

**DEMANDE RELATIVE À LA VENTE DE GAZ NATUREL
RENOUVELABLE À COMPTER DE L'ANNÉE 2021**

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	3
1.1 Évolution du contexte entourant le gaz naturel renouvelable au Québec	3
1.1.1 Retour sur le dossier R-4113-2019 et la décision D-2020-073.....	4
1.2 Objectifs visés et conclusions recherchées.....	5
2. OPTIONS DE VENTE À LA CLIENTÈLE.....	7
2.1 Présentation des options étudiées	7
2.1.1 Option 1 : Socialisation des coûts totaux d'achat du GNR sur l'ensemble de la clientèle	7
2.1.2 Option 2 : Socialisation d'une partie ou de la totalité des coûts d'achat du GNR à priori sur l'ensemble de la clientèle et vente additionnelle de GNR par le biais d'achats volontaires.....	8
2.1.3 Option 3 : Vente du GNR sur une base d'achat volontaire et socialisation de la balance des coûts sur le reste de la clientèle, le cas échéant	9
3. MISE EN PLACE DE L'APPROCHE RETENUE	10
3.1 Stratégie d'achat et de vente retenue	10
3.2.2 Gestion de l'inventaire	12
3.2.2.1 Enjeux	12
3.2.2.2 Objectifs	14
3.2.2.3 Exemple	14
3.2.2.4 Gestion de l'inventaire de manière virtuelle	15
3.2.2.5 Utilisation du CER et du CFR	17
3.2.3 Manque ou surplus de GNR.....	18
3.3.1 Modalités de la socialisation.....	20
3.3.2 Cas particulier pour les participants en 2020	22
4. STRATÉGIE TARIFAIRE	24
4.1 Reconduction de l'approche tarifaire présentée dans le dossier R-4113-2019	24
4.2 Conditions et modalités	24
5. MISE EN MARCHÉ	25
6. CONCLUSION.....	26

1. Introduction

1.1 Évolution du contexte entourant le gaz naturel renouvelable au Québec

Depuis avril 2019, Gazifère est assujettie au *Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur*¹ (ci-après le « **Règlement** »), lequel prévoit les obligations relatives à la quantité de gaz naturel renouvelable (ci-après « **GNR** ») devant être livrée dans le réseau gazier des distributeurs situés au Québec. À cet effet, le gouvernement du Québec a adopté plusieurs politiques et/ou règlements, tel que la Politique énergétique 2030², lesquels ont pour objectif de lutter contre les changements climatiques. Le Plan d'action de la Politique énergétique 2030 (ci-après « **Plan d'action** ») a été élaboré afin d'identifier plusieurs cibles, dont celle prévoyant l'«*Augmentation de la production et la consommation du gaz naturel renouvelable au Québec*»³.

C'est donc en réponse à ce Plan d'action que le gouvernement du Québec a adopté le Règlement. L'objectif de ce Règlement a été clairement énoncé par le Ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles dans un communiqué de presse le 26 mars 2019. En effet, le Règlement « *vise à 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 (GES) et à l'atteinte des cibles de la Politique énergétique 2030*»⁴.

Par conséquent, depuis le début de l'année 2020, les distributeurs de gaz naturel situés sur le territoire du Québec doivent se conformer à une nouvelle obligation, soit celle de livrer une quantité minimale de GNR dans leur réseau, laquelle est détaillée à l'article 1 dudit Règlement⁵.

¹ RLRQ. c. R-6.01, r. 4.3.

² La Politique énergétique 2030 a pour objectif de réduire les émissions de gaz à effet de serre de la province du Québec.

³ *Plan d'action de la Politique énergétique 2030*, page 3, https://mern.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/Tableau-PA-PE2030_FR.pdf.

⁴ *Québec encadre la quantité minimale de gaz naturel renouvelable et met en place un comité de suivi*, Communiqué de presse du 26 mars 2019, <https://mern.gouv.qc.ca/quebec-encadre-quantite-gaz-naturel-2019-03-26/>

⁵ Article 1, par. 1 du Règlement.

Original : 2020-09-11

L'année 2019 a donc été une année charnière pour Gazifère puisque l'entreprise a dû accélérer ses démarches afin d'analyser et d'élaborer une stratégie lui permettant de se conformer à son obligation, et ce, dès l'année 2020. Le 4 décembre 2019, une première demande a été déposée devant la Régie de l'énergie (ci-après la « **Régie** ») afin de faire approuver une stratégie pour l'achat et la vente de GNR.

1.1.1 Retour sur le dossier R-4113-2019 et la décision D-2020-073

Gazifère a déposé, en décembre dernier, une demande concernant la mise en place des mesures relatives à l'achat et la vente de GNR dans laquelle elle demandait à la Régie d'approuver les différentes modalités proposées pour lui permettre de se conformer à ses obligations réglementaires dans les délais impartis⁶. Ce dossier (R-4113-2019) comprenait également une demande prioritaire afin d'obtenir l'approbation des caractéristiques contractuelles concernant l'approvisionnement et la création d'un compte d'écarts maintenu hors base et portant intérêts selon le coût de la dette à court terme (ci-après « **CER** »).

Dans le cadre de sa première décision procédurale (D-2019-171), la Régie a scindé le dossier en deux phases afin de traiter, dans un premier temps, la demande prioritaire de Gazifère (phase 1), puis dans un second temps, celle visant l'approche retenue pour la vente de GNR ainsi que la stratégie tarifaire proposée pour l'année 2020 (phase 2).

Le 16 décembre 2019, la Régie rendait une décision, séance tenante, sur les demandes prioritaires de Gazifère, permettant ainsi l'acquisition de GNR pour l'année 2020 et la création d'un CER, effectif au 1^{er} janvier 2020.

La décision sur le fond concernant les demandes présentées dans le cadre de la phase 2 du dossier a été rendue, quant à elle, le 17 juin dernier⁷. Dans cette décision, la Régie approuvait l'approche prévoyant la vente de GNR acheté en 2020 à la clientèle de Gazifère sur une base d'achat volontaire ainsi que les modalités entourant sa mise en place. La Régie approuvait

⁶ Dossier R-4113-2019.

⁷ D-2020-073, dossier R-4113-2019.

