

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^{er} octobre 2025**

**Préparé dans le cadre du dossier
R-4287-2024 – Phase 2
de la Régie de l'énergie du Québec**

**Par
Antoine Gosselin, économiste**

Montréal, le 28 juillet 2025

1. INTRODUCTION

Dans le cadre du présent dossier, Énergir formule plusieurs demandes touchant à des aspects variés de ses activités. Après analyse de la preuve et des réponses aux demandes de renseignements, la FCEI formule dans la présente preuve des recommandations sur les sujets suivants:

- Les paramètres des analyses de rentabilité des raccordements de nouveaux clients;
- Les modifications aux conditions de services relatives au droit d'obtenir gratuitement une version papier des Conditions de service et Tarif et à l'obligation de transmettre les avis de recouvrement en format papier;
- Le programme d'aide à la décarbonation;
- Le besoin de la journée de pointe;
- La formule de calcul du prix du GSR; et
- L'amortissement des coûts reliés à la composante 3 du projet Sainte-Sophie

2. ANALYSE DE RENTABILITÉ DES RACCORDEMENTS DE NOUVEAUX CLIENTS

Dans le cadre du dossier R-4213-2021, Énergir demandait à la Régie de modifier les paramètres d'évaluation de la rentabilité pour raccordement de petits clients consommant uniquement du GNT. La Régie avait alors accueilli la demande d'Énergir et lui demandait **de déposer, dans le cadre du dossier tarifaire 2025-2026, une évaluation de l'impact des modifications apportées à la Méthode et de l'opportunité d'y apporter des ajustements. Notamment, elle demande à Énergir d'examiner la faisabilité d'appliquer une hypothèse moins restrictive selon laquelle les clients des Marchés visés maintiendraient une consommation équivalente à 30 % des volumes pour les années 21 à 40.**¹

La grille alors approuvée par la Régie est la suivante:

Segment de marché	Non-biénergie Avec engagement GSR	Biénergie + GNT ou GSR	Non-biénergie GNT
Résidentiel < 20 portes Commercial < 15 000 m ³ Institutionnel < 500 000 m ³	40 ans	40 ans	20 ans
Résidentiel ≥ 20 portes Commercial ≥ 15 000 m ³ Institutionnel ≥ 500 000 m ³ Industriel	40 ans		

¹ D-2022-018, p. 16, section 3.3

Énergir demande aujourd’hui de retenir une durée de 20 ans pour les analyses de rentabilité sauf pour deux cas d’exception pour lesquels elle propose une durée de 40 ans, soit les clients industriels et les clients s’engageant à consommer 100 % de GNR pendant 5 ans.

Tableau 3 – Grille proposée

Segment de marché	Non-biénergie 100 % GNR / 5 ans	Biénergie + 100 % GNR / 5 ans	Non-biénergie GNT	Biénergie + GNT
Résidentiel <i>(tous volumes)</i>				
Commercial <i>(tous volumes)</i>	40 ans	40 ans	20 ans	20 ans
Institutionnel <i>(tous volumes)</i>				
Industriel	40 ans			

La FCEI estime que l’analyse de rentabilité doit refléter la meilleure estimation possible des revenus futurs des projets d’investissement tout en tenant compte du risque associé à ces revenus. Elle n’a pas pour fonction de refléter une politique commerciale et ne devrait pas avoir pour objectif de favoriser une source de fourniture par rapport à une autre. Énergir partage cet avis et confirme que sa proposition est motivée uniquement par le souhait de refléter adéquatement le risque d’affaires associé à chaque type de raccordement et non pas par le souhait de favoriser la consommation de GSR.²

Pour juger du bien-fondé de la grille proposée, il importe de se questionner sur les caractéristiques des différentes catégories de clients et l’impact de ces caractéristiques sur le niveau et le risque des revenus anticipés. La FCEI explore cette question à trois niveaux:

- 1) Est-il justifié de faire une distinction en fonction de la consommation de GSR?
- 2) Est-il justifié de traiter les clients sans distinction de volume de consommation?
- 3) Quels devraient être les revenus considérés dans chaque cas?

