

**C A R A C T É R I S T I Q U E S D E S
C O N T R A T S D ' A C H A T
D E G A Z N A T U R E L R E N O U V E L A B L E
C O R R E S P O N D A N T À 1 %
D E S V O L U M E S G L O B A U X D I S T R I B U É S**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	3
1 CONTEXTE.....	5
1.1 Cadre réglementaire.....	5
1.2 Prix offert aux producteurs.....	6
1.3 Objectifs	9
2 VALEUR DU GNR	9
2.1 Production de GNR	10
2.2 Mécanismes d'acquisition de GNR.....	11
2.2.1 FortisBC Energy Inc.....	11
2.2.2 Vermont Gas Systems	12
2.2.3 SoCalGas	13
2.2.4 CenterPoint Energy.....	13
2.2.5 Synthèse	14
2.3 Détermination du prix de marché	15
3 STRATÉGIE D'ACHAT	19
3.1 Détermination des critères	19
3.1.1 Quantité.....	20
3.1.2 Durée de contrat.....	22
3.1.3 Coût moyen d'achat	22
3.2 Mise à jour de la stratégie d'achat et présentation des contrats	24
4 VENTES DE GNR AUX CLIENTS VOLONTAIRES	25
CONCLUSION	26
ANNEXE 1	

INTRODUCTION

1 En juillet 2017, Énergir, s.e.c. (Énergir) a déposé auprès de la Régie de l'énergie (Régie) une
2 preuve (preuve initiale) sur les mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable
3 (GNR)¹. Énergir souhaitait alors élargir l'offre de GNR au Québec et la rendre disponible au plus
4 grand bassin de clients possibles.

5 Depuis ce dépôt, le cadre réglementaire a été modifié à la suite de l'édiction du *Règlement*
6 *concernant la quantité de GNR devant être livrée par un distributeur* (Règlement). De plus,
7 diverses étapes réglementaires ont été réalisées, sans toutefois que le traitement du dossier sur
8 le fond n'ait été entamé.

9 En juin 2019, Énergir a demandé la fixation provisoire d'un tarif de GNR. La Régie a approuvé,
10 dans la décision D-2019-107, la mise en application provisoire du tarif à compter du 19 juin 2019.
11 Lors de l'audience concernant ce tarif, Énergir a également proposé une planification par étape
12 pour l'examen des différents enjeux. Dans sa correspondance du 7 août 2019 (A-0051), la Régie
13 s'est prononcée sur le traitement du dossier et a demandé que les étapes suivantes soient
14 respectées :

15 **Étape A** : Fixation d'un tarif provisoire de GNR.

16 **Étape B** : Étude, en vertu de l'article 72 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (Loi), des
17 caractéristiques des contrats de fourniture de GNR qu'Énergir entend conclure afin
18 de satisfaire la quantité minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de
19 gaz naturel à partir de 2020.

20 **Étape C** : Examen au fond, en vertu de l'article 48 de la Loi, sur la stratégie tarifaire en
21 matière de GNR, incluant une démonstration de l'intérêt des clients pour l'achat
22 des unités de GNR sous forme volontaire et une proposition concernant le
23 traitement des unités invendues de GNR.

¹ B-0096, Gaz Métro-1, Document 1.

1 **Étape D** : Examen au fond, en vertu de l'article 72 de la Loi, des caractéristiques des contrats
2 de GNR qu'Énergir entend conclure afin de satisfaire la quantité minimale de GNR
3 devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de 2023.

4 La preuve qui suit traite des éléments considérés à l'Étape B. Elle expose également les
5 nouveaux objectifs poursuivis par Énergir et la façon dont le marché du GNR a évolué
6 depuis 2017.

7 Il est à noter que lors de l'audience du 16 juillet 2019, Énergir mentionnait qu'elle déposerait à
8 court terme une preuve complémentaire présentant la stratégie d'achat permettant d'atteindre la
9 première obligation de 1 % fixée par le Règlement. Énergir souhaite recadrer l'objectif qu'elle
10 poursuit dans la présente Étape B, à la lumière des dernières informations qu'elle a reçues depuis
11 l'audience de la mi-juillet 2019.

12 En effet, les caractéristiques des contrats à l'égard desquelles l'autorisation de la Régie est
13 requis dans la cadre de l'Étape B concernent des volumes de GNR *contractés* avant l'échéance
14 du 30 septembre 2021 (première échéance prévue au Règlement) jusqu'à hauteur de 1 % des
15 volumes totaux distribués, mais pas nécessairement *livrés* avant cette date. Pour certains
16 contrats, les volumes de GNR ne seront pas injectés dans le réseau d'Énergir avant plusieurs
17 années. Bien que ces contrats ne contribueront pas à l'atteinte du premier seuil de 1 % de GNR
18 *livré*, leur signature, dès maintenant, s'avère essentielle pour atteindre le seuil de 5 % à l'horizon
19 2025-2026, à un prix raisonnable pour la clientèle. Ainsi et tel qu'il sera plus amplement expliqué
20 à la section 3 de cette preuve, **Énergir propose à l'Étape B une stratégie d'achat lui**
21 **permettant d'atteindre un volume de GNR contracté (et non livré) équivalant à 1 % de ses**
22 **volumes totaux distribués**. Cela ne signifie pas qu'Énergir ne pourra pas satisfaire la quantité
23 minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de l'année 2020-
24 2021, mais plutôt que pour y arriver, d'autres contrats devront être signés en plus de ceux
25 considérés dans la présente stratégie d'achat et que ceux-ci devront être approuvés distinctement
26 par la Régie.

1 CONTEXTE

1.1 CADRE RÉGLEMENTAIRE

1 Le gouvernement du Québec a procédé, en mars dernier, à l'édiction du Règlement, venant ainsi
2 modifier le cadre réglementaire applicable à Énergir.

3 « Le nouveau règlement vise à favoriser une utilisation accrue de GNR et à soutenir le déploiement
4 de cette filière émergente au Québec, contribuant ainsi à réduire la consommation et les
5 importations de combustibles fossiles émetteurs de gaz à effet de serre (GES) et à l'atteinte des
6 cibles de la Politique énergétique 2030. Il précise également la progression de la proportion
7 minimale de GNR que les distributeurs québécois devront injecter dans leur réseau, soit de 1 % à
8 compter de l'année 2020, à 2 % à compter de 2023, et à 5 % à compter de 2025. »²

9 Le Règlement est entré en vigueur en avril 2019 et, ainsi, Énergir fera face à une nouvelle
10 obligation de livraison de GNR dès l'année 2020-2021.

11 La quantité de GNR à livrer annuellement est définie au Règlement de la façon suivante :

12 « Tout distributeur de gaz naturel doit livrer annuellement une quantité de gaz naturel renouvelable
13 égale ou supérieure au résultat de la formule suivante :

$$14 \quad T \times \frac{(LRA3 + LRA2 + LPA1)}{3}$$

15
16 Dans la formule prévue au premier alinéa :

17 1° La variable " T " représente :

18 a) un taux de 0,01 à compter de l'année tarifaire du distributeur débutant en 2020;

19 b) un taux de 0,02 à compter de l'année tarifaire du distributeur débutant en 2023;

20 c) un taux de 0,05 à compter de l'année tarifaire du distributeur débutant en 2025;

21 2° La variable " LRA3 " représente le total des livraisons réelles de gaz naturel du distributeur
22 au marché des grandes entreprises et au marché des petit et moyen débits pour la troisième
23 année tarifaire précédant l'année en cours, soustrait de toute quantité de gaz naturel
24 renouvelable;

25 3° La variable " LRA2 " représente le total des livraisons réelles de gaz naturel du distributeur
26 au marché des grandes entreprises et au marché des petit et moyen débits pour la deuxième
27 année tarifaire précédant l'année en cours, soustrait de toute quantité de gaz naturel
28 renouvelable;

29 4° La variable " LPA1 " représente le total des livraisons prévisionnelles du distributeur au
30 marché des grandes entreprises et au marché des petit et moyen débits pour l'année tarifaire
31 précédant l'année en cours, soustrait de toute quantité de gaz naturel renouvelable.

