

CONCLUSIONS RECHERCHÉES PAR LA DEMANDE DE L'ÉTAPE B

Référence(s) :

- i) R-4008-2017, B-0177, pages 5 et 6.

Préambule(s)

- i) Aux pages 5 et 6 de sa demande déposée le 11 septembre 2019, Énergir présente ses conclusions recherchées qui se divisent en deux groupes :
 - les conclusions du premier groupe sont relatives à l'étape B du dossier (pièce GM-3 doc 1) ;
 - les conclusions du deuxième groupe sont relatives aux suivis demandés par la décision D-2019-107 et à des demandes incidentes (pièce GM-1 doc 14).

Demandes :

- 1.1 Veuillez confirmer la compréhension de l'ACEFQ à l'effet que, compte tenu des décisions déjà rendues par la Régie (D-2019-120 par. 24 et par. 47 et D-2019-125 par. 29 notamment), les conclusions du deuxième groupe (relatives aux suivis de D-2019-107 et à des demandes incidentes) ne font plus partie des enjeux couverts à l'étape B du dossier.

Réponse :

Énergir invite l'intervenant à se rapporter aux conclusions spécifiques à l'étape B, qui sont bien circonscrites à la page 5 de sa demande (B-0177).

- 1.2 Si l'une ou l'autre des conclusions du deuxième groupe font encore partie, selon Énergir, des enjeux couverts à l'étape B, veuillez indiquer laquelle (lesquelles) et justifier.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.1.

- 1.3 Veuillez également indiquer si, d'après Énergir, l'approbation des caractéristiques des contrats relatives au prix (coût moyen égal ou inférieur à 15 \$/GJ) implique la reconsidération du tarif GNR fixé en vertu des décisions D-2019-107 et D-2019-120 par. 24 et des conditions relatives au compte d'écart et de report (règle du 20 % selon D-2019-107 par. 160).

Réponse :

Énergir réfère l'intervenant au paragraphe 57 de la décision D-2019-120, où la Régie indique qu'elle évaluera l'opportunité de déterminer un nouveau tarif provisoire au terme de l'étape B.

Dans l'affirmative, veuillez justifier la position du Distributeur et indiquer selon quelle modalités et dans quel délai cette reconsidération du tarif GNR provisoire pourrait, le cas échéant, prendre effet.

Réponse :

L'INTÉRÊT ET LES ATTENTES DES CLIENTS

Référence(s) :

- i) R-4008-2017, B-0180, GM-1 doc 14, p. 6 lignes 30-31 et p. 7 lignes 1 à 4.
- ii) R-4008-2017, B-0180, GM-1 doc 14, p. 8 lignes 20 à 25 et p. 9 lignes 1 à 4.
- iii) R-4008-2017, B-0180, GM-1 doc 14, p. 9 lignes 10 et 11 et lignes 14 -15.

Préambule(s)

- i) « Énergir comprend que la Régie souhaite limiter les impacts négatifs pour la clientèle qui pourraient résulter d'écart importants entre le tarif GNR et les coûts réels d'achat. Or la détermination du tarif GNR provisoire en fonction de la Méthodologie, couplée au plafond de 20% énoncé au paragraphe 160 de la Décision, réduirait considérablement la marge de manœuvre d'Énergir afin de conclure des contrats d'achat à court terme à l'avantage de la clientèle. »

(nous soulignons)

- ii) « Énergir redoute l'impact du changement de prix, à la baisse, découlant de la Méthodologie sur les clients actuels et potentiels au tarif de GNR. D'abord, le signal de prix est erroné quant à la valeur marchande du GNR, comme par exemple celle recensée pour le marché du Carburant aux États-Unis. Un tel signal de prix trop bas est contradictoire pour les clients actuels, qui ont déjà accepté d'être facturés à un prix plus près de la valeur marchande. D'une certaine façon, le prix auquel ils ont accepté d'être facturés, dans la mesure où la transaction s'est faite de manière volontaire et sans effort de commercialisation, représente un prix qui convient aux clients actuels.