Distinction en fonction de la consommation de GSR

La distinction que fait Énergir entre les raccordements 100 % GNR et les autres raccordements découle de la perception:

« qu’un engagement de consommation de 100 % de GSR pour une période de 5 ans démontre une volonté claire du client de choisir une option faible en carbone, de soutenir la transition énergétique et de contribuer à la lutte contre les changements climatiques, et ce, malgré les coûts plus élevés de cette option face au GNT. Un tel engagement augmente la probabilité que ce client demeure raccordé au réseau d’Énergir assez longtemps pour rentabiliser les investissements initiaux. »³

(Nous soulignons)

² B-0186, p. 30, réponse 9.1

³ B-0181, p. 33, réponse 11.2

Bien qu'attrayante à première vue, la FCEI est d'avis que la perception d'Énergir est mal fondée. La position d'Énergir repose sur un ensemble de suppositions. Que le client avait la liberté de choisir autre chose que le GSR. Dans le cas des projets de développement, il semble assez clair que l'occupant n'a pas son mot à dire sur le choix de la source d'énergie que le démontre la réponse à la question 9.8 de la FCEI⁴:

« Dans le cas d'un projet de développement, un engagement est pris avec le promoteur avant de signer l'entente de raccordement et de calculer la contribution requise, s'il y a lieu. Le promoteur s'engage à la fois à installer les équipements requis pour un système de chauffage central biénergie (s'il y a lieu), mais aussi à obtenir des acheteurs des différentes unités une confirmation mentionnant leur engagement formel de consommation GSR. L'acheteur final signe ensuite une entente avec Énergir pour sa consommation de gaz de source renouvelable. »

La FCEI soumet que le surcoût du GSR pèse peu dans la décision d'achat d'une maison et qu'une personne souhaitant acquérir la propriété s'en accommodera vraisemblablement pendant 5 ans pour obtenir la propriété même si elle n'a pas de désir particulier de consommer du GSR d'autant plus que cela n'implique pas de coût immédiat.

Que le choix du GSR démontre une volonté de contribuer à la lutte contre les changements climatiques. Si dans certains cas c'est peut-être le cas, dans d'autres, ce choix pourrait très bien être simplement une optimisation économique. Par exemple, pour les solutions biénergie, l'économie sur la contribution liée à l'engagement de 5 ans est du même ordre de grandeur que le surcoût du GSR, mais implique un déboursé moins important à court terme. Il est tout à fait possible que le choix du GSR en soit un économique plutôt que dicté par des considérations environnementales.

Que ce client sera toujours l'occupant de l'adresse de service dans vingt ans et que, le cas échéant, sa volonté de lutter contre les changements climatiques sera demeurée intacte.

Il s'agit de suppositions très fortes qui militent contre une distinction entre les clients GSR et GNT.

Mais même si l'on devait accepter toutes ces suppositions, il demeure selon la FCEI une contradiction logique fondamentale dans la position d'Énergir. La position d'Énergir quant au risque de voir les clients GNT quitter le service gazier repose sur l'hypothèse que l'option GNT ne sera plus disponible dans 20 ans. On doit dès lors se demander quel serait l'impact d'une telle situation sur le client GNT et sur le client GSR.

Si le GNT n'est plus disponible, les clients devront choisir entre GSR et électricité, soit deux options carboneutres. Or, dans l'optique d'Énergir, c'est l'attitude face à la carboneutralité qui distingue le client GSR du client GNT. On devrait donc s'attendre à ce que leurs choix soient semblables face à des options qui ne sont pas différentes de ce point de vue. Dans la majorité des cas, on peut penser que ce choix sera dicté par les coûts. Si l'option électrique est plus économique que l'option GSR, les clients iront principalement vers celle-ci et vice-versa.

⁴ B-0186, p. 35, réponse 9.8

Énergir mentionne à juste titre que la décision des clients ne se résume pas par le seul critère économique.

« De plus, dans l'illustration simplifiée proposée par la FCEI, une multitude d'éléments décisionnels sont évacués. Il existe en effet des cas où des clients n'entrent pas dans l'une de ces catégories puisqu'il peut y avoir des considérations logistiques, technologiques, liées à la résilience du système ou liées au confort qui pourraient entrer dans l'équation. »

Toutefois, il n'y a aucune indication que ces autres considérations affectent différemment les clients GSR et GNT. Ainsi, la FCEI soumet que ces facteurs ne peuvent justifier un traitement distinct des deux groupes de clients eu égard à l'analyse de rentabilité. Il n'y a, par conséquent, aucune raison logique de croire que les clients GSR seront davantage prêts à assumer le surcoût du GSR par rapport à une solution électrique moins chère, le cas échéant, que les clients GNT.