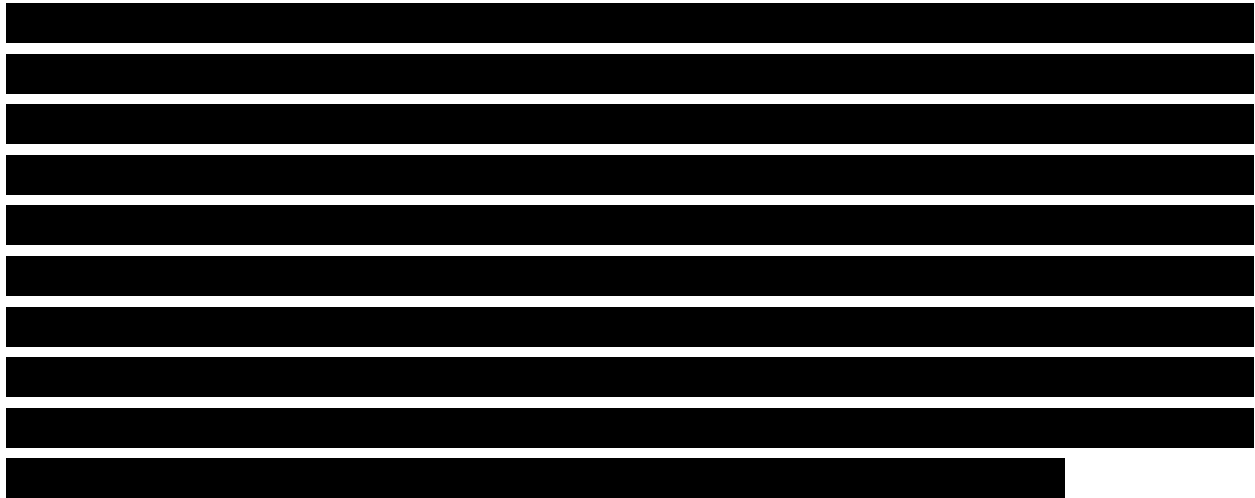
Original : 2020-09-11

également la stratégie tarifaire proposée par l'entreprise, la création de huit cavaliers tarifaires ainsi que les modifications proposées aux *Conditions de service et Tarif* (ci-après « **CST** »).

Dans le cadre de cette décision, la Régie a également reporté le traitement de certains sujets à la phase 3 du présent dossier (R-4122-2020). C'est le cas de l'examen de la durée de vie du GNR⁸ ainsi que celui de la disposition du compte d'écarts, lequel est effectif depuis le 1^{er} janvier 2020⁹.

1.2 Objectifs visés et conclusions recherchées

Dans le cadre du présent dossier, Gazifère demande à la Régie d'approuver l'approche retenue pour la vente du GNR ainsi que la stratégie tarifaire selon les modalités exposées dans le présent document pour les années à venir et ce, à compter de l'année 2021. Dans l'immédiat, Gazifère prévoit toutefois devoir déposer, sur une base annuelle, une demande d'approbation concernant la stratégie d'achat de GNR, dans le cadre de laquelle l'entreprise présentera également le calcul des quantités réglementaires requises pour l'année à venir¹⁰.



⁸ D-2020-073, dossier R-4113-2019, page 16, paragraphe 54.

⁹ D-2020-073, dossier R-4113-2019, page 18, paragraphe 64.

¹⁰ La présente preuve sera suivie prochainement d'une seconde preuve dans laquelle Gazifère proposera les modalités d'achat du GNR pour l'année 2021, laquelle devra être traitée de manière prioritaire par la Régie.

[REDACTED]

[REDACTED]

Cela étant dit, les objectifs visés par la stratégie de vente de GNR de Gazifère exposée dans le présent document demeurent les mêmes que ceux présentés dans le dossier R-4113-2019, soit notamment de se conformer à l'obligation de livrer du GNR et de minimiser l'impact tarifaire du surcoût associé au GNR sur la clientèle non volontaire. Gazifère considère toujours important de favoriser, à un niveau égal ou supérieur aux quantités réglementaires requises, la consommation volontaire du GNR pour les clients désirant avoir accès à cette énergie renouvelable. En effet, bien que le contexte économique actuel résultant des effets de la pandémie pourrait amener l'entreprise à préconiser une stratégie différente (voir les autres options de vente étudiées à la section 2 du présent document), Gazifère est d'avis qu'il est à l'avantage de sa clientèle de maintenir la stratégie de vente de GNR sur une base d'achat volontaire, telle qu'approuvée dans la décision D-2020-073, et ce, pour les années à venir et à compter de l'année 2021, afin de permettre à cette clientèle de se familiariser et ultimement, d'adopter ce nouveau produit, le tout tel que plus amplement exposé dans les présentes.

Original : 2020-09-11

Gazifère prévoit continuer à gérer les achats et les ventes de GNR par le biais d'un compte d'écarts maintenu hors base et portant intérêts selon le coût de la dette à court terme pour la portion des entrées et sorties de fonds mensuelles. L'entreprise demande également, dans le cadre du présent dossier, la création d'un compte de frais reportés (ci-après « **CFR** ») de type compte relié à des investissements (ci-après « **CRI** ») afin de lui permettre de faire la gestion de son inventaire de GNR, le tout tel que plus amplement détaillé dans la section 3.2.2.5 du présent document. Ce compte CRI serait quant à lui rémunéré au taux du coût moyen en capital de l'entreprise.

Par conséquent, dans le cadre des présentes, Gazifère demande à la Régie de maintenir la stratégie de vente de GNR, approuvée dans la décision D-2020-073 et d'approuver les divers ajouts ou ajustements à ladite stratégie, lesquels sont exposés ci-après, ainsi que la reconduction d'un CER et la création d'un CRI, le tout pour les années à venir à compter de 2021 et ce, jusqu'à ce qu'une demande de modification soit formulée par Gazifère.

2. Options de vente à la clientèle

2.1 Présentation des options étudiées

Gazifère a analysé trois stratégies de vente dont deux ont été présentées dans le dossier R-4113-2019.

2.1.1 Option 1 : Socialisation des coûts totaux d'achat du GNR sur l'ensemble de la clientèle

Cette méthode a pour but de répartir, sur toute la clientèle, l'entièreté des coûts engendrés par l'obligation de Gazifère de livrer une quantité minimale de GNR dans son réseau puisque le respect des cibles établies par la Politique énergétique 2030 est une responsabilité partagée par l'ensemble de la population québécoise. L'avantage de cette approche découle directement de la répartition des coûts découlant de l'obligation imposée à chaque client de se procurer un pourcentage de GNR minimalement équivalent au seuil réglementaire applicable.

Après avoir effectué l'analyse de cette option pour une seconde fois, Gazifère est d'avis que la répartition des coûts d'achat du GNR sur l'ensemble de sa clientèle n'est pas dans leur intérêt. En agissant ainsi, l'impact tarifaire est équitable pour tous, mais cette stratégie comporte un défaut majeur en ce qu'elle n'accorde aucune importance à la valorisation du GNR. En effet, certains clients, ne retirant aucun bénéfice direct de cette forme d'énergie renouvelable, se verront dans l'obligation de supporter le coût additionnel associé à l'achat du GNR, alors que d'autres clients qui y dénotent une valeur ajoutée importante, ne pourront acquérir une quantité de GNR dépassant le seuil réglementaire. Le gaz naturel renouvelable est une alternative de choix pour les clients qui désirent améliorer ou atteindre certains objectifs en matière de réduction de l'émission du gaz à effet de serre. C'est le cas notamment des instances gouvernementales qui doivent satisfaire des orientations en matière d'exemplarité de l'État. Gazifère estime donc qu'il est préférable de ne pas retenir cette option.

