

**Mémoire de la fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)**

**Portant sur la**

**Demande d'approbation du plan d'approvisionnement et de modification des Conditions de service et Tarif d'Énergir, s.e.c. à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2023**

**Préparé dans le cadre du dossier**

**R-4213-2022 – Phase 1**

**de la Régie de l'énergie du Québec**

**Par**

**Antoine Gosselin, économiste**

**Montréal, le 13 janvier 2023**

## 1. Introduction

Par sa décision D-2018-080, la Régie a approuvé une méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension de réseau (la Méthode). Énergir estime que le contexte a évolué depuis cette décision et que des développements récents ainsi que l'offre biénergie plaident en faveur d'une plus grande circonspection dans la projection des volumes de certains projets entièrement au gaz naturel traditionnel (GNT). Ces développements sont la publication du PEV 2030, l'interdiction de la conversion des appareils au mazout vers le GNT et l'interdiction annoncée du GNT dans les nouveaux bâtiments sur le territoire de la Ville de Montréal.

Concrètement, Énergir propose de modifier la Méthode afin de refléter le risque d'abandon lors du remplacement des appareils. Énergir évalue que ce remplacement devrait survenir environ 20 ans après l'installation initiale. Ainsi, Énergir propose de réduire de 40 à 20 ans la durée projetée des revenus et de certains coûts pour les clients visés par l'offre biénergie s'ils refusent de prendre un engagement ferme à consommer une quantité minimale de GNR ou à installer la biénergie.<sup>1</sup> Énergir ne définit pas quel serait le niveau de cet engagement ferme, mais ne s'oppose pas à ce que celui-ci soit sujet à une approbation de la Régie.<sup>2</sup> Elle indique cependant que « les seuils seront établis à des niveaux suffisamment élevés pour démontrer un engagement crédible et concret pour des solutions faibles en carbone ».

## 2. Commentaires de la FCEI

### 2.1 Risques de revenus

De manière générale, l'analyse de rentabilité a pour objectif de s'assurer qu'un nouveau client génère suffisamment de revenus pour couvrir les coûts qu'il engendre de manière à ne pas faire augmenter les tarifs de la clientèle existante. À l'instar d'Énergir, la FCEI croit pertinent d'évaluer la rentabilité d'un projet avec les paramètres les plus justes possibles afin de prendre une décision d'affaires éclairée avant d'investir les sommes requises pour le raccordement. Elle estime également que la préoccupation d'Énergir est légitime quant au risque de voir certains clients ne pas générer de revenus sur la durée totale de l'analyse de rentabilité. Toutefois, la FCEI soumet qu'Énergir n'a pas démontré en quoi ce risque était différent entre la clientèle s'engageant envers la biénergie (client biénergie) ou une quantité à définir de GNR (client GNR) et celle y préférant le GNT (client GNT). Certes, Énergir a soulevé des facteurs défavorables au GNT à long terme, dont la hausse du coût associé aux émissions de GES, mais ce seul constat ne permet d'aucune manière de conclure qu'un client optant aujourd'hui pour le GNT est plus à risque de quitter le service de distribution gazier dans 20 ans.

De fait, à l'opposé d'Énergir, la FCEI ne voit pas de motif raisonnable de conclure que les clients

---

<sup>1</sup> Voir la pièce B-0005, sections 2.1 et 2.2, pour la description détaillée des marchés visés et des modifications proposées à la Méthode, respectivement.

<sup>2</sup> B-0026, p. 11, réponse 2.3.

optant pour le GNT présentent un risque de perte de revenu supérieur aux clients GNR et biénergie. Au contraire, si le risque diffère entre ces clientèles, ce serait plutôt la clientèle GNR ou biénergie qui présenterait le plus grand risque. Afin de le démontrer, la FCEI compare ci-après la situation des clients GNR, GNT et biénergie selon différents scénarios. Elle pose pour ce faire les hypothèses suivantes applicables à l'ensemble des scénarios:

- 1) Le client GNT cherche à minimiser ses coûts sans égard aux attributs environnementaux.
- 2) Le client GNR est prêt à payer un peu plus cher pour un produit ayant une intensité carbone plus faible, mais favorise un prix plus faible à intensité carbone équivalente.
- 3) Les clients GNT et GNR feront face à la même offre énergétique dans 20 ans en termes de technologie (biénergie, tout au gaz et tout à l'électricité) et de prix des énergies (GNT<sup>3</sup>, GNR et électricité).
- 4) L'engagement minimal en GNR est de 50% des volumes sur 20 ans.