On peut également imaginer une situation où, dans 20 ans, le GNT demeure accessible en totalité ou en partie. Dans ce cas, un client ne souhaitant pas déboursier davantage pour contribuer à la lutte contre les changements climatiques ou tout simplement disposés à consommer une part de GNT disposeront d'une option supplémentaire qui ne sera pas accessible aux clients se refusant à consommer du GNT. Dans ce cas, la probabilité qu'ils demeurent au service gazier sera supérieure ou égale à celle des clients GSR.

En somme, la FCEI soumet que le risque de perte de revenu des clients GNT est inférieur ou égal à celui des clients GSR. Puisqu'elle ne considère pas que l'engagement à consommer du GSR pendant 5 ans soit un indicateur fort des caractéristiques individuelles des clients aujourd'hui et a fortiori des clients dans 20 ans, la FCEI estime qu'il n'y a pas lieu de faire une distinction entre les clients GSR et GNT.

Distinction en fonction du volume de consommation

La proposition d'Énergir élimine aussi la distinction existant en fonction des volumes de consommation. La FCEI est étonnée par cette proposition considérant qu'Énergir estime que l'analyse de rentabilité doit refléter le risque associé aux ajouts de clients et que la position concurrentielle tend à s'améliorer avec le volume de consommation. Énergir justifie sa position par la difficulté à prévoir la position concurrentielle et l'incertitude législative et réglementaire.

« Bien que la position concurrentielle du service gazier par rapport à l'électricité soit généralement plus favorable pour les clients à grands volumes, il demeure difficile de prévoir son évolution lorsque ces clients devront remplacer leurs équipements dans une vingtaine d'années, notamment en ce qui concerne le prix du GSR.

Par ailleurs, Énergir avait initialement établi des plafonds volumétriques, puisque l'offre de la biénergie ne visait qu'une portion limitée de la clientèle. Or, avec l'élargissement de l'offre de la biénergie à l'ensemble de la clientèle, ces plafonds ont perdu leur pertinence.

Par ailleurs, des changements législatifs et réglementaires pourraient s'ajouter et restreindre la possibilité d'un client à renouveler ses appareils, et ce, sans distinction en fonction des volumes. »

La FCEI ne conteste pas que prévoir la position concurrentielle et l'état de la réglementation à long terme soit un défi. Toutefois, cela est également vrai pour ce qui est des choix futurs des clients s'engageant à consommer du GSR ce qui n'empêche pas Énergir de faire des hypothèses en ce sens. Par ailleurs, Énergir ne tient pas pour acquis qu'Hydro-Québec reconduira les paramètres actuels de la contribution GES, « mais utilise cette reconduction comme hypothèse de référence, reflétant la meilleure information disponible à l'heure actuelle. »⁵ La FCEI voit donc une forme de deux poids deux mesures dans la logique d'Énergir.

Elle estime que la meilleure information disponible quant à l'impact des volumes sur la position concurrentielle dans le futur est celle disponible aujourd'hui. De plus, le fait que la législation puisse évoluer par exemple en défaveur du GNT ne change rien au fait que des volumes plus importants favorisent la compétitivité du service gazier en général par rapport à l'électricité. Énergir n'apporte aucun argument concret qui expliquerait que ce ne soit plus le cas dans 20 ans.

Finalement, bien qu'elle puisse concevoir que l'ajout de l'offre biénergie à une plus grande part de la clientèle puisse avoir un impact sur les volumes anticipés à long terme, Énergir n'explique pas en quoi cela aurait pour effet d'éliminer la pertinence de tenir compte des volumes dans l'appréciation du risque à long terme.

La FCEI estime donc qu'il y a lieu de maintenir la distinction relative au volume.

Revenus considérés

Tel que mentionné précédemment, Énergir fait l'hypothèse que les clients quitteront le service gazier après 20 ans sauf les deux cas d'exception mentionnés précédemment.

Dans sa décision D-2023-018, la Régie se questionnait relativement à la possibilité que des clients puissent migrer vers la biénergie au terme des 20 ans, plutôt que de cesser complètement de consommer du GNT comme la proposition d'Énergir le prévoit. Elle demande un suivi à cet égard.

« [51] Par ailleurs, à l'instar de certains intervenants, la Régie reconnaît que, selon l'évolution du contexte, des ajustements pourraient être requis à la Méthode dans les prochaines années. Par exemple, il pourrait s'avérer que les clients GNT présentent un risque différent de celui anticipé. En effet, la Régie est sensible à la position de certains intervenants selon laquelle les clients des Marchés visés pourraient migrer vers la biénergie au terme des 20 ans, plutôt que de cesser complètement de consommer du GNT comme la proposition d'Énergir le prévoit.