2.1.2 Option 2 : Socialisation d'une partie ou de la totalité des coûts d'achat du GNR à priori sur l'ensemble de la clientèle et vente additionnelle de GNR par le biais d'achats volontaires

La deuxième option analysée par Gazifère est la socialisation d'une partie ou de la totalité des coûts d'achat du GNR. Cette stratégie s'effectuerait en deux étapes. La première consiste à socialiser, sur l'ensemble de la clientèle, un pourcentage (100 % ou moins) des coûts d'achat du GNR, lequel serait préétabli en début d'année. La deuxième permettrait à Gazifère d'offrir à sa clientèle la possibilité d'acheter les volumes de GNR restants, par le biais d'achat volontaire. Cette stratégie permettrait d'abord d'assurer une certaine équité entre les clients tout en minimisant l'impact tarifaire sur ceux ne retirant aucun bénéfice direct du GNR. Cette stratégie permettrait également à la clientèle de faire un choix conscient quant à l'achat de GNR, et donc à son impact sur l'environnement. À cet effet, les clients qui verront une valeur ajoutée importante à l'achat de GNR pourront faire l'acquisition d'un pourcentage supérieur à celui initialement imposé.

Cette option comprend toutefois un élément de complexité dans sa mise en place, puisqu'elle exige notamment des modifications dans l'approche de facturation du GNR ainsi que dans les procédures internes déjà élaborées. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED] Gazifère est d'avis que cette option pourrait avoir un impact beaucoup trop grand sur certains consommateurs. Ces raisons ont donc encouragé l'entreprise à favoriser une autre option, laquelle est présentée ci-après. Gazifère est toutefois d'avis que l'option 2 demeure une stratégie envisageable dans une situation où le prix du GNR serait moindre ou encore, dans l'éventualité où la Régie décidait de ne pas retenir l'option priorisée par l'entreprise, laquelle est détaillée ci-dessous.

2.1.3 Option 3 : Vente du GNR sur une base d'achat volontaire et socialisation de la balance des coûts sur le reste de la clientèle, le cas échéant

La dernière option est celle retenue par Gazifère dans le cadre du présent dossier. Elle prévoit la vente du GNR sur une base d'achat volontaire aux clients qui en font la demande, ainsi qu'une socialisation des coûts sur la totalité de la clientèle non volontaire advenant qu'une quantité de GNR demeure invendue. Cette option a été présentée et approuvée par la Régie dans la décision D-2020-073.

Cette option permet de minimiser de manière raisonnable l'impact tarifaire sur la clientèle non volontaire et de limiter les risques d'un important surplus de GNR invendu. Elle assure également une équité entre les clients en offrant le GNR à ceux qui le demandent et en socialisant les coûts restants, en dernier recours. Par ailleurs, cette approche accorde une valeur à la valorisation du GNR pour les clients qui désirent se prévaloir d'une quantité de GNR supérieure au minimum requis par le Règlement. Elle permet également à Gazifère de favoriser un plus grand intérêt de la part des clients volontaires, offrant ainsi l'opportunité d'atteindre des niveaux globaux d'adhésion au GNR, qui surpassent le minimum requis en vertu de ses obligations réglementaires.

3. Mise en place de l'approche retenue

3.1 Stratégie d'achat et de vente retenue

L'approche prévoyant la vente de GNR aux clients volontaires de Gazifère exige la mise en place de procédures permettant de faciliter la gestion interne des demandes, ces procédures ayant été approuvées par la Régie dans sa décision D-2020-073¹¹. Gazifère demande donc de maintenir, pour les années à venir, les différentes procédures présentées dans le tableau suivant :

Procédures	Détails	
Choix du client relativement à la quantité de GNR	Un client pourra sélectionner un pourcentage de GNR variant de 1 % à 100 % de sa consommation de gaz naturel.	
Traitement des demandes d'achat de GNR pour une quantité annuelle inférieure à 2 000 m ³ ¹²	Inventaire de GNR à plus de 25 % de la quantité requise par le Règlement	Inventaire de GNR à moins de 25 % de la quantité requise par le Règlement
	Autorisation automatique	Autorisation du responsable de la gestion de l'inventaire
Traitement des demandes d'achat de GNR pour une quantité annuelle supérieure à 2 000 m ³	Une autorisation du responsable de la gestion de l'inventaire sera nécessaire peu importe la quantité de GNR dans l'inventaire de Gazifère	
Délai du traitement pour toutes demandes d'achat de GNR	Un délai de dix (10) jours ouvrables sera nécessaire afin de compléter les démarches requises à l'adhésion du client au GNR.	
Création d'une liste d'attente pour le GNR	<p>Dans une situation où Gazifère n'a pas les volumes nécessaires dans son inventaire pour combler les besoins de ces clients, une liste d'attente sera mise en place, selon le principe du « <i>premier arrivé, premier inscrit</i> ».</p> <p>Suivant la réception de nouvelles unités de GNR, l'attribution se fera alors par tranche maximale de 25 000 m³ de GNR tout en respectant l'ordre des clients se trouvant sur la liste d'attente.</p>	
Déménagement d'un client	L'adhésion d'un client sera alors résiliée et une nouvelle demande devra être présentée à la nouvelle adresse de service, le cas échéant.	

¹¹ D-2020-073, dossier R-4113-2019, pages 16 à 18; Dossier R-4113-2019, pièce B-0005, GI-1, Document 1, pages 16 à 18.

¹² Afin de déterminer cette balise de 2 000 m³, Gazifère a utilisé les données de consommation d'un client typique de l'entreprise, soit les volumes moyens d'un client résidentiel avec chauffage de l'espace. À titre d'exemple, cette balise de 2 000 m³ équivaut à environ 100 % de la consommation de 850 clients résidentiels en GNR.

	Dans l'éventualité où il est opérationnellement impossible d'offrir la quantité de GNR demandée, une priorité sur la liste d'attente sera accordée à ce client.
Demande d'adhésion (ou d'annulation) au tarif GNR	Une demande d'adhésion (ou d'annulation) au tarif GNR pourra s'effectuer à n'importe quel moment d'un mois ou d'une année. Toutefois, la facturation (ou l'enlèvement) du tarif GNR sera effective uniquement à compter du début du cycle de facturation suivant ¹³ .

3.2 Gestion des achats et des ventes de GNR

3.2.1 Obligation du distributeur

Dans la décision D-2020-057, rendue dans le dossier d'Énergir, la Régie précise l'obligation d'un distributeur gazier :

« [232] En reprenant la définition de livraison, l'obligation de livrer annuellement du GNR au minimum à hauteur d'un seuil prescrit au Règlement est une opération juridique et comptable par laquelle Énergir doit remettre à un destinataire, qui l'accepte, le GNR qu'elle est chargée de lui apporter.

