



# Mesures relatives à l'achat et la vente de GNR

Étape D

# Contexte réglementaire



# Contexte réglementaire

## Dossier R-4008-2017 : Deux grands objectifs poursuivis

- Répondre à l'obligation de livrer du GNR telle que définie par le Règlement
- Minimiser l'impact tarifaire sur la clientèle de répondre à l'obligation de livrer une quantité minimale de GNR

### D-2021-158 :

Énergir doit être en mesure de s'approvisionner en GNR de manière à répondre aux quantités les plus élevées entre les *seuils réglementaires* ou la *demande volontaire*

- Les projections pour les prochaines années montrent une demande volontaire inférieure aux seuils fixés par le Règlement.



#### Étape B

*Étude des caractéristiques des contrats de GNR qu'Énergir entend conclure afin de satisfaire la quantité minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de 2020*

- Stratégie de **court terme**
- Permet de **contracter 1 %** des volumes distribués

#### Étape D

*Examen au fond des caractéristiques des contrats de GNR qu'Énergir entend conclure afin de satisfaire la quantité minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de 2023*

- Stratégie de **long terme**
- Permet de contracter **2 % et plus** des volumes distribués

VS

# Contexte réglementaire (suite)

## Preuve de l'étape D divisée en trois grands sujets :

1

### Atteinte des seuils fixés par le Règlement

- Stratégie d'approvisionnement en GNR
- Portrait du marché nord-américain
- Proposition de caractéristiques pour les contrats d'approvisionnement en GNR

2

### Allègement du processus réglementaire

- Examen par la Régie dans le cadre de la Cause tarifaire et du Rapport annuel
- Possibilité d'examen à la pièce si un contrat ne respecte pas les caractéristiques établies



3

### Proposition de mesures permettant de minimiser la socialisation

- Encouragement de l'achat volontaire
  - Révision des règles pour les clients qui conservent un contrat en achat direct
  - Possibilité de signature de contrat long terme
- Cession de contrat si volume GNR > seuil du Règlement

L'allègement du processus réglementaire s'avère essentiel pour pouvoir concentrer nos efforts à

- saisir les opportunités de marchés permettant d'atteindre les cibles à moindre coût; et
- mettre en place les solutions gagnantes afin de minimiser la socialisation de surcoûts

# Caractéristiques des contrats d'approvisionnement en GNR



# Mise en contexte du marché

## L'offre et la demande

### La demande :

Juridictions	Développement	Cible en volume
Canada	La RCP ajoutera une demande de consommateurs assujettis au règlement	N/D
Québec	Nouveau règlement établissant à 10 % le volume minimale de GNR	600 Mm <sup>3</sup> en 2030
Colombie-Britannique	Actuellement 283 Mm <sup>3</sup> contractualisés par Fortis	600 Mm <sup>3</sup> en 2030
Ontario	Enbridge met en place un programme d'achat volontaire de GNR	N/D
Californie	1 392 Mm <sup>3</sup> actuellement consommés en transport	2 068 Mm <sup>3</sup> en 2030
SoCal	Cible de 20 %	26 430 Mm <sup>3</sup>

### L'offre :

En 2021, la capacité de production en Amérique du Nord a atteint **2 166 Mm<sup>3</sup>**. Le potentiel technico-économique est entre **80 et 105 milliards de m<sup>3</sup>**, environ 8 % de la consommation de GN

## Effet sur les prix

### Résultats d'appel d'offres

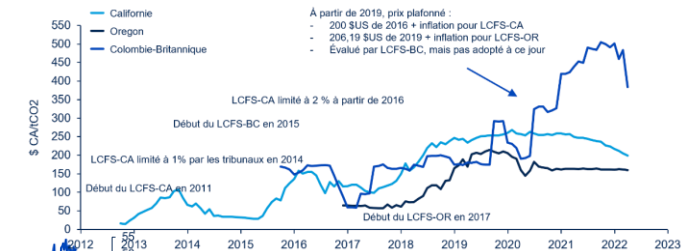
Appel d'offres	Prix moyen contrat (\$CAD/GJ)	Évolution du prix moyen
2021	36,44 \$	+ 59,7 %
2019	22,82 \$	