[52] Par conséquent, la Régie demande à Énergir de déposer, dans le cadre du dossier tarifaire 2025-2026, une évaluation de l'impact des modifications apportées à la Méthode et de l'opportunité d'y apporter des ajustements. Notamment, elle demande à Énergir d'examiner la faisabilité d'appliquer une hypothèse moins restrictive selon laquelle les clients des Marchés visés maintiendraient une consommation équivalente à 30 % des volumes pour les années 21 à 40. »

(Nous soulignons)

⁵ B-0181, p. 32, réponse 11.1.4

Énergir propose de ne pas considérer de revenus pour les années 21 à 40 pour les clients dont l'analyse de rentabilité est initialement basée sur un horizon de 20 ans.

Elle fait valoir les arguments suivants:

- 1) Le prix élevé du GSR réduit la probabilité qu'un client qui est actuellement au GNT opte pour le GSR ou la biénergie GSR lors du remplacement de ses appareils;
- 2) Le niveau d'incertitude qu'engendrent les initiatives de décarbonation, tant au niveau municipal que provincial, augmente la probabilité qu'un client optant aujourd'hui pour le GNT ne souhaite pas remplacer ses appareils à la fin de leur durée de vie utile, ou ne puisse pas le faire en fonction des réglementations qui existeront à ce moment;
- 3) Il est difficile de prévoir quelle forme prendra l'offre biénergie dans 20 ans. En tenant pour acquis que l'offre sera renouvelée avec Hydro-Québec selon les paramètres actuels, pour un client souhaitant se convertir à la biénergie dans 20 ans, Énergir verrait la perte de volumes être compensée en grande partie par une contribution GES. Ainsi, l'impact marginal de l'hypothèse moins restrictive de 30 % des volumes proposée par la Régie aurait un impact quasi nul sur l'analyse de rentabilité de ce client;
- 4) Finalement, Énergir rappelle qu'elle tente toujours de limiter les investissements requis pour la modification de ses systèmes informatiques et que l'ajout de volumes pour les années 21 à 40 nécessiterait de nombreuses modifications, alors que les revenus additionnels générés, une fois actualisés, auraient un faible impact marginal sur l'évaluation de ces raccordements.

Étant donné qu'elle considère qu'il ne devrait pas y avoir de distinction entre les clients GSR et GNT, la FCEI aborde ces arguments d'un point de vue global plutôt que de la perspective des clients GNT uniquement.

Pour ce qui est du premier argument, la FCEI est consciente que le GSR affecte négativement la compétitivité de l'offre d'Énergir face à l'électricité. Cependant, la position d'Énergir semble en contradiction avec ce qu'elle soutient dans d'autres forums eu égard à la compétitivité de la biénergie.⁶

« L'annonce d'aujourd'hui permettra d'accélérer la cadence et d'assurer une décarbonation réfléchie et prévisible du secteur des bâtiments. Nous sommes heureux de constater que le GSR et la biénergie électricité-GSR sont des solutions identifiées, à long terme, qui, en plus d'être compétitives d'un point de vue économique pour plusieurs types de bâtiments, contribueront à l'atteinte de nos cibles collectives de réduction des GES d'origine fossile dans ce secteur. »

Considérant, les enjeux d'approvisionnement en électricité et l'engagement des entreprises énergétiques envers le principe de la bonne énergie, à la bonne place, au bon moment, tout porte à croire que des solutions seront mises en place à long terme pour s'assurer que les consommateurs de gaz naturel ne migrent pas en masse vers l'électricité.

⁶ <https://www.quebec.ca/nouvelles/actualites/details/encadrement-du-gaz-naturel-dans-le-secteur-des-batiments-un-plan-pour-atteindre-100-denergies-renouvelables-a-lhorizon-2040-59617>

La même chose peut être dite à propos du second argument.

Quant au troisième argument, la FCEI soumet qu'il ne répond pas à la demande de la Régie. En effet, la demande de la Régie visait le cas de figure des clients GNT et la possibilité de remplacer des revenus nuls pour les années 21 à 40 par les revenus issus de la biénergie. Or, l'argument d'Énergir vise plutôt l'autre cas de figure, soit celui des clients GSR et la possibilité de remplacer les revenus d'un service 100 % au gaz par la biénergie. Ainsi, la conclusion d'Énergir à l'effet qu'il n'y a pas d'impact important à utiliser la biénergie comme base de revenu pour les années 21 à 40 n'est pas pertinente du point de vue du suivi demandé par la Régie au paragraphe 52 de la décision D-2013-018.