[233] Ainsi, il ne suffit pas à Énergir d'avoir ce GNR en sa possession, elle doit le mettre à la disposition d'un destinataire à un point de livraison du réseau, soit à un client en gaz de réseau, à un client en achat direct ou encore à une interconnexion située sur son territoire.

[234] La réalité opérationnelle fait en sorte que le GNR que peut se procurer Énergir ne sera pas spécifiquement emmagasiné : il circulera dans le réseau de distribution lorsqu'il y sera injecté. Toutefois, et c'est une considération essentielle aux fins du Règlement, ce GNR ne pourra être considéré livré que lorsqu'il aura été juridiquement remis à un destinataire. »¹⁴

¹³ Il est important de noter qu'un client de Gazifère est facturé sur la consommation du mois précédant ladite facture. Conséquemment, un client effectuant l'achat du GNR verra le tarif GNR apparaître sur la facture le premier mois complet de consommation suivant sa demande d'adhésion.

¹⁴ D-2020-057, Dossier R-4008-2017, page 64.

Gazifère comprend donc que les volumes de GNR doivent non seulement être achetés et livrés, mais également être facturés à sa clientèle pour se conformer à l'obligation annuelle imposée par le Règlement. Gazifère est donc d'avis que les ventes volontaires répondent au critère de « remise à un destinataire » mentionné par la Régie dans la décision précitée. En ce qui a trait à la portion de GNR qui sera comptabilisée dans le CER pour être par la suite récupérée par les clients, Gazifère considère que le volume est également juridiquement remis à un destinataire. En effet, le compte d'écart permet de « payer plus tard » un service rendu. Ce principe réglementaire s'applique pour une multitude de frais reportés utilisant les CER, tels que le compte de stabilisation de la température ou encore le compte du marché du carbone. Ainsi, dans la mesure où les coûts du GNR sont inclus dans le CER, Gazifère est d'avis que le GNR est remis aux destinataires. D'ailleurs, les besoins volumétriques de Gazifère sont satisfaits par les volumes des clients en service-T (le GNR est d'ailleurs équivalent à un client en service-T) et ensuite par le service d'approvisionnement gazier reçu via le tarif 200, ce qui fait en sorte que le volume de GNR est consommé en premier. Le reste étant du gaz naturel traditionnel. Seule la portion des coûts associés au GNR invendu volontairement est en partie refacturée plus tard via la socialisation.

Considérant que le report de la vente des unités invendues à l'année suivante par le biais d'achat volontaire, irait à l'encontre du Règlement, considérant l'obligation de Gazifère de facturer la totalité des unités requises dans la même année. Gazifère propose donc, à la section 3.3 du présent document, une nouvelle approche de socialisation des unités invendues à compter de l'année 2021 afin de respecter le cadre prévu au Règlement et l'obligation de livrer un pourcentage minimal de GNR annuellement.

3.2.2 Gestion de l'inventaire

3.2.2.1 Enjeux

La gestion des achats et des ventes de GNR est relativement complexe, en ce sens qu'il est plutôt difficile de s'approvisionner avec les volumes précis requis, surtout lors de la mise en place de projets de production de GNR. Les volumes des projets ne sont pas toujours en lien avec les besoins immédiats de Gazifère. Afin de permettre une meilleure capacité de gestion de

l'inventaire et de la demande, qu'elle soit volontaire ou réglementaire, Gazifère souhaite mettre en place une gestion d'inventaire pluriannuelle. Pour ce faire, Gazifère a évalué différentes options en tenant compte des particularités qui lui sont propres et en arrive à considérer que la meilleure option est la constitution d'un inventaire virtuel.

L'inventaire virtuel que propose Gazifère découle des enjeux suivants :

- 1- Les besoins de GNR continueront d'augmenter dans les prochaines années via une demande des clients volontaires plus forte que les volumes prévus au niveau réglementaire ou encore via l'augmentation des volumes réglementaires (notamment le passage à 2 % et 5 % dans les prochaines années).
- 2- Des projets pourraient se développer dans les prochaines années ayant un coût du GNR moindre que les coûts du marché à court terme. Or, comme ces projets pourraient avoir des capacités supérieures aux besoins annuels, il se pourrait qu'il soit au bénéfice des consommateurs d'emmagasiner du GNR pour une utilisation future.
- 3- Des projets de GNR sont en développement dans la franchise de Gazifère. Or, le réseau de Gazifère est actuellement « enclavé ». En effet, il n'est pas possible de « sortir » du gaz naturel du réseau de Gazifère. Actuellement, les tarifs en place (Régie de l'énergie du Canada, OEB, Régie de l'énergie) ont pour seul objectif de permettre au gaz naturel de passer par le réseau de TCPL, d'Enbridge Gas (tarif 200), de Niagara Gas (qui traverse de l'Ontario au Québec), avec acceptation aux points d'injection dans le réseau de Gazifère. Ainsi, pour permettre la vente de GNR, il serait nécessaire pour Gazifère de faire modifier plusieurs tarifs dans plusieurs juridictions afin de permettre l'injection de gaz naturel de l'Outaouais dans le réseau Ontarien (Enbridge Gas) et/ou dans le réseau de TCPL.

Cette situation complique de manière importante les options d'achat et de vente de GNR produit localement, notamment eu égard à l'accès à de l'entreposage physique, par exemple, sur un site tel Dawn, sans compter les charges additionnelles que cela pourrait engendrer (frais de transport de la franchise jusqu'à Dawn, frais d'entreposage à Dawn, frais de transport pour le retour du GNR en franchise).

- 4- Le tarif 200 a toutes les composantes requises pour être utilisé à titre de « service d'approvisionnement de gaz naturel de dernier recours ».

3.2.2.2 Objectifs

L'inventaire virtuel du GNR pourrait alors permettre :

- a) de répondre à une demande volontaire plus importante que ce qui aurait été anticipé;
- b) de faire des achats de GNR sur plusieurs années, sans avoir à recourir à de l'entreposage physique ou à la revente des volumes excédentaires aux besoins de Gazifère;
- c) de sécuriser les revenus d'un ou de plusieurs projets de GNR sur plusieurs années, ayant des volumes excédentaires au volume réglementaire;
- d) de faire des achats de court terme excédentaires, si l'occasion se présente, afin de répondre aux besoins futurs, en tenant compte, toutefois, des limitations imposées à Gazifère par sa situation de client en service-T.

3.2.2.3 Exemple

L'exemple suivant démontre comment la gestion d'un inventaire virtuel de GNR pluriannuel serait effectuée.

