

## DOMINIQUE NEUMAN

AVOCAT

5159, BOUL. ST-LAURENT  
MONTRÉAL (QC) H2T 1R9  
TÉL. 514 903 7627  
COURRIEL energie @ mlink.net

MEMBRE DU BARREAU DU QUÉBEC

Le 2 novembre 2023

M<sup>e</sup> Véronique Dubois, Secrétaire de la Régie  
Régie de l'énergie  
500, boulevard René-Lévesque Ouest  
5e étage, bureau 5.100, CP 43  
Montréal (Québec)  
H2Z 1W7

Re: Dossier RDÉ R-4194-2022, Phase 3A (Cause tarifaire 2023-2024 de Gazifère inc.).  
***Demande de renseignement no. 3A à Gazifère inc. par le Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIÉE).***

---

Chère Consœur,

Il nous fait plaisir de déposer ci-après la demande de renseignements no. 3A à *Gazifère inc.* par le *Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIÉE)* au présent dossier.

Espérant le tout à votre entière satisfaction, nous vous prions, Chère Consœur, de recevoir l'expression de notre plus haute considération.



Dominique Neuman, LL.B.

Procureur du *Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIÉE)*, regroupant les organismes suivants : l'*Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (AQLPA)*, *Stratégies Énergétiques (S.É.)*, le *Groupe d'Initiatives et de Recherches Appliquées au Milieu (GIRAM)* et *Énergie solaire Québec (ÉSQ)*.

p.j.

c.c. La demanderesse et les intervenants, par le *Système de dépôt électronique de la Régie (SDÉ)*.



**RÉGIE DE L'ÉNERGIE  
DOSSIER R-4194-2022 – PHASE 3A - CAUSE TARIFAIRE 2023-2024 DE GAZIFÈRE INC.**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO. 3A À GAZIFÈRE INC.**

**PAR  
LE REGROUPEMENT POUR LA TRANSITION,  
L'INNOVATION ET L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUES  
(RTIEÉ)**

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>A)</b>	<b>PLAN D'APPROVISIONNEMENT POUR L'ANNÉE TÉMOIN 2024.....</b>	<b>2</b>
<b>B)</b>	<b>CALCUL DU PRIX DE LA MOLÉCULE DE GSR.....</b>	<b>3</b>
<b>C)</b>	<b>VENTES À DES CLIENTS VOLONTAIRES DE GSR ET SOCIALISATION DU COÛT DE LA MOLÉCULE DE GSR.....</b>	<b>5</b>
<b>D)</b>	<b>ALLOCATION DES COÛTS ET INTERFINANCEMENT.....</b>	<b>10</b>

**A) PLAN D'APPROVISIONNEMENT POUR L'ANNÉE TÉMOIN 2024**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-1**

**Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0211](#), GI-72, Doc. 2, Extrait du tableau :

GAZIFÈRE INC. COÛT TOTAL DES APPROVISIONNEMENTS GAZIERS POUR L'ANNÉE TÉMOIN 2024 CAUSE TARIFAIRE 2024 - Phase 3A													
1000 m3	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6	Col. 7	Col. 8	Col. 9	Col. 10	Col. 11	Col. 12	Col. 13
	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	TOTAL
1 CONTRACT DEMAND	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	
2													
3 TOTAL DELIVERIES	31 091,7	26 689,3	25 057,7	14 012,6	8 791,4	6 726,3	6 283,8	6 815,3	6 826,0	14 396,6	18 590,5	28 266,2	193 547,5 (1)
4 TOTAL SALES	25 085,6	21 426,4	19 809,7	10 184,6	5 585,6	4 014,8	3 514,6	3 976,5	4 033,9	10 473,2	13 945,0	22 482,0	144 532,1
5 ONTARIO T-SERVICE RECEIPTS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6 WESTERN T-SERVICE	6 002,0	5 259,2	5 243,9	3 824,1	3 201,7	2 707,6	2 765,1	2 834,7	2 788,2	3 919,3	4 641,5	5 780,1	48 967,5
7 WESTERN T-SERVICE 131.5 M <sup>3</sup> /JOUR	4,1	3,7	4,1	3,9	4,1	3,9	4,1	4,1	3,9	4,1	3,9	4,1	48,0
8 GAS COST CALCULATION													
9													
10 RATES EB-2023-0072 Tarif 200 au 1er avril 2023													
11													
12													