Considérant ce qui précède, la FCEI juge raisonnable d'utiliser de revenus basés sur la biénergie pour les années 21 à 40 des analyses de rentabilité de l'ensemble des clients des marchés résidentiels, commerciaux et institutionnels de moins de 15 000 m³.

Considérant le peu d'impact entre une analyse de rentabilité basée sur un service 100 % gaz versus biénergie pour les années 21 à 40, il pourrait être tentant de retenir la même approche pour les autres clients résidentiels, commerciaux et institutionnels si les conclusions présentées par Énergir en réponse à la question 11.1.2 pouvaient être généralisées à l'ensemble de cette clientèle. La FCEI estime que des analyses additionnelles à cet égard seraient utiles.

3. CONDITIONS DE SERVICE

Énergir propose deux modifications à la section Conditions de service des *Conditions de service et Tarif* (CST) aux articles 1.2 et 9.4.1.

Article 1.2

Eu égard à cet article, Énergir indique:

« L'article 1.2 des CST prévoit que le distributeur achemine une copie papier des CST à la demande des clients. En raison de la très faible demande des clients, Énergir a cessé de produire des impressions systématiques. Dans ce contexte, Énergir suggère de retirer l'obligation d'informer les clients du fait qu'ils peuvent obtenir une copie des CST sans frais. Malgré ce qui précède, Énergir confirme que les CST pourront être imprimées et transmises aux clients qui en feront la demande, et ce, sans frais: ».

La FCEI s'oppose à la demande d'Énergir. La FCEI comprend qu'à l'occasion Énergir puisse demander des modifications aux droits et obligations des clients. Cela procède de l'évolution normale de la réglementation. Elle ne s'explique toutefois pas pourquoi il serait justifié de priver les clients de l'information relative à ces droits peu importe ce que l'exercice de ces droits coûte.

Elle demande à la Régie de maintenir la version actuelle de l'article 1.2.

Article 9.4.1

Eu égard à cet article, Énergir « propose de modifier le libellé de l'article 9.4.1 pour lui permettre d'acheminer de manière électronique les avis de recouvrement aux clients inscrits à la facture électronique. »

Énergir propose de libeller l'article de la façon suivante:

1. Rappel

Lorsqu'une facture demeure impayée après la date d'échéance, le distributeur envoie par écrit un rappel à l'adresse de facturation au client selon son mode de correspondance choisi ou procède à un rappel téléphonique.

2. Avis final

En cas de non-paiement de la facture à la suite du rappel, le distributeur envoie un avis final écrit au client selon son mode de correspondance choisi, dans le cadre d'un envoi distinct, à l'adresse de facturation en utilisant un moyen d'envoi dont il pourra faire la preuve. Cet avis indique au client qu'à défaut de paiement, le service de gaz naturel peut être interrompu.

En réponse à une question de la Régie, Énergir indique que le coût des envois papier est actuellement de 40 000 \$.

La FCEI s'oppose aux modifications demandées. Elle s'inquiète des conséquences financières et opérationnelles pour les clients que pourrait avoir l'absence d'avis écrit. Les avantages des modes de communication électronique sont indéniables, mais ces moyens ne sont pas infaillibles. Considérant le coût modeste des envois papier comparativement aux conséquences pour les clients, la FCEI estime qu'il serait mal avisé d'y mettre fin sans avoir la certitude que les envois électroniques puissent être reçus et lus par leurs destinataires avec le même niveau de fiabilité.

La FCEI demande à la Régie de maintenir la version actuelle de l'article 9.4.1.

4. PROGRAMME D'AIDE À LA DÉCARBONATION (PED)

Énergir constate que le PED attire moins de clients que ce qu'elle anticipait lors de sa mise en place. Selon Énergir ce manque d'intérêt semble lié à la limite d'aide financière de 15 000 \$ par client par adresse de service. Elle propose par conséquent de retirer cette limite.