32 Le résultat de la formule et les variables décrites aux paragraphes 2° à 4° du deuxième alinéa se
33 quantifient en million de mètres cubes (Mm³). »

² <https://mern.gouv.qc.ca/quebec-encadre-quantite-gaz-naturel-2019-03-26/>.

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

- 1 À titre d'exemple, pour l'année 2019-2020, la quantité de GNR à livrer par Énergir selon le
2 Règlement serait calculée comme suit :

Tableau 1

Année 2019-2020		Volume annuel*	GNR livré	Volume net
		(10 ⁶ m ³)	(10 ⁶ m ³)	(10 ⁶ m ³)
LRA3	2016-2017	5 837	0,0	5 837
LRA2	2017-2018	6 064	1,4	6 062
LPA1	2018-2019	5 958	10,8	5 947
Volume net moyen 3 ans				5 949
Règlement				1 %
GNR à livrer en 2019-2020 selon le Règlement				59,5

* Excluant le volume du client biogaz en réseau dédié.

- 3 Ainsi, pour l'année 2019-2020, si le Règlement avait exigé un taux de 1 % dès l'année 2019-
4 2020, la quantité de GNR à livrer aurait été de 59,5 Mm³, soit 1 % du volume de 5 949 Mm³ livré
5 en moyenne dans les trois dernières années. Cette nouvelle obligation implique la mise en œuvre
6 de nouvelles façons de faire, autant réglementaires que commerciales, et nécessitera la
7 collaboration des partenaires, des intervenants et de la Régie.

- 8 La stratégie d'achat de GNR pour rencontrer les obligations réglementaires sera discutée à la
9 section 3 de cette preuve.

1.2 PRIX OFFERT AUX PRODUCTEURS

- 10 En 2015, la Régie approuvait dans sa décision D-2015-107 un prix d'achat pour les volumes de
11 GNR injectés par la Ville de Saint-Hyacinthe dans le réseau d'Énergir (prix d'achat approuvé). Ce
12 prix d'achat approuvé avait été proposé par Énergir et découlait du coût évité par rapport à l'achat
13 de gaz naturel traditionnel. Ainsi, le prix d'achat du GNR produit par la Ville de Saint-Hyacinthe
14 découlant de cette formule des coûts évités correspond à un prix équivalant au prix du marché
15 de la fourniture auquel s'ajoute le prix du transport du gaz à Dawn vers le Québec et des droits
16 d'émission associés au marché du carbone.

- 17 Or, un tel prix d'achat ne représente pas la véritable valeur du GNR. Dans son *Avis sur les*
18 *mesures susceptibles d'améliorer les pratiques tarifaires dans le domaine de l'électricité et du*

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

1 gaz naturel *Perspective 2030* (dossier R-3972-2016), la Régie reconnaissait qu'un prix d'achat
2 basé sur le coût évité n'était probablement pas suffisamment élevé et proposait la piste de
3 solution suivante :

4 « **Piste de solution 14.** Envisager la mise en place d'un TRG [tarif de rachat garanti] qui pourrait
5 être supérieur aux coûts évités d'approvisionnement afin de stimuler le développement de la filière
6 de production de GNR au Québec. Considérer, afin d'éviter des hausses tarifaires élevées pour
7 les consommateurs de gaz naturel, que tout écart significatif entre ce TRG et les coûts évités fasse
8 l'objet d'un soutien gouvernemental. »³

9 La mise en place d'un TRG était appuyée tant par l'expert retenu par la Régie dans le cadre du
10 dossier R-3972-2016⁴ que par la firme Aviseo Conseil inc. mandatée par Énergir dans le présent
11 dossier⁵.

12 En juillet 2017, Énergir déposait donc une preuve sur les mesures relatives à l'achat et la vente
13 de GNR⁶. Dans cette preuve, le distributeur proposait notamment la mise en place d'un TRG pour
14 déterminer le prix d'achat du GNR auprès des producteurs subventionnés. Pour les producteurs
15 non subventionnés, Énergir proposait une approbation des contrats au cas par cas. Les
16 principales raisons qui motivaient le distributeur à mettre de l'avant ces mesures étaient que le
17 marché n'était pas fluide, que le TRG permettait d'offrir une prévisibilité aux producteurs
18 subventionnés et que ces mesures d'achats seraient bénéfiques pour le développement de la
19 filière de GNR et, à terme, pour Énergir afin de s'approvisionner en GNR à moindres coûts.

20 Or, l'établissement d'un TRG pour les producteurs subventionnés n'apparaît plus être une mesure
21 adéquate. Tout d'abord, selon l'étude *Production québécoise de gaz naturel renouvelable (GNR) :*
22 *un levier pour la transition énergétique* publiée par WSP et Deloitte⁷ (Étude WSP et Deloitte)
23 publiés en 2018, le potentiel technico-économique de production de GNR au Québec pourrait
24 s'élever jusqu'à 3 800 Mm³ en 2030. De ce potentiel, les projets municipaux actuellement à
25 l'étude pourraient générer jusqu'à 20 Mm³ de GNR par année. C'est donc dire que seulement
26 0,5 % des producteurs potentiels de GNR seraient assujettis au TRG proposé par Énergir.

³ R-3972-2016, A-0038, section 3.2.

⁴ R-3972-2016, A-0012, S. Audette, *Mandat de balisage, diagnostic, principes tarifaires et pistes de solutions pour le développement de la filière du gaz naturel renouvelable dans le contexte québécois.*

⁵ B-0096, Gaz Métro-1, Document 1, Annexe 1.

⁶ B-0096, Gaz Métro-1, Document 1.

⁷ <https://www.recyc-quebec.gouv.qc.ca/sites/default/files/documents/etude-production-gaz-naturel-renouvelable.pdf>.

1 Par ailleurs, le TRG ne tient pas compte des dynamiques de marché et une certaine rigidité
2 découle de son application. Ainsi, un prix qui aurait été établi par un TRG et dont la résultante
3 serait bien en deçà du marché pourrait limiter l'accès d'Énergir au marché du GNR. À l'inverse,
4 un prix déterminé par le TRG pour un producteur donné pourrait être supérieur au prix du marché
5 et, conséquemment, Énergir paierait plus cher que nécessaire un contrat de GNR.

6 Énergir substitue donc la stratégie d'achat décrite dans les lignes qui suivent à celle fondée sur
7 le TRG et décrite à la section 2.2 de la pièce B-0096 et retire du présent dossier la première
8 conclusion recherchée par sa 6^e demande réamendée (B-0071). Malgré ce qui précède, Énergir
9 ne croit pas opportun d'amender la pièce B-0096 de manière à retirer toute référence au TRG
10 puisque les informations le concernant s'avèrent utiles et pertinentes, notamment dans la
11 perspective de l'entente intervenue entre la Ville de Saint-Hyacinthe et Énergir en septembre
12 2017 (B-0141).

13 Il appert également qu'une approche visant l'approbation de tous les contrats au « cas par cas »,
14 si cela devait être requis malgré la position décrite par Énergir dans la lettre du 24 mai 2019
15 (B-0068, p. 6, sous la rubrique « Contrats avec des sociétés non apparentées »), n'est pas
16 optimale, car des opportunités peuvent se présenter rapidement et Énergir doit pouvoir les saisir
17 afin de répondre aux cibles fixées en matière de GNR.

18 Une telle opportunité s'est présentée en juin 2019. Énergir a déposé une demande prioritaire pour
19 l'approbation des caractéristiques d'un contrat d'achat de GNR et a demandé à la Régie de se
20 prononcer la journée même, l'offre n'étant valide que jusqu'à 16 h. En conséquence, la Régie a
21 convoqué une audience et a rendu une décision séance tenante⁸. La Régie a fait preuve de
22 flexibilité dans le traitement de cette demande, mais Énergir est consciente que le fait de devoir
23 agir dans l'urgence nuit au processus réglementaire normal qui prévoit la possibilité pour
24 l'ensemble des intervenants au dossier d'analyser la demande et de poser des questions, le cas
25 échéant. D'autant plus que cette situation pourrait se répéter dans l'avenir⁹.