**Demande(s) :**

- 3A.1.1** Est-ce que Gazifère prévoit une décroissance de la demande dans un ou plusieurs de ses marchés en 2024 ? Veuillez décrire et élaborer en quantifiant.
- 3A.1.2** Veuillez spécifiquement indiquer si la demande gazière de Gazifère dans un ou plusieurs de ses marchés en 2024 est affectée à la baisse par des interdictions municipales ou gouvernementales d'équipements gaziers ou de conversions au gaz ? Veuillez décrire et élaborer en quantifiant la décroissance éventuelle prévue par marché en 2024.
- 3A.1.3** Veuillez spécifiquement décrire et quantifier la prévision de la conversion de clients gaziers vers la biénergie électricité-gaz dans les différents marchés en 2024.
- 3A.1.4** Quel est l'état des démarches jusqu'à ce jour et votre prévision quant à ces démarches durant la suite de l'année 2023 et en 2024 concernant une éventuelle entente entre Gazifère et Hydro-Québec Distribution pour la conversion des clients gaziers à la biénergie électricité-gaz ? Prévoyez-vous loger une demande particulière à ce sujet sous peu à la Régie ?



**Demande(s) :**

- 3A.2.1** Dans les chiffres présentés à la référence i), veuillez confirmer que l'obligation prévue de Gazifère pour 2024, 2025 et 2025 sont bien les montants présentés.
- 3A.2.2** Si non, veuillez présenter les montants avec les calculs de support.
- 3A.2.3** Dans le tableau présenté à la référence ii), veuillez confirmer que le montant d'achat de GSR prévu pour 2024 est bien de 145 307 GJ ?
- 3A.2.4** Veuillez expliquer l'écart entre le montant (144 000 GJ) de la référence i) pour 2024 et le 145 307 GJ de la référence ii). Est-ce une marge de sécurité comme le fait Énergir (20 %) ? Dans votre réponse, veuillez spécifiquement indiquer si Gazifère planifie une telle marge de sécurité.
- 3A.2.5** Veuillez expliquer et quantifier si ce montant devrait augmenter de façon importante pour 2025 et 2026 ?

**C) VENTES À DES CLIENTS VOLONTAIRES DE GSR ET SOCIALISATION DU COÛT DE LA MOLÉCULE DE GSR**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-3**

**Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0200, GI-67, Document 1](#), Témoignage de Jean-François Tremblay, Page 4, section R.8, lignes 14 à 20 :

Tarifs GSR :

*Gazifère fait l'acquisition de GSR afin de satisfaire à l'obligation de livraison d'une quantité annuelle de GSR prévue au Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur<sup>7</sup>. Cette initiative permet de contribuer directement à lutte contre les changements climatiques. **À cet égard, Gazifère entend devenir le 1er distributeur gazier en Amérique du Nord à offrir une source d'énergie 100% verte et renouvelable, en complémentarité avec les autres énergies décarbonées offertes à sa clientèle.***

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0202, GI-68, Document 1](#), Taux de socialisation du GSR, Page 4 :

**Dans un contexte où l'approvisionnement en GSR est plus onéreux en 2024 qu'il ne l'était en 2023 en raison des contrats signés à ce jour et a pour effet d'éloigner Gazifère de son objectif de maintenir un prix de vente autour de 25\$/GJ, Gazifère estime qu'une augmentation supplémentaire du prix de vente du GSR va contribuer à freiner l'adhésion de la clientèle aux Tarifs GSR, voir même influencer la clientèle volontaire à quitter le Tarif GSR. D'ailleurs, en imposant à la clientèle volontaire d'assumer l'écart de coûts par l'entremise des Tarifs GSR,**

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

- 3A.3.1** À référence (i), Gazifère nous mentionne qu'il entend devenir le 1<sup>er</sup> distributeur gazier en Amérique du Nord à offrir une source d'énergie 100% verte et renouvelable. Veuillez concilier cette affirmation vu que d'autres Distributeurs tels que Énergir, BC Fortis, Enbridge, et autres, offrent déjà du GSR de source d'énergie 100% verte et renouvelable à leurs clients. Veuillez élaborer.