Lors du remplacement de ses équipements, le choix du client dépendra de deux choses : ses préférences individuelles et les options énergétiques qui s'offrent à lui. Pour les fins de la discussion, la FCEI suppose quatre options énergétiques dans 20 ans : tout GNT, GNR (+ de 50%), biénergie et tout électrique.

Afin de statuer sur le risque relatif des différents profils de clients, la FCEI évalue différents scénarios de coûts relatifs des différentes options.

*Scénario 1 : Coût de l'option tout électrique est plus économique que toutes les options incluant du gaz naturel*

En fonction des hypothèses présentées ci-dessus, si le coût du tout électrique est l'option la plus économique, tous les clients devraient migrer vers cette solution. Ainsi, le risque de revenu des clients GNT et GNR est égal à 100% tout comme celui du client biénergie.

*Scénario 2 : Coût du GNR est moins élevé que le coût du GNT*

Dans tous les scénarios où le GNR est plus économique que le GNT, le client GNT se comportera comme le client GNR. En effet, comme tous les scénarios incluant du GNT ne sont pas concurrentiels, toutes les options économiquement viables sont carboneutres et les deux clients choisiront donc les mêmes options, de même que le client biénergie. Ce scénario s'applique également à une situation où le GNT serait tout simplement interdit.

Les clients GNT et GNR présentent donc un risque de revenu identique sous ce scénario.

Le client biénergie ne présente pas de risque de revenu sauf si l'option tout électrique est la moins chère, comme discuté au scénario 1. Dans les deux autres cas, son revenu est maintenu (maintien

---

<sup>3</sup> À moins d'indication à l'effet contraire, le prix du GNT inclut celui associé aux émissions de GES.

de la biénergie), voire augmenté dans le cas où le scénario tout GNR est le plus économique. Toutefois, la FCEI doute que cette migration de la biénergie vers le tout au GNR soit très probable considérant les avantages de la biénergie en climatisation et les anticipations d'Énergir eu égard à la croissance du prix du GNR.

Il est à noter que ce scénario s'applique également à une situation où le GNT serait tout simplement interdit.

La FCEI souligne qu'un parallèle peut être fait entre ce scénario et les conditions évoquées par Énergir (prix du GNT trop élevé ou interdiction du GNT) pour conclure que les clients GNT sont plus risqués et justifier sa recommandation. Tel que démontré, cette conclusion est erronée.

### *Scénario 3 : Coût du GNT est moins élevé que le coût du GNR*

Dans ce scénario, la perte de revenu du client GNR sera supérieure ou égale à celle du client GNT. Ainsi, le client GNT présente un risque de revenu de distribution moins important que le client GNR.

En effet, si le coût du GNR est plus élevé que celui du GNT, le client GNR aura nécessairement un avantage économique plus important à passer à la biénergie puisque la réduction de volumes représentera une somme plus importante. Ainsi, si le client GNT a un intérêt à passer à la biénergie, il en ira de même du client GNR. Par contre, l'inverse n'est pas nécessairement vrai. Le client GNR pourrait avoir un intérêt économique à passer à la biénergie sans que ce soit le cas du client GNT. De plus, un intérêt environnemental pourrait s'ajouter à l'intérêt économique du client GNR, si cela lui permet de réduire sa consommation de GNT (rappelons que le client GNR n'a pas à consommer 100% de GNR).

La même logique s'applique pour le passage au tout électrique. Le tout électrique pourrait être avantageux pour le client GNR parce que les réductions de volumes génèrent suffisamment d'économies et/ou de bénéfices environnementaux, sans que ce soit le cas pour le client GNT. Par contre, si les bénéfices sont suffisants pour le client GNT, ils le seront aussi pour le client GNR.

Le client biénergie ne présente pas de risque de revenu sauf si l'option tout électrique est la moins chère, comme discuté au scénario 1, ou si les avantages environnementaux du tout électrique justifient un coût plus important. Dans les deux autres cas, son revenu est maintenu, voire augmenté dans le cas où les scénarios GNR/GNT sont plus économiques. Toutefois, la FCEI doute que cette migration de la biénergie vers le tout au GNR soit très probable considérant les avantages de la biénergie en climatisation et les anticipations d'Énergir eu égard à la croissance du prix du GNR.

