

C O M P L É M E N T D E P R E U V E

É T A P E D

1 3 J U I N 2 0 2 2

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	4
1 STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION DU PORTEFEUILLE D'APPROVISIONNEMENT	4
1.1 Stratégie et critères	4
1.1.1 Durée des contrats	5
1.1.2 Volume	8
1.1.3 Prix	4
1.1.4 Provenance	11
1.2 approche préconisée à l'étape D vis-à-vis celle de 2019	11
1.2.1 Expertise technique et de marché.....	12
1.2.2 Portefeuille selon trois types de contrat	12
2 MESURES D'ATTÉNUATION ET DE MITIGATION POUR LIMITER LES IMPACTS SUR LA CLIENTÈLE DES COÛTS DES UNITÉS DE GNR INVENDUS QUI SE RETROUVERAIENT AU TARIF DE CONTRIBUTION AU VERDISSEMENT DU RÉSEAU GAZIER.....	13
2.1 Cession de contrats de fourniture de GNR.....	13
2.2 pertinence d'une caractéristique relative au caractère cessible d'un contrat	17
2.3 Impacts tarifaires et comptables de la cession de contrat	18
2.4 Valorisation des unités de conformité dans le cadre du RCP.....	20
3 MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE 2030 DU QUÉBEC ET DU PEV NOTAMMENT EN CE QUI CONCERNE LA PROVENANCE GÉOGRAPHIQUE DU GNR	21
4 EXAMEN DE L'ACQUISITION ET DE LA VALORISATION DES ATTRIBUTS ENVIRONNEMENTAUX	25
5 MESURES DE MITIGATION POUR L'ACHAT D'UN VOLUME IMPORTANT DE GNR POUR UN SEUL CLIENT ET MODIFICATIONS AUX CST SI REQUIS.....	27
5.1 Seuil volumétrique.....	27
5.2 Mesures de mitigation proposées	30

6	SUIVI EFFECTUÉ POUR LA QUALIFICATION DU GNR	33
7	FIABILITÉ DES APPROVISIONNEMENTS DE GNR	34
8	OFFRE, DEMANDE ET PRIX DU GNR EN AMÉRIQUE DU NORD	36
	8.1 Évolution de l'offre au Québec.....	36
	8.2 Clientèle volontaire.....	39
	CONCLUSION	40

INTRODUCTION

- 1 Dans sa décision D-2022-058, la Régie de l'énergie (Régie) demandait à Énergir, s.e.c. (Énergir)
2 de déposer un complément de preuve au plus tard le 13 juin 2022 sur une série de sujets¹.
- 3 Les sections qui suivent répondent à la demande de la Régie.

1 STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION DU PORTEFEUILLE D'APPROVISIONNEMENT

4 Dans cette section, Énergir répond aux questions et demandes de complément que la Régie a
5 énoncées par rapport à la stratégie de diversification du portefeuille d'approvisionnement
6 d'Énergir.

7 La Régie demande tout d'abord à Énergir de préciser en quoi la section 4 de la pièce B-0683
8 (révisée par la pièce B-0718), Gaz Métro-8, Document 1, répond aux attentes exprimées par la
9 Régie par les références du tableau 1 de la décision D-2022-058. Énergir souligne que la Régie
10 demande spécifiquement des précisions sur la section 4 de la pièce B-0718. Cependant Énergir
11 est d'avis que la stratégie d'approvisionnement et de diversification en GNR proposée ne tient
12 pas uniquement à cette section de la pièce, mais que l'ensemble de celle-ci et particulièrement
13 la section 2 « Stratégie d'approvisionnement » doit aussi être prise en compte dans l'analyse.
14 Énergir référera donc aux sections 2 et 4 pour répondre à cette demande ainsi qu'aux autres
15 compléments requis par la Régie.

1.1 STRATÉGIE ET CRITÈRES

16 La Régie demande de fournir une stratégie de portefeuille, tel qu'exprimé aux paragraphes 480
17 et suivants de la décision D-2020-057, établissant une stratégie selon des combinaisons de prix,
18 de durée et de volumes, tout en tenant compte de la préoccupation du lieu d'origine de la
19 production.

20 Dans cette décision, la Régie indiquait « qu'un portefeuille comportant une variété de contrats à

¹ D-2022-058, Tableau 1, pages 13 à 15.

1 durée fixe ou variable est préférable à un portefeuille composé principalement de contrats de
2 long terme. Une telle diversification permettrait à Énergir de s'ajuster plus rapidement à
3 l'évolution du marché du GNR, qui risque d'évoluer significativement dans le temps au fur et à
4 mesure de sa maturation. » Puisque la référence fait spécifiquement mention de la durée des
5 contrats, Énergir débutera en précisant sa stratégie de portefeuille par rapport à cette première
6 caractéristique. Les notions de volume, de prix et de provenance du GNR seront ensuite
7 abordées.

1.1.1 Durée des contrats

8 Tel que spécifié à la section 4 de la pièce B-0718, il est proposé par Énergir de reconduire
9 la durée contractuelle maximale de 20 ans qui avait été fixée lors de l'Étape B. Plusieurs
10 avantages, présentés à la section 4.1 de la même pièce, militent en faveur de cette
11 reconduction.

12 Pour compléter les informations soumises dans la pièce B-0718 et demandées par la
13 Régie par rapport au fait que « les caractéristiques du Contrat doivent être considérées
14 dans leur ensemble, puisqu'elles s'influencent les unes par rapport aux autres, par
15 exemple le prix étant influencé par la durée »², Énergir soumet qu'un avantage
16 supplémentaire pour la reconduction d'une durée maximale de 20 ans est que les contrats
17 de longue durée offrent des prix plus compétitifs que les contrats court terme. La
18 démonstration a été faite lors des deux derniers appels d'offres ayant été lancés par
19 Énergir. Le tableau suivant présente les données des appels d'offres.

² D-2019-123, paragraphe 93.

Tableau 1

Projets	Volume	Terme	Prix moyen contrat (\$CAD/GJ)	Écart de prix
Projet 1	13 196 094	20 ans	██████	
		15 ans	██████	2 %
Projet 2	15 835 313	20 ans	██████	
		10 ans	██████	5 %
Projet 3	13 196 094	20 ans	██████	
		10 ans	██████	7 %
Projet 4	7 279 863	20 ans	██████	
		10 ans	██████	13 %

1 En ce sens, Énergir est en accord avec la Régie que le marché du GNR est définitivement
2 un marché en évolution. Comme le montrent la section 3 de la pièce B-0718 ainsi que la
3 section 8 de la présente pièce, le marché nord-américain du GNR a grandement évolué
4 au cours des deux dernières années. La demande, réelle et annoncée, des utilités
5 gazières nord-américaines a considérablement augmenté, ce qui a eu pour effet d'exercer
6 une pression à la hausse sur les prix, comme le démontrent les résultats du plus récent
7 appel d'offres d'Énergir par rapport à l'appel d'offres précédent.

Tableau 2

Appel d'offres	Prix moyen contrat (\$CAD/GJ)	Évolution du prix moyen
2021	36,44 \$	+ 59,7 %
2019	22,82 \$	

8 L'évolution du marché démontre que les prix seront amenés à augmenter avec une
9 demande de plus en plus croissante (voir section 3.1.2. de la preuve d'Énergir à la
10 pièce B-0718) et un potentiel de production limité par la matière organique disponible
11 (section 3.1.1 page 19 ligne 5 à 7 de la pièce B-0718).

1 Le contexte québécois exige d'Énergir qu'elle soit en mesure de répondre aux exigences
2 réglementaires minimales de livraison de GNR, tout en étant en mesure de répondre à la
3 demande volontaire si celle-ci dépasse les cibles.

4 Puisque les cibles réglementaires sont stables ou tendent vers une augmentation au fil
5 des années, qu'elles seront en vigueur à long terme et que la demande volontaire pourra
6 varier dans le temps, il est important qu'Énergir se dote de stratégies en conséquence.
7 C'est pourquoi Énergir propose deux stratégies distinctes basées sur les besoins
8 spécifiques à combler, soient la cible réglementaire et la demande volontaire.

Durée – Stratégie pour répondre aux cibles réglementaires

9 Les volumes pour atteindre les cibles réglementaires sont le minimum à atteindre pour
10 Énergir et la stratégie d'approvisionnement doit tenir compte du fait que ces cibles seront
11 présentes pour les années à venir.

12 De plus, puisqu'il a été démontré dans la preuve d'Énergir à la pièce B-0718 et à la section
13 8 du présent document que le marché du GNR tend vers des prix à la hausse, Énergir est
14 d'avis qu'il est plus prudent de favoriser les contrats à long terme pour combler les besoins
15 de la cible réglementaire. Pour Énergir, la durée des contrats pour atteindre ces cibles
16 devrait pouvoir aller jusqu'à 20 ans.

17 Énergir propose donc que, dans la mesure où les projets disponibles le permettent,
18 l'entièreté des volumes nécessaires à l'atteinte des cibles réglementaires soit comblée
19 par des contrats à long terme. En effet, ce faisant, Énergir permet à sa clientèle de profiter
20 des prix actuels du marché et s'assure de pouvoir minimalement répondre aux exigences
21 réglementaires de volumes livrés.

22 Énergir se garde tout de même l'opportunité de faire l'acquisition de volume à court terme
23 dans l'éventualité où, pour une année donnée, les contrats à long terme signés ne
24 permettent pas de combler la cible réglementaire ou pour se créer de l'inventaire en
25 prévision d'une augmentation de la cible.

Durée – Stratégie pour répondre à la demande volontaire

26 Les volumes nécessaires pour répondre à la demande volontaire seront quant à eux
27 variables d'une année à l'autre.

1 Si la demande volontaire pour une année donnée se retrouve sous la cible réglementaire,
2 aucun volume supplémentaire ne devra être acquis par Énergir. Cependant, dans
3 l'éventualité où la demande volontaire pour une année donnée dépassait les cibles
4 réglementaires, Énergir devra être en mesure d'offrir le GNR à sa clientèle qui en fait la
5 demande.

6 Puisque la demande volontaire est sujette à des variations et qu'il n'existe aucune
7 certitude quant au dépassement de la demande volontaire par rapport aux cibles
8 réglementaires d'une année à l'autre, Énergir juge qu'il est plus prudent de ne pas
9 s'engager à long terme pour combler ces besoins.

10 Énergir propose donc de combler les volumes de demande volontaire dépassant les cibles
11 réglementaires par l'entremise de contrats de court terme. Ce faisant, Énergir pourrait
12 combler des besoins spontanés sans engager un risque à long terme sur sa clientèle.

1.1.2 Volume

13 Comme mentionné à la section 4.3 de la pièce B-0718, Énergir n'a pas jugé nécessaire
14 qu'un critère associé aux volumes contractés soit mis en place. En effet, les conditions
15 approuvées par la Régie lors de l'étape C permettent une flexibilité, tout en s'assurant un
16 contrôle des volumes contractés et en inventaire.