Année 2021 (pour simplifier l'exemple, Gazifère considère que tous les clients sont en service de gaz de réseau et qu'il n'existe aucun client en service-T) :

- Achat de GNR produit en franchise équivalent à 2 % des besoins de Gazifère (aucun achat à court terme).
- La demande volontaire équivaut à 0,5 % du volume réglementaire.
- Il serait comptabilisé dans le CER :
 - Les coûts du GNR réglementaire (1 % de la production en franchise);
 - Les revenus des clients volontaires (sensiblement la moitié des coûts du GNR);
 - Le solde du CER serait socialisé ultérieurement aux clients non participatifs.
- Le volume d'approvisionnement excédentaire de 1 % serait « entreposé » virtuellement dans le réseau de Gazifère. Le coût de gaz en réserve serait alors intégré au CRI.
- Le tarif 200 livrerait un volume de 98 % des volumes requis pour les consommateurs de Gazifère en 2021.

Année 2022 :

- Il n'y aurait aucune production de GNR en franchise;
- Le GNR serait comptabilisé au CER :
 - Les coûts du GNR en inventaire, qui représentent le volume réglementaire de 2022 (1 %), passeraient du CRI au CER;
 - Les revenus des clients volontaires (sensiblement la moitié des coûts du GNR);
 - Le solde du CER serait socialisé ultérieurement aux clients non participants.
- Le CRI serait alors liquidé en 2022 et il n'y aurait plus de GNR en réserve;
- Le tarif 200 livrerait un volume de 100 % des volumes requis pour les consommateurs de Gazifère en 2022.

3.2.2.4 Gestion de l'inventaire de manière virtuelle

Gazifère propose de gérer l'inventaire GNR de manière virtuelle de la façon suivante. Cette proposition découle de deux éléments :

- 1- La compréhension de Gazifère relativement à la décision D-2020-057 rendue dans le dossier d'Énergir (R-4008-2017) est à l'effet que la molécule GNR n'a pas de durée de vie. Dans cette décision, la Régie explique ce qui suit :

« [234] La réalité opérationnelle fait en sorte que le GNR que peut se procurer Énergir ne sera pas spécifiquement emmagasiné : il circulera dans le réseau de distribution lorsqu'il y sera injecté. Toutefois, et c'est une considération essentielle aux fins du Règlement, ce GNR ne pourra être considéré livré que lorsqu'il aura été juridiquement remis à un destinataire. »¹⁵

Ainsi, le GNR injecté dans le réseau de Gazifère circulera dans celui-ci en attendant qu'il soit consommé par les clients via, d'une part, une demande d'un client volontaire ou, d'autre part, via l'approche de la socialisation. Par incidence, tant que le GNR circulera dans le réseau de distribution de Gazifère, celui-ci sera accessible pour les clients et pourra répondre aux besoins réglementaires dans les années suivantes, lorsque celui-ci sera « juridiquement transféré aux clients. »

¹⁵ D-2020-057, Dossier R-4008-2017, page 64.
Original : 2020-09-11

Ainsi, le GNR pourra être conservé par Gazifère dans un inventaire virtuel tant et aussi longtemps qu'il ne sera pas consommé par des clients et facturé.

- 2- La situation particulière de Gazifère fait en sorte que son volume de gaz de réseau découlant du tarif 200, est égal au volume consommé par sa clientèle moins les volumes provenant des clients du service-T. Les volumes de GNR futurs seront donc de deux natures, soit :
- a. En provenance de l'extérieur de la franchise, auquel cas, ils sont considérés comme des volumes en service-T;
 - b. En provenance de la franchise, auquel cas, ils réduisent les volumes reçus à titre de gaz de réseau, soit l'équivalent d'un service-T, mais auquel il y aura alors une économie additionnelle, soit l'entièreté des composantes du tarif 200 et de Niagara Gas.

Ainsi, l'achat des volumes de GNR sera toujours prioritaire à l'achat de gaz de réseau via le tarif 200, qui est le service de « dernier recours ». Quant à la consommation de GNR, elle pourra se faire la même année, ou être réputée faire partie de l'inventaire virtuel et être facturée à la clientèle lors d'une année ultérieure à l'année financière lors de laquelle s'est effectué l'achat. C'est au moment de sa facturation que le GNR contribuera à l'atteinte de l'obligation du distributeur.

Gazifère propose la création d'un inventaire virtuel pour plusieurs raisons, dont les contraintes d'entreposage physique auxquelles fait face Gazifère. De prime à bord, l'entreposage physique implique davantage de gestion et de coûts. Un tel scénario impliquerait que Gazifère devrait conclure des contrats d'entreposage physique, par exemple à Dawn, en plus d'obtenir la capacité de transport entre Dawn, sa franchise et ses lieux de livraison.

Cette situation impliquerait une gestion complexe pour Gazifère, en plus d'imposer la signature de contrats difficiles à optimiser, surtout pour des petits volumes comme ceux que Gazifère doit gérer. Une telle approche serait donc coûteuse, tant en ressources qu'en temps.

Gazifère n'entrevoit pas de contraintes liées à sa proposition relativement au marché du carbone, puisque les volumes de GNR doivent être déclarés au Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les Changements climatiques l'année où ils ont effectivement été vendus. Il est donc possible de reporter les avantages reliés à ces crédits à une année ultérieure.

La solution impliquant la création d'un inventaire virtuel apparaît donc être celle qui permettra d'atteindre le maximum d'efficacité en :

- Limitant les impacts réglementaires;
- Limitant les coûts pour les clients;
- Limitant les impacts sur les ressources;
- Gérant adéquatement l'équilibrage du GNR;
- Mettant le maximum de ressources sur le développement de solutions de GNR, plutôt que sur la gestion des approvisionnements et de l'équilibrage du GNR;
- Conservant en franchise les bénéfices des approvisionnements en franchise, actuellement en développement.

3.2.2.5 Utilisation du CER et du CFR

Gazifère effectue la gestion de l'inventaire des achats et des ventes de GNR à l'aide d'un CER déjà approuvé par la Régie et demande également, dans le présent dossier, d'approuver la création d'un CFR de type CRI. La proposition de Gazifère prend son essence dans le processus actuellement en place pour la gestion du marché du carbone.

Le CER est et sera, suivant l'approbation de la Régie du CER pour l'année 2021, utilisé pour gérer les écarts entre les revenus et les coûts encourus pour livrer le GNR aux consommateurs. Le CRI sera, quant à lui, utilisé pour gérer l'inventaire de GNR.

Une gestion des achats et des ventes de GNR par le biais de tels comptes donnera à Gazifère plus de flexibilité eu égard à la demande de sa clientèle et des possibilités d'approvisionnement en début d'année. En effet, advenant une demande plus importante que celle prévue en début d'année, Gazifère pourra faire l'acquisition d'une quantité additionnelle de GNR. Les achats et les ventes en cours d'année seront traités et comptabilisés à l'aide du CER, permettant à Gazifère d'effectuer facilement un suivi des coûts et de l'inventaire.