**3A.3.2** A la référence (ii), Gazifère s'inquiète de l'impact à la hausse des prix des contrats d'approvisionnement en GSR sur son objectif de coût moyen d'approvisionnement de GSR à 25 \$/GJ. Veuillez expliquer comment Gazifère prévoit gérer cette hausse dans un contexte où d'autres distributeurs annoncent déjà des coûts de contrats à long terme de 45 \$/GJ. Veuillez élaborer.

#### **DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3-4**

##### **Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0202, GI-68, Document 1](#), Taux de socialisation du GSR, Page 4:

*Gazifère pénalise doublement les nouveaux clients qui adhèrent au GSR, car ceux-ci paieront un tarif plus élevé que nécessaire en raison de l'écart de prix ayant affecté l'année 2022 alors qu'ils devront également supporter un taux de socialisation plus élevé, reflétant les approvisionnements réels en GSR de l'année 2022. **Par ailleurs, les clients volontaires en 2022 qui décideront de mettre fin à leur adhésion en 2024 en raison de l'augmentation des Tarifs GSR ne payeront pas leur part de l'écart de coûts. Enfin, il est important de ne pas oublier que les clients volontaires qui adhèrent au GSR permettent de réduire les coûts à récupérer auprès des clients non volontaires. Dans ce contexte, il n'est pas souhaitable de nuire ou de décourager la contribution de la clientèle volontaire au GSR puisque cela aurait pour effet d'augmenter la portion qui devra finalement être assumée par les clients non volontaires.** À la lumière de ce qui précède, Gazifère estime donc qu'il serait préférable que l'écart de coûts soit entièrement récupéré via le processus de socialisation et résume ci-dessous les avantages et inconvénients de l'approche proposée. Il importe de préciser que la présente demande vise uniquement le traitement de l'écart de coût de l'année 2022.*

*[Souligné en caractère gras par nous]*



- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0202, GI-68, Document 1](#), Taux de socialisation du GSR, Page 5:

Avantages de l'approche retenue par Gazifère (traitement de l'écart de coûts via le processus de socialisation)	Désavantages de l'approche retenue par Gazifère (traitement de l'écart de coûts via le processus de socialisation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne freinera pas davantage l'adhésion volontaire</li> <li>• Ne mènera pas au désengagement des clients volontaires</li> <li>• Ne pénalisera pas doublement les nouveaux clients qui feront le choix d'adhérer volontairement au GSR en 2024</li> <li>• Récompense financièrement le choix d'avoir adhéré volontairement à l'un des Tarifs GSR en 2022 (la stratégie de vente actuelle du GSR n'offre aucun avantage économique aux clients qui optent volontairement pour le Tarif GSR. Ce sont les clients non volontaires qui bénéficient d'un avantage économique en voyant leur obligation diminuer des ventes volontaires)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fera en sorte d'augmenter légèrement le taux de socialisation applicable à la clientèle non volontaire.</li> <li>• Les clients qui étaient volontaires en 2022 n'auront pas assumé l'écart entre le prix de vente du GSR et les coûts réels d'approvisionnement.</li> </ul>

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- (iii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0200, GI-67, Document 1](#), Témoignage de Jean-François Tremblay, Page 5, section R.8, lignes 8 à 15:

Taux de socialisation du GSR :

*En 2022, Gazifère a fixé le prix de vente du GSR en s'appuyant sur un scénario d'approvisionnement qui ne s'est pas concrétisé. Ce faisant, et **pour satisfaire à son obligation réglementaire, Gazifère a fait l'acquisition de GSR auprès d'autres fournisseurs, à des prix différents de celui ayant servi à fixer le prix de vente du GSR pour l'année 2022.** Le document GI-68, document 1 statut du traitement applicable à l'écart entre les coûts d'achat réel et le prix de vente du GSR facturé à la clientèle volontaire en 2022 et détermine le taux de socialisation du GSR applicable à l'année 2024.*