Pour les clients actuels et futurs au tarif de GNR, le prix qu'ils payeraient basé sur la Méthodologie serait non seulement non représentatif du marché (...) »

(nous soulignons)

- iii) « L'application de la Méthodologie ne répond pas aux besoins des clients d'avoir un signal de prix représentatif du prix du GNR dans les prochaines années. (...) »

Ces clients s'attendent déjà à payer un prix de marché plus élevé que celui déterminé par la Régie. »

(nous soulignons)

Demandes :

- 2.1 Veuillez préciser de quelle « clientèle » parle Énergir à la référence i) lorsqu'elle utilise l'expression « *conclure des contrats d'achats à court terme à l'avantage de la clientèle* ».

Veuillez notamment indiquer s'il s'agit des acheteurs volontaires de GNR, des autres clients du Distributeur ou encore des uns et des autres.

Réponse :

Énergir cherche à s'assurer du bénéfice pour l'ensemble de sa clientèle. Ainsi, un approvisionnement en GNR, à un prix avantageux, lui permet de répondre à la demande des clients volontaires qui désirent diminuer leurs émissions de gaz à effet de serre (GES). De cette façon, Énergir s'assure de conserver la portion de sa clientèle à risque de quitter le gaz naturel. Si elle n'était pas en mesure de le faire, toute perte de volumes exercerait une pression à la hausse sur les tarifs de distribution des clients. À terme, cela pourrait nuire à la compétitivité du gaz naturel au Québec dans certains marchés, en plus de compromettre la pérennité des activités du distributeur.

De plus, le prix a un impact sur la quantité de GNR pouvant être écoulé auprès des acheteurs volontaires. Plus le coût moyen est bas, plus il est facile d'écouler les unités de GNR acquises sous forme d'achat volontaire. Le fait d'avoir peu ou pas d'unités invendues permet d'éviter un surcoût pour les autres clients. Or, pour pouvoir avoir le meilleur prix possible tout en respectant les seuils fixés par le Règlement, Énergir doit pouvoir saisir les opportunités d'achat de GNR qui se présentent.

- 2.2 Veuillez identifier les critères en vertu desquels Énergir considère que la conclusion de contrats serait « à l'avantage de la clientèle » selon qu'il s'agit des acheteurs volontaires de GNR ou des autres clients du Distributeur.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse de la question 2.1.

- 2.3 À la référence ii), Énergir affirme que le tarif GNR provisoire résultant de la méthodologie utilisée par la Régie serait erroné (notamment) par rapport à la valeur marchande du prix du carburant des États-Unis.

Puisque la Régie ne retient pas la méthode proposée par Énergir, notamment la comparaison avec le prix du marché du carburant de Californie, pour déterminer si le prix d'acquisition est avantageux pour la clientèle (D-2019-123 par. 44), veuillez indiquer quelle autre méthode d'évaluation de la valeur marchande du GNR Énergir propose d'utiliser.

Veillez élaborer votre réponse en fonction d'une démonstration probante du caractère avantageux des contrats engagés pour l'ensemble des clients d'Énergir.

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse fournie à la question 1.3 de la Régie.

2.4 À la référence ii), Énergir affirme que les clients actuels ont déjà accepté « *d'être facturés à un prix plus près de la valeur marchande* » et fait référence à un « *prix auquel ils ont accepté d'être facturés* ».

2.4.1 Veuillez identifier les clients dont parle Énergir.

Réponse :

Il s'agit ici de l'ensemble des clients qui ont conclu une entente d'achat de GNR avec Énergir.

2.4.2 Veuillez démontrer comment ces clients connaissent la valeur marchande du GNR.

Réponse :

Énergir communique régulièrement à sa clientèle volontaire ses prévisions internes des coûts d'acquisitions du GNR à court et moyen termes. D'autres clients sont prêts à acheter directement des fournisseurs, ce qui les expose à la valeur marchande du GNR.

2.4.3 Veuillez indiquer comment ces clients ont communiqué à Énergir ce qu'ils estiment être la valeur marchande du GNR.

Réponse :

Les clients n'ont pas communiqué leur évaluation de la valeur marchande du GNR à Énergir.