Original : 2020-09-11

Il est prévu que le coût de la molécule de GNR soit déterminé annuellement par Gazifère. À cet effet, l'entreprise demandera à la Régie d'approuver le coût de la molécule de GNR dans le cadre de ses dossiers tarifaires, au même titre que le cavalier tarifaire pour le SPEDE.

De plus, dans l'éventualité où Gazifère ne peut respecter le pourcentage de GNR visé par le client parce qu'elle ne possède pas suffisamment de GNR en inventaire et parce qu'elle est dans l'impossibilité d'acheter des volumes supplémentaires de GNR à court terme, elle propose qu'une partie de la consommation en GNR du client soit transférée au tarif de gaz naturel. Dans cette éventualité, la différence de prix serait gérée par le biais d'un règlement financier. Pour calculer le remboursement de chacun des clients concernés, la formule suivante serait appliquée:

$$\text{Volume du client 1 factués en excédent} = \frac{\text{Consommation GNR du client 1}}{\text{Ventes totales GNR}} \times \text{Excédent}$$

Un crédit représentant le tarif GNR pour les volumes payés en excédent serait alors appliqué sur la facture du client. Inversement, les coûts reliés à la fourniture de gaz naturel pour ces volumes seront facturés au client. Ce faisant, le prix moyen du gaz de réseau et du SPEDE au cours de la période visée par le règlement financier serait utilisé pour effectuer cet ajustement. Le remboursement serait appliqué sur la facture du client, conformément au règlement financier.

3.2.3 Manque ou surplus de GNR

Si la demande de GNR de la clientèle volontaire est plus forte que les volumes acquis par Gazifère, l'entreprise pourra évaluer l'option d'acheter du GNR pour répondre aux besoins additionnels de sa clientèle. Dans un tel cas, elle propose les conditions suivantes :

- 1- Gazifère n'aura pas à demander l'autorisation préalable de la Régie, si l'achat du GNR s'effectue par le biais d'un contrat à court terme (12 mois et moins) et que son prix est égal ou inférieur au prix d'achat du GNR pour l'année en cours (excluant les coûts évités);

- 2- Gazifère devra obtenir une autorisation de la Régie si le prix d'achat est supérieur au prix d'achat du GNR pour l'année en cours (excluant les coûts évités);

- 3- Gazifère devra obtenir une autorisation de la Régie si l'achat de GNR représente un contrat à long terme (12 mois et plus).

Quant à la quantité de GNR achetée sans obtenir l'autorisation de la Régie, Gazifère propose qu'elle soit limitée à un volume équivalent à l'écart anticipé entre les volumes en inventaire et la demande volontaire en provenance des clients de l'entreprise, plus 50 % de l'écart.

Dans l'éventualité où la quantité minimale devant être distribuée conformément au Règlement n'est pas vendue, de manière volontaire, aux clients du distributeur, les unités invendues équivalentes à l'obligation minimale du distributeur devront être socialisées. L'option de socialisation proposée par Gazifère est plus amplement expliquée dans la section ci-dessous.

3.3 Socialisation du GNR invendu

Dans sa décision D-2020-073, la Régie reportait au présent dossier l'examen des différentes options quant à la socialisation du GNR invendu¹⁶. En réaction à l'évolution des principes découlant des diverses décisions rendues par la Régie (les décisions D-2020-057 et D-2020-057), suite à l'entrée en vigueur du Règlement, Gazifère a effectué une seconde analyse des options possibles quant à la socialisation des surplus de GNR afin de déterminer laquelle devait être retenue et proposée dans le cadre du présent dossier. Suivant cette analyse, Gazifère est d'avis que la solution à retenir est la socialisation du GNR invendu¹⁷ deux ans après l'achat initial. À titre d'exemple, les volumes de GNR achetés en 2021 et invendus à la fin de cette même année seraient socialisés sur l'ensemble de la clientèle n'ayant pas acheté volontairement, en 2021, sensiblement l'équivalent du minimum requis par le Règlement (dans ce cas-ci 1 %) pour l'année 2023.

¹⁶ D-2020-073, dossier R-4113-2019, page 16, paragraphe 55.

¹⁷ Il est entendu que les volumes socialisés représenteront uniquement l'écart entre les volumes vendus et la quantité minimale requise par le Règlement. En aucun cas, Gazifère ne socialisera les volumes de GNR achetés au-delà de cette quantité minimale.

Plus précisément, cette option de socialisation s'appliquerait de la manière suivante :

Années	Étapes	Phase du dossier, le cas échéant
2021	Achat de la quantité réglementaire minimale de GNR pour l'année 2021	
2022	Détermination de la quantité de GNR achetée en 2021 et invendue à la fin de cette même année	Fermeture des livres réglementaires 2021
2022	Dépôt de la cause tarifaire 2023, incluant la socialisation des coûts du GNR invendu	Cause tarifaire 2023 (août 2022)
2023	Socialisation des coûts à la clientèle de Gazifère en 2023	

3.3.1 Modalités de la socialisation

Afin d'assurer un bon fonctionnement de la socialisation du GNR invendu ainsi qu'une équité entre les clients de l'entreprise, Gazifère propose de mettre en place les modalités suivantes.

Tous les clients n'ayant pas atteint un pourcentage de GNR égal à 1 % de leur consommation annuelle totale se verront imposer un tarif lié à la socialisation représentant la socialisation des coûts du GNR invendu. La formule que Gazifère propose d'utiliser, laquelle est présentée ci-dessous, a pour objectif de déterminer si un client achetant volontairement du GNR, atteint ou non le pourcentage minimal requis, de manière à éviter d'avoir à supporter le coût additionnel associé à la socialisation des coûts du GNR invendu.

$$\text{Pourcentage mensuel de GNR choisi par le client (\%)} * \text{Nombre de mois}$$

Cette formule sera appliquée de deux manières différentes précisées dans le tableau ci-dessous, dépendamment du type de client, afin d'assurer une équité entre la clientèle de Gazifère :

Type de client	Application
Client « nouveau », soit celui adhérant au tarif GNR en devenant acheteur volontaire pour une première fois	<p>La formule, dans le cas d'un nouveau client, sera appliquée de la manière suivante :</p> <p style="text-align: center;"><i>Pourcentage choisi (%) * nombre de mois à partir de l'adhésion</i></p> <p>Dans ce cas, le résultat de la formule devra être égal au nombre de mois depuis l'adhésion de ce client au tarif GNR. Par exemple, un client qui achète volontairement du GNR pour une première fois le 1^{er} juin, devra avoir un pourcentage annuel total de 6 % à la fin de l'année afin d'éviter d'être assujéti au tarif associé à la socialisation.</p>
Client « existant », soit celui ayant déjà adhéré au tarif GNR	<p>Dans le cas d'un client existant (par exemple, un client qui termine sa deuxième année de consommation de GNR), la formule devra donner un résultat minimum de 12 %, soit :</p> <p style="text-align: center;"><i>Pourcentage choisi (%) * nombre de mois de l'année = 12</i></p>

Tel que mentionné ci-dessus, l'objectif de cette manière de procéder est d'encourager la clientèle à adhérer au tarif GNR à un taux minimal équivalent sensiblement à 1 % de leur consommation annuelle totale.

