligatoirement fixer un minimum de gaz naturel renouvelable pour ses consommateurs au minimum du règlement (actuellement 1 %). Les clients seraient par ailleurs invités à déterminer volontairement un pourcentage additionnel de GNR, s'ils le désirent.

Une telle approche offrirait l'avantage de permettre que chaque client paie sa part pour le volume minimal annuel de GNR requis par règlement, tout en permettant l'achat d'une part plus importante de GNR pour les clients souhaitant le faire. Une telle approche aurait également le bénéfice de ne pas minimiser l'impact tarifaire sur les clients non volontaires.

Une telle approche nécessiterait des modifications aux modalités d'achat et de gestion des approvisionnements de GNR de Gazifère, mais pourrait s'avérer plus performante pour l'atteinte des objectifs du Gouvernement visant le verdissement des réseaux de distribution d'énergie.

Gazifère est d'avis qu'une telle approche serait très intéressante à considérer pour les années 2021 et suivantes. Gazifère devra cependant ajuster son modèle d'approvisionnement de GNR, de gestion des comptes d'écarts ou de frais reportés et de tarification, ainsi que ses Conditions de service et Tarif, afin de permettre la mise en place d'une telle approche.

À première vue, cette solution pourrait s'avérer plus équitable eu égard à l'aspect intergénérationnel, pourrait minimiser les risques associés aux comptes de frais reportés et serait possiblement plus facile à gérer, notamment quant à la socialisation des coûts futurs, tout en éliminant l'effet d'atténuation de l'impact tarifaire sur les clients non volontaires.

En appliquant, pour l'année 2020, une approche de socialisation des coûts excédentaires du GNR par le biais d'un compte de frais reportés dont la disposition serait décidée dans le cadre du dossier tarifaire 2022, Gazifère pourrait travailler, dans les prochains mois, sur l'élaboration de modalités reflétant davantage la proposition suggérée par l'intervenant. Les ajustements apportés à la stratégie d'approvisionnement de GNR, de gestion des comptes d'écarts et de frais reportés, de tarification ainsi qu'aux *Conditions de service et Tarif*, pourraient ainsi être mis en place à compter de l'année tarifaire 2021.