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

- 3A.4.1** Quel est la pratique des autres Distributeurs pour le cas décrit dans la référence (i) ?
- 3A.4.2** Le tableau (ii) semble présenter l'augmentation du taux de socialisation du GNR comme un désavantage. Dans le cadre de la stratégie de verdissement du réseau de Gazifère, ceci ne devrait-il pas constituer plutôt un avantage pour les clients non volontaires ? Un pourcentage de socialisation plus grand ne pourrait-il pas être vu comme favorisant l'accroissement des volumes de clients volontaires du fait que les tarifs du GNR et du GNT se rapprocheront ?
- 3A.4.3** À La référence (iii), Gazifère propose de faire payer les clients 2024 non volontaires de GSR pour un GSR de 2022. N'y aurait-il pas lieu de faire plutôt payer les clients 2022 non volontaires de GSR en 2022 pour un GSR de 2022 (et de répartir seulement les montants des clients 2022 qui aurait déménagé au cours de l'année 2024 sur les clients 2024). Veuillez élaborer quant à cette possibilité.
- 3A.4.4** N'y aurait-il pas d'autre d'options, telles que la biénergie, qui permettraient de réduire l'impact de l'augmentation de la facture du client volontaire GSR ? Veuillez élaborer.

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-5**

**Référence(s) :**

- i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0194](#) , Suivi de Gazifère relativement au statut des livraisons de GSR requises pour l'année 2023, Page 2 :

*Le fournisseur numéro 1, dont les livraisons devaient débiter au mois de juillet 2023, **a dû reporter la mise en marche de ses installations au mois de septembre 2023.** Le fournisseur s'affaire toutefois à finaliser le branchement des équipements et Gazifère estime, basé sur ses plus récents échanges avec l'entreprise, qu'elle devrait recevoir, d'ici la fin d'année, un volume qui variera **entre 40 000 et 50 000 GJ.***

*Le tableau suivant présente donc les volumes attendus en 2023 :*

	Volumes minimaux attendus en 2023, en date du 29 juin 2023	Volumes maximaux attendus en 2023, en date du 29 juin 2023
Fournisseur 1	40 000 GJ	50 000 GJ
Fournisseur 2	132 000 GJ	150 000 GJ
Total	172 000 GJ	200 000 GJ
Obligation réglementaire minimale 2023	142 805 GJ	142 805 GJ

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

- 3A.5.1** Le fournisseur 1 de la référence i) a-t-il commencé ces livraisons tel que prévu en septembre 2023 ?
- 3A.5.2** Veuillez mettre à jour le tableau présenté à la référence i) en date du 1<sup>er</sup> novembre 2023.
- 3A.5.3** Veuillez indiquer si ces deux contrats incluent l'achat de tous les attributs environnementaux incluant notamment les droits de création d'Unités de décarbonation selon le RCP (Unités de conformité – UC – en vertu du [Règlement sur les combustibles propres \(le RCP\), DORS/2022-140](#)).
- 3A.5.4** Veuillez indiquer si Gazifère a l'intention (ou a déjà commencé) de participer au marché du RCP afin de réduire le coût de son GSR pour ces clients, surtout dans un contexte où elle demande à la Régie d'augmenter le taux de socialisation pour ne pas affecter son tarif de GSR. Veuillez élaborer.

**D) ALLOCATION DES COÛTS ET INTERFINANCEMENT**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-6**

Référence(s) :

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0223](#), GI-78, Document 1 et suivants, Témoignage de Monsieur Brandon So, Pièce GI-78, Document 2.1. pages 1 et 2 :

GAZIFERE INC.  
REVENUE TO COST COMPARISONS  
December 31, 2024

ITEM NO.	DESCRIPTION	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6	Col. 7
		TOTAL	TARIF 1	TARIF 2	TARIF 3	TARIF 4	TARIF 5	TARIF 9
1.	Revenues	74 832,2	26 979,0	44 492,8	26,3	262,6	934,5	2 136,9
2.	Costs of Service	74 832,2	26 968,6	44 333,2	26,3	212,6	948,5	2 342,8
3.	Over/Under Contribution	-	10,4	159,6	(0,0)	50,0	(14,0)	(206,0)
4.	Over/Under Contribution (\$ per 10**3 delivered)	-	0,1	2,3	(0,2)	13,3	(0,8)	(9,5)
5.	Revenue to Cost Ratio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,23	0,99	0,91