17 Énergir soumet de plus que la caractéristique de volumes, contrairement à la
18 caractéristique de durée, n'a pas d'effet direct sur le prix. En effet, tel que démontré lors
19 des deux derniers appels d'offres, les contrats à plus bas volumes ne sont pas
20 nécessairement offerts à des prix plus élevés ou plus bas que les contrats à hauts
21 volumes. Le graphique suivant démontre qu'il n'y a pas de corrélation entre le volume et
22 le prix de vente.

Le graphique 1 est déposé sous pli confidentiel

1 Énergir juge donc que cette caractéristique ne devrait pas être considérée dans les
2 critères.

1.1.3 Prix

3 Pour ce qui est de la caractéristique du prix, Énergir est d'avis que les sections 2 et 4 de
4 la pièce B-0718 permettent de répondre au besoin de diversification abordé par la Régie
5 dans ses décisions précédentes.

6 En effet, tel qu'exposé à la section 2 de la pièce B-0718, trois mécanismes
7 d'approvisionnement complémentaires seront utilisés par Énergir :

- 8 - Les négociations de gré à gré;
- 9 - Les appels d'offres; et
- 10 - L'achat de volumes sur le marché « spot ».

11 Ces trois mécanismes permettront à Énergir de diversifier ses approvisionnements par
12 rapport à la durée et la provenance, mais aussi par rapport au prix.

13 Par exemple, les contrats « spot » auront tendance à avoir un prix plus élevé, mais pour
14 un engagement à plus court terme, tandis que les autres mécanismes permettent de

1 comparer les projets entre eux et choisir les projets les plus porteurs et sérieux pour des
2 approvisionnements à long terme.

3 Les deux autres mécanismes, les négociations de gré à gré et les appels d'offres,
4 permettent quant à eux de choisir des approvisionnements selon des critères de faisabilité
5 de projet tels que décrits à la section 2.2.2 de la pièce B-0718. Puisque le prix n'est pas
6 le seul critère de choix des projets, ces mécanismes permettent à Énergir de
7 s'approvisionner avec une diversification du critère prix en priorisant les projets ayant le
8 plus de chance de succès et qui permettront réellement d'atteindre les cibles
9 réglementaires.

10 De plus, Énergir soumet que les caractéristiques de prix proposés à la section 4 de la
11 pièce B-0718, soit un prix moyen maximal et une limite par contrat, permet une
12 diversification des contrats tout en limitant le risque pour la clientèle.

13 Énergir est d'avis que l'implantation de valeur limite pour le coût moyen d'acquisition de
14 son portefeuille d'approvisionnement permet en effet d'offrir une diversité de contrats.
15 Comme démontré pour la contractualisation des volumes pour l'atteinte de la première
16 cible de 1 %, la limite de 15 \$/GJ a permis de contractualiser des contrats de différentes
17 durées (entre 2 et 20 ans), prix (██████████), volumes (entre 2 et 13 Mm³) et types
18 de projet (sites d'enfouissement, municipaux, agricoles). Cette mesure offre donc la
19 flexibilité nécessaire à Énergir pour conclure une diversité de contrats tel que souhaité par
20 la Régie et les intervenants, tout en maintenant un contrôle sur les coûts.

21 Énergir rappelle que le marché du GNR est émergent et toujours, à ce jour, en
22 développement. Cette immaturité actuelle du marché réduit donc la liquidité et la
23 disponibilité des volumes ce qui limite Énergir dans ses choix de répartition de portefeuille
24 d'approvisionnement. Il est donc important que la stratégie d'approvisionnement permette
25 à Énergir de saisir les opportunités des volumes disponibles et qu'elle ne soit pas
26 contrainte par des barèmes qui pourraient réduire les opportunités et ainsi impacter les
27 prix.

1.1.4 Provenance

1 La Régie demande à Énergir de préciser de façon plus détaillée comment elle compte
2 favoriser l'acquisition de GNR produit au Québec.

3 Tout d'abord, Énergir tient à rappeler qu'une équipe de six conseillers dédiés au marché
4 des gaz à bas carbone et renouvelables est actuellement en place. Cette équipe offre
5 entre autres un service de proximité et personnalisé aux producteurs potentiels de GNR
6 du Québec ; elle s'affaire à favoriser l'émergence de conditions favorables à
7 l'approvisionnement de GNR en franchise, notamment en répondant aux questions des
8 producteurs, un travail nécessaire à la contractualisation de volume de GNR qui permettra
9 d'atteindre les cibles réglementaires.

10 Cette équipe a aussi comme mandat de contractualiser les volumes de GNR selon les
11 trois mécanismes d'approvisionnement exposés à la section 2 de la pièce B-0718, dont
12 les négociations de gré à gré. Ce mécanisme permet indéniablement de prioriser les
13 projets québécois, car chacun des producteurs à l'opportunité d'interagir directement avec
14 les conseillers au développement GNR pour présenter leur projet et démontrer les
15 caractéristiques qui seront nécessaires à sa rentabilité. Cette priorisation des projets
16 québécois a d'ailleurs été démontrée lors du dernier dépôt de contrats pour l'approbation
17 de leurs caractéristiques par la Régie. Énergir y proposait des caractéristiques favorables
18 aux projets québécois qui avaient été négociés de gré à gré.

19 De plus, dans le mécanisme d'approvisionnement par appel d'offres, Énergir attribuera
20 des points supplémentaires aux projets québécois, ce qui les favorisera par rapport aux
21 projets provenant de l'extérieur de la province.

22 Énergir est donc d'avis que les mécanismes proposés permettent définitivement de
23 favoriser les projets québécois.

1.2 APPROCHE PRÉCONISÉE À L'ÉTAPE D VIS-À-VIS CELLE DE 2019

24 La Régie demande à Énergir de commenter et justifier l'approche proposée à l'étape D en la
25 comparant à la stratégie proposée à la pièce déposée en 2019.

1 Dans la stratégie proposée en 2019, Énergir stipulait que la « première étape dans le
2 développement d'une stratégie (est de) savoir de quoi on parle. Alors on rassemble les faits et on
3 a développé deux expertises : technique et de marché³ ».

4 La stratégie proposée en 2019 stipulait ensuite que l'approvisionnement devait être diversifié
5 avec un portefeuille de contrats selon trois catégories, les contrats avec de nouveaux projets
6 (projets *greenfield*), les contrats de type spot et les contrats avec des producteurs en opération.

7 Énergir est d'avis que la stratégie d'approvisionnement proposée par Énergir dans sa
8 pièce B-0718 pour l'étape D est cohérente avec la stratégie proposée en 2019.

1.2.1 Expertise technique et de marché

9 Énergir est toujours d'accord avec ce qui était proposé en 2019, soit qu'il est important
10 d'avoir une connaissance technique et de marché pour être en mesure d'avoir un
11 portefeuille adéquat d'approvisionnement.

12 En effet, tel que reflété dans la pièce B-0718 et à la section 8 de ce complément de preuve,
13 Énergir a effectué un important balisage du marché, tout en maintenant son expertise
14 technique pour connaître les réels coûts de production du GNR. La stratégie
15 d'approvisionnement proposée considère cette connaissance accrue du marché. De plus,
16 les trois mécanismes d'approvisionnement proposés permettent à Énergir de rester à
17 l'affût, tant au niveau du marché que technique et d'adapter son portefeuille en
18 conséquence. En effet, Énergir est d'avis que le processus par appel d'offres récurrent
19 permet d'obtenir de l'information à jour sur le marché tandis que le processus de
20 négociation de gré à gré permet d'avoir accès au modèle d'affaires des projets et de
21 maintenir à jour ses connaissances sur les coûts de production.

1.2.2 Portefeuille selon trois types de contrat

22 Dans la pièce de 2019, Énergir termine en mentionnant qu'il existe plusieurs types de
23 contrats qui ont chacun leur utilité, les contrats avec de nouveaux projets (projets
24 *greenfield*), les contrats de type spot et les contrats avec des producteurs en opération.

³ Pièce B-0209, p. 4.

1 La stratégie d'approvisionnement proposée par Énergir dans l'étape D permet à Énergir
2 de diversifier son portefeuille, tel que proposé en 2019. Énergir est d'avis que pour chaque
3 type de contrat présenté à l'allocution de 2019, il existe un mécanisme à prioriser.

4 Le mécanisme de contractualisation de gré à gré est à privilégier pour les contrats avec
5 de nouveaux projets. En effet, les promoteurs de ces projets sont souvent à la recherche
6 d'une entente permettant de rentabiliser leur projet et d'aller chercher le financement
7 nécessaire à leur lancement.

8 Pour sa part, le mécanisme d'approvisionnement par appel d'offres, ayant généralement
9 pour objectifs de contractualiser des volumes qui seront injectés à plus court terme
10 (horizon 1 à 2 ans), vise les nouveaux projets à un stade avancé de développement ainsi
11 que les producteurs déjà en opération.

12 Pour le mécanisme d'achat spot, comme ces contrats « ne garantissent pas une stabilité
13 d'approvisionnement », tel que spécifié dans la pièce B-0718, il sera utilisé uniquement
14 au besoin, par exemple, lors d'une année où la demande serait au-dessus de la cible
15 réglementaire ou si les volumes livrés ne permettent pas d'atteindre la cible réglementaire.

16 Énergir est d'avis que la stratégie d'approvisionnement proposée dans sa pièce B-0718 à
17 l'étape D est cohérente avec la stratégie proposée en 2019 et qu'elle permettra de
18 contractualiser un portefeuille de contrats d'approvisionnement contenant les trois types
19 de contrats présentés en 2019.

2 MESURES D'ATTÉNUATION ET DE MITIGATION POUR LIMITER LES IMPACTS SUR LA CLIENTÈLE DES COÛTS DES UNITÉS DE GNR INVENDUS QUI SE RETROUVERAIENT AU TARIF DE CONTRIBUTION AU VERDISSEMENT DU RÉSEAU GAZIER

2.1 CESSION DE CONTRATS DE FOURNITURE DE GNR

20 En réponse à la question 1.1 de la pièce B-0513, Gaz Métro-6, Document 2, Énergir affirmait que
21 la stratégie de cession de contrats ne serait utilisée que dans le cas où des volumes auraient été
22 acquis au-delà de l'exigence stipulée au Règlement, tant pour l'année en cours que pour les
23 années à venir, et si les prévisions de ventes de GNR des années futures étaient insuffisantes

1 pour écouler les unités de GNR en inventaire avec une date d'achat écoulée supérieure à
2 24 mois. Ainsi, la cession de contrat ne serait utilisée que pour se départir d'unités de GNR
3 invendues qui atteindront leur fin de vie. Il importe de préciser qu'une cession de contrat ne serait
4 pas systématiquement réalisée lorsque des unités de GNR atteindraient leur fin de vie
5 puisqu'Énergir pourrait avoir besoin des volumes contractuels pour répondre à son obligation
6 réglementaire future. Toutefois, Énergir n'exclut pas la possibilité de céder des contrats dans
7 d'autres circonstances, comme par exemple pour répondre à des besoins spécifiques de sa
8 clientèle. Cette possibilité sera d'ailleurs étudiée dans le cadre de l'étape E du présent dossier,
9 suivant l'entrée en vigueur du *Règlement sur les carburants propres* (RCP).