2.4.4 Le cas échéant, veuillez préciser si et comment Énergir leur aurait indiqué ce qui serait, selon elle, représentatif de la valeur du GNR.

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse à la question 2.4.2.

2.4.5 Veuillez préciser comment ces clients ont indiqué à Énergir qu'une telle valeur leur serait acceptable.

Réponse :

Énergir a constaté l'intérêt positif des clients face aux scénarios de prix qui leur ont été présentés.

- 2.5 À la référence ii), Énergir affirme également que, « *pour les clients actuels et futurs au tarif de GNR, le prix qu'ils payeraient basé sur la Méthodologie (...) serait non représentatif du marché* ».

Comment Énergir sait-elle que le prix du GNR établi par la Méthodologie (de la Régie) serait non représentatif du marché pour les clients actuels ?

Et comment Énergir sait-elle (ce qui serait représentatif ou pas du marché) pour les clients futurs ?

Réponse :

En comparant à la fois au marché du carburant en Californie, au balisage d'autres distributeurs en Amérique du Nord, ainsi qu'aux discussions avec de potentiels fournisseurs, Énergir est en mesure de dire que le prix offert pour Saint-Hyacinthe (basé sur le coût évité) n'est pas représentatif du marché. L'impact de cet approvisionnement amène une pression à la baisse sur le tarif provisoire de GNR. Tout porte à croire que les clients qui souhaiteraient s'approvisionner directement sur le marché ne seraient pas en mesure de trouver du GNR à un prix comparable au tarif provisoire d'Énergir.

- 2.6 À la référence iii), Énergir affirme que l'application de la Méthodologie « *ne répond pas aux besoins des clients* » (d'avoir un signal de prix représentatif) et que « *ces clients s'attendent déjà à payer un prix de marché plus élevé* ».

Veuillez expliquer comment Énergir a défini ce que sont, seront les besoins des clients.

Comment Énergir sait-elle le prix que s'attendent à payer ces clients ?

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 2.4.2.

DEMANDE DE GNR DES ACHETEURS VOLONTAIRES

Référence(s) :

- i) R-4008-2017, B-0180, GM-1 doc 14, p. 9 lignes 12 à 14.
- ii) R-4008-2017, B-0183, GM-3 doc 1, p. 25 lignes 10 à 14.

Préambule(s)

- i) *« De plus, sans aucun effort commercial, des clients ont signifié leur intérêt d'avoir accès à du GNR pour la totalité ou une portion de leur consommation de gaz naturel. La demande de GNR de ces clients pourrait s'élever à près de 60 Mm³. »*
- ii) *« Ainsi, sans aucun effort commercial, sept clients ont déjà signé un contrat de GNR, pour un total 4,6 Mm³/an de GNR. De plus, toujours sans aucun effort commercial, des clients sont présentement sur une liste d'attente ou en pourparlers avec Énergir pour pouvoir signer des contrats de GNR pour la totalité ou une portion de leur consommation de gaz naturel. En considérant ces clients, la demande de GNR s'élève à près de 60 Mm³. »*

Demandes :

- 3.1** Veuillez fournir une mise à jour du nombre de clients ayant actuellement signé un contrat de GNR avec Énergir et des volumes associés à ces contrats.

Réponse :

Clients	% de consommation au contrat	Volume de GNR approximatif (m ³)
Client 1	100 %	1 125 000
Client 2	28 %	2 000 000
Client 3	8 %	1 000 000
Client 4	5 %	93 000
Client 5	5 %	6 000
Client 6)	5 %	77 000
Client 7	2,85 %	45 000

- 3.2** Veuillez produire la « liste d'attente » des clients, préciser quel est le nombre d'autres

clients actuellement « en pourparlers » avec Énergir pour obtenir du GNR et indiquer les volumes annuels d'achat volontaire demandés par ces clients (liste d'attente et en pourparlers).