« Énergir s'est questionné sur les raisons expliquant que les clients ne fassent pas davantage appel au PED. Une des raisons semblent être associée au montant maximal de 15 000 \$. Celui-ci freine les efforts de décarbonation de sa clientèle en empêchant l'éligibilité des GES évités à cette aide financière lorsque le 15 000 \$ est atteint. L'application de la formule qui établit le montant de la subvention par tonne de GES évités à 200 \$ fait en sorte qu'un client qui atteint la limite de 15 000 \$ par adresse, mais qui évite plus de GES que ceux compris dans la formule, recevra un montant moindre par tonne de GES évités. Ainsi, pour la clientèle dont les GES évités dépassent 40 000 m³, l'aide financière du PED n'est pas suffisamment intéressante pour

encourager les clients à se décarboner. Pour remédier à ce genre de situation, Énergir propose de retirer le plafond de 15 000 \$ tout en respectant les formules approuvées par la Régie, soit en respectant le montant de 200 \$ par tonne de GES évités à l'exception des clients dont les subventions sont traitées de manière discrétionnaire (c'est-à-dire les clients qui consomment plus de 125 000 m³ annuellement), dont le montant pourrait être moindre que 200 \$ la tonne de GES évités. »

La FCEI comprend qu'Énergir puisse établir un lien logique entre la limite d'aide financière à la participation au programme moindre qu'anticipé. Toutefois, elle estime qu'Énergir apporte peu d'élément concret afin de soutenir sa thèse. En fait, la preuve semble plutôt démontrer que des réductions des GES significatives sont observées, même au-delà du seuil de 15 000 \$. En effet, la FCEI note que l'aide financière moyenne du PED depuis sa mise en place est de 3,85 ¢/m³ alors que l'aide financière de 200 \$ par tonne de GES évité représente plutôt 7,69 ¢/m³. L'aide financière moyenne est donc moins de la moitié de l'aide financière unitaire maximale. Cela indique que le nombre de tonnes de GES évités au-delà de l'atteinte du seuil de 15 000 \$ est aussi important que le nombre de GES évités en deçà du seuil. La FCEI estime que cela remet en question l'affirmation d'Énergir à l'effet que « pour la clientèle dont les GES évités dépassent 40 000 m³, l'aide financière du PED n'est pas suffisamment intéressante pour encourager les clients à se décarboner. »

Énergir identifie également, la nouveauté et la notoriété en développement comme facteurs pouvant expliquer une participation moindre que prévue.⁷

Dans ce contexte, la FCEI soumet qu'il y aurait lieu d'agir avec prudence eu égard à l'aide financière maximale. Elle suggère d'augmenter le seuil de manière progressive plutôt que de l'éliminer entièrement.

5. BESOIN DE LA JOURNÉE DE POINTE

Dans la Cause tarifaire 2023-2024 (R-4213-2022), Énergir, a constaté que la régression basée sur la demande de l'hiver 2021-2022 génère une variation de la pointe qui ne suit pas la variation du volume projeté pour l'hiver 2023-2024. Énergir a également constaté une augmentation importante du facteur DJ*V par rapport aux années précédentes sans pouvoir y apporter une explication plausible. Dans sa décision D-2023-127, la Régie a demandé de produire une analyse permettant de valider le paramètre DJ*V dans le cadre de la Cause tarifaire 2024-2025. Pour répondre à cette demande, Énergir a mandaté la firme Artelys pour mener une étude sur la pertinence du facteur DJ*V.⁸

Dans un premier temps, Artelys a validé la variabilité du coefficient de la variable DJ*V. Elle conclut que le facteur DJ*V présente une variabilité marquée et est un contributeur majeur de la variabilité de la pointe.

Dans un second temps, elle valide la pertinence du facteur DJ*V dans le modèle et conclut qu'il y ajoute une information importante et améliore la performance.

Dans un troisième temps, elle formule et teste l'hypothèse que la variabilité du facteur DJ*V est due à un problème de surajustement du modèle découlant du manque d'observation pour permettre

⁷ B-0181, p. 24, réponse 9.2

⁸ B-0058, Annexe 1

au modèle de bien identifier l'effet de chaque variable. Les tests effectués par Artelys présentent des estimés beaucoup plus stables au niveau des coefficients et une projection du besoin de pointe beaucoup plus lisse. Ces résultats amènent Artelys à recommander l'utilisation de trois années d'historique de données pour estimer le modèle.

Énergir demande à la Régie de ne pas retenir la recommandation d'Artelys et de conserver le modèle actuel pour évaluer le besoin de pointe. Elle est d'avis que l'introduction d'information plus distante dans le temps nuit davantage, par l'introduction d'information « obsolète », à la qualité de la prévision que l'instabilité liée à l'utilisation d'une seule année de donnée.⁹ Elle indique cependant ne pas avoir réalisé d'étude sur la vitesse d'évolution de la clientèle nécessaire pour que les résultats de la méthode proposée par Artelys soient affectés de manière significative.¹⁰ Elle ajoute toutefois avoir déjà observé des migrations notables de clients d'un segment à l'autre et donne comme exemple de migrations potentielles une accélération de la migration vers la biénergie et des migrations de clients suite à une refonte des tarifs interruptibles. Elle fait également valoir que d'autres moyens peuvent être appliqués pour répondre aux variations « atypiques » de la prévision comme cela a été fait ces dernières années.

