

**RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DU ROÉÉ À ÉNERGIR**

**Énergir - Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable –
Contrat avec Coop Agri-Énergie Warwick**

1. Références

- i) B-0165, page 6
- ii) B-0165, page 3

Préambule

Réf. i) : « Comme démontré précédemment, la valeur obtenue est beaucoup plus élevée sur le marché du Carburant américain que le prix de l'Entente à XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, ce qui démontre bien que le prix qu'Énergir entend payer à la Coop est avantageux.

Réf. ii) : « De plus, la convention financière pour le versement de la subvention accordée dans le cadre du programme Technoclimat de TEQ doit être signée cet automne, laquelle exige la signature d'un contrat de vente du GNR produit. »

Demandes

1.1. Quel est l'intérêt de la Coop de vendre son GNR à Énergir considérant qu'elle pourrait en obtenir un prix plus élevé sur le marché du Carburant américain que le prix de l'Entente?

Réponse :

Énergir n'est pas en mesure de répondre pour la Coop à cette question.

1.2. Est-ce que la convention financière pour le versement de la subvention accordée dans le cadre du programme Technoclimat exige la signature d'un contrat de vente du GNR produit exclusivement au Québec?

Réponse :

Énergir n'est pas partie à la convention financière pour le versement de la subvention accordée dans le cadre du programme Technoclimat de TEQ et, conséquemment, n'en connaît pas les termes. Cette convention financière a été citée en preuve simplement afin

d'informer la Régie de certaines contraintes d'échéancier qui ont été portées à l'attention d'Énergir par la Coop. Énergir soumet que les questions portant sur le contenu de la convention financière ne sont pas pertinentes aux fins de l'examen de la présente demande.

- 1.3. Veuillez déposer la convention financière en question. Le cas échéant, ce dépôt pourrait être sous pli confidentiel.

Réponse :

Veuillez-vous référer à la réponse à la question 1.2.

2. Références

- i) B-00165, page 2
- ii) R-3987-2016, B-0133, Potentiels technico-économique et commercial maximum réalisable d'économies d'énergie de gaz naturel pour la période 2018 à 2022, page 68 de 101
- iii) B-0049, Production québécoise de gaz naturel renouvelable (GNR) : un levier pour la transition énergétique Évaluation du potentiel technico- économique au Québec (2018-2030), page 8 de 18

Préambule

Réf. i) : « La production agricole est un élément clé dans le développement de la filière GNR au Québec. Une étude réalisée par Deloitte et WSP Production québécoise de gaz naturel renouvelable (GNR): un levier pour la transition énergétique mentionne que le potentiel du domaine agricole à lui seul peut représenter près de 9% des volumes distribués par Énergir. »

Réf ii) : « En 2022, le PTÉ représente 703,7 Mm³ économisés par rapport à la prévision de consommation sans intervention en efficacité énergétique et 334,4 Mm³ pour le PCMR.»

Réf iii) : « En raison des difficultés inhérentes à la prise en compte des dynamiques de marché futures, les résultats de cette étude se limitent au potentiel technico-économique, et excluent le potentiel commercial maximum réalisable. »

2.1. Serait-ce possible que le potentiel commercial maximum réalisable de production québécoise de GNR représente, tout comme le potentiel commercial maximum d'économie d'énergie, moins que la moitié du PTÉ?

Réponse :

Oui.

3. Références

- i) B-0165, page 2
- ii) B-0174, page 30
- iii) B-0165, page 9

Préambule

Réf. i) : « L'importance de ce secteur a également été confirmée dans le rapport Trajectoires de réduction d'émissions de GES de Québec préparé par Dunsky pour le Ministère de l'Environnement et la lutte contre les changements climatiques.

Réf ii) : « Le gaz naturel renouvelable (GNR) est d'abord dirigé vers les processus industriels pour lesquels la substitution vers une autre source d'énergie présente des barrières techniques importantes. Pour les applications qui ne présentent pas de contraintes techniques particulières, comme le chauffage des bâtiments ou la plupart des procédés industriels, le modèle préfère généralement une utilisation plus directe de la bioénergie (granules, copeaux, etc.) afin de réduire les coûts et améliorer le rendement énergétique global. »

Réf iii) : « Énergir réitère que plusieurs de ses clients ont déjà manifesté leur intérêt à l'endroit du GNR. Afin d'être en mesure d'y répondre, une demande pour la fixation provisoire d'un tarif de fourniture de GNR a été déposée le 19 juin dernier. »

3.1. Est-ce qu'Énergir a l'intention de prioriser la commercialisation du GNR auprès du secteur industriel et de favoriser une utilisation plus directe de la bioénergie pour les applications qui ne présentent pas de contraintes techniques particulières tel que le suggère le modèle de simulation de l'étude Dunsky?

Réponse :

Comme indiqué par la Régie dans sa correspondance du 7 août 2019 (A-0051), la Régie a établi que la stratégie tarifaire fera l'objet de l'Étape C au présent dossier.

D'ici là, les unités de GNR sont octroyées au client qui en fait la demande en fonction du rang de ce client sur la liste d'attente créée à ces fins, peu importe le marché du consommateur, en respect de la décision D-2019-107. Voir à ce sujet la pièce B-0180, Gaz Métro-1, Document 14, section 2.1.

3.2. Veuillez indiquer les types de clientèle qui ont manifesté leur intérêt à l'endroit du GNL (résidentiel, commercial, multi-résidentiel, institutionnel ou industriel) et dans quelle proportion.

Réponse :

Comme indiqué par la Régie dans sa correspondance du 7 août 2019 (A-0051), la Régie a établi que la démonstration de l'intérêt des clients pour l'achat des unités de GNR sous forme volontaire fera l'objet de l'Étape C au présent dossier.

3.3. Veuillez indiquer en Mm³ le total demandé par les clients d'Énergir.

Réponse :

Comme indiqué dans la pièce B-0183, Gaz Métro-3, Document 1, section 4, Énergir estime que la consommation volontaire pourrait présentement s'élever à 60 Mm³.