Réponse :

Depuis la décision de la Régie D-2019-107 (A-0052), Énergir a pris les actions nécessaires pour confirmer la présence des clients ayant soumis leur intérêt pour l'achat de GNR auprès d'Énergir sur la liste de demande. Ces clients ont jusqu'au 15 novembre prochain pour s'engager sur la quantité souhaitée de GNR. Dès lors, la liste de demande pourra être officialisée en fonction du premier arrivé, premier servi. Pour ce qui est des clients en pourparlers, Énergir présente ici un tableau sommaire.

Liste de clients (ou regroupement de clients)	Volume en pourparlers (m3)
1	336 935
2	1 708 198
3	11 715 000
4	221 970
5	1 000 000
6	3 650 000
7	235 000
8	14 000 000
9	13 000
10	13 000 000
11	1 000 000
12	800 000
13	500 000
14	7 000 000
15	105
16	18
Total	55 180 103

POTENTIEL DE PRODUCTION DE GNR AU QUÉBEC

Référence(s) :

- i) R-4008-2017, B-0183, GM-3 doc 1, p. 7 lignes 21-26.

Préambule(s)

- i) « Tout d'abord, selon l'étude *Production québécoise de gaz naturel renouvelable (GNR): un levier pour la transition énergétique* publiée par WSP et Deloitte (Étude WSP et Deloitte) publiés en 2018, le potentiel technico-économique de production de GNR au Québec pourrait s'élever jusqu'à 3800 Mm³ en 2030. De ce potentiel, les projets municipaux actuellement à l'étude pourraient générer jusqu'à 20 Mm³ de GNR par année. C'est donc dire que seulement 0,5% des producteurs potentiels de GNR seraient assujettis au TRG proposé par Énergir. »

Demandes :

- 4.1 Compte tenu du potentiel de production des projets municipaux identifiés à l'annexe 1 (de la pièce B-0183) qui est de plus de xx Mm³ par an, Veuillez indiquer quel est, selon Énergir, le potentiel de production de GNR des provenant de projets municipaux à l'horizon 2030.

Réponse :

Les projets municipaux pour lesquels Énergir détient de l'information sont les suivants :

Projets	Volumes annuels en m ³
Usine de biométhane de Saint-Hyacinthe	16 000 000
██████████	██████████
██████████	██████████
██████████	██████████
██████████	██████████
Total	34 900 000

Pour l'instant, aucune autre information ne nous permet d'estimer des volumes plus élevés provenant de ce secteur en 2030.

- 4.2** Veuillez produire une mise à jour du potentiel de production de GNR au Québec à l'horizon 2030 selon qu'il s'agit de projets municipaux, de sites d'enfouissement ou de projets agricoles.

Réponse :

Énergir n'a pas effectué d'évaluation du potentiel de production de GNR au Québec, et précise que l'étude a été réalisée par la firme Deloitte-WSP. Énergir considère que les résultats de l'étude Deloitte-WSP du potentiel technico-économique de production de GNR à l'horizon 2030 sont toujours les données les plus fiables à ce jour. Aucune mise à jour de ce potentiel n'a été faite depuis la publication de l'étude.

DURÉE DES CONTRATS

Référence(s) :

- i) R-4008-2017, B-0183, GM-3 doc 1, p. 19 ligne 16.

Préambule(s)

- i) À la référence i), la durée proposée pour les contrats est d'un maximum de 20 ans sans contrainte quant à la durée minimum.

Demands :

- 5.1** Selon la compréhension de l'ACEFQ, l'absence de contrainte quant à la durée minimum des contrats implique que l'ajout d'un contrat à faible coût pour une durée limitée (par exemple 2 ans) peut influencer temporairement à la baisse le coût moyen des contrats engagés, ce même coût moyen connaissant une hausse soudaine à la fin de cet approvisionnement.

Veillez soumettre le point de vue d'Énergir quant à ce risque de variation du coût moyen des contrats lié aux contrats de court terme.

