

RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR)

DISCUSSIONS COMMERCIALES ET  
OFFRES MODIFIÉES OU RETIRÉES

**Référence(s) :**

- i) R-4008-2017, B-0790, GM-1 doc 34, p. 8, lignes 7 à 10.
- ii) R-4008-2017, B-0790, GM-1 doc 34, p. 8, lignes 11 à 14.

**Préambule(s) :**

- i) lignes 7 à 10 :  
*« Suivant l'analyse des offres, Énergir a tenu un appel de suivi avec tous les soumissionnaires afin de débiter les discussions commerciales préliminaires et d'obtenir des clarifications ou des compléments d'information sur les offres dans le but d'avoir le portrait le plus complet possible pour pouvoir réaliser une première sélection. »*  
(nous soulignons)
- ii) lignes 11 à 14 :  
*« À travers ces discussions, un soumissionnaire a ajusté son prix et un soumissionnaire a retiré son offre. Plus précisément :*
  - *Offre 16 - Prix augmenté à xxxxxxxx;*
  - *Offre 19 – Offre retirée par le soumissionnaire. »*

**Demandes :**

- 1.1** Veuillez préciser quelles sont les informations complémentaires recherchées par Énergir lors de discussions commerciales tenues subséquemment à la réception des offres.

**Réponse :**

L'ensemble des offres nécessitaient des clarifications ou des confirmations.

Le type d'information à clarifier ou à confirmer pouvait varier d'un soumissionnaire à l'autre, notamment concernant les échéanciers, les prix, la durée, les volumes, les intensités carbone, etc.

Énergir devait s'assurer d'avoir des informations plus cohérentes et une meilleure compréhension des différents projets afin de pouvoir les comparer sur des bases communes et prendre une décision éclairée.

- 1.2 Veuillez expliquer pourquoi ces informations ne faisaient pas partie des caractéristiques identifiées dans le document d'appel d'offres.

Si elles faisaient partie des informations requises dans le document d'appel d'offres, veuillez expliquer pourquoi ces offres incomplètes n'ont pas tout simplement été considérées non conformes.

**Réponse :**

Les informations demandées faisaient partie des caractéristiques identifiées. Toutefois, le niveau de détail fourni par les soumissionnaires était hétérogène et nécessitait des clarifications et ajustements avant de prendre une décision finale sur chaque projet. Énergir ne voulait pas considérer des offres non conformes sans avoir laissé la chance à tous les promoteurs de préciser les points qui nécessitaient des clarifications, afin de ne pas disqualifier trop rapidement des projets potentiellement intéressants. Énergir juge que cette manière d'agir est prudente et lui assure de choisir la meilleure offre.

- 1.3 Veuillez indiquer quelle est la raison (ou les raisons) pour laquelle (lesquelles) l'offre 19 a été retirée.

**Réponse :**

Le soumissionnaire a retiré son offre en cours de processus. Énergir ne connaît pas les raisons qui justifient ce retrait.

**SÉLECTION DES OFFRES****Référence(s) :**

- i) R-4008-2017, B-0790, GM-1 doc 34, p. 7, lignes 1 à 4 et p. 8, lignes 1 à 6.
- ii) R-4008-2017, B-0790, GM-1 doc 34, p.

**Préambule(s) :**

- i) « Énergir a analysé chacune de ces offres selon les critères de l'appel d'offres. Cette analyse a été réalisée de manière indépendante par trois conseillers. Les résultats des trois conseillers ont par la suite été croisés afin d'obtenir un pointage final. La grille de pointage utilisée pour l'analyse des offres a été répartie sur un total de 100 points :
  - Profil du soumissionnaire (dont expérience, capacité financière, localisation en franchise ou hors franchise ...) : xxxxxxxx;
  - Avancement du projet (dont échéancier, date d'injection ...) : xxxxxxxx;
  - Prix (dont source des intrants, point de livraison, durée, volumes ...) : xxxxxxxx;
  - Acceptabilité (dont sociale, environnementale ...) : xxxxxxxx;
  - Approvisionnement responsable : xxxxxxxx. »

**Demandes :**

- 2.1 Veuillez expliquer pourquoi le critère de durée des contrats ne constituait pas un critère de sélection des offres distinct.