Pour tout client n'ayant pas atteint la quantité minimale de GNR sensiblement équivalente à 1 % de sa consommation (annuelle, dans le cas d'un client existant, ou équivalente au nombre de mois depuis son adhésion, dans le cas d'un nouveau client) de l'année qui vient de se terminer, Gazifère appliquera le cavalier tarifaire associé à la socialisation des coûts du GNR invendu afin de répartir entre lesdits clients le montant résiduel du CER de ladite année

Afin d'adoucir l'introduction des coûts associés à la socialisation des surplus de GNR, Gazifère prévoit introduire des modalités permettant le paiement étalé sur une période de douze mois via un cavalier tarifaire établi sur la base des volumes.

Dans l'éventualité où un client de Gazifère déménage en cours d'année, sa contribution à la socialisation du GNR invendu sera alors interrompue. Dans ces circonstances, le montant résiduel des coûts du GNR invendu se créera automatiquement. Gazifère déposera donc une

proposition de liquidation de ces coûts résiduels dans le cadre de la prochaine socialisation des coûts du GNR invendu¹⁸.

De plus, tel que présenté dans le dossier R-4113-2019, Gazifère ne prendra pas en considération, dans le calcul de ses besoins en GNR pour l'année 2021, les volumes de GNR que les clients assujettis au service-T pourraient injecter dans le réseau de distribution, puisqu'à ce jour, aucun client en service-T n'a signalé son intention à cet égard. Ces volumes seraient alors considérés en surplus du volume minimal de GNR requis par le Règlement pour l'année 2021, soit 1 %¹⁹. Advenant que des clients en service-T injectent du GNR dans le réseau de Gazifère au cours de l'année 2021, l'entreprise propose que ces volumes soient ajoutés à ceux déjà vendus à sa clientèle volontaire, ayant ainsi pour effet de diminuer la portion requise pour la socialisation. Ainsi, les volumes injectés par les clients en service-T et pris en compte dans l'atteinte de l'obligation de Gazifère viendraient remplacer une part équivalente des volumes de GNR initialement acquis par Gazifère pour satisfaire ses besoins de l'année 2021 et cette part serait ajoutée à l'inventaire virtuel.

3.3.2 Cas particulier pour les participants en 2020

Tel que susmentionné, l'année 2020 est celle qui marque l'arrivée du GNR dans le réseau gazier de Gazifère. Puisque l'année est déjà grandement entamée et que le GNR ne sera disponible qu'à compter du mois de septembre, Gazifère a réfléchi aux options de traitement des coûts associés au GNR invendu à la fin de l'année 2020. Gazifère propose donc, de manière exceptionnelle, de mettre en place l'une des deux options suivantes.

1. Aucune socialisation des surplus de l'année 2020

La première option évaluée par Gazifère consiste à ne procéder à aucune socialisation des coûts du GNR invendu au cours de l'année 2020 aux fins des tarifs applicables en 2022. Ce faisant, Gazifère est consciente que dans l'éventualité où elle n'arriverait pas à vendre la totalité du GNR

¹⁸ Par exemple, une proposition de liquidation des coûts résiduels pour l'année 2021 serait présentée dans le cadre du dossier de la cause tarifaire 2023.

¹⁹ Une proposition à l'égard des volumes en provenance des clients en service-T sera davantage détaillée dans la phase 3B du présent dossier.

de 2020 au courant de la même année, elle ne respecterait pas son obligation de livraison d'une quantité minimale de GNR pour l'année 2020. Toutefois, puisque l'offre d'achat de GNR sera présentée à la clientèle de Gazifère dans le dernier tiers de l'année 2020, cela laisse peu de temps aux clients pour se familiariser avec le produit et l'adopter. Le surcoût associé à la quantité de GNR invendu pourrait être important si la demande de la clientèle au cours des derniers mois de l'année 2020 était faible. Cela étant dit, cette option ne permet pas à Gazifère de se conformer à son obligation réglementaire et n'est pas dans l'intérêt de sa clientèle.

2. Socialisation sur l'ensemble de la clientèle

La deuxième option, préconisée par Gazifère, est celle prévoyant la socialisation des coûts associés au GNR invendu en 2020 sur l'ensemble de la clientèle non participative de l'entreprise, en 2022. Gazifère propose d'appliquer, dans ce cas, la même stratégie de socialisation présentée à la section 3.3 du présent document ainsi que les modalités pour son application pour l'année 2021 (section 3.3.1). Elle suggère donc d'effectuer un suivi des volumes de GNR invendu dans le cadre de la fermeture des livres réglementaires 2020. Les coûts de ces volumes seront inclus dans la phase 5 (mise à jour du dossier tarifaire) du présent dossier. Cependant, la mise en place de l'option d'achat volontaire étant difficile pour les prochains mois, Gazifère propose que le pourcentage requis pour 2020 soit de 4 % au lieu de 12 % pour les clients volontaires (l'équivalent de 1 % pour les mois de septembre à décembre 2020).

Gazifère demande donc à la Régie d'autoriser les modalités de disposition du CER pour l'année 2021 selon l'option et les modalités présentées à la section 3.3 ainsi que d'autoriser les modalités de disposition du CER de 2020 selon l'option retenue à la section 3.3.2.

4. Stratégie tarifaire

4.1 Reconduction de l'approche tarifaire présentée dans le dossier R-4113-2019

Gazifère demande à la Régie de reconduire, à compter de l'année 2021, la stratégie tarifaire présentée dans le dossier R-4113-2019²⁰ et approuvée aux termes de la décision D-2020-073²¹ pour l'année 2020.

Gazifère reporte la demande de fixation du taux de GNR pour l'année 2021 à la phase 3B. Gazifère s'engage à présenter, également en phase 3B, les cavaliers tarifaires représentant le prix prévu du GNR pour chacune des catégories de clients.

4.2 Conditions et modalités

Tel qu'indiqué à la section 3.2.2.5 de la présente preuve, le prix de la molécule GNR serait fixé annuellement et présenté pour approbation dans le cadre de la cause tarifaire. Si Gazifère devait, en cours d'année, faire l'achat de GNR additionnel afin de répondre à la demande de sa clientèle, elle veillerait à respecter les conditions énoncées à la section 3.2.3 ci-dessus. Gazifère ne prévoit pas mettre à jour le taux annuel de GNR en cours d'année. Elle propose de procéder, à cet égard, de la même façon que pour la gestion du SPEDE, soit par l'entremise du CER et du CFR.