26 Il est donc proposé qu'une stratégie d'achat du GNR soit approuvée par la Régie de façon à
27 permettre à Énergir de conclure des contrats auprès de producteurs (qu'ils soient subventionnés

⁸ D-2019-070.

⁹ A-0031, Notes sténographiques, audience du 7 juin 2019, pp.65 à 68.

1 ou non) jusqu'à concurrence de 1 % des volumes totaux livrés et ce, tout en assurant l'efficience
2 réglementaire. La stratégie d'achat est présentée à la section 3.

1.3 OBJECTIFS

3 Les deux objectifs poursuivis par Énergir au départ et mentionnés dans la preuve initiale (objectifs
4 initiaux) étaient les suivants :

5 « 1. Pour les clients : Faciliter la consommation volontaire de GNR pour les clients intéressés à
6 valoriser cette énergie renouvelable;

7 2. Pour les producteurs : Envoyer un signal de prix aux producteurs qui encourage la production
8 de GNR. »¹⁰

9 Bien que ces objectifs initiaux demeurent pertinents, Énergir estime qu'elle doit repositionner son
10 rôle étant donné l'évolution du marché GNR. Ainsi, les grands objectifs poursuivis pour l'ensemble
11 du présent dossier sont désormais les suivants :

- 12 1. Répondre à l'obligation de livrer du GNR telle que définie par le règlement;
- 13 2. Minimiser l'impact tarifaire sur la clientèle afin de répondre à l'obligation de livrer une
14 quantité minimale de GNR.

15 Toutes les étapes énoncées par la Régie (A à D) devront être réalisées pour atteindre ces
16 objectifs. L'étape B constitue quant à elle un premier pas afin de permettre à terme le respect des
17 obligations du Règlement et, d'ici là, limiter le plus possible la présence d'unités invendues grâce
18 au tarif d'achat volontaire.

2 VALEUR DU GNR

19 Dans sa correspondance du 22 juillet 2019 (A-0050), la Régie soulignait l'absence d'une preuve
20 d'Énergir quant à la valeur réelle du GNR sur le marché ou les marchés pertinents. En réponse
21 à cette lettre, Énergir confirmait que la preuve déposée dans le cadre de l'étape B comprendrait
22 une démonstration de la valeur réelle du GNR sur le marché, laquelle viendrait s'ajouter à la
23 preuve déjà au dossier à cet égard (B-0142).

¹⁰ B-0096, Gaz Métro-1, Document 1, p.6.

1 Ainsi, avant de présenter la stratégie d'achat proposée, une analyse de la valeur à laquelle cette
2 énergie renouvelable se transige en Amérique du Nord est abordée. Cette analyse se divise en
3 trois étapes :

- 4 1) Un survol de l'évolution de la production de GNR;
- 5 2) Les mécanismes d'acquisition du GNR des distributeurs réglementés, incluant le prix
6 d'achat maximal ou estimé;
- 7 3) La détermination d'une balise permettant d'évaluer la valeur de marché du GNR.

8 À moins d'indication contraire, tous les prix présentés dans cette section sont en dollars
9 canadiens et toutes les conversions sont faites en supposant un taux de change de
10 1 \$US = 1,3 \$CAN.

2.1 PRODUCTION DE GNR

11 Au Canada et aux États-Unis, la production de GNR est en croissance depuis plusieurs années.
12 Cent deux sites de production de GNR, soit par biométhanisation (agricole, industrielle ou
13 municipale) ou par valorisation des biogaz de sites d'enfouissement sont présentement actifs¹¹.
14 Onze de ces sites de production se situent au Canada, dont quatre sont au Québec. Ils ont une
15 capacité totale d'injection installée d'environ 20 000 m³ GNR/heure, soit d'environ 175 000 000 m³
16 GNR/an. Aux États-Unis, les quatre-vingt-onze sites de production ont une capacité installée
17 supérieure à 150 000 m³ GNR/heure. En plus des sites déjà en production, plus de quatre-vingt-
18 dix projets provenant de sites d'enfouissement ou de biométhanisation, dont huit au Canada, sont
19 en construction ou en développement avancé¹².

20 Ce ne sont pas tous les sites de production qui injectent le GNR dans le réseau gazier local. Par
21 exemple, le producteur peut vendre le GNR sous forme de gaz naturel comprimé à une station
22 de ravitaillement locale. De plus, outre le GNR, le biogaz produit dans les différentes usines en
23 place peut produire de l'électricité et de la chaleur.

24 Au Québec, plus précisément, l'Étude WSP et Deloitte¹³ démontre que dès 2018, le potentiel
25 technico-économique s'élève à 12 % du volume de gaz naturel distribué actuellement par Énergir

¹¹ <http://www.rngcoalition.com/rng-production-facilities>.

¹² *Idem*.

¹³ <https://www.recyc-quebec.gouv.qc.ca/sites/default/files/documents/etude-production-gaz-naturel-renouvelable.pdf>.

1 au Québec, soit près de 700 Mm³. À l'horizon 2030, cette proportion pourrait plus que quintupler
2 grâce à l'implantation de technologies en développement, en atteignant les 2/3 du volume actuel,
3 soit environ 3 800 Mm³. Ces potentiels sont établis en prenant en compte la valorisation de tous
4 les gisements disponibles à un prix d'achat moyen pour le GNR de 15 \$/GJ (56,84 ¢/m³) en valeur
5 de 2018.

2.2 MÉCANISMES D'ACQUISITION DE GNR

6 Le volume de GNR produit en Amérique du Nord est acquis selon différentes règles et stratégies.
7 L'étude des mécanismes d'acquisition de GNR mis en place par les distributeurs gaziers
8 réglementés permet d'estimer la valeur qui lui est accordée.

2.2.1 FortisBC Energy Inc.

9 En Colombie-Britannique, *FortisBC Energy Inc.* (Fortis) achète du GNR depuis près de
10 10 ans. En 2010, afin de se conformer aux objectifs énergétiques ainsi qu'à la politique
11 énergétique de la province, Fortis a déposé une demande¹⁴ concernant sa stratégie
12 d'acquisition de GNR.

13 Dans sa demande, le distributeur invitait la *British Columbia Utility Commission* (BCUC) à
14 approuver les caractéristiques des futurs contrats d'approvisionnement en GNR. Les
15 caractéristiques approuvées par la BCUC¹⁵ étaient les suivantes :

- 16 1. Prix maximal de 15,28 \$/GJ (57,90 ¢/m³);
- 17 2. Durée de contrat d'un minimum de 10 ans;
- 18 3. Fortis doit avoir le contrôle final sur le lieu d'injection;
- 19 4. Fortis doit être satisfaite de la technologie;
- 20 5. Fortis doit se réserver le pouvoir de refuser le gaz pour des raisons de sécurité ou
21 d'intégrité de son réseau;
- 22 6. Le partenaire est une municipalité, un district régional ou une autre autorité
23 publique, ou est une partie privée ayant fait ses preuves en matière de relations

¹⁴ Fortis opérait alors sous la dénomination commerciale de Terasen Gas. Voir
<https://www.bcuc.com/ApplicationView.aspx?ApplicationId=274>.

¹⁵ https://www.bcuc.com/Documents/Proceedings/2010/DOC_26621_TGI-Biomehtane-Decision-WEB.pdf.

1 avec Fortis ou pouvant mettre en place une garantie financière pour réduire le
2 risque de coûts échoués;

3 7. La production totale de GNR de tous les projets couverts ne dépasse pas un achat
4 annuel de 250 000 GJ (6,6 Mm³).

5 Par la suite, les contrats déposés ont été évalués par la BCUC en fonction de ces critères
6 et une décision favorable a été rendue lorsque Fortis a été en mesure de démontrer leur
7 respect.