Réponse :

La variation subie par le coût moyen du GNR peut paraître importante lorsque l'effet d'un seul contrat de court terme est pris en compte, mais dans les faits il y aura des besoins continus en approvisionnements de courte durée. L'approche à envisager, du point de vue d'Énergir, est de considérer l'ensemble du portefeuille de contrats détenus par le distributeur, et le poids respectif de ceux-ci dans la balance. Les dates d'entrée et les échéances des contrats de court terme s'entrecouperont au fil des années tarifaires, ce qui contribuera à stabiliser le coût moyen dans le temps. Diversifier le risque et pratiquer une saine gestion de ces nouveaux contrats permettront de contrôler la volatilité du coût moyen à long terme.

COÛT TOTAL DES CONTRATS ENGAGÉS (1%)**Référence(s) :**

- i) R-4008-2017, B-0183, GM-3 doc 1, p. 21 lignes 8 à 10.
- ii) R-4008-2017, B-0183, GM-3 doc 1, p. 20 lignes 16 à 24.
- iii) R-4008-2017, B-0183, GM-3 doc 1, p. 27 annexe 1.

Préambule(s)

- i) « *En attendant le traitement de l'étape C qui portera sur l'intérêt des clients pour l'achat des unités de GNR sous forme volontaire et du traitement des unités invendues de GNR, Énergir croit qu'il est préférable de ne pas s'engager sur un volume trop important.* »
- ii) À la référence ii), Énergir présente des critères en vertu desquels les projets de production de GNR seraient répartis en quatre catégories distinctes.
- iii) À la référence iii), Énergir présente la liste de ses fournisseurs actuels ou potentiels de GNR.

Demandes :

- 6.1** Doit-on comprendre de l'affirmation faite à la référence i) que, en attendant l'étape C du dossier, Énergir propose d'engager jusqu'à 60 M m³ par an à un coût maximum de 56,84 ¢/m³ (15 \$ / GJ), soit des achats de 34,1 M\$ /an, sans avoir à démontrer qu'il existe une demande pour de tels volumes provenant des acheteurs volontaires ?

Veillez élaborer.

Réponse :

Énergir doit répondre au Règlement concernant la quantité de GNR devant être livré par un distributeur (le Règlement), indépendamment de la demande des acheteurs volontaires.

La démonstration de l'intérêt de la clientèle sera présentée dans l'Étape C du présent dossier.

- 6.2** Veillez déposer une version mise à jour de l'Annexe 1 (référence iii)) qui inclut :

- l'identification de tout nouveau contrat actuel ou potentiel;
- présente distinctement les contrats d'approvisionnement (actuels et potentiels) selon la classification par catégories présentée à la référence ii);

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

- qui précise, pour chacun des contrats, la date de signature et la date de début des livraisons prévue.

Réponse :

Projet	Type de projet	Contrat conclu	Date de signature prévue	Date injection prévue	Catégories selon référence ii)
Usine de biométhane de Saint-Hyacinthe	Municipal	X	N/A	N/A	2
[REDACTED]	Municipal	X	N/A	N/A	1
[REDACTED]	Site d'enfouissement	X	N/A	N/A	1
[REDACTED]	Municipal	X	N/A	oct-21	3
[REDACTED]	Site d'enfouissement	X	N/A	oct-20	2
[REDACTED]	Municipal	X	N/A	août-21	2
Agri-Énergie Warwick	Agricole	X	N/A	sept-20	2
[REDACTED]	Municipal		oct-19	sept-20	2
[REDACTED]	Municipal		oct-19	déc-19	1
[REDACTED]	Municipal		oct-19	oct-20	2
[REDACTED]	Site d'enfouissement		oct-19	oct-20	2
[REDACTED]	Agricole		oct-19	oct-20	2
[REDACTED]	Site d'enfouissement		déc-19	sept-20	2
[REDACTED]	Agricole		oct-19	sept-20	2
[REDACTED]	ICI		déc-19	sept-21	3

Veuillez noter que le projet Complexe Enviro Connexion LTÉE n'est plus listé parmi les projets puisque ce contrat n'a pas été exécuté car, malgré les relances d'Énergir, le producteur n'a pas signé le contrat approuvé par la Régie à ce jour. Cette logique est appliquée au travers de toutes les réponses aux questions de la présente demande de renseignement.