10 Énergir mentionnait également à la page 50 de la pièce B-0718 que des cessions de contrats ne
11 seraient réalisées que si elles procuraient un avantage à sa clientèle, soit éviter ou diminuer la
12 socialisation du surcoût du GNR invendu. Énergir soumet que la notion d'avantage à la clientèle
13 concerne aussi l'impact de la cession de contrat sur le prix de vente du GNR. Avant de céder un
14 contrat, l'impact sur le prix de vente serait évalué sur une perspective long terme puisqu'il pourrait
15 être avantageux, par exemple, de procéder à une cession de contrat qui entraîne une hausse du
16 prix de vente pour la première année suivant la cession de contrat, mais qui provoque une baisse
17 de prix de vente pour les années subséquentes.

18 L'impact de la cession des contrats sur la socialisation du GNR invendu, et sur le prix de vente
19 du GNR ainsi que le maintien de la capacité d'Énergir à répondre à son obligation réglementaire
20 à long terme seraient ainsi les principaux critères considérés par Énergir si elle devait choisir
21 entre plusieurs contrats pour déterminer lesquels devraient être cédés. Énergir spécifiait dans sa
22 preuve sur l'étape C⁴ que les activités de la filière québécoise de GNR étant en constante
23 évolution, il s'avère important d'établir des paramètres flexibles afin de déterminer à quel moment
24 Énergir doit prendre action si son inventaire de GNR devient trop important. Énergir soumet que
25 ce constat est toujours valable et qu'elle ne doit pas disposer d'un cadre trop rigide pour la cession
26 de contrats puisqu'elle doit s'ajuster aux besoins évolutifs de sa clientèle et des producteurs de
27 GNR.

28 À la réponse à la question 1.1 de la pièce B-0513, ces inconvénients associés à la cession de
29 contrats étaient énumérés:

⁴ R-4008-2017, B-0573. Gaz Métro-5, Document 3, p.72, l. 1 à 3.

- 1 - Énergir perdrait l'entièreté de ces volumes, ce qui aurait pour effet de devoir renoncer de
2 façon permanente à des contrats avantageux à long terme pour la clientèle;
- 3 - Possible incapacité d'Énergir à répondre aux exigences réglementaires de livraison
4 minimale de GNR pour les années à venir durant lesquelles les obligations seront plus
5 élevées.

6 Bien qu'une cession de contrat contraindrait normalement Énergir à renoncer de façon
7 permanente aux volumes cédés, elle pourrait tout de même convenir d'une entente spécifique
8 afin de céder temporairement les volumes contractuels. Par ailleurs, il est improbable qu'Énergir
9 cède un contrat avantageux à long terme puisque l'impact de la cession des contrats sur la
10 socialisation du GNR invendu et sur le prix de vente du GNR seraient notamment considérés
11 dans la prise de décision pour la cession de contrat.

12 Quant à l'incapacité d'Énergir à répondre aux exigences réglementaires de livraison minimale de
13 GNR pour les années à venir durant lesquelles les obligations seront plus élevées, celle-ci ne
14 devrait pas représenter un inconvénient dans la proposition contemporaine d'Énergir puisque la
15 stratégie de cession de contrats ne serait utilisée que dans le cas où des volumes auraient été
16 acquis au-delà de l'exigence stipulée au *Règlement concernant la quantité de gaz naturel
17 renouvelable devant être livrée par un distributeur* (le Règlement), tant pour l'année en cours que
18 pour les années à venir. Quant aux deux autres stratégies favorisant la diminution de l'inventaire
19 de GNR mentionnées à la réponse à la question 1.1 de la pièce B-0513 (vente des quantités
20 excédentaires de GNR détenues sur le marché secondaire et vente des attributs
21 environnementaux reliés au GNR détenu), celles-ci ne sont pas envisagées par Énergir pour le
22 moment.

23 À la réponse à la question 1.1 de la pièce B-0513, Énergir a présenté les obstacles associés à la
24 cession de contrats, dont la difficulté de trouver des acquéreurs pour des engagements à long
25 terme à prix fixe. Énergir soumet que, dans la mesure où la filière du GNR prendra son essor
26 dans les prochaines années, il pourrait être moins ardu que prévu de trouver des acquéreurs pour
27 les contrats qu'Énergir souhaite céder. Quant au droit de refus de cession du producteur, celui-ci
28 est applicable pour certains des contrats signés par Énergir. Il importe de préciser que même si
29 un producteur ne possède pas de droit de refus pour une cession de contrats, Énergir n'est pas
30 nécessairement libérée de ses obligations contractuelles si elle devait céder un contrat signé

1 avec un producteur qui se retrouve dans cette situation. De ce fait, si, par exemple, un
2 cessionnaire n'était pas en mesure de payer le producteur pour les volumes contractuels, Énergir
3 pourrait être contrainte de rembourser le producteur même si elle n'a pas pris possession du
4 GNR. Par ailleurs, certains producteurs sont assujettis à une clause qui stipule que le GNR doit
5 obligatoirement être consommé au Québec ou injecté dans le réseau gazier puisque les
6 producteurs concernés par ces ententes contractuelles ont reçu une subvention de de la part des
7 ministères de l'environnement et des ressources naturelles.

8 Une autre particularité à considérer dans l'analyse des caractéristiques associées aux cessions
9 de contrats concerne une clause contractuelle qui précise s'il est possible pour Énergir de céder
10 une portion des volumes injectés ou si elle doit céder l'entièreté des volumes injectés. Le tableau
11 ci-dessous présente les contrats signés par Énergir qui possèdent une telle clause contractuelle
12 ainsi que d'autres caractéristiques pertinentes associées aux cessions de contrats de GNR.

Tableau 3

Ce tableau est déposé sous pli confidentiel

**2.2 PERTINENCE D'UNE CARACTÉRISTIQUE RELATIVE AU CARACTÈRE CESSIBLE
D'UN CONTRAT**

1 De l'avis d'Énergir, il ne serait pas opportun d'exiger une clause de cession inconditionnelle
2 comme caractéristique des contrats d'achat en GNR. Nombre de fois, Énergir s'est fait approcher
3 par des producteurs de GNR qui mentionnaient d'entrée de jeu être à la recherche d'un acheteur
4 comme Énergir, capable de contracter des obligations financières pouvant valoir des centaines
5 de million de dollars sur des durées allant jusqu'à 20 ans. Ceci s'explique notamment par le fait
6 que pour financer leur projet, les producteurs doivent démontrer à leurs actionnaires/prêteurs
7 qu'ils disposent d'un acheteur financièrement solide pour le GNR produit. Ainsi, exiger une clause
8 de cession inconditionnelle du contrat priverait Énergir de cet atout indéniable puisqu'elle pourrait

1 alors céder le contrat d'achat à un tiers dont la solidité financière n'est pas celle recherchée par
 2 le producteur. Cela nuirait donc à la capacité d'Énergir de conclure des contrats d'achat de GNR
 3 et d'atteindre la cible réglementaire fixée par le gouvernement.

2.3 IMPACTS TARIFAIRES ET COMPTABLES DE LA CESSION DE CONTRAT

4 La présente section détaille les différents impacts tarifaires et comptables occasionnés par la
 5 cession de contrat.

Établissement du Tarif GNR

6 Dans sa décision D-2021-158, la Régie estimait que le Tarif GNR, mis à jour une fois l'an dans
 7 le cadre de la cause tarifaire, devait être calculé d'après la formule suivante⁵ :

$$\begin{aligned}
 & \text{8} \qquad \qquad \qquad \text{Tarif de GNR} = \\
 & \text{9} \qquad \qquad \text{Coût moyen d'achat projeté pour les 12 mois de la cause tarifaire} \\
 & \text{10} \qquad \qquad + \text{Écart de prix cumulatif GNR} + \text{Surcoût GNR invendu}
 \end{aligned}$$

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

11 La première composante de la formule de prix du GNR représente le coût moyen pondéré des
 12 achats de GNR projeté pour les 12 mois de la cause tarifaire. Dans le cas où un contrat avec un
 13 prix d'achat plus élevé que le prix moyen des autres contrats signés par Énergir était cédé, le
 14 *Coût moyen d'achat projeté pour les 12 mois de la cause tarifaire* serait réduit. Le tableau suivant
 15 présente un exemple fictif de cette situation, soit la cession d'un contrat avec des volumes
 16 annuels de 5 000 10³m³ à un prix 100,00 ¢/m³:

Tableau 4

	Coût d'achat total (000\$)	Volumes achat prévus (10 ³ m ³)	Coût moyen d'achat projeté (¢/m ³)
Sans cession	55 000	95 000	57,89
Avec cession	50 000	90 000	55,56

⁵ R-4008-2017, D-2021-158, paragraphe 244.

1 L'impact de la cession de contrat sur les composantes *Écart de prix cumulatif GNR* et *Surcoût*
 2 *GNR invendu* est détaillé dans les paragraphes qui suivent.

Écart de prix cumulatif GNR

3 Les ventes et coûts de GNR sont comptabilisés selon le tarif de GNR en vigueur et ne génèrent
 4 aucune marge⁶. Le CFR-écart de prix cumulatif GNR sert à capter les écarts mensuels de coûts
 5 d'acquisition, soit la différence entre le prix moyen payé et le tarif de GNR en vigueur multipliée
 6 par les volumes d'achat. Les montants ainsi comptabilisés sont ensuite récupérés ou retournés
 7 aux clients dans le Tarif GNR en *t+2* via la composante *Écart de prix cumulatif GNR*. La cession
 8 d'un contrat de de GNR viendrait affecter les montants comptabilisés dans le CFR et donc le Tarif
 9 GNR de l'année *t+2*.