8 Depuis 2017, les modalités d'achat de GNR que Fortis doit respecter ont été modifiées et
9 sont maintenant prescrites dans la *Greenhouse Gas Reduction (Clean Energy)*
10 *Regulation*¹⁶. Précisément, la BCUC doit s'assurer que les contrats d'achat de GNR
11 soumis par Fortis respectent les trois tests suivants :

- 12 1. Le contrat vise à permettre à Fortis d'acheter du GNR;
- 13 2. Le prix d'achat du GNR n'excède pas 30 \$/GJ (113,67 ¢/m³);
- 14 3. Le volume total de GNR n'excède pas 5 % des volumes distribués.

2.2.2 Vermont Gas Systems

15 Au Vermont, *Vermont Gas Systems* (VGS) propose un tarif d'achat volontaire de GNR à
16 ses clients depuis 2016¹⁷, approuvé par la *Vermont Public Utility Commission*. Jusqu'à
17 maintenant, le distributeur s'approvisionnait auprès d'EBI, situé à Berthierville. En 2019, il
18 prévoit commencer à acheter du GNR provenant de deux producteurs supplémentaires :
19 un situé au Vermont et l'autre au Canada. Il entrevoit également de possibles
20 raccordements de producteurs de GNR à son réseau dans les prochaines années.

21 VGS indique qu'il n'y a pas de marché centralisé pour l'achat de GNR et transige plutôt
22 directement avec des producteurs ou fait appel à des courtiers spécialisés afin d'assurer
23 son approvisionnement en GNR. VGS utilise des contrats d'une durée d'un, deux, trois ou
24 cinq ans¹⁸. VGS estimait initialement que le coût du GNR pouvait se situer entre 14,54 et

¹⁶ http://www.bclaws.ca/civix/document/id/complete/statreg/102_2012.

¹⁷ Les détails du programme sont présentés à la page suivante : <https://www.vermontgas.com/renewablenaturalgas/>.

¹⁸ Voir sections 3.1 et 3.2 du document *Vermont Gas Systems, Renewable Natural Gas: Program Manual*, April 26, 2018.
<http://www.vermontgas.com/wp-content/uploads/2018/09/VGS-RNG-Manual-Final-V-1.01.pdf>.

1 30,29 \$/GJ (55,09 et 114,77 ¢/m³) dans des estimations présentées en 2016¹⁹. En 2018,
2 un prix moyen du GNR à 20,37 \$/GJ (77,19 ¢/m³) est utilisé²⁰.

2.2.3 SoCalGas

3 En Californie, SoCalGas est en processus d'approbation d'un programme d'achat de GNR
4 volontaire déposé auprès de la *California Public Utilities Commission* (CPUC) le 28 février
5 2019²¹.

6 Pour combler la demande, SoCalGas compte s'approvisionner en GNR auprès de
7 courtiers ainsi que directement auprès des producteurs. Elle indique, dans sa première
8 réponse dans le dossier devant la CPUC, qu'elle compte favoriser le GNR provenant de
9 la Californie, autant que possible²². Ceux-ci seraient choisis de manière à minimiser les
10 coûts d'achat en variant la durée des contrats avec un éventail de sources provenant de
11 la Californie ainsi que de l'extérieur. Afin de limiter la volatilité des prix du GNR, SoCalGas
12 utiliserait des outils d'approvisionnement déjà autorisés par son régulateur pour l'achat de
13 gaz naturel traditionnel, notamment l'entreposage, les comptes de frais reportés pour
14 capter les trop-perçus et manques à gagner ainsi que la vente de surplus.

2.2.4 CenterPoint Energy

15 Un projet pilote d'achat volontaire de GNR proposé par CenterPoint Energy est
16 actuellement à l'étude auprès de la *Minnesota Public Utilities Commission*²³. Le
17 distributeur a indiqué qu'il prévoyait s'approvisionner auprès de producteurs canadiens et
18 américains au départ et qu'il anticipait de potentiels raccordements au réseau des
19 producteurs de GNR de l'état.

¹⁹ Entre 12 et 25 \$US/Mcf, où 1 Ccf = 2,83168 m³ : Supplemental Direct Testimony of Thomas Murray, PSB Docket No. 8667, April 1, 2016, pages 7-9. <http://www.vermontgas.com/wp-content/uploads/2018/09/VGS-RNG-Manual-Final-V-1.01.pdf>.

²⁰ Où 1 Ccf = 2,83168 m³, voir section 2.2 du document Vermont Gas Systems, Renewable Natural Gas: Program Manual, April 26, 2018. <http://www.vermontgas.com/wp-content/uploads/2018/09/VGS-RNG-Manual-Final-V-1.01.pdf>.

²¹ [https://www.socalgas.com/regulatory/documents/a-19-02-xxx/Application%20-%20Renewable%20Gas%20\(A.19-02-XXX\)%20-%20Final.pdf](https://www.socalgas.com/regulatory/documents/a-19-02-xxx/Application%20-%20Renewable%20Gas%20(A.19-02-XXX)%20-%20Final.pdf).

²² Reply of Southern California Gas Company (U 904 G) and San Diego Gas & Electric Company (U 902 G) to Protests and Responses, April 15, 2019, p. 4.

²³ CenterPoint Energy, Petition by CenterPoint Energy to Introduce a Renewable Natural Gas Pilot Program, Docket No. G-008/M-18-547, 2018.

<https://www.edockets.state.mn.us/EFiling/edockets/searchDocuments.do?method=showPoup&documentId=%7BC0ED6665-0000-CE15-A557-3D08289216D1%7D&documentTitle=20188-145946-01>.

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

1 CenterPoint Energy compte se procurer son GNR via un processus d'appel d'offres et
 2 utilisera des méthodes d'acquisition similaires à celles utilisées pour son gaz naturel
 3 traditionnel²⁴. Suite à des discussions avec de potentiels fournisseurs, le distributeur
 4 prévoyait, en date d'août 2018, se procurer du GNR à un prix avoisinant 41,36 \$/GJ
 5 (156,71 ¢/m³)²⁵.

2.2.5 Synthèse

Tableau 2
Mécanismes d'acquisition de GNR

Distributeurs	Fortis BC	Vermont Gas	SoCalGas	CenterPoint Energy
Sources	Approvisionnement dans la province seulement, auprès de projets municipaux ou régionaux	Approvisionnement au Canada et aux États-Unis Possibles raccordements de producteurs du Vermont au réseau dans les années suivantes	Contrats d'approvisionnement avec des courtiers détenant des portfolios de GNR et/ou directement avec des producteurs Approvisionnement potentiellement intra et extra-Californie	Au Canada et aux États-Unis Possibles raccordements de producteurs du Minnesota au réseau dans les années suivantes
Méthode d'acquisition	Contrats de gré à gré	Contrats de gré à gré et à travers des courtiers spécialisés	Contrats de gré à gré et à travers des courtiers spécialisés	Appel d'offres
Prix	Maximum de 30 \$/GJ	Estimé entre 14,57 et 30,36 \$/GJ (2016)	N/D	41,36 \$/GJ
Durée des contrats	Au moins 10 ans. Le plus long contrat en vigueur est d'une durée de 25 ans.	1, 2, 3 ou 5 ans	Indéterminé, mais les contrats étalés sur plusieurs années semblent priorisés	N/D

6 En somme, les caractéristiques des contrats qui entourent l'approvisionnement en GNR des
 7 juridictions observées ont plusieurs points communs. La signature de contrats de gré à gré est la
 8 méthode d'acquisition de GNR la plus couramment utilisée. Énergir entend tout de même
 9 analyser la possibilité de procéder par appel d'offres dans les prochains mois. Les conclusions
 10 de ces analyses pourront être présentées lors de l'Étape D portant sur la stratégie d'achat du
 11 GNR à long terme. Il est à noter que, au cours des dernières années, Énergir a approché de

²⁴ *Idem*, page 13.

²⁵ *Idem*, page 14, calculé à l'aide de 3,50 \$US/therm, où 1 therm = 0,11 GJ.