Eu égard à la vitesse d'évolution de la clientèle, la FCEI n'est pas convaincue par les arguments soulevés par Énergir. Le plan d'approvisionnement démontre que la transition vers la biénergie représente des variations annuelles de l'ordre de 1 % des ventes totales. Pour ce qui est des migrations hors ou vers le service interruptible, la FCEI ne saisit pas bien la préoccupation d'Énergir considérant que la prévision des besoins de pointe exclut les clients interruptibles. Cela dit, s'il advenait une migration massive de clients représentant des volumes importants à la suite d'une modification de l'offre interruptible, la prévision de leur besoin de pointe pourrait être traitée séparément. Dans tous les cas, ce problème se poserait même avec la méthode actuelle.

Quant à la possibilité d'être attentif aux situations atypiques, la FCEI soutient qu'il peut être difficile d'identifier une prévision atypique du besoin de pointe puisqu'on ne sait pas a priori où prend fin la normalité et où commence l'atypique. Qui plus est, tout ajustement à une situation atypique pourrait tout aussi bien être considéré dans le cadre de la modélisation proposée par Artelys.

Finalement, quant à la performance des modèles, Énergir indique que « sa proposition d'appliquer un traitement au cas par cas pour les deux hivers 2020-2021 et 2021-2022 a permis de diminuer la variation annuelle de la pointe entre les causes tarifaires 2022-2023 à 2024-2025. Au cours de cette période, la méthode d'Énergir a même mieux performé que la méthode proposée en termes de limitation de la variation annuelle de la pointe. »¹¹ La FCEI soutient que la performance des modèles ne devrait pas s'apprécier par la stabilité du besoin de pointe prédit, mais par la stabilité des coefficients de régression. Il n'y a pas de raison a priori d'anticiper une stabilité parfaite des besoins de pointe si la demande change. Par contre, on devrait s'attendre à ce que les effets physiques du vent et du froid sur les besoins de chauffage évoluent lentement. Ce sont les variations subites de ces paramètres qui sont préoccupantes du point de vue de la fiabilité de la prévision.

⁹ B-0058, p. 9

¹⁰ B-0186, p. 23, réponse 5.6

¹¹ B-0058, p. 9

Considérant ce qui précède, la FCEI demande à la Régie de retenir la recommandation d'Artelys.

6. FORMULE DE CALCUL DU PRIX DU GSR

Dans la décision D-2021-158 (paragr. 244) relative à l'étape C du dossier R-4008-2017, la Régie de l'énergie (Régie) a approuvé la formule suivante pour l'établissement du prix du gaz de source renouvelable (GSR) comme suit.

Tarif GSR = Coût moyen d'achat projeté pour les 12 mois de la cause tarifaire + Écart de prix cumulatif GSR + Surcoût GSR invendu

Où

Coût moyen d'achat projeté pour les 12 mois de la cause tarifaire =

$$\frac{(\text{Prix producteur 1} \times \text{Volumes producteur 1} + (\dots) + \text{Prix producteur n} \times \text{Volumes producteur n})}{\text{Total des volumes d'achat de GSR}}$$

Écart de prix cumulatif du GSR =

$$\frac{(\text{Solde du CFR d'écart de prix cumulatif GSR } t - 2 + \text{Intérêts capitalisés } t - 1)}{\text{Total des volumes de vente GSR prévus à la cause tarifaire}}$$

Surcoût du GSR invendu =

$$\frac{(\text{Solde du Surcoût GSR invendu au } - \text{ delà du seuil})}{\text{Total des volumes de vente GSR prévus à la cause tarifaire}}$$

Énergir constate qu'avec des volumes de vente de GSR beaucoup plus faibles qu'anticipés au moment de mettre cette formule en place, les composantes 2 et 3 sont susceptibles d'induire des coûts unitaires disproportionnés. Elle propose de remplacer le dénominateur de ces formules par le total des volumes d'achat de GSR comme pour la première composante.