### Marché USA

**Prix de marché des RINs**  
2012-avril 2022; en \$ CA/RIN; en \$ CA/GJ (1 \$ US = 1,30 \$ CA)



**Prix de marché des LCFS**  
Octobre 2012-avril 2022; en \$ CA/tonne CO<sub>2</sub> (1 \$ US = 1,30 \$ CA)



**Dans ce contexte, pour atteindre les cibles réglementaires en minimisant l'impact sur la clientèle, il est primordial d'accélérer le processus d'acquisition de GNR et d'acquérir des volumes à long terme pour d'Énergir**



# Caractéristiques - Durée

Énergir demande une durée maximale de 20 ans, car :

- Une majorité de producteurs demandent des termes de 20 ans
- Il est possible de s'approvisionner à un meilleur prix avec des contrats de 20 ans
- Les cibles réglementaires se maintiendront dans le temps et avec des termes plus courts, Énergir devra acquérir de nouveaux volumes plus rapidement et plus chers pour les atteindre

Les données des derniers appels d'offres démontrent clairement que **des surcoûts seraient à prévoir si des volumes devaient être acquis selon des termes plus courts**

Variables	Données des appels d'offres de 2019 et 2021
Surcout pour terme plus court	15 ans : 2 % 10 ans : entre 5 et 13 % 5 ans : Aucune valeur
Augmentation du prix d'Archaea entre les AO	+ 36,14 % entre 2019 et 2021 donc 18,07 % par an
Augmentation du prix moyen des contrats entre les AO	+ 59,7 % entre 2019 et 2021 donc 28,35 % par an

Plusieurs autres facteurs auront aussi un impact à la hausse sur les prix tels l'inflation, la pénurie de main-d'œuvre et les taux d'intérêt

**Sachant que les cibles réglementaires devront être comblées, des surcoûts de plusieurs dizaines de millions de dollars pourraient survenir si Énergir était dans l'obligation de contractualiser des contrats selon un portefeuille prédéterminé de durées**

# Caractéristiques - Prix

Les deux caractéristiques de prix ont été établies en considérant plusieurs données disponibles :

- Prix moyen d'acquisition maximal de 25 \$/GJ
  - Les **résultats des récents appels d'offres** ayant été lancés par Énergir
  - Les **prix** pouvant être offerts par **d'autres utilités gazières canadiennes** et sur le **marché des RINS**
- Prix d'acquisition maximal de 45 \$/GJ pour un contrat unique
  - Les **résultats des récents appels d'offres** ayant été lancés par Énergir
  - L'information sur les **coûts de production** de différents types de projets

Énergir juge que les deux caractéristiques sont importantes :

- Le **prix moyen** permet à Énergir d'avoir une flexibilité lui permettant d'acquérir **une diversité de volumes, au meilleur coût possible**
- Le **prix maximal par contrat** permet
  - D'**agir avec prudence** en devant obtenir l'approbation de la Régie pour des contrats à prix élevés
  - De **lancer un message clair au marché** et aux producteurs de GNR

**Comme le démontrent les données de marché, des caractéristiques de prix plus basses ne permettraient pas d'atteindre les cibles de long terme**



# État actuel de la situation des livraisons de GNR

- La socialisation des volumes de GNR en inventaire au 30 septembre 2022 n'est pas souhaitable et des volumes supplémentaires seront nécessaires pour l'atteinte de la cible de 2 % en 2023-2024 et de 5 % en 2025-2026
- Dans le cas où l'ensemble des volumes en inventaire au 30 septembre 2022 étaient socialisés, Énergir pourrait se retrouver avec un déficit de volume pour répondre à la demande volontaire

		Injections		
		Pessimiste	Réaliste	Optimiste
Ventes	Pessimiste	19 432	26 841	38 078
	Réaliste	(9 256)	(1 846)	9 390
	Optimiste	(19 278)	(11 869)	(632)

- En considérant les prévisions d'injection des deux prochaines années (2022-2023 et 2023-2024) et qu'aucune socialisation n'est faite au 30 septembre 2022, **aucun des scénarios étudiés ne permettrait à Énergir d'atteindre la cible réglementaire de 2023-2024 sans les volumes du projet d'Archaea 2022**
- Les **volumes d'Archaea 2022** serviront à l'atteinte de la cible de l'année 2023-2024, mais **pourront aussi être utilisés pour l'atteinte de la cible de 2025-2026**