En somme, la FCEI conclut que le client GNT présentera systématiquement un risque moindre ou égal à celui du client GNR. Par ailleurs, selon les scénarios, le client biénergie pourrait présenter un risque équivalent, supérieur ou inférieur au client GNT, mais la probabilité qu'il présente un risque inférieur paraît relativement faible.

Selon la FCEI, la conclusion d'Énergir à l'effet que le risque de revenu des clients GNT est supérieur à celui des clients GNR et biénergie résulte essentiellement de l'omission de considérer la possibilité pour le client GNT de migrer vers le GNR si cette solution est plus économique plutôt que vers le tout électrique et la possibilité pour le client GNR de migrer vers le tout électrique si cette solution est plus économique.

Par ailleurs, l'analyse d'Énergir, de même que celle de la FCEI ci-dessus, supposent que le client présent lors du remplacement des équipements est le même qui était présent lors de son raccordement au réseau. Or, pour une large proportion des installations, l'occupant au moment de remplacer les équipements de chauffage n'est pas le même que celui qui était présent au moment de l'installation initiale. Par exemple, on note qu'à ce jour les clients initiaux associés aux nouvelles installations de 2001 sont demeurés associés à leur installation pendant 13,6 ans en moyenne alors que plus de 20 années se sont écoulées depuis.<sup>4</sup> Ainsi, il est mathématiquement certain qu'au moins 30% des clients n'étaient plus présents après 20 ans.<sup>5</sup> Dans les faits, ce sont fort probablement moins de 50% des occupants initiaux qui sont toujours présents au moment de remplacer les équipements. Pour ces clients, la valeur indicative de la décision prise par les occupants initiaux sur la probabilité de maintien des revenus de distribution entre 20 et 40 est très limitée.

## 2.2 Un raisonnement circulaire

Un problème théorique important eu égard à la proposition d'Énergir est lié au fait qu'elle entraîne un raisonnement circulaire.

Pour l'illustrer, prenons un client qui n'accorde pas de valeur aux propriétés environnementales de son approvisionnement énergétique et qui, d'emblée, opterait pour le GNT. Toutefois, au cours de l'analyse de sa demande de raccordement, il est informé qu'il devra payer une contribution s'il opte pour le GNT, mais qu'il n'aura pas à payer de contribution s'il opte pour le GNR (puisque des revenus seront considérés sur 40 ans plutôt que 20). S'il opte effectivement pour le GNR, Énergir, selon son raisonnement sur le risque, interprètera erronément ce choix comme un signal que le client présente une préférence pour le GNR et un risque moindre pour la clientèle tandis que le client présente en réalité une préférence pour le GNT. C'est en fait l'économie immédiate associée à la présomption que le client préfère le GNR qui l'amène à choisir le GNR alors qu'il n'a aucune préférence pour ce produit. Puisqu'il est foncièrement un client à profil GNT, il se comporterait comme tel au moment de remplacer ses équipements. Autrement dit, ce n'est pas

---

<sup>4</sup> B-0026, p. 11, réponse 2.5

<sup>5</sup> Soit 70% des clients qui sont demeurés 20 ans et 30% qui ont quitté immédiatement.

parce que le client choisit le GNR que des revenus sont considérés sur 40 ans. C'est parce que des revenus sont considérés sur 40 ans qu'il choisit le GNR.

Considérant ce qui précède, la FCEI soumet qu'il n'y a pas lieu de traiter distinctement des clients GNT, GNR et biénergie dans le cadre des analyses de rentabilité. Toutefois, considérant l'évolution du contexte énergétique mise de l'avant par Énergir, la FCEI soumet que l'application de la proposition d'Énergir (prise en compte des revenus sur une période limitée à 20 ans) à l'ensemble ou à une portion des marchés visés, sans égard au choix énergétique des clients, devrait être envisagée.

### **2.3 Engagement à consommer du GNR**

Selon la proposition d'Énergir, un engagement à opter pour la biénergie ou à consommer une certaine quantité de GNR pendant une certaine durée permettrait de maintenir des revenus de distribution prévus sur 40 ans pour les fins de l'analyse de rentabilité.

Comme mentionné précédemment, Énergir se dit « disposée à déposer une demande de modification à la Méthode pour établir les seuils relatifs à la quantité et la durée de l'engagement ferme à consommer du GNR si la Régie le juge requis. »

Advenant le cas que la Régie accepte les modifications proposées par Énergir, la FCEI lui recommande d'exiger d'Énergir qu'elle dépose les critères d'engagement qu'elle entend mettre en place pour fin d'approbation.