1 nombreux producteurs (déjà en action ou potentiels) de GNR. Sans avoir fait d'appel d'offres, elle
2 a acquis une connaissance sérieuse des prix du GNR sur laquelle elle peut s'appuyer à court
3 terme. Ce sujet sera abordé davantage à la section 3.1.3.

4 Pour ce qui est de la durée des contrats, SoCalGas et Fortis priorisent des contrats de longue
5 durée et les prix d'achat du GNR sont plus élevés que le prix du gaz naturel traditionnel pour les
6 quatre distributeurs gaziers analysés.

7 Bien que les données présentées ici soient intéressantes, les volumes de GNR achetés par les
8 utilités étudiées représentent moins de 5 % des volumes transigés sur le marché. En effet, plus
9 de 95 % des ventes de GNR Amérique du Nord sont faites par des ententes négociées sur des
10 marchés particuliers, plus précisément dans le transport routier où des obligations
11 gouvernementales obligent l'achat de carburants propres. C'est dans ce marché qu'est
12 consommée presque l'entièreté du GNR qui n'est pas acheté par des distributeurs en Amérique
13 du Nord. L'étude de ce marché est donc plus représentative pour la détermination de la valeur du
14 GNR, comme le démontrera Énergir dans la section suivante.

2.3 DÉTERMINATION DU PRIX DE MARCHÉ

15 Lors de l'audience du 7 mai 2019, la Régie mentionnait qu'une de ses préoccupations était
16 l'incertitude entourant la détermination de la valeur du GNR sur le marché²⁶ :

17 « [...] En fait, la question qui, pour moi, est peut-être au cœur de nos trois questions qu'on avait
18 posées dans la décision [D-2019-031]. C'est de savoir comment établir la valeur du GNR parce
19 que je ne pense pas qu'on doit lire, dans notre décision, le fait que la Régie questionne le fait qu'on
20 ne peut pas sortir du coût évité de Saint-Hyacinthe là, la décision D-2015, mais comment établir la
21 valeur du marché? Et c'est là la difficulté parce que vous nous dites, et c'est ça que j'aimerais vous
22 entendre : " On ne contrevient pas aux règles en matière de compétition parce qu'on n'offre pas
23 de prix supérieurs au marché." »

24 Énergir s'est penchée sur le point soulevé afin de proposer un mécanisme de détermination du
25 prix de marché pour le GNR. Fait important, le GNR ne devrait pas être comparé au gaz naturel
26 traditionnel. Il s'agit en fait d'une énergie 100 % renouvelable ayant un mode de production
27 totalement différent du gaz naturel traditionnel. Ainsi, les consommateurs de GNR ne paient pas
28 une prime, mais un prix différent, qui considère les coûts de production plus élevés et, dans
29 plusieurs cas, en raison de la valeur accordée à l'attribut environnemental qui est associé au

²⁶ A-0022, page 39.

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

1 GNR. Les consommateurs de GNR doivent donc s'attendre à payer un prix qui reflète la valeur
2 marchande du GNR, qui sera forcément plus élevée que celle du gaz naturel traditionnel.

3 Pour le gaz naturel traditionnel, il existe des indices de prix qui permettent de comparer les prix
4 offerts par les fournisseurs afin de s'assurer que les achats sont faits de manière prudente.
5 Comme il n'existe pas de tels indices pour le GNR pour l'instant, une autre méthode doit être
6 utilisée pour évaluer la valeur du GNR sur le marché.

7 En Californie, la décarbonisation du marché du transport a amené la mise en place de différents
8 programmes permettant de valoriser les carburants renouvelables. Ainsi, le marché des *Low*
9 *Carbon Fuel Standard* (LCFS) et celui des *Renewable Fuel Standard* (RFS), plus spécifiquement
10 les *Renewable Identification Numbers* (RINs), sont utilisés afin de valoriser le GNR comme
11 carburant routier. C'est d'ailleurs principalement en Californie que certains producteurs de GNR
12 du Québec vendent leur production.

13 Pour évaluer à quel prix il est possible de vendre du GNR sur ce marché, le prix de la molécule
14 de gaz naturel traditionnel doit être augmenté de la valeur des crédits de ces deux programmes²⁷.
15 Énergir a appliqué les hypothèses ci-dessous afin d'avoir une idée générale de la valeur du GNR
16 sur le marché du carburant routier aux États-Unis :

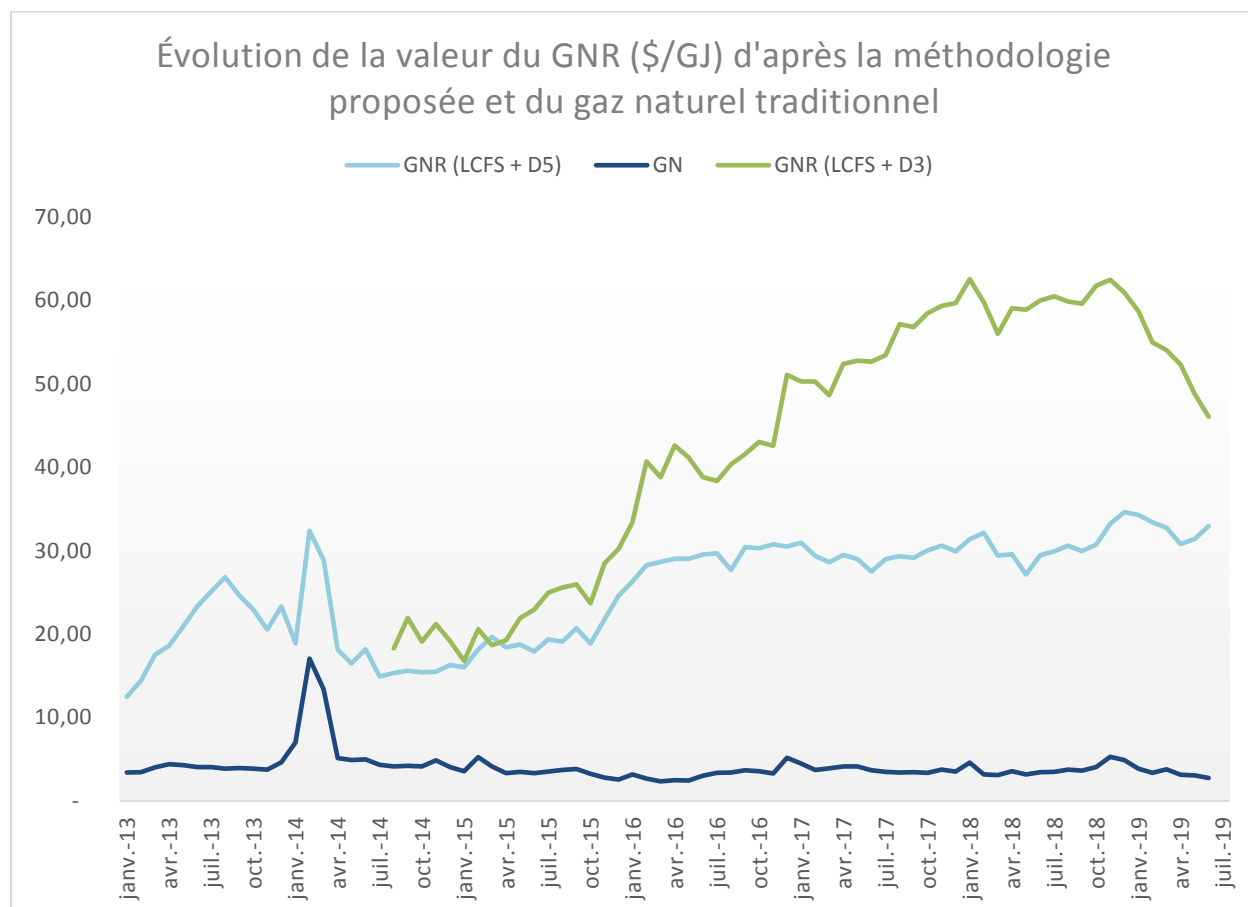
- 17 • Prix du gaz traditionnel : L'indice de prix est le *UNION DAWN DAILY-NGX*.
- 18 • Valeur des crédits LCFS : Ils sont évalués en fonction de l'intensité en carbone de
19 l'entièreté d'un projet. Un résultat est ensuite donné en fonction des grammes de CO₂
20 émis par MJ d'énergie produite. Il n'existe pas de résultat unique pour le GNR, le type de
21 production ayant une grande influence sur celui-ci. Selon le *American Biogas Council*, les
22 résultats pour les biogaz peuvent varier de -300 g de CO₂/MJ pour les fumiers et lisiers
23 issus de l'élevage laitier à 60 g de CO₂/MJ pour les sites d'enfouissement²⁸. L'hypothèse
24 utilisée ici est une intensité carbone de 0 g de CO₂/MJ.
- 25 • Valeur des crédits RFS : Le type de RINs varie en fonction de la technologie et des intrants
26 utilisés. Des RINs D3 sont générés à partir de résidus agricoles, de biosolides municipaux
27 ou d'un site d'enfouissement alors que des RINs D5 proviennent des résidus