# État de la demande volontaire



# État de la demande volontaire

## La demande au 1er septembre 2022

- Intérêt croissant et chiffres évoluant rapidement depuis le début de nos actions de commercialisation

### Résidentiel

- Principale clientèle à passer par l'espace client pour adhérer au GNR. Choisissent dans la moitié du cas un profil à 30 % de GNR et dans le quart des cas 100 % de GNR

### Commercial

- Intérêt à la fois des plus petits clients et des plus grands

### Industriel

- Intérêt marqué avec 7 nouveaux adhérents dans les 3 derniers mois

### Institutionnel

- Deuxième segment d'importance en termes de volume et deuxième en termes de nombre d'installations

	Volume GNR (m <sup>3</sup> )	Nombre d'installations
COMMERCIAL	3,3	139
GRAND INDUSTRIEL	27,0	7
INDUSTRIEL	0,6	26
INSTITUTION	6,9	100
RESIDENTIEL	0,7	732
<b>Total général</b>	<b>38,6</b>	<b>1004</b>

Les efforts de commercialisation créent de plus en plus de résultats



# Efforts de commercialisation – Marché de masse

Le marché de masse est composé des clients résidentiels et des petits et moyens clients affaires : plus de 190K clients et 1 000 Mm<sup>3</sup>

## Efforts passés

### Notoriété

- Campagnes de positionnement citoyens en continu
- Partenariats de marque permettant de sensibiliser le citoyen sur le potentiel énergétique des déchets

### Considération

- Trois profils de consommation GNR pour simplifier le processus décisionnel des clients (10 %, 30 %, 100 %)
- Campagne publicitaire commerciale numérique
- Bulletin papier envoyé à 32K clients affaires
- Vidéos cas client diffusé sur réseaux sociaux et communications clients
- Envoi courriel (138 965 courriels clients)

### Modification au site web

- Sur le site d'Énergir : Nouvelle arborescence et une nouvelle page qui permet d'accéder au processus d'achat autonome
- Sur le nouvel espace client : Bannière GNR intégrée qui mène directement au processus d'achat
- Outil de simulation d'impact GES et de coûts disponible

## Efforts prévus

### Place importante dans les campagnes et communications clients

- Octobre : Envois de lettre et courriel à tous les clients présentant les forfaits GNR ainsi que ses avantages
- Décembre : Campagne « calendrier des fêtes » sur le potentiel énergétique des résidus alimentaires
- Nouveaux partenariats en négociation avec des événements pour augmenter la visibilité et la sensibilisation sur le GNR
- Discussions en cours pour un partenariat avec des villes

### Création de contenus pour diffusion sur médias sociaux d'Énergir

- 4 vidéos « Le GNR en gros » diffusés dès octobre pour éduquer sur le GNR
- Nouveaux cas clients

### Fonctionnalités ajoutées au processus d'achat autonome afin d'en améliorer l'expérience utilisateur

- Suivi simplifié de la consommation réelle et des communications automatisées de rappel de consommation

### Évaluation de l'ajout de GNR dès l'ouverture du compte client lors de la période d'emménagement-déménagement



# Efforts de commercialisation – Clientèle VGE et Institutionnelle

## Efforts passés

### Institutionnel

- Les 400 clients ont commencés à être contacté individuellement et devraient être avoir tous été rencontrés avant la fin de l'année financière
- Objectif des rencontres personnalisées : démystifier le GNR et partage de simulations tarifaires incluant le GNR
- Webinaire sur les solutions de décarbonation auquel 27 clients ont participé.

### Industriel

Approche proactive relationnelle privilégiée :

- Rencontres clients et webinaires menés intégrant l'offre GNR
- Contenus GNR présentant l'évolution de l'offre GNR dans chacune de nos infolettres trimestrielles
- Consultation de 79 clients pour connaître leurs besoins énergétiques et leur présenter une solution durable pour décarboner leurs activités

### Influenceurs

- Rencontres et webinaires auprès des **acteurs principaux**, soit les courtiers, les associations municipales, les ingénieurs, l'AGPI et BOMA

## Efforts prévus

- Poursuite des représentations clients et des stratégies de marketing relationnel. (plans individuels de décarbonation en accompagnement de chaque clients)
- Amélioration des outils et processus de gestion de la relation et contact client (CRM) pour mieux documenter l'entonnoir de conversion
- Mise en place de la refonte des objectifs des représentants pour mettre davantage l'emphase sur les GES évités