10 Par exemple, dans le cas où le prix moyen payé pour l'acquisition du GNR était plus élevé que le
 11 Tarif GNR, un montant à percevoir auprès de la clientèle serait imputé au CFR-écart de prix
 12 cumulatif GNR qui affecterait le Tarif GNR en *t+2*. Si au cours de la même période, une cession
 13 de contrat était réalisée dont le prix est plus élevé que le prix moyen de l'ensemble des achats,
 14 conséquemment, le montant à percevoir auprès de la clientèle en *t+2* via la composante *Écart de*
 15 *prix cumulatif GNR* serait réduit. Le tableau suivant illustre un exemple fictif de cette situation :

Tableau 5

	Tarif GNR (¢/m ³)	Prix moyen d'achat (¢/m ³)	Volumes achat (10 ³ m ³)	Montant à percevoir (\$)
Sans cession	50,00	60,00	10 000	1 000 000
Avec cession	50,00	55,00	9 000	450 000

Surcoût du GNR invendu

16 Comme mentionné précédemment, pour l'instant, la cession de contrat ne serait utilisée que dans
 17 le cas où des volumes auraient été acquis au-delà de l'exigence stipulée au Règlement et si les
 18 prévisions de ventes de GNR des années futures étaient insuffisantes pour écouler les unités de
 19 GNR en inventaire avec une date d'achat écoulée supérieure à 24 mois. Ainsi, la cession de
 20 contrat se traduirait par une baisse des volumes de GNR invendus.

⁶ B-0573, Gaz Métro 5- Document 3, p.42, l.11-12.

1 Le solde résiduel des unités invendues de GNR, associées à un inventaire de GNR trop important,
 2 est récupéré à travers la composante *Surcoût du GNR invendu* du Tarif GNR. Une cession de
 3 contrat entraînerait donc une diminution des volumes de GNR invendus et conséquemment du
 4 surcoût du GNR invendu. En plus de réduire les volumes de GNR considérés dans le calcul du
 5 surcoût, une cession de contrat permettrait également de réduire la composante *Surcoût du GNR*
 6 *invendu* du Tarif de GNR. Le tableau suivant illustre un exemple fictif de cession de contrat
 7 affectant le surcoût facturé à la clientèle consommant du GNR :

Tableau 6

	Sans cession	Avec cession
(1) Tarif GNR (¢/m ³)	55,00	50,00
(2) Tarif gaz de réseau (¢/m ³)	20,00	20,00
(3) Tarif SPEDE (¢/m ³)	5,00	5,00
(4) Tarif SPEDE GNR (¢/m ³) <i>si applicable</i>	0,05	0,05
(5) Surcoût unitaire GNR invendu (¢/m³) ⁽¹⁾⁻⁽²⁾⁻⁽³⁾⁺⁽⁴⁾	30,05	25,05
(6) Volumes GNR invendu (10 ³ m ³)	10 000	5 000
(7) Surcoût GNR invendu (\$) ^{(5)*(6)}	3 005 000	1 252 500

8 Si, à la suite de l'étape E, Énergir en venait à céder des contrats nécessaires à l'atteinte du seuil
 9 défini par le Règlement à des clients ayants des besoins spécifiques, comme il ne s'agit pas de
 10 volumes invendus, la composante *Surcoût du GNR invendu* du Tarif GNR n'en serait pas
 11 affectée. En effet, puisque ces volumes contribueraient à l'atteinte du seuil, ce serait plutôt le tarif
 12 de contribution au verdissement du réseau gazier qui s'en trouverait diminué.

2.4 VALORISATION DES UNITÉS DE CONFORMITÉ DANS LE CADRE DU RCP

13 Une nouvelle réglementation fédérale visant à réduire l'intensité carbone des combustibles
 14 fossiles, soit le *Règlement sur les combustibles propres* (RCP), est prévue entrer en vigueur en
 15 juillet 2022. Ainsi, une fois que cette future norme fédérale sera mise en application, elle procurera
 16 à Énergir la possibilité de valoriser les attributs environnementaux du GNR par la création d'unités
 17 de conformité (UC) qui se veulent l'outil de conformité pour les entités assujetties. La valorisation
 18 de ces UC pourrait potentiellement créer des bénéfices économiques pour la clientèle d'Énergir
 19 et ainsi, être une mesure intéressante pour mitiger les coûts des unités de GNR invendues. Cela

1 étant dit, cette valorisation potentielle des UC sera possible uniquement suivant l'obtention de
2 l'autorisation de la Régie sur le modèle proposé par Énergir dans le cadre de l'étape E du présent
3 dossier. Énergir souhaite donc déposer à la Régie une preuve complète et détaillée sur son
4 modèle proposé et sur les implications découlant du RCP à l'automne 2022.

3 MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE 2030 DU QUÉBEC ET DU PEV NOTAMMENT EN CE QUI CONCERNE LA PROVENANCE GÉOGRAPHIQUE DU GNR

5 Le 22 mars 2022, soit le jour même du dépôt de la pièce B-0683 de l'étape D, le ministre des
6 Finances du Québec a déposé le budget 2022-2023 de l'État Québécois. Il y annonçait entre
7 autres mesures une somme de 100 M\$ consacrée à la stratégie sur l'hydrogène vert et les
8 bioénergies, notamment pour soutenir la construction d'infrastructure de production et de
9 distribution de bioénergies et d'hydrogène vert. Par le fait même, le gouvernement québécois
10 renouvelait son engagement au développement de la filière québécoise des bioénergies dont fait
11 partie le GNR.

12 Par ailleurs, en avril 2022, le gouvernement du Québec mettait à jour son plan de mise en œuvre
13 du *Plan pour une économie verte 2030* (PEV). Il y annonçait notamment l'injection d'une somme
14 additionnelle de 1 G\$ pour un total de 7,6 G\$ sur cinq ans. De cette somme de 1 G\$, 47,5 M\$
15 sont destinés à améliorer le *Programme de soutien à la production de gaz naturel renouvelable*
16 (PSPGNR) destinés aux projets de production de GNR auquel le gouvernement avait déjà alloué
17 213 M\$.

18 Également, le 16 mai 2022, le gouvernement québécois annonçait un investissement d'un
19 maximum de 40 M\$ afin de permettre à l'usine de biométhanisation de la Société d'économie
20 mixte de l'est de la couronne sud (SEMECS) de traiter les déchets organiques en provenance
21 des villes de l'agglomération de Longueuil et de ses 455 000 habitants. Ce fut d'ailleurs l'occasion
22 pour le ministre québécois de l'Environnement de rappeler que le Québec souhaite valoriser au
23 moins 70 % de ses matières organiques d'ici 2030.

24 Enfin, le 25 mai 2022, le ministre de l'Énergie et des ressources naturelles rendait publique la
25 stratégie québécoise sur l'hydrogène vert et les bioénergies. À cette occasion, il affirmait à
26 nouveau son engagement envers la filière du GNR en annonçant notamment :

- 1 • À l'horizon 2030, le déploiement des filières de l'hydrogène vert et les bioénergies aurait
2 le potentiel de diminuer la consommation de produits pétroliers de près d'un milliard de
3 litres par année au Québec. Cela pourrait réduire nos émissions de GES de 4 mégatonnes
4 équivalentes de CO₂ par an, soit 13% des réductions requises pour atteindre la cible
5 québécoise de réductions des GES en 2030, ce qui équivaldrait au retrait de 1,2 million
6 de véhicules à essence sur les routes;
- 7 • Les bioénergies représentaient 8 % de l'énergie consommée au Québec en 2019. Le
8 Québec a prévu d'en augmenter la production de 50 % d'ici à 2030. Selon une étude
9 menée en 2021, la biomasse résiduelle de source forestière, agricole, municipale,
10 commerciale et industrielle disponible ici sera suffisante pour envisager une telle
11 croissance.
- 12 • Par ailleurs, la stratégie rappelle l'entrée en vigueur, en mars 2019, du Règlement, qui a
13 pour but de favoriser une utilisation accrue de gaz de source renouvelable en précisant la
14 quantité minimale de gaz de source renouvelable que les distributeurs de gaz naturel
15 doivent livrer annuellement dans leur réseau, soit 1 % en 2020, 2 % à compter de 2023
16 et 5 % à compter de 2025. De plus, la stratégie réitère l'engagement du gouvernement,
17 dans le cadre du PEV, à porter ce volume minimal à 10 % à l'horizon 2030 afin de favoriser
18 la consommation locale de gaz de source renouvelable produit ici.

19 Le gouvernement québécois a donc manifesté, à nouveau, clairement et à plusieurs reprises
20 depuis le dépôt de la pièce B-0683, son soutien au développement de la filière québécoise de
21 production de GNR. Ces manifestations de soutien s'inscrivent dans une longue série d'actions
22 prises par le gouvernement du Québec au fil des dernières années qui met notamment plus de
23 200 M\$ de dollars à la disposition des projets québécois de production de GNR.

24 L'engagement d'Énergir à l'égard du développement de cette filière et ultimement, de l'atteinte
25 des cibles fixées par règlement ne souffre également d'aucune ambiguïté. Ses actions au cours
26 des dernières années sont nombreuses et soulignent à grands traits cet engagement. Au niveau
27 corporatif, la vision d'Énergir, sa stratégie sur l'horizon 2030 et son objectif d'être carboneutre en
28 2050 considèrent tous un rôle central du GNR. Au niveau des équipes, Énergir offre un soutien
29 significatif aux projets québécois dans les phases de pré-développement qui conduisent à une
30 demande d'aide financière par un producteur dans le cadre du volet 1 du PSPGNR. On nommera

1 également l'avantage qu'a donné Énergir aux projets québécois dans le cadre de l'appel d'offres
2 qui s'est terminé en janvier 2022 et qui considérait avantageusement le fait que le producteur
3 produise du GNR au Québec. On pourrait aussi facilement évoquer les efforts mis dans les
4 discussions avec le gouvernement pour voir émerger un cadre législatif favorable à ce secteur ou
5 encore les efforts mis dans le présent dossier depuis 2017 afin qu'un cadre réglementaire clair,
6 efficace et adapté à la réalité soit défini.

7 Pour l'avenir, Énergir poursuivra les efforts ci-dessus décrits et demeure à l'affût des difficultés
8 que la filière peut éprouver dans son développement afin d'évaluer de quelle façon elle peut le
9 favoriser.

10 Par ailleurs, la stratégie d'Énergir en termes d'approvisionnement en GNR favorise
11 indéniablement les projets du Québec. On se souviendra que le premier mécanisme présenté à
12 la section 2.2.1 de la pièce B-0718 est de supporter et d'accompagner les projets qui se
13 développent sur un cycle de quatre années. Or, ces projets sont des projets québécois. Quand
14 arrive le temps de lancer un appel d'offres, qui constitue le second mécanisme, les volumes des
15 projets en développements – donc les volumes des projets québécois – sont estimés afin d'établir
16 les volumes requis. Donc nécessairement, les projets québécois sont considérés et favorisés
17 dans la stratégie d'Énergir.

18 Tout cela étant dit, la question de savoir si les projets québécois devraient être favorisés a été
19 soulevée à maintes reprises par la Régie et les intervenants depuis le début de ce dossier. Dans
20 le cadre de l'étape B, la Régie statuait que :

21 « [278] D'autre part, comme la Régie le rappelle dans sa décision D-2019-031, la production de
22 gaz naturel et de GNR est un marché libre, non réglementé par la LRÉ. Les prix de marchandises
23 sont déterminés en fonction de l'offre et de la demande.