GAZIFERE INC.  
REVENUE TO COST COMPARISONS EXCLUDING GAS SUPPLY COMMODITY COSTS  
December 31, 2024

ITEM NO.	DESCRIPTION	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6	Col. 7
		TOTAL	TARIF 1	TARIF 2	TARIF 3	TARIF 4	TARIF 5	TARIF 9
1.	Revenues	40 136,6	10 509,9	28 377,8	8,5	170,2	553,9	516,4
2.	Costs of Service	40 136,6	10 499,3	28 237,4	8,5	117,2	551,9	722,4
3.	Over/Under Contribution	(0,0)	10,6	140,4	(0,0)	53,0	2,0	(206,0)
4.	Over/Under Contribution (\$ per 10**3 delivered)		0,1	2,0	(0,3)	14,1	0,1	(9,5)
5.	Return on Rate Base	6,7%	6,7%	6,8%	6,6%	16,4%	6,8%	0,7%
6.	Revenue to Cost Ratio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,45	1,00	0,71

- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0226](#), GI-79, Document 1 et suivants, Témoignage de Madame Jackie Collier et de Monsieur Anton Kacicnik, Pièce GI-79, Document 1.1. page 1 :

Rate Class	Average Use m3	Distribution Only			
		Existing	Proposed	Impact	
		D-2023-055	R-4194-2022	(\$)	%
		2023	2024		
	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5
Rate 1	22,958	\$ 2,707	\$ 2,903	\$ 196	7.2%
Rate 1 INDUS	376,154	\$ 44,345	\$ 47,556	\$ 3,211	7.2%
Rate 2	1,652	\$ 636	\$ 674	\$ 38	6.0%
Rate 3	90,000	\$ 7,945	\$ 8,456	\$ 512	6.4%
Rate 4	3,758,040	\$ 162,289	\$ 170,240	\$ 7,951	4.9%
Rate 5	17,250,000	\$ 520,035	\$ 553,893	\$ 33,858	6.5%
Rate 9	7,203,568	\$ 155,564	\$ 172,136	\$ 16,571	10.7%

- (iii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0226](#), GI-79, Document 1 et suivants, Témoignage de Madame Jackie Collier et de Monsieur Anton Kacicnik, Pièce GI-79, Document 2, page 3, Réponse 4 :

A.4 Below is a summary of the proposed 2024 bill impacts for all customer classes expressed on a Sales service and T-service (excludes commodity) basis.

<u>Rate Class</u>	<u>Sales Service</u>	<u>T-Service</u>
Rate 1	2.5%	3.0%
Rate 2	3.6%	4.2%
Rate 3	2.2%	2.6%
Rate 4	1.8%	1.9%
Rate 5	1.9%	2.3%
Rate 9	2.1%	2.8%

**Demande(s) :**

- 3A.6.1** Veuillez indiquer la signification de l'expression « (\$ per 10\*\*3 delivered) » aux deux pages de GI-78, Document 2.1 en référence (i), en déposant une version rectifiée de cette pièce.
- 3A.6.2** Nous vous félicitons pour votre prévision de maintien à 1 du ratio Revenu/coût (excluant le coût de l'approvisionnement en gaz) des tarifs 1, 2, 3 et 5. Vu la croissance du revenu prévu de distribution et de l'impact sur les factures pour 2014 montrée en références (ii) et (iii), quelle est votre prévision du délai qui sera encore nécessaire pour que ce ratio devienne 1 également pour les tarifs 4 et 9 ?
- 3A.6.3** Vu la croissance du revenu prévu de distribution et de l'impact sur les factures pour 2014 montrée en références (ii) et (iii), veuillez élaborer sur la possibilité d'un plus grand effort en 2024 pour réduire ou supprimer l'interfinancement entre les tarifs 4 et 9 ?
- 3A.6.4** Concernant les tableaux de la référence (i), nous nous demandons si une seconde méthode de présentation du ratio coût/revenu par catégorie tarifaire devrait aussi être considérée (en plus de celle appliquée dans ces tableaux) afin d'y inclure également la valeur des coûts évités par chaque catégorie tarifaire. Cette seconde méthode de présentation pourrait montrer la véritable valeur pour Gazifère du tarif interruptible. Vous serait-il possible de présenter une nouvelle version des tableaux de la référence (i) en y incluant la valeur des coûts évités par chaque catégorie tarifaire.
- 3A.6.5** Pour évaluer le ratio coût/revenu par catégorie tarifaire, existe-t-il d'autres utilités publiques ou des auteurs qui y incluent la valeur des coûts évités par chaque catégorie tarifaire ? Veuillez élaborer et fournir des exemples et des références.
-