Les autres paramètres dont sont composés les cavaliers tarifaires, soit le transport et la fourniture de gaz naturel, seront mis à jour chaque trimestre, en même temps que la mise à jour des tarifs (tarif 200). Quant au coût d'achat des droits d'émissions de carbone, il sera mis à jour en même temps que le calcul du cavalier tarifaire pour le marché du carbone présenté dans la cause tarifaire.

²⁰ Dossier 4113-2019, pièce B-0005, GI-1, document 1, sections 4.1 et 4.2 (pages 24 à 28 de 33) et section 4.4 (pages 29 à 32 de 33). La section 4.3 de cette pièce (GI-1, document 1) est légèrement modifiée suite à l'approche suggérée au paragraphe 3.2.3 de la présente preuve.

²¹ D-2020-073, dossier R-4113-2019, page 20, paragraphe 71.

5. Mise en marché

Suite à la décision D-2020-073, Gazifère a donné le coup d'envoi à sa stratégie de marketing et de communication liée au GNR, laquelle se divise en trois phases : 1) Éducation et sensibilisation 2) Vente 3) Diffusion des impacts.

L'objectif de la phase 1 est de positionner Gazifère comme une entreprise écoresponsable et un acteur important dans le développement régional d'énergie de transition. Pour y arriver, l'élément principal de la stratégie reposera sur la création d'un microsite dédié à la sensibilisation et l'éducation sur l'importance d'amorcer une transition vers des énergies plus vertes, dont le GNR, mais aussi l'hydrogène et d'autres énergies renouvelables. Le www.energie-inspirante.com sera le point d'ancrage des diverses activités de communication et sera principalement appuyé par une campagne de marketing numérique, de contenu et de média. Cette phase vise également l'identification de clients prospects, soit des clients intéressés à être les premiers à investir dans l'achat de GNR. Cette phase se déroulera en continu et chevauchera la phase 2.



La phase 2, soit la vente du GNR, porte sur les activités de promotion des ventes du GNR. À cet égard, Gazifère compte miser sur des innovateurs comme ambassadeurs dans la communauté, en leur offrant une reconnaissance sociale suite à leur effort pour supporter un virage vert. Une campagne de marketing numérique, de contenu et de média sera également lancée auprès de notre clientèle afin de l'inviter à acheter du GNR.

La phase 3 consiste à diffuser et promouvoir les résultats de la vente de GNR ainsi qu'à dévoiler l'impact environnemental pour la franchise. Les économies de CO₂, le nombre de clients résidentiels et le nombre de commerces ayant participé volontairement seraient des informations diffusées afin de souligner l'engagement environnemental de la clientèle et d'encourager les autres clients de Gazifère à amorcer leur virage vert.

Gazifère n'entrevoit pas la nécessité d'un budget additionnel particulier afin d'assurer la réalisation de ces activités de mise en marché du GNR pour 2021. Soulignons au passage que Gazifère sera le premier consommateur de l'Outaouais à opter pour un approvisionnement de GNR à 100 %, dès le mois de septembre 2020, pour ses besoins en franchise.

6. Conclusion

L'introduction du GNR dans les réseaux des distributeurs gaziers québécois est encore à ses premiers balbutiements, le Règlement ayant été adopté depuis à peine plus d'un an. Au cours de l'année 2019, Gazifère a travaillé à l'élaboration d'une stratégie pouvant répondre à sa nouvelle obligation réglementaire. Cette stratégie a été approuvée par la Régie dans sa décision D-2020-073 et Gazifère s'active ardemment à la mise en place de cette dernière. De plus, l'offre de vente de GNR proposée par Gazifère apporte un large éventail de bénéfices, pour elle et sa clientèle, notamment celui de se positionner comme un participant actif dans l'atteinte des cibles de la Politique énergétique 2030 et de son Plan d'action. Finalement, la stratégie proposée ci-dessus, soit celle de vendre le GNR sur une base d'achat volontaire, ainsi que de socialiser, au besoin, les coûts correspondant au GNR invendu afin de respecter son obligation réglementaire, permet à Gazifère, outre le fait de se conformer au Règlement, de minimiser l'impact tarifaire sur les clients non volontaires et d'optimiser l'achat de GNR afin d'atteindre des volumes supérieurs au minimum requis en vertu des obligations réglementaires de l'entreprise. De plus, la mise en place d'un inventaire virtuel est une solution adaptée à la réalité de Gazifère, minimisant les coûts administratifs et réglementaires et offrant une grande flexibilité afin de permettre l'éclosion de nouveaux projets dans la franchise, élément important de la Politique énergétique 2030, tel que l'a identifié la Régie dans la décision D-2020-057 :

« Comme mentionné à la Politique énergétique, un critère de succès pour l'augmentation de la production du GNR est l'accès aux réseaux de transport et de distribution. En effet, pour que la production augmente, encore faut-il que les producteurs aient accès à un marché (...). »²²

²² D-2020-057, R-4008-2017, pages 59 et 60, paragraphe 210.
Original : 2020-09-11

Numéro de la proposition	Proposition de Gazifère
Proposition 1 : Stratégie de vente du GNR	Maintien de la stratégie de vente du GNR sur une base d'achat volontaire et socialisation de la balance des coûts sur le reste de la clientèle, le cas échéant, pour les années à venir, et ce, à compter de l'année 2021
Proposition 2 : Procédures de mise en place de la stratégie de vente du GNR	Maintien des procédures approuvées dans le dossier D-4113-2019 et résumées dans le présent document à la section 3.1, pour les années à venir, et ce, à compter de l'année 2021.
Proposition 3 : Maintien du CRI et création d'un CER	Maintien de l'utilisation d'un CER ainsi que la création d'un CRI pour les années à venir, et ce, dès l'année 2021, le tout tel qu'exposé à la section 3.2.2.5 du présent document.
Proposition 4 : Création d'un inventaire virtuel	Permettre la gestion de l'inventaire de manière virtuelle et pluriannuelle
Proposition 5 : Manque ou surplus de GNR	Permettre à Gazifère d'acheter du GNR pour répondre aux besoins additionnels de sa clientèle s'il y a lieu, conformément aux modalités énoncées à la section 3.2.3
Proposition 6 : Socialisation du GNR à compter de 2021	Autoriser les modalités de disposition du CER pour l'année 2021 selon l'option et les modalités présentées à la section 3.3
Proposition 7 : Socialisation du GNR invendu en 2020	Autoriser les modalités de disposition du CER de l'année 2020 selon l'option et les modalités présentées à la section 3.3.2.
Proposition 8 : Stratégie tarifaire ainsi que ses conditions et modalités	Maintien de la stratégie tarifaire et de ses conditions et modalités, lesquelles ont été approuvées dans le dossier R-4113-2019.