# Focus Institutionnel

## Exemplarité de l'État

- Nouvelle version des Mesures de l'exemplarité de l'état publiée en mars 2022
  - Place importante au GNR et engagement de 5 ans
  - Information en cours d'être communiquée pour qu'elle percole au sein des institutions
- Freins au déploiement
  - Malgré une obligation de reddition de compte, pas encore de mesures coercitives
  - Peu de marge de manœuvre budgétaire
  - Perception que le statu quo demeure l'avenue la plus simple

**La rétroaction suite aux rencontres avec les clients, les résultats de sondage et la logique économique démontrent que la clientèle Institutionnelle demeure une clientèle très importante pour la demande future de GNR**



# Prévision de la demande et position concurrentielle

- Prévision pour 2022-2023 s'élevant à 65 Mm<sup>3</sup>
  - Permettrait d'atteindre la cible de 1 % de GNR dans notre réseau
- Intérêt grandissant pour le GNR depuis les derniers mois de la part des grands clients industriels
- Position concurrentielle du GNR face à l'hydroélectricité : élément important pouvant affecter la demande
  - La plupart des clients choisissent pour l'instant une quantité de GNR < 100 %, ce qui permet de conserver une position concurrentielle favorable pour des prix de GNR élevés
  - Moduler le % de GNR dans son mix énergétique permet au client de diminuer l'impact financier tout en entamant sa décarbonation
- D'autres critères que le coût entrent dans la décision du client quant à son mix énergétique
  - Aspects environnementaux, retour sur l'investissement, respect des lois et règlements et fiabilité des infrastructures

## Clients et volumes pour lesquels la position concurrentielle du GNR est avantageuse face à l'électricité, en fonction du prix de GNR retenu (\$/GJ)

### 100% GNR

Prix du GNR (\$/GJ)	Résidentiel		Commercial		Industriel		Institutionnel	
	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes
10	29 439	461	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
15	-	-	20 011	883	4 002	767	3 975	544
20	-	-	-	-	-	-	-	-
25	-	-	-	-	-	-	-	-
30	-	-	-	-	-	-	-	-
35	-	-	-	-	-	-	-	-

### 50% GNR


Prix du GNR (\$/GJ)	Résidentiel		Commercial		Industriel		Institutionnel	
	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes
10	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
15	21 712	437	41 076	1 053	7 373	3 806	6 352	577
20	5 536	333	36 137	1 026	6 707	797	6 144	576
25	-	-	6 999	570	1 571	637	1 456	377
30	-	-	1 010	232	646	489	166	72
35	-	-	-	-	-	-	-	-

### 10% GNR

Prix du GNR (\$/GJ)	Résidentiel		Commercial		Industriel		Institutionnel	
	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes	Nbre	Volumes
10	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
15	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
20	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
25	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
30	29 439	461	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
35	29 439	461	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577

# Solutions pour encourager la demande volontaire

## Solutions à court terme (12 prochains mois)

- Valorisation potentielle des unités de conformité (UC)
- Cession de contrat à des clients ayant un besoin spécifique  (Étape E – automne 2022)
- Refonte des programmes commerciaux (Cause tarifaire 2023-2024)

- Solutions qui ne touchent pas directement le tarif GNR approuvé lors de l'étape C
- Permettent d'encourager une consommation accrue de GNR, sans remettre en question les décisions déjà rendues par la Régie

## Solutions à moyen terme (d'ici 1 ou 2 ans)

- Analyse des solutions tarifaires possibles (dont un détachement du prix de vente du prix d'achat)
- Dépôt d'une preuve proposant un changement au tarif le cas échéant

- Évite de socialiser trop vite un montant alors que ce n'est peut-être pas nécessaire à court terme (prix moyen anticipé < 20 \$ pour les deux prochaines années)
- Laisse le temps de « connaître » davantage le marché et d'analyser les réactions aux efforts accrus de commercialisation
- Permet de ne pas alourdir l'étape D

L'achat volontaire peut être encouragé de différentes façons, sans modifier le tarif trop hâtivement. Il importe de procéder au traitement de l'étape D avec diligence afin d'alléger le processus réglementaire.