24 [...]]

25 [284] [...] . Ainsi, le seul fait de se prononcer sur la caractéristique de coût d'achat du GNR pour
26 Énergir ne devrait pas avoir pour effet d'interférer avec le marché nord-américain.

27 [285] Cependant, la Régie n'arrive pas à la même conclusion en ce qui a trait à la caractéristique
28 liée à la production québécoise de GNR.

29 [286] D'une part, la disponibilité de l'offre de GNR de production québécoise pour Énergir ne lui
30 permet pas encore d'atteindre les cibles fixées par le Règlement.

31 [287] Quoique l'émergence d'une filière québécoise de production de GNR soit un objectif avoué
32 de la Politique énergétique, les prévisions d'Énergir, dans le cadre de ses représentations devant

1 *la Régie pour l'Avis de la Régie en 2017, sur la facilité d'obtenir du GNR québécois pour atteindre*
2 *une cible éventuelle de 5 % ne se sont pas matérialisées. En effet, Énergir a mis en preuve que*
3 *les volumes d'approvisionnement en GNR produit au Québec qui lui seraient disponibles pour les*
4 *années ciblées par le Règlement ne sont pas suffisants pour l'atteinte des cibles réglementaires.*
5 *Sous réserve des achats directs, l'achat de volumes de GNR produit hors Québec est donc*
6 *nécessaire pour atteindre ces cibles.*

7 *[288] D'autre part, en raison du poids prépondérant d'Énergir dans le marché québécois du GNR,*
8 *la Régie estime que le fait d'établir des caractéristiques particulières, que ce soit en matière de*
9 *prix, de volume ou de durée, dans le cadre du plan d'approvisionnement d'Énergir pour la*
10 *production québécoise de GNR, aurait probablement pour effet d'interférer avec le bon*
11 *fonctionnement du marché concurrentiel dans la province.*

12 *[...]*

13 *[290] De plus, le Règlement ne prescrit aucune modalité ou condition relative à la provenance de*
14 *l'approvisionnement en GNR.*

15 *[291] En conséquence, la Régie juge qu'il est plus prudent de ne pas distinguer, aux fins du plan*
16 *d'approvisionnement d'Énergir, la production de GNR selon son origine géographique.*

17 *(Énergir souligne) »*

18 Les raisons explicitées à l'époque par la Régie pour ne pas imposer à Énergir de contenu
19 obligatoire de GNR québécois demeurent à ce jour. Faire autrement nous apparaîtraient néfaste
20 à plusieurs égards.

21 Tout d'abord, dans sa pièce déposée le 2 mars 2022, Énergir a fait un état de la situation en
22 Amérique du Nord à l'égard de l'offre et de la demande. Le déséquilibre croissant constaté entre
23 l'offre et la demande projetée a conduit Énergir à postuler qu'elle devra saisir un maximum
24 d'opportunités pertinentes et sérieuses dans le cadre des critères internes qu'elle a établis,
25 québécois ou pas, afin d'atteindre les cibles fixées par règlement et/ou la demande volontaire, et
26 ultimement, jouer un rôle utile dans la transition énergétique et arriver à cette carboneutralité
27 annoncée pour 2050.

28 Aussi, imposer une caractéristique de contenu québécois pourrait avoir un effet pernicieux. En
29 effet, sachant qu'Énergir doit atteindre une certaine proportion de GNR produit au Québec, un
30 producteur pourrait tenter de profiter de la situation en vendant son GNR à un prix supérieur à sa
31 valeur. Pour éviter une telle situation, il faudrait alors que la composition du portefeuille
32 d'approvisionnement en GNR d'Énergir soit conservée de façon confidentielle ce qui ne nous
33 apparaît pas souhaitable tant pour le développement de la filière que pour des questions de
34 transparence des débats devant la Régie.

1 Enfin, la Régie notera que la législation applicable aux distributeurs de gaz naturel québécois est
2 silencieuse à l'égard d'un contenu obligatoire de GNR québécois et ce, bien que le gouvernement
3 connaisse la composition du portefeuille d'approvisionnement en GNR d'Énergir⁷. Par contre,
4 dans le cas des producteurs québécois de GNR, le gouvernement a prévu dans le cadre normatif
5 du PSPGNR que tout projet qui bénéficie de subventions au terme du PSPGNR devra injecter le
6 GNR « dans le réseau de distribution pour une période minimale de 10 ans une fois le projet
7 réalisé ». Ces traitements différents réservés d'une part aux distributeurs québécois de gaz
8 naturel et d'autre part aux producteurs québécois de GNR, militent en faveur d'une absence de
9 contenu obligatoire de GNR québécois pour les premiers.

4 EXAMEN DE L'ACQUISITION ET DE LA VALORISATION DES ATTRIBUTS ENVIRONNEMENTAUX

10 La Régie demande à Énergir de produire un complément de preuve portant sur la stratégie
11 d'acquisition de la valeur des attributs environnementaux du GNR en Amérique du Nord, les
12 objectifs visés par Énergir pour acquérir ces attributs et les mécanismes actuellement en vigueur
13 permettant la valorisation de ces attributs. Elle demande également à Énergir pour quel(s)
14 contrat(s) d'approvisionnement en GNR Énergir ne pourrait revendre les attributs
15 environnementaux.

16 Comme mentionné à la section 2.4 , le RCP n'est toujours pas en vigueur. La notion d'attributs
17 environnementaux n'existe donc pas actuellement au Québec. Toutefois, le RCP pourrait ajouter
18 une notion d'attribut sous forme de droit de créer des unités de conformité à partir des volumes
19 de GNR dont Énergir pourrait se porter acquéreur. De façon préventive, Énergir a donc introduit
20 dans ses contrats d'approvisionnement une notion d'attributs environnementaux englobant
21 l'ensemble des attributs qui pourrait être généré par la production et l'utilisation du GNR.

22 La stratégie d'Énergir est donc, dans la mesure où le producteur de GNR ne s'y oppose pas,
23 d'acquérir l'ensemble de ces attributs, incluant les attributs futurs qui pourraient être générés

⁷ La compréhension d'Énergir est que le MERN suit de près le dossier R-4008-2017. Par ailleurs, Énergir a fait un statut sur les contrats approuvés par la Régie lors de la dernière réunion du Comité de suivi sur la filière du GNR qui fournissait au gouvernement québécois un portrait précis de la composition du portefeuille d'approvisionnement en GNR.

1 dans le cadre de nouveaux règlements qui pourraient être mis en vigueur. Cependant, Énergir
2 n'a pas le contrôle absolu sur la volonté ou non du producteur de transférer l'ensemble des
3 attributs futurs du GNR. Dans le cas de figure où le producteur de GNR souhaiterait garder une
4 portion des attributs, Énergir modifierait alors dans le contrat la définition des attributs pour
5 exclure par exemple les attributs en lien avec la production de GNR tout en spécifiant que le
6 retrait potentiel de ces attributs ne devrait en aucun cas impacter la définition du GNR qu'Énergir
7 acquiert.

8 Bien qu'actuellement aucun mécanisme, autre que la vente du GNR impliquant des émissions
9 moindres que le gaz naturel selon le *Règlement sur la déclaration obligatoire de certaines*
10 *émissions de contaminants dans l'atmosphère* (RDOCECA), ne permet de valoriser les attributs
11 environnementaux, Énergir juge agir de façon prudente par cette stratégie d'acquisition de
12 l'ensemble des attributs environnementaux, lorsque possible. En effet, en agissant de la sorte,
13 Énergir pourra, dans le cas où la réglementation le permet, en faire bénéficier sa clientèle.
14 L'objectif visé par Énergir avec cette stratégie est donc de faire bénéficier les clients d'Énergir si,
15 le cas échéant, les attributs peuvent générer une valeur.

16 En complément, il est important de noter que, bien que des programmes de vente et d'achat
17 d'attributs environnementaux existent sur le marché américain (LCFS et RFS) et en Colombie-
18 Britannique, Énergir ne pourrait revendre les attributs environnementaux du GNR consommé par
19 ses clients au Québec sur ces marchés puisque, pour y avoir accès, le GNR doit être consommé
20 par des clients géographiquement localisés dans ces marchés spécifiques.

21 Actuellement, l'ensemble des contrats d'approvisionnement de GNR signés par Énergir, excepté
22 un, prévoit le transfert de l'ensemble des attributs environnementaux à Énergir. [REDACTED]

23 [REDACTED]
24 [REDACTED]
25 [REDACTED]
26 [REDACTED]
27 [REDACTED]
28 [REDACTED]
29 [REDACTED]
30 [REDACTED]

5 MESURES DE MITIGATION POUR L'ACHAT D'UN VOLUME IMPORTANT DE GNR POUR UN SEUL CLIENT ET MODIFICATIONS AUX CST SI REQUIS

1 Dans sa décision D-2022-058, la Régie demande à Énergir de fournir et d'élaborer sur les balises
2 que propose Énergir pour mitiger les risques associés à l'achat d'un volume important de GNR
3 pour un seul client si le client décidait de se retirer du service de fourniture de GNR d'Énergir.

4 Dans sa pièce B-0718 sur l'étape D, Énergir proposait d'avoir la possibilité d'engager
5 contractuellement les clients qui désirent se prévaloir du tarif de fourniture de GNR du distributeur
6 pour une quantité importante et/ou sur une durée prédéterminée⁸. Énergir présente ici plus en
7 détails l'application de la mesure proposée.

8 Il est à noter que la présente section traite exclusivement de la situation où un client demandait
9 une quantité de GNR nécessitant des achats au-delà du seuil fixé par le règlement. En effet, dans
10 le cas où un client souhaitait consommer des volumes importants de GNR, mais que ces volumes
11 avaient déjà été acquis par Énergir afin de répondre au Règlement, le tarif de GNR ne serait pas
12 affecté. La demande de ce client permettrait simplement de réduire la socialisation des surcoûts
13 associés aux unités invendues et récupérées via le Tarif de contribution au verdissement du
14 réseau gazier. Énergir poursuit actuellement ses réflexions afin d'encourager la consommation
15 volontaire et ainsi minimiser la socialisation.

5.1 SEUIL VOLUMÉTRIQUE

16 Pour déterminer le seuil volumétrique pour lequel un contrat serait requis, Énergir s'est d'abord
17 questionné sur la notion de « volume important » afin de déterminer le seuil volumétrique. Énergir
18 soumet qu'un « volume important » est un volume qui aurait un impact significatif sur le tarif de
19 fourniture GNR si le client pour qui il est acquis ne le consommait pas.

20 Afin de l'évaluer, Énergir a étudié l'impact sur le coût moyen d'acquisition de l'achat de différents
21 volumes de GNR, à différents prix, si ceux-ci se retrouvaient dans le tarif de fourniture GNR
22 invendu au-delà du seuil réglementaire. Pour ce faire trois scénarios ont été analysés :

⁸ B-0710, Gaz Métro 8, Document 1, section 6.1.2.