²⁷ Méthodologie proposée dans le document : SoCalGas (Septembre 2017), *Renewable Natural Gas Outreach and Education*, page 10. https://www.epa.gov/sites/production/files/2017-10/documents/lucas_rng_2017_panel2.pdf

²⁸ Les résultats négatifs sont possibles puisque certains projets compensent à la fois l'utilisation du carburant traditionnel et atténuent les émissions de méthane de ses intrants.

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

- 1 non cellulosiques comme le gras, les sucres et la majorité des résidus alimentaires
 2 (matières organiques triées à la source, déchets agroalimentaires, etc.).
- 3 Le graphique suivant présente l'évolution de la valeur du GNR depuis les dernières années en
 4 fonction du mode de production.

Graphique 1

- 5 Comme les prix évoluent de manière quotidienne, ils peuvent représenter la valeur du GNR sur
 6 un marché de court terme. À titre illustratif, le détail du calcul pour le mois de juin 2019 est
 7 présenté dans les tableaux ci-dessous selon un projet ayant une intensité de carbone de 0 g de
 8 CO₂/MJ. Les résultats sont présentés avec un RIN D3 et un RIN D5.

Tableau 3

**Calcul du prix du GNR sur le marché du Carburant pour le mois de juin 2019
(RFS D3)**

Composante de prix	Qualification	Valeur (\$/GJ)	Valeur (¢/m ³)
Méthane (CH₄)*	Prix du gaz naturel traditionnel	2,73	10,34
LCFS**	Intensité carbone 0 g	23,26	88,13
RFS***	RINs D3	20,08	76,08
Total		46,07	174,56

* Moyenne mensuelle de juin de l'indice UNION DAWN DAILY-NGX.

**14,05 USD/MMBTU (13,32 USD/GJ) selon le calculateur LCFS * 1,3 (fx) ref : <https://www.arb.ca.gov/fuels/lcfs/dashboard/creditpricecalculator.xlsx>

*** 12,03 RIN/GJ (0,43 USD/RIN prix moyen de juin).

Tableau 4

**Calcul du prix du GNR sur le marché du Carburant pour le mois de juin 2019
(RFS D5)**

Composante de prix	Qualification	Valeur (\$/GJ)	Valeur (¢/m ³)
Méthane (CH₄)*	Prix du gaz naturel traditionnel	2,73	10,34
LCFS**	Intensité carbone 0 g	23,26	88,13
RFS***	RINs D5	6,96	26,37
Total		32,95	124,85

* Moyenne mensuelle de juin de l'indice UNION DAWN DAILY-NGX.

**14,05 USD/MMBTU (13,32 USD/GJ) selon le calculateur LCFS * 1,3 (fx) ref : <https://www.arb.ca.gov/fuels/lcfs/dashboard/creditpricecalculator.xlsx>

*** 12,03 RIN/GJ (0,43 USD/RIN prix moyen de juin).

- 1 Les prix obtenus pour le marché américain sont cohérents avec ce qui peut être observé au
- 2 Canada, plus précisément en Colombie-Britannique où Fortis peut acheter du GNR jusqu'à un
- 3 prix maximum de 30 \$/GJ (113,67 ¢/m³).
- 4 Sans que cette méthode (évaluation de la valeur du GNR à partir des RINs et des LCFS) soit
- 5 parfaite, elle permet tout de même de déterminer les balises selon lesquelles Énergir peut
- 6 s'assurer de s'approvisionner à un prix ne dépassant pas le prix des marchés existants.

3 STRATÉGIE D'ACHAT

1 Tel que mentionné précédemment, plutôt que de demander l'approbation de la Régie au cas par
2 cas ou de faire appel à un TRG, une stratégie d'achat serait mise en place. Énergir propose de
3 procéder en deux étapes :

- 4 - déterminer d'abord une stratégie de **court terme** lui permettant de contracter un maximum
5 de 1 % des volumes distribués; et
- 6 - déterminer ensuite une stratégie à **long terme** lui permettant de livrer 5 % de GNR pour
7 rencontrer son obligation à l'horizon 2025.

8 La stratégie long terme fera l'objet d'une preuve future (Étape D selon le traitement procédural
9 établi par la Régie). Seule la stratégie de court terme est abordée pour l'instant.

3.1 DÉTERMINATION DES CRITÈRES

10 Énergir propose la mise en place d'un processus réglementaire simple basé sur une
11 préapprobation des caractéristiques de contrat qu'Énergir entend conclure. Ainsi, tout nouveau
12 contrat devrait respecter les critères suivants :

- 13 1. **Quantité** : L'ajout du volume annuel de GNR du nouveau contrat fait en sorte que
14 l'approvisionnement global de GNR ne dépasse pas 1 % des volumes totaux prévus être
15 distribués;
- 16 2. **Durée de contrat** : La durée de contrat est d'un maximum de 20 ans;
- 17 3. **Coût moyen d'achat** : L'ajout des volumes prévus au coût indiqué au nouveau contrat
18 fait en sorte que le coût moyen de l'ensemble des contrats visés est inférieur ou égal à
19 15 \$/GJ (56,84 ¢/m³).

20 Énergir demande à la Régie de lui permettre de conclure des contrats avec les producteurs sans
21 avoir à obtenir une approbation distincte, tant et aussi longtemps que ces critères seront
22 respectés. Dans le cas où un contrat ferait en sorte qu'un de ces critères ne serait pas respecté,
23 l'approbation de la Régie devrait être obtenue.

3.1.1 Quantité

1 Énergir propose de limiter la quantité de GNR pouvant être contractée, à 1 % des volumes
2 totaux prévus être distribués annuellement. À défaut de respecter cette limite, tout
3 nouveau contrat devrait être approuvé par la Régie.

4 Comme il a été mentionné en introduction, même s'ils sont *contractés*²⁹, les volumes
5 considérés dans la stratégie d'achat ne pourront pas tous contribuer à l'atteinte de la
6 première cible puisqu'ils ne seront pas tous *livrés* avant la fin de l'année 2020-2021. Pour
7 certains des projets, l'injection de GNR ne débutera pas avant plusieurs années; pour
8 d'autres la capacité totale de GNR ne sera atteinte que lorsque la production sera à
9 maturité.

10 Même s'ils ne contribuent pas à l'atteinte du premier seuil de 1 % de GNR livré, les
11 volumes associés à ces projets permettront de contribuer aux obligations suivantes (2 %
12 à compter de 2023-2024 et 5 % à compter de 2025-2026). De plus, ces projets pourraient
13 stimuler l'arrivée d'autres producteurs ou fournisseur de GNR d'ici l'échéance de la
14 première cible au 30 septembre 2021. C'est pourquoi il est essentiel de procéder dès
15 maintenant à leur signature.