Selon la FCEI, la proposition d'Énergie représente une amélioration relativement à la situation actuelle. Toutefois, elle estime que celle-ci présente également un problème de cohérence. En principe, on voudrait l'introduction des écarts dans la formule de prix qui vise à les récupérer auprès des clients sur la base des volumes qui seront livrés. Or, rien ne garantit que les achats de GSR ne correspondent aux volumes livrés. Il serait d'ailleurs très étonnant que ce soit le cas. Afin d'assurer une plus grande cohérence, la FCEI recommande d'utiliser comme dénominateur pour les composantes 2 et 3 le maximum entre le *total des volumes de vente GSR prévus à la cause tarifaire* et le *volume de l'obligation réglementaire prévue à la cause tarifaire*. Cette méthode améliorerait selon la FCEI la correspondance entre les montants que l'on cherche à récupérer auprès de la clientèle et les montants effectivement récupérés. Cela aurait également par incidence l'avantage d'améliorer l'équité intergénérationnelle.

7. L'AMORTISSEMENT DES COÛTS RELIÉS À LA COMPOSANTE 3 DU PROJET SAINTE-SOPHIE

Dans la décision D-2024-053 relative à la *Demande d'autorisation pour réaliser un projet d'investissement visant le raccordement d'un nouveau site d'injection de GSR et la réhabilitation d'une conduite à Sainte-Sophie*, la Régie autorisait Énergir à créer un compte de frais reportés pour cumuler les coûts reliés à la composante 3 du projet. Elle référerait au dossier tarifaire 2025-2026, la disposition et le traitement règlementaire des sommes versées à ce CFR.¹²

Énergir indique que ce CFR s'apparente au traitement des gains (pertes) sur la disposition d'actifs des installations générales, lesquels sont généralement amortis sur une période d'un an. Énergir propose néanmoins d'amortir le CFR sur deux ans afin d'amoindrir l'impact tarifaire pour sa clientèle étant donné que les sommes portées au CFR sont importantes.¹³

Énergir indique de manière plus spécifique en réponse à une question de la Régie qu'amortir le CFR lié à la Composante 3 du projet Sainte-Sophie sur une période d'un an plutôt que deux ans entraînerait une hausse de 1,9 M\$ du coût de service en distribution. Cette modification ferait passer l'ajustement tarifaire de -16,0 M\$ à -14,1 M\$, ce qui correspondrait à une baisse tarifaire en distribution de 1,89 % comparativement à 2,15 %, comme déposé. Elle se dit ouverte à amortir 100 % du CFR en 2025-2026 si la Régie juge cette approche préférable.

Considérant la nature des sommes en causes et le contexte de baisse tarifaire, la FCEI recommande d'amortir la totalité du CFR sur un an.

8. SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS

Dans le cadre du dossier tarifaire 2025-2026 d'Énergir, la FCEI formule les recommandations suivantes:

- 1) Eu égard à l'analyse de rentabilité des nouveaux raccordements, la FCEI recommande:
 - a) De ne pas faire de distinction entre les clients GSR et GNT eu égard aux revenus anticipés;
 - b) De maintenir la distinction en fonction des volumes pour les clients résidentiels, commerciaux et institutionnels;
 - c) D'utiliser des revenus basés sur une hypothèse de biénergie pour les années 21 à 40 de l'analyse pour les clients ne rencontrant pas le seuil de volume pour bénéficier d'une hypothèse de présence soutenue pendant 40 ans;
 - d) De réaliser des analyses additionnelles pour valider si la conclusion qu'il y a peu de différence entre une hypothèse de biénergie et une hypothèse 100 % sur les années 21 à 40 est généralisable à l'ensemble des clients.

¹² D-2024-053, paragraphe 227

¹³ B-0195, p. 6

- 2) Eu égard aux modifications aux CST, la FCEI recommande de maintenir les versions actuelles des articles 1.2 et 9.4.1.
- 3) Eu égard aux modifications aux programmes d'aide à la décarbonation, la FCEI recommande une augmentation graduelle de plafond d'aide individuelle plutôt que de l'éliminer entièrement.
- 4) Eu égard à l'évaluation du besoin de la journée de pointe, la FCEI recommande de retenir la méthode proposée par Artelys.
- 5) Eu égard à la formule de calcul du prix du GSR, la FCEI recommande d'utiliser comme dénominateur pour les composantes 2 et 3 le maximum entre le total des volumes de vente GSR prévus à la cause tarifaire et le volume de l'obligation réglementaire prévue à la cause tarifaire.
- 6) Eu égard à l'amortissement des coûts liés à la composante 3 du projet Sainte-Sophie, la FCEI recommande de retenir une période d'amortissement d'un an.