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

- 1 1. Achat par Énergir de volumes de GNR égalant l'obligation de 1 % des volumes livrés avec
2 un prix moyen d'acquisition à 15 \$/GJ;
- 3 2. Achat par Énergir de volumes de GNR égalant l'obligation de 2 % des volumes livrés avec
4 un prix moyen d'acquisition à 20 \$/GJ;
- 5 3. Achat par Énergir de volumes de GNR égalant l'obligation de 5 % des volumes livrés avec
6 un prix moyen d'acquisition à 25 \$/GJ.
- 7 Les tableaux 7, 8 et 9 présentent les impacts de différents volumes de GNR à différents prix
8 pour les trois scénarios.

Tableau 7 : Scénario 1

Volumes de GNR achetés pour un client spécifique (m ³)	100 000	200 000	500 000	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000
Prix d'achat des volumes de GNR (\$/GJ)	Impact (\$/GJ)							
20,00	0,02	0,05	0,12	0,23	0,46	0,70	0,93	1,16
25,00	0,03	0,06	0,16	0,32	0,63	0,95	1,26	1,58
30,00	0,04	0,08	0,20	0,40	0,80	1,20	1,60	2,00
35,00	0,05	0,10	0,24	0,48	0,96	1,45	1,93	2,41
Prix d'achat des volumes de GNR (\$/GJ)	Impact (%)							
20,00	0,15 %	0,31 %	0,77 %	1,55 %	3,10 %	4,65 %	6,19 %	7,74 %
25,00	0,21 %	0,42 %	1,05 %	2,10 %	4,21 %	6,31 %	8,42 %	10,52 %
30,00	0,27 %	0,53 %	1,33 %	2,66 %	5,32 %	7,98 %	10,64 %	13,30 %
35,00	0,32 %	0,64 %	1,61 %	3,22 %	6,43 %	9,65 %	12,87 %	16,08 %

Tableau 8 : Scénario 2

Volumes de GNR achetés pour un client spécifique (m ³)	100 000	200 000	500 000	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000
Prix d'achat des volumes de GNR (\$/GJ)	Impact (\$/GJ)							
20,00	0,01	0,02	0,06	0,11	0,23	0,34	0,45	0,57
25,00	0,02	0,03	0,08	0,15	0,31	0,46	0,62	0,77
30,00	0,02	0,04	0,10	0,20	0,39	0,59	0,78	0,98
35,00	0,02	0,05	0,12	0,24	0,47	0,71	0,94	1,18
Prix d'achat des volumes de GNR (\$/GJ)	Impact (%)							
20,00	0,06 %	0,11 %	0,28 %	0,57 %	1,14 %	1,70 %	2,27 %	2,84 %
25,00	0,08 %	0,15 %	0,39 %	0,77 %	1,54 %	2,32 %	3,09 %	3,86 %
30,00	0,10 %	0,20 %	0,49 %	0,98 %	1,95 %	2,93 %	3,90 %	4,88 %
35,00	0,12 %	0,24 %	0,59 %	1,18 %	2,36 %	3,54 %	4,72 %	5,90 %

Tableau 9 : Scénario 3

Volumes de GNR achetés pour un client spécifique (m ³)	100 000	200 000	500 000	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000
Prix d'achat des volumes de GNR (\$/GJ)	Impact (\$/GJ)							
20,00	0,00	0,01	0,02	0,05	0,09	0,14	0,18	0,23
25,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,12	0,19	0,25	0,31
30,00	0,01	0,02	0,04	0,08	0,16	0,23	0,31	0,39
35,00	0,01	0,02	0,05	0,09	0,19	0,28	0,38	0,47
Prix d'achat des volumes de GNR (\$/GJ)	Impact (%)							
20,00	0,02 %	0,04 %	0,09 %	0,18 %	0,36 %	0,54 %	0,73 %	0,91 %
25,00	0,02 %	0,05 %	0,12 %	0,25 %	0,49 %	0,74 %	0,99 %	1,23 %
30,00	0,03 %	0,06 %	0,16 %	0,31 %	0,62 %	0,94 %	1,25 %	1,56 %
35,00	0,04 %	0,08 %	0,19 %	0,38 %	0,75 %	1,13 %	1,51 %	1,89 %

1 Énergir estime qu'un impact de 1,0 % sur le coût moyen d'acquisition peut être considéré comme
2 significatif. Les volumes pouvant potentiellement avoir un tel impact sur le coût moyen
3 d'acquisition varient entre 0,2 Mm³ et 3,0 Mm³, selon les trois scénarios étudiés. Puisqu'Énergir
4 n'anticipe pas à court terme devoir acquérir des volumes de GNR au-delà du seuil réglementaire,
5 le scénario 1 peut être exclu de l'analyse. Ainsi, en étudiant les scénarios 2 et 3, Énergir estime
6 que l'achat de plus de 1 Mm³ de GNR pour un client spécifique pourrait avoir un impact significatif
7 si ce volume n'était finalement pas consommé et qu'il se retrouverait dans le CFR-surcoût GNR
8 invendu au-delà du seuil.

5.2 MESURES DE MITIGATION PROPOSÉES

9 Afin de mitiger le risque d'impact sur le tarif GNR, Énergir propose d'exiger aux clients qui
10 demandent un volume important de GNR et qui nécessiterait un achat au-delà du seuil
11 réglementaire, de s'engager contractuellement pour une durée déterminée. Cet engagement

1 contractuel inclurait une obligation minimale annuelle attachée aux volumes de GNR demandés
2 (OMA GNR).

3 Bien que le seuil volumétrique pour définir la notion de « volumes importants » ait été évalué à
4 plus de 1,0 Mm³, Énergir propose d'appliquer également la mesure aux clients qui feraient une
5 demande qui nécessiterait un achat de GNR inférieur à 1,0 Mm³ mais qui aurait un impact sur le
6 coût moyen d'acquisition de 1 % et plus. En fixant une condition d'application sur l'impact sur le
7 coût moyen d'acquisition, les risques associés à des achats de GNR moins importants, mais à
8 des prix plus élevés seraient également couverts.

9 Comme la consommation visée dans les contrats d'achat-vente de fourniture de gaz naturel
10 renouvelable, tel que présenté dans la pièce B-0700 (Gaz Métro 8, document 3), est déterminée
11 en pourcentage de la consommation, le seuil volumétrique serait établi dans la mesure proposée
12 en appliquant le pourcentage visé au volume annuel projeté des clients assujettis.

13 La durée de contrat serait convenue avec le client et fonction de l'achat de GNR fait pour lui.

14 Comme l'offre et la demande de GNR sont en constante évolution, la mesure proposée par
15 Énergir pourrait être appelé à changer au cours des prochaines années. Advenant que des
16 modifications soient requises, Énergir en ferait la demande à la Régie.

Calcul des volumes déficitaires et pénalités associées

17 Dans le cas de l'OMA GNR, comme la consommation associée est déterminée à partir d'un
18 pourcentage et qu'Énergir doit contracter un volume fixe pour une période donnée, il est proposé
19 de fixer l'obligation de consommation de GNR à 75 % du volume contracté au-delà pour la durée
20 de contrat demandée par le client. Cela permettrait une certaine flexibilité advenant une variation
21 de la consommation du client en cours de période contractuelle. Le volume déficitaire,
22 lorsqu'applicable, représenterait ainsi la différence entre l'OMA GNR convenue et le volume de
23 GNR réellement facturé aux clients durant la période contractuelle de 12 mois.

24 La pénalité à facturer serait calculée en multipliant le volume déficitaire par le tarif de fourniture
25 GNR moyen de la période où le volume déficitaire a été observé.

26 Les montants générés par les pénalités seraient intégrés dans le Tarif de GNR via la réduction
27 de l'élément « Surcoût GNR invendu ».

Modifications aux Conditions de service et Tarif

1 La mise en place de l'OMA GNR nécessite l'ajout d'articles aux *Conditions de service et Tarif*
 2 (CST). Les articles proposés sont les suivants. En ce qui concerne l'article 11.1.3.5, il est à noter
 3 que le texte souligné par un trait double correspond aux changements proposés dans la
 4 pièce B-0718 et dans la présente pièce. Celui souligné par un trait simple correspond au
 5 changement proposé en suivi de la décision D-2021-158 et présenté à la pièce B-0646,
 6 Gaz Métro-5, Document 8, mais qui n'est pas encore approuvé par la Régie.

7 **« 11.1.3.5 Gaz naturel renouvelable**

8 *Le client qui désire adhérer ou modifier la portion de sa consommation sujette au tarif de fourniture*
 9 *de gaz naturel renouvelable doit en faire la demande par écrit auprès du distributeur au moins 60*
 10 *jours à l'avance, en indiquant le pourcentage de consommation visée. En deçà du préavis*
 11 *demandé, le client ne pourra consommer la quantité de gaz naturel renouvelable demandée que*
 12 *s'il était possible pour le distributeur de l'accepter. Le distributeur peut conclure un contrat avec un*
 13 *client dans lequel celui-ci s'engagerait à consommer du gaz naturel renouvelable pour une quantité*
 14 *et une durée prédéterminées. Dans le cas où des volumes de GNR doivent être acquis afin de*
 15 *répondre spécifiquement à la demande d'un client souhaitant adhérer au tarif de fourniture de gaz*
 16 *naturel renouvelable, le distributeur exigera qu'un contrat soit conclu avec le client, incluant une*
 17 *obligation minimale annuelle telle que définie à l'article 11.1.3.7, si la demande en GNR de celui-*
 18 *ci est de plus de 1 Mm³ ou si l'acquisition du volume spécifique pour le client a un impact de plus*
 19 *de 1 % sur le tarif de fourniture GNR en vigueur..*

20 *Nonobstant ce qui précède, toute nouvelle admission ou augmentation du pourcentage de*
 21 *consommation sujette au tarif de gaz naturel renouvelable ne sera autorisée que s'il est*
 22 *opérationnellement possible pour le distributeur de fournir le client en gaz naturel renouvelable. S'il*
 23 *n'est pas opérationnellement possible de fournir le gaz naturel renouvelable à un client, ce dernier*
 24 *sera ajouté à une liste de demande selon le principe du premier arrivé, premier inscrit sur la liste.*
 25 *Par la suite, l'attribution de nouvelles unités de gaz naturel renouvelable disponibles se fera selon*
 26 *les modalités suivantes :*

27 *- Pour les clients dont l'adresse de service est associée à une maison unifamiliale, un duplex ou un*
 28 *triplex, 50 000 m³ seront attribués, conformément aux rangs sur la liste ;*

29 *- Pour les autres clients, les unités seront attribuées conformément aux rangs sur la liste :*

30 *• Lors du premier tour, par tranches maximales de 50 000 m³ ;*

31 *• Lors du deuxième tour, jusqu'à concurrence du pourcentage de consommation visée par le*
 32 *client.*

33 *Dans l'éventualité où le distributeur ne peut rencontrer le pourcentage de gaz naturel renouvelable*
 34 *visé par le client, le distributeur peut transférer une partie de la consommation du client au tarif de*
 35 *fourniture de gaz naturel traditionnel du distributeur et régler la différence de prix par règlement*
 36 *financier. Le règlement financier ne s'applique pas aux clients pour lesquels la consommation de*
 37 *gaz naturel est composée à 100 % de gaz naturel renouvelable ou qui ont signé une entente*
 38 *contractuelle avec le distributeur pour leur consommation de gaz naturel renouvelable, sauf dans*
 39 *le cas où les volumes de gaz naturel renouvelable vendus à ces clients sont supérieurs aux*

1 volumes de gaz naturel renouvelable disponibles à la vente. Le calcul du règlement financier est
 2 effectué à la fin de l'année tarifaire. Les prix moyens de fourniture et du SPEDE de la période du
 3 1er octobre au 30 septembre sont utilisés pour établir le montant du règlement financier.