16 Ainsi, les contrats peuvent être divisés en quatre catégories distinctes :

- 17 1) Contrats dont l'injection de GNR débutera à pleine capacité avant la fin de l'année
18 2020-2021;
- 19 2) Contrats dont l'injection de GNR débutera avant la fin de l'année 2020-2021 et
20 pour lesquels les volumes augmenteront au fil du temps;
- 21 3) Contrats dont l'injection de GNR débutera après le 30 septembre 2021 et qui
22 permettront de contribuer aux obligations suivantes;
- 23 4) Contrats encore non prévus qui devront être signés pour atteindre les obligations
24 liées au Règlement.

25 Des contrats qui se situent dans les quatre catégories pourraient se retrouver dans la
26 stratégie court terme. Même si les volumes de GNR associés à ces contrats ne sont pas

²⁹ Le volume contracté correspond à la capacité de production maximale qu'Énergir s'engage à acheter auprès du producteur.

1 tous disponibles immédiatement, Énergir estime qu'ils devront tous être considérés suite
 2 à leur signature dans la stratégie d'achat de court terme. En effet, la limite d'achat de 1 %
 3 a été fixée non seulement afin d'amorcer les actions qui permettront ultimement de
 4 respecter les obligations du Règlement, mais également parce qu'elle permet de
 5 restreindre le risque associé à l'achat de GNR dans le cas où des unités demeureraient
 6 invendues. Lorsqu'elle signe un contrat avec un producteur ou fournisseur, Énergir
 7 s'engage à acheter une quantité annuelle de GNR pour une durée de plusieurs années.

8 En attendant le traitement de l'étape C qui portera sur l'intérêt des clients pour l'achat des
 9 unités de GNR sous forme volontaire et du traitement des unités invendues de GNR,
 10 Énergir croit qu'il est préférable de ne pas s'engager sur un volume trop important.

11 La règle suivante devrait donc être respectée :

12 (1) $\sum \text{Volumes GNR contractés}_t \text{ sans approbation distincte} \leq (1\% \times \text{Volumes totaux}_t)$;

13 Où : t est l'année financière considérée.

14 Afin de déterminer la quantité que représente le 1 % des volumes totaux distribués,
 15 Énergir propose d'appliquer la formule utilisée dans le Règlement, tel que présenté dans
 16 la section 1.1. Cela représente environ 60 Mm³ de GNR pour l'année 2019-2020.

17 Ainsi, la quantité maximale prévue pour tout nouveau contrat devrait être inférieure à la
 18 différence entre 1 % des volumes totaux distribués et la somme des volumes de GNR
 19 déjà contractés.

20 (2) $\text{Volume nouveau contrat de GNR}_t \leq$
 21 $(1\% \times \text{Volumes totaux}_t) - \sum \text{Volumes GNR déjà contractés}_t$

22 Encore une fois, cela ne signifie pas qu'Énergir ne contractera pas plus de 1 % des
 23 volumes totaux. Si des opportunités se présentaient et que le seuil de 1 % était atteint,
 24 Énergir déposerait alors ces nouveaux contrats à la Régie pour les faire approuver
 25 distinctement.

26 En plus des volumes contractés par Énergir, les clients en achat direct auraient la
 27 possibilité de contracter eux-mêmes des volumes de GNR auprès de producteurs. Ces

1 volumes seront considérés dans les résultats de livraison de GNR finaux lorsque viendra
2 le temps de déterminer si l'obligation dictée par le Règlement a été respectée ou non. Par
3 contre, ces volumes contractés directement par les clients n'entraient pas dans le calcul
4 de la limite présentée aux équations (1) et (2).

3.1.2 Durée de contrat

5 La durée des contrats d'approvisionnement en GNR peut varier d'un contrat à l'autre.
6 Contrairement au marché du gaz naturel traditionnel où le marché est fluide et les contrats
7 ont souvent une durée inférieure à 1 an, plusieurs producteurs avec qui Énergir est en
8 discussions recherchent des contrats à plus long terme. Des contrats de longue durée
9 permettent à Énergir d'obtenir des prix d'achat plus avantageux pour sa clientèle puisqu'ils
10 permettent de mitiger le risque des producteurs en leur assurant une sécurité de revenus
11 sur plusieurs années.

12 Ces contrats sont également bénéfiques pour la clientèle d'Énergir. La durée de contrat
13 permet non seulement d'obtenir des coûts d'achat moins élevés, mais également aux
14 acheteurs volontaires d'avoir une meilleure prédictibilité du prix du GNR et donc de leur
15 budget. Un prix plus avantageux et prévisible à long terme répond bien aux
16 préoccupations de la clientèle volontaire.

17 De plus, les ententes à long terme sont cohérentes avec ce qu'Énergir exige des
18 producteurs en franchise. En effet, Énergir demande aux producteurs de signer des
19 contrats de réception d'au moins 20 ans afin de s'assurer que l'investissement requis pour
20 les raccorder sera entièrement remboursé.

21 La durée des contrats qu'Énergir prévoit signer avec les producteurs pourra donc aller
22 jusqu'à 20 ans et sera utilisée comme outil afin de sécuriser les volumes de GNR requis
23 par le Règlement.

3.1.3 Coût moyen d'achat

24 Le GNR acheté par Énergir serait vendu sous forme d'achat volontaire aux clients qui
25 souhaitent en consommer. Le prix correspondrait au coût moyen d'achat fonctionnalisé à
26 Dawn prévu pour les douze mois de la cause tarifaire. La méthode de calcul du prix du
27 GNR est présentée à la section 5.3 de pièce B-0096, Gaz Métro-1, Document 1.

1 Plus le coût moyen est bas, plus il est facile d'écouler les unités de GNR acquises sous
2 forme d'achat volontaire. Le fait d'avoir peu ou pas d'unités invendues permet d'éviter un
3 surcoût pour les autres clients. Par contre, plus le coût moyen visé est bas, plus il devient
4 difficile de trouver des producteurs prêts à conclure des ententes. Il importe alors de
5 trouver l'équilibre permettant à Énergir d'atteindre les deux objectifs présentés à la
6 section 1.3, soit répondre à l'obligation de livrer du GNR telle que définie par le règlement
7 et minimiser l'impact tarifaire pour la clientèle.

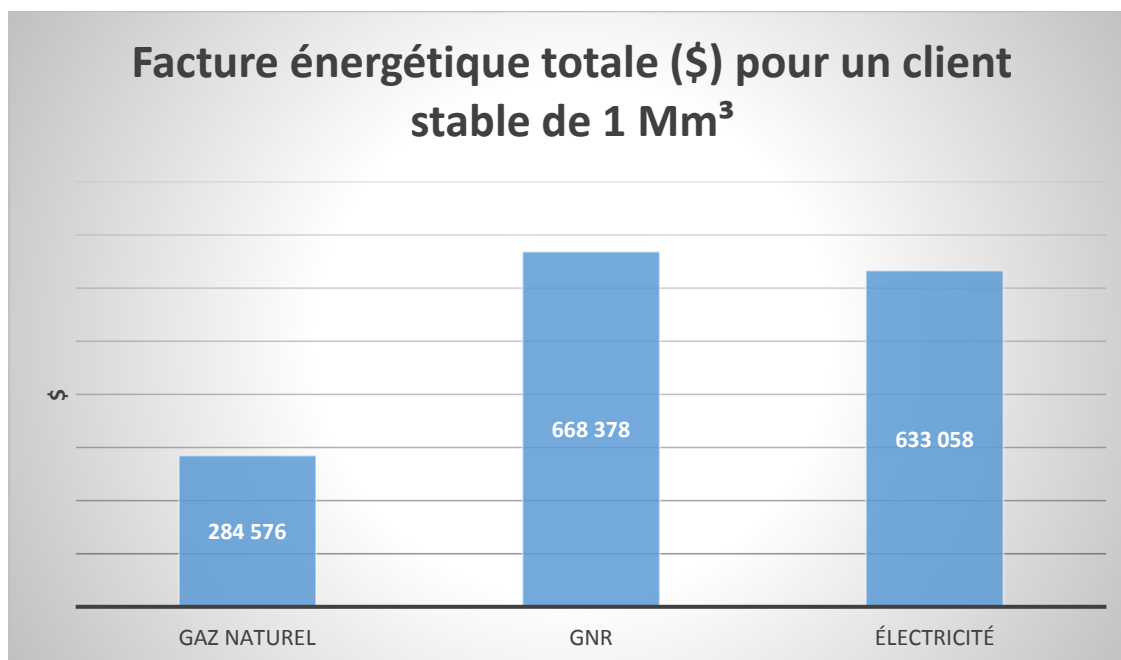
8 Pour l'ensemble des volumes signés représentant maximum 1 % des volumes livrés,
9 Énergir propose de fixer le coût d'acquisition moyen à un maximum de 15 \$/GJ
10 (56,84 ¢/m³). Ainsi, des unités plus chères de GNR peuvent être acquises, tant et aussi
11 longtemps que le mixte d'achat assure le maintien d'un coût moyen d'achat à un niveau
12 permettant la vente volontaire aux clients intéressés. Le coût moyen maximum de
13 56,84 ¢/m³ serait fixé pour 2019-2020 et ensuite indexé selon le taux d'inflation
14 québécoise, tel que présenté chaque année dans le cadre du plan d'approvisionnement
15 gazier.