4 Le client qui ne désire plus se prévaloir du tarif de fourniture de gaz naturel renouvelable du
 5 distributeur doit en informer ce dernier par écrit au moins 60 jours à l'avance. Nonobstant ce qui
 6 précède, un client engagé avec le distributeur dans un contrat pour une quantité et une durée
 7 prédéterminées ne peut se retirer du tarif de fourniture de gaz nature ou diminuer la portion de sa
 8 consommation sujette à ce tarif avant la fin de son contrat. ».

9 **« 11.1.3.7 Obligation minimale annuelle**

10 Le volume de gaz naturel renouvelable retiré au cours de chaque année contractuelle doit être au
 11 moins égal à l'OMA applicable pour la même période.

12 **11.1.3.7.1 Établissement de l'OMA**

13 L'OMA est égale à la demande annuelle projetée telle que définie à l'entente contractuelle,
 14 multipliée par 75%.

15 **11.1.3.7.2 Facturation du revenu déficitaire**

16 Si, à la fin d'une année contractuelle, le client a retiré un volume inférieur à son OMA, le service
 17 de fourniture de gaz naturel renouvelable lui sera facturé pour le volume déficitaire au prix du
 18 deuxième alinéa de l'article 11.1.2.1 »

19 L'actuel article 11.1.3.7 « Qualité de gaz » serait renuméroté 11.1.3.8.

6 SUIVI EFFECTUÉ POUR LA QUALIFICATION DU GNR

20 En réponse à la demande de la Régie dans sa décision D-2022-058, la procédure de qualification
 21 du GNR par Énergir est décrite ci-après.

22 Énergir a décidé de construire deux approches distinctes de certifications du GNR selon l'origine
 23 géographique de son approvisionnement pour prendre en compte les particularités (i) des
 24 contrats hors franchise (hors des normes du Québec) et (ii) des contrats en franchise respectant
 25 la réglementation québécoise.

26 D'une part, les fournisseurs de GNR hors franchise devront respecter le protocole de certification
 27 de production de GNR qu'Énergir a conclu avec EcoEngineers⁹. Les premiers contrats hors
 28 franchise soumis à ce protocole ont à peine débuté leurs injections, excepté pour un fournisseur
 29 dont l'entente a pris fin au 31 décembre 2021. Ainsi, Énergir a obtenu le rapport final de l'audit

⁹ Les modalités du protocole sont décrites à la section 7.4.1 et à l'annexe 2 de la pièce B-0718, Énergir-8, Document 1.

1 de démarrage de la part d'Ecoengineers et devrait recevoir, en juillet 2022, le dernier audit
2 combinant les trois derniers trimestres de 2021 puisqu'Énergir a cessé ses achats de GNR auprès
3 de celui-ci. Il est à noter qu'Énergir devrait recevoir prochainement des rapports préliminaires ou
4 finaux des audits de démarrage pour les autres fournisseurs ayant débuté leur injection,
5 notamment pour Tidal Energy Marketing, Assai Energy et Bio Energy (US) LLC.

6 D'autre part, en ce qui concerne les fournisseurs de GNR au Québec, Énergir a entamé des
7 démarches de vérification volontaire du GNR auprès du Bureau de normalisation du Québec
8 (BNQ) pour certifier ses approvisionnements produits sur le territoire de sa franchise. La
9 vérification du BNQ portera sur les points suivants :

- 10 • les inventaires de GNR disponibles à la vente par Énergir sont suffisants pour couvrir les
11 volumes vendus aux clients sur une base annuelle;
- 12 • tous les volumes de gaz naturel renouvelable acquis par Énergir et vendus aux clients
13 sont d'origine 100 % organique et n'incluent pas de molécule fossile;
- 14 • chaque molécule de GNR n'est achetée et vendue qu'une seule fois.

15 La procédure étant en cours, il n'y a pas encore eu d'audits de certification, ni de résultats de
16 suivis pour ces producteurs de GNR en franchise. Les résultats de cet exercice de vérification
17 seront produits par le BNQ plus tard cette année.

7 FIABILITÉ DES APPROVISIONNEMENTS DE GNR

18 La Régie demande à Énergir d'élaborer sur les critères utilisés par Énergir pour évaluer la fiabilité
19 prévisible d'un contrat de GNR. Énergir s'assure de plusieurs façons que les projets de production
20 de GNR livreront les volumes prévus.

21 Dans la perspective de voir la filière québécoise du GNR se développer et de permettre l'atteinte
22 des cibles du Règlement, Énergir accompagne les producteurs de GNR tout au long des projets,
23 et ce dès les premières étapes de développement jusqu'au suivi des injections pendant toute la
24 durée du contrat. En effet depuis le premier contrat d'approvisionnement de GNR, Énergir
25 effectue un suivi rigoureux des quantités de GNR qu'elle reçoit et s'assure que l'ensemble des
26 fournisseurs de GNR respectent leur quantité contractuelle annuelle. Énergir maintient un contact
27 étroit avec les fournisseurs de GNR, notamment lors des premières injections d'un nouveau

1 contrat. Elle communique avec les fournisseurs de GNR pour faire un statut sur les quantités de
2 GNR reçues, les quantités projetées et leurs enjeux opérationnels s'il y en a.

3 À noter qu'Énergir peut dans la plupart de ses contrats d'approvisionnement en GNR modifier la
4 quantité contractuelle si, pendant plusieurs années, le fournisseur n'est pas en mesure de livrer
5 les volumes prévus, ce qui permet à Énergir d'aller contractualiser de nouveaux volumes.

6 En amont, Énergir s'assure du sérieux des projets en effectuant une revue diligente visant à
7 atteindre le niveau de confiance permettant de s'engager pour l'achat du GNR produit. Ainsi,
8 malgré la grande diversité des profils des producteurs de GNR avec lesquels Énergir s'engage
9 pour des contrats d'achat du GNR (coopératives agricoles, des municipalités, sociétés privées
10 spécialisées dans la gestion de matières résiduelles, des industriels, des courtiers...), certains
11 critères restent immuables et sont analysés pour chaque projet, tels que :

12 - La sécurisation des intrants : cet aspect est critique pour la rentabilité et la pérennité d'un
13 projet de production de GNR dans le temps, car la quantité de GNR produite par une
14 installation de production de GNR dépendra en grande partie du type et de la quantité des
15 intrants traités. Énergir suit donc avec un intérêt particulier les démarches des producteurs
16 de GNR visant à sécuriser la matière première et les mesures de mitigation mises en place
17 par ceux-ci pour limiter ce risque;

18 - Le profil et l'expérience du producteur et de l'équipe projet : bien que la production de GNR
19 soit connue et répandue depuis un certain temps dans de nombreux pays, cette filière est
20 plus récente au Québec ou d'en d'autres franchises en Amérique du Nord. Aussi, Énergir va,
21 tout au long des discussions avec les producteurs potentiels de GNR, chercher à s'assurer
22 que les équipes en charge du développement et de la conception des projets de GNR aient
23 l'expérience et l'expertise requises pour mener à bien ce type de projet. Au fil des années,
24 Énergir, par son rôle central dans le développement du GNR, a pu bâtir une expertise à
25 l'interne ainsi qu'un réseau de contacts qui lui permettent d'accompagner les producteurs
26 dans l'identification de leurs besoins et de leur proposer des solutions pour les combler;

27 - La rentabilité des projets et la solvabilité des producteurs : la rentabilité des projets est un
28 aspect central car elle va influencer directement la décision des producteurs d'aller ou non de
29 l'avant avec les projets. À contrario, Énergir doit s'assurer de payer le prix juste pour le GNR
30 afin de limiter l'impact du coût du GNR pour sa clientèle. Pour s'assurer de payer le prix juste,

1 Énergir cherche à obtenir des comparables entre les projets, par type de projets, en faisant
2 par exemple des appels d'offres sur une base régulière ou en ayant une approche à livre
3 ouvert pour les contrats signés de gré à gré. La solvabilité des producteurs est aussi analysée
4 avant la signature des contrats et des garanties financières peuvent être exigées.

5 - L'intégration du projet dans son environnement : une installation de production de GNR peut
6 avoir un impact qui va au-delà de la production de GNR. Aussi, un des facteurs clés du succès
7 de ces projets et de s'assurer, à travers les différentes phases, d'obtenir l'adhésion des parties
8 prenantes qui pourraient être impactées. Cet aspect est suivi de près par Énergir, en
9 collaboration avec les producteurs de GNR.

10 Ces critères balisent autant l'accompagnement des contrats de production en négociation de gré
11 à gré que la sélection des lauréats lors des appels d'offres.

12 Cela dit, Énergir constate que de nombreux projets de production de GNR font face à des aléas
13 tant au niveau de la date de début de la production que des volumes réellement livrés. Énergir
14 reviendra sur cette question dans le cadre de la demande d'approbation à venir prochainement
15 des caractéristiques contractuelles associées aux volumes découlant de l'appel d'offres récent.

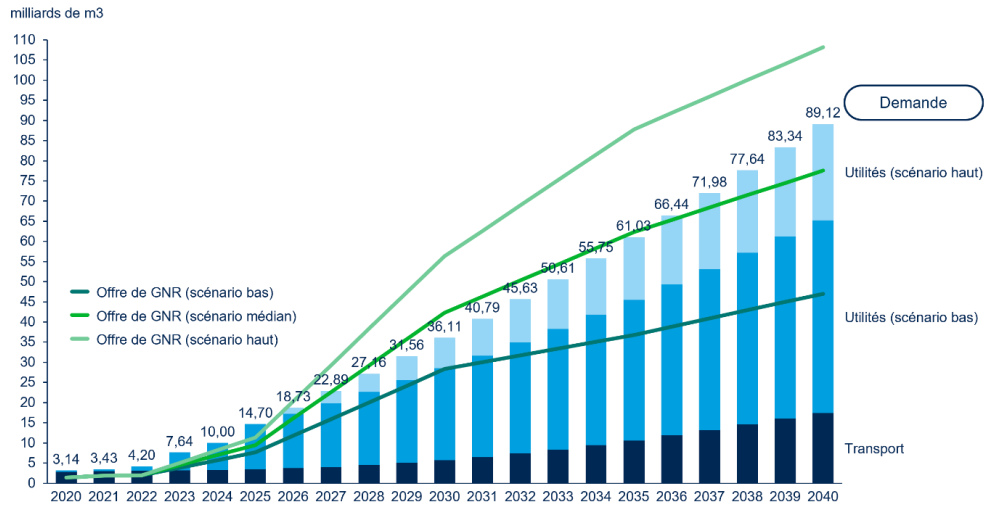
8 OFFRE, DEMANDE ET PRIX DU GNR EN AMÉRIQUE DU NORD

8.1 ÉVOLUTION DE L'OFFRE AU QUÉBEC

16 La Régie demande à Énergir de fournir ses prévisions de l'offre et de la demande de GNR pour
17 les trois prochaines années pour l'Amérique du Nord. Énergir ne produit pas de telles prévisions.
18 Elle utilise toutefois des données provenant de différents fournisseurs de services. Dans le
19 présent cas, Énergir est en mesure de soumettre les prévisions de l'offre et de la demande –
20 incluant celle dans le domaine du transport – de GNR pour les États-Unis sur l'horizon 2040
21 préparées par BloombergNEF.

Graphique 2

Perspective de marché du GNR aux États-Unis¹
Horizon 2040



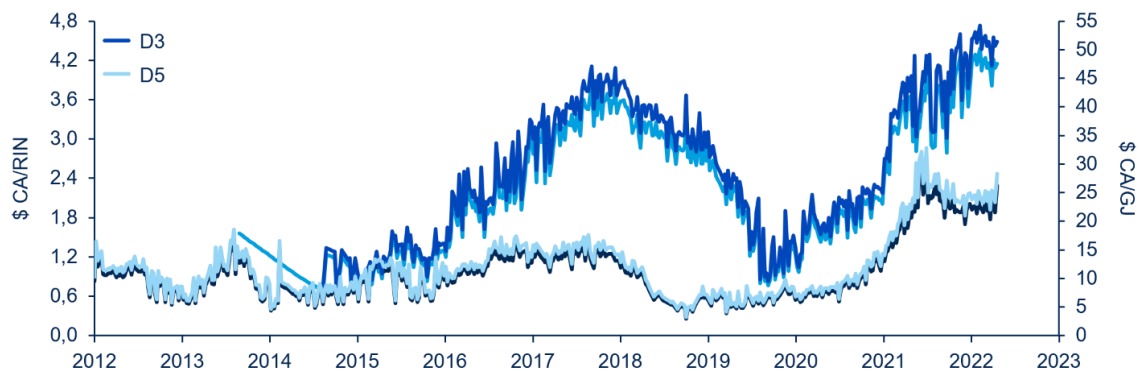
¹ Source : U.S. Biofuels Outlook: Renewable Natural Gas, BloombergNEF, mars 2022

- 1 En ce qui a trait à la demande de la Régie relative à l'évolution des prix des RINs et des LCFs,
- 2 Énergir réfère aux deux graphiques ci-dessous.

Graphique 3

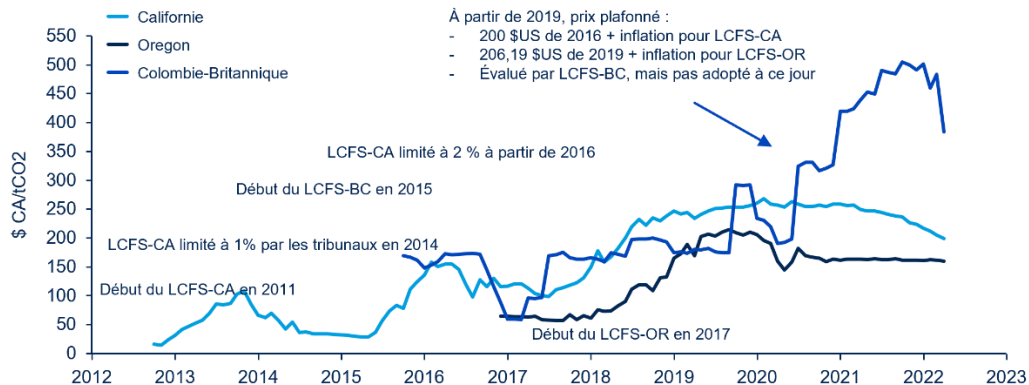
Prix de marché des RINs

2012-avril 2022; en \$ CA/RIN; en \$ CA/GJ (1 \$ US = 1,30 \$ CA)



Graphique 4

Prix de marché des LCFS
 Octobre 2012-avril 2022; en \$ CA/tonne CO₂ (1 \$ US = 1,30 \$ CA)



1 En ce qui a trait à l'analyse du prix proposée en 2019, Énergir juge qu'elle demeure un outil afin
 2 de donner des indices sur une fourchette haute de prix pour des contrats de plus long terme sans
 3 toutefois être un indice de prix formel. C'est d'ailleurs l'exercice auquel se prête Énergir aux pages
 4 31 et 32 de la pièce B-0718 tout en faisant la mise en garde que les marchés des RINs et des
 5 LCFS sont généralement reconnus comme représentant plutôt une valeur pour des contrats de
 6 court terme.

7 Du côté de l'offre disponible pour du GNR produit au Québec, les projets d'injection se multiplient
 8 et laissent présager d'un dynamisme local rassurant, en lien avec le souhait du gouvernement du
 9 Québec de voir cette filière se développer.

10 En effet, le nombre de projets qui injectent dans le réseau d'Énergir a doublé au cours des
 11 12 derniers mois avec l'entrée en fonction du biodigester agricole de la Coopérative AgriÉnergie
 12 Warwick en juin 2021, puis celui du site industriel d'ADM Agri-Industries Company à Candiac à
 13 l'automne 2021.

14 Dans les douze prochains mois, cinq nouveaux projets devraient injecter du GNR dans le réseau
 15 d'Énergir :

- 16 - Projets municipaux :
 - 17 ○ Le centre de biométhanisation de la SEMECS (Société d'économie mixte de l'est
 - 18 de la couronne sud) à Varennes;

- 1 ○ Le Centre de Biométhanisation de l'Agglomération de Québec (CBMO);
- 2 ○ Le Centre de Traitement des Matières Organiques (CTMO) de la Ville de Montréal;
- 3 Projets Industriels :
- 4 ○ Projet du CTBM (Centre de Traitement de la Biomasse) à Saint-Pie;
- 5 ○ Projet de valorisation du gaz produit sur le site d'enfouissement de Saint-Étienne
- 6 des Grès (Energycycle / Waga Energie).

7 De nouveaux approvisionnements pourraient aussi s'ajouter avec les projets Waga Energie à
8 Chicoutimi et ceux de Carbonaxion à Neuville (deux projets de valorisation de sites
9 d'enfouissement), qui sont présentement en attente d'une approbation de leur contrat par la
10 Régie.

11 De plus, d'autres projets ont été subventionnés par différents programmes de subventions ou
12 décrets ministériels ces dernières années (projet de valorisation du biogaz produit sur le LET de
13 la Régie intermunicipale de gestion des matières résiduelles de Brome-Missisquoi, projet de
14 biométhanisation agricole de COOP Carbone à Victoriaville, de Bioenertek à Sainte Sophie et
15 d'Agriméthane à Saguenay). Ces projets en sont à un stade de développement avancé et
16 devraient selon toute vraisemblance injecter dans le réseau d'Énergir à moyen terme.

17 Enfin, le nouveau cadre normatif mis en place par le MERN en automne dernier, soit le PSPGNR,
18 a eu un impact important en permettant à plusieurs projets rendus à un stade de développement
19 moins avancé d'avoir accès à des fonds pour réaliser des études de faisabilité.

20 Ces injections de GNR dans le réseau gazier, passées ou à venir dans un futur proche, et
21 l'accélération du nombre de projets en développement reflètent l'adhésion de l'ensemble des
22 acteurs au développement de cette filière et son dynamisme. Les projets en devenir représentent
23 autant de signaux positifs pour s'assurer d'une offre grandissante de GNR produit au Québec
24 dans les années à venir.

8.2 CLIENTÈLE VOLONTAIRE

25 La Régie demande à Énergir de fournir des explications additionnelles sur l'évolution de la
26 demande de la clientèle volontaire, ainsi que sur les stratégies d'Énergir qui en découlent.

1 Énergir a fait état d'une évolution de la demande volontaire de sa clientèle dans les derniers mois
2 venant affecter à court terme les quantités de GNR engagées ou contractés par ses clients. En
3 effet, un nombre non-négligeable de clients qui étaient présents sur la liste de demande ont dû
4 passer leur tour pour de multiples raisons, citant notamment le contexte économique incertain,
5 les priorités d'entreprises et les restrictions budgétaires. Il est évident que le contexte pandémique
6 et sanitaire jumelé au contexte économique global (inflation élevée, trouble de chaîne
7 d'approvisionnement) ont amené certaines entreprises et particuliers à reprioriser leurs
8 investissements et leurs dépenses vers des éléments répondant à leur besoins opérationnels
9 primaires. Bien que très peu de clients aient demandé le retrait de la liste d'intérêt, plusieurs ont
10 décidé d'attendre, ce qui porte les volumes présentement engagé à environ 11,5 Mm³ vs une liste
11 d'intérêt d'environ 73,9 Mm³.

12 Par contre, Énergir a tout récemment débuté ses efforts de commercialisations destinés à la
13 clientèle de masse et la réponse est excellente. En effet, depuis le début du mois de mai, ce sont
14 près de 400 nouvelles demandes de GNR qui ont été reçues, provenant principalement du
15 marché résidentiel, avec des clients choisissant en forte proportion (25 %) un approvisionnement
16 à 100 % GNR.

17 Bien que la demande court terme subisse les soubresauts du contexte de marché, la croissance
18 de l'intérêt et de la demande envers le GNR se fait toujours sentir. Le contexte environnemental
19 continuera de militer en faveur d'un approvisionnement en GNR de la part des clients d'Énergir,
20 ce qui, jumelé aux efforts commerciaux et de communications, se traduira en une demande
21 accrue.

CONCLUSION

22 **Énergir demande à la Régie de prendre acte du complément de preuve et d'approuver les**
23 **modifications aux articles 11.1.3.5, 11.1.3.7, 11.1.3.7.1 et 11.1.3.7.2 des CST.**