16 L'annexe 1 présente des contrats d'achat déjà signés ou en pourparlers avec les
17 producteurs. En considérant ces projets de production de GNR, Énergir prévoit un coût
18 d'acquisition moyen très près de 56,84 ¢/m³. La proposition d'Énergir se base sur
19 plusieurs projets locaux et vise un mixte dans les types de projets et durées, ce qui permet
20 d'obtenir un coût moyen inférieur aux prix présentés à la section 2.3.

21 À cet effet, il est important de camper le GNR dans le contexte énergétique québécois.
22 Pour un client volontaire qui désire une énergie renouvelable, l'équivalent au GNR serait
23 l'électricité. À titre d'exemple, des simulations de facture annuelle au gaz naturel
24 traditionnel, au GNR et à l'électricité ont été réalisées pour un client stable ayant une
25 consommation annuelle de 1 Mm³ ³⁰. Ce cas type est comparable à L'Oréal Canada inc.,
26 une cliente d'Énergir, qui, pour atteindre des objectifs de carboneutralité, a opté pour le
27 GNR comme solution énergétique.

³⁰ Pour établir ce cas, l'efficacité des appareils au GNR est fixée à 85 % contre 97 % pour l'électricité. Le profil stable est établi par une utilisation de l'énergie à 85 % pour des procédés et 15 % pour le chauffage. Les factures annuelles au GNR et au gaz naturel sont basées sur les prix des composantes de septembre 2018 à août 2019 à l'exception de la molécule de GNR fixée à 15 \$/GJ (56,84 ¢/m³). La facture annuelle de l'électricité est basée sur les conditions de services d'Hydro-Québec de septembre 2018 à août 2019 et un tarif M.

Graphique 2



1 Ainsi, dans le cas d'un client consommant annuellement 1 Mm³ avec un profil stable, la
 2 facture annuelle du GNR à 15 \$/GJ (56,84 ¢/m³) est 6 % plus élevée que la facture
 3 électrique. Considérant que le client n'a pas besoin de modifier ses équipements en place,
 4 le GNR est une option intéressante. Évidemment, selon les profils des clients, la
 5 comparaison entre les prix du GNR et de l'électricité pourrait générer des résultats
 6 différents. D'autres cas types seront présentés dans le cadre de l'Étape C.

7 En somme, Énergir s'assurerait donc que le coût moyen d'achat des contrats de GNR
 8 convenus soit inférieur ou égal à 15 \$/GJ (56,84 ¢/m³) en valeur d'aujourd'hui. Dans le
 9 cas où un contrat ferait en sorte que cette limite ne soit plus respectée, l'approbation de
 10 la Régie devrait être obtenue.

3.2 MISE À JOUR DE LA STRATÉGIE D'ACHAT ET PRÉSENTATION DES CONTRATS

11 La stratégie d'achat serait présentée chaque année à la cause tarifaire, dans le cadre du plan
 12 d'approvisionnement gazier. Les caractéristiques des contrats y seraient présentées, avec une
 13 réévaluation de la quantité de GNR correspondant à la valeur de 1 % des volumes totaux en
 14 fonction de la demande prévue à la cause. Lors du traitement de l'étape D portant sur la stratégie

1 de long terme, cette stratégie serait revue de façon à respecter les obligations plus élevées du
2 Règlement.

3 En fin d'année, au moment du rapport annuel, les nouveaux contrats de GNR signés au courant
4 de l'année ainsi que ceux déjà en vigueur seraient présentés.

4 VENTES DE GNR AUX CLIENTS VOLONTAIRES

5 Dans sa correspondance du 7 août 2019 (A-0051), la Régie indique que la démonstration de
6 l'intérêt des clients pour l'achat des unités de GNR sous forme volontaire sera abordée à
7 l'Étape C. Néanmoins, Énergir juge opportun de présenter dans cette preuve un statut sur les
8 clients actuels ayant un contrat de GNR et ceux qui ont signifié un intérêt pour en avoir avec un
9 tarif d'achat volontaire d'Énergir.

10 Ainsi, sans aucun effort commercial, sept clients ont déjà signé un contrat de GNR, pour un total
11 4,6 Mm³/an de GNR³¹. De plus, toujours sans aucun effort commercial, des clients sont
12 présentement sur une liste d'attente ou en pourparlers avec Énergir pour pouvoir signer des
13 contrats de GNR pour la totalité ou une portion de leur consommation de gaz naturel. En
14 considérant ces clients, la demande de GNR s'élève à près de 60 Mm³.

³¹ B-0126, Énergir-1, Document 8, Annexe 1.

CONCLUSION

Énergir demande à la Régie de :

- **Approuver les caractéristiques des contrats de fourniture de GNR qu'Énergir entend conclure et qui feraient en sorte que les trois critères suivants seraient respectés :**
 - Somme des capacités contractées de GNR demeurerait inférieure ou égale à 1 % des volumes totaux annuels de gaz naturel prévus être distribués;
 - Durée maximale de chaque contrat serait de 20 ans;
 - Coût moyen de l'ensemble des contrats visés serait inférieur ou égal à 15 \$/GJ (56,84 ¢/m³), avec indexation du coût moyen;

- **Prendre acte que dans le cas où les caractéristiques d'un contrat de fourniture de GNR qu'Énergir entend conclure ne permettraient pas de respecter un ou plusieurs des critères précités, une demande d'approbation spécifique à de telles caractéristiques de contrat serait alors déposée auprès de la Régie.**

ANNEXE 1 : LISTE DES PRODUCTEURS ACTUELS ET POTENTIELS

Projet	Type de projet	Année de signature	Capacité (10 ³ m ³)	Prix à la signature (¢/m ³)	Indexation	Durée (ans)	Prix 2019-2020 (¢/m ³)	Ajustement pour les achats contractés en franchise (¢/m ³)	Prix fonctionnalis é à Dawn (¢/m ³)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10) (8-9)
	Municipal	2017-2018	16 000		Oui	20		1,593	
	Municipal	2017-2018	1 500		Non	3			
	Municipal	2018-2019	7 600		Oui	20		1,593	
	Site d'enfouissement	2018-2019	8 500		Oui	20		1,593	
	Municipal	2018-2019	3 600		Oui	20		1,593	
	Agricole	2018-2019	2 300		Oui	20		1,593	
	Municipal	2019-2020	4 000		Oui	20		1,593	
	Municipal	2019-2020	14 000		Non	6			
	Site d'enfouissement	2019-2020	299		Non	2		1,454	
	Site d'enfouissement	2019-2020	28 000		Non	20			
	Agricole	2019-2020	6 000		Non	10			
	Site d'enfouissement	2019-2020	2 500		Oui	20		1,593	
	Agricole	2019-2020	6 000		Non	20			
	ICI	2019-2020	1 200		Oui	20		1,593	
Total			101 499						
Coût moyen des approvisionnements estimés									57,064