**Réponse :**

L'objectif principal de l'appel d'offres et des discussions commerciales consécutives à la réception des offres était d'acquiescer un certain volume dans un temps imparti, au coût d'approvisionnement le plus compétitif, dans le but d'atteindre la cible de 2 % de l'année réglementaire 2023-2024. La durée du contrat était une variable laissée à la discrétion du soumissionnaire. La durée maximale des contrats proposés par Énergir ne pouvait toutefois pas dépasser 20 ans. Par contre, les soumissionnaires avaient la possibilité de proposer le même projet avec des durées de contrat différentes. Quelques soumissionnaires ont utilisé cette option et la conclusion était la suivante : pour les mêmes projets, le prix demandé pour le GNR augmentait lorsque la durée du contrat diminuait.

- 2.2 Veuillez indiquer si le document d'appel d'offres sollicitait explicitement des offres pour des contrats de différentes durées.

Dans la négative, veuillez expliquer pourquoi.

**Réponse :**

Veillez-vous référer à la réponse à la question 2.1.

- 2.3** Veuillez préciser si Énergir a demandé aux soumissionnaires, soit dans le document d'appel d'offres soit lors des discussions commerciales consécutives à la réception des offres, de proposer des prix pour des contrats de différentes durées.

Dans l'affirmative, veuillez indiquer si des soumissionnaires ont proposé des offres distinctes selon différentes durées de contrat.

Dans la négative, veuillez expliquer pourquoi Énergir n'a pas demandé aux soumissionnaires de soumettre des offres pour différentes durées de contrats

**Réponse :**

Veillez-vous référer à la réponse à la question 2.1.

## OFFRE RETENUE

### Référence(s) :

- i) R-4008-2017, B-0790, GM-1 doc 34, p. 12, lignes 1 à 12.

### Préambule(s) :

- i) « En somme, le tableau 3 montre que la meilleure offre disponible à Énergir est la deuxième offre, soit celle d'Archaea. En termes de prix, Archaea a le deuxième prix le plus bas, soit xxxxxxxxxxxxxx. Le prix le plus bas est de xxxxxxxxxxxxxx, mais cette offre a une durée de contrat qui ne permet pas à Énergir de répondre aux besoins qu'elle souhaite combler avec l'appel d'offres (fin des livraisons en février 2024, ce qui laisse cinq mois de livraison en 2023-2024). L'offre d'Archaea peut donc être considérée comme l'offre conforme la plus compétitive d'un point de vue économique.

*Dans sa décision D-2022-054, la Régie juge que la manière la plus appropriée pour juger du caractère avantageux du prix d'un contrat est la comparaison avec d'autres contrats de GNR, actuels et potentiels, qu'Énergir envisage de conclure. En termes de contrats potentiels, Archaea est l'option la plus compétitive. Les deux critères déterminants qui supportent cette affirmation sont le prix et la capacité d'Archaea de livrer du GNR au 1er 12 octobre 2023. »*

(nous soulignons)

### Demandes :

- 3.1** Veuillez expliquer davantage pourquoi Énergir n'a pas retenu l'offre comportant le prix le plus bas et envisagé de combler les approvisionnements en GNR à remplacer à compter de mars 2024 en sollicitant d'autres offres.

#### Réponse :

Le projet en question ne répondait pas aux besoins de l'appel d'offres.

- 3.2** Veuillez indiquer si Énergir a vérifié auprès de Archaea, lors des discussions commerciales subséquentes à la réception des offres, si ce soumissionnaire était disposé à soumettre des offres pour différentes durées.

Dans l'affirmative, veuillez indiquer quelle a été la réponse de Archaea.

Dans la négative, veuillez expliquer pourquoi.

**Réponse :**

Archea n'était pas disposée à soumettre des offres pour différentes durées. Archea était intéressé à signer une entente de longue durée conformément à sa soumission et à sa stratégie de développement orientée sur le long terme.

- 3.3** Veuillez expliquer comment Énergir détermine la nature, le nombre, la provenance et les prix d'éventuels des « contrats potentiels ».

Veuillez élaborer.

**Réponse :**

Énergir considère les contrats potentiels comme étant les 19 offres soumises lors de l'appel d'offres. Pour plus d'information sur les volumes demandés dans l'appel d'offres, Énergir réfère à la section 1. *Travaux préparatoires à l'appel d'offres* de la pièce B0791.

- 3.4** Du point de vue d'Énergir, en supposant que l'anticipation des producteurs de GNR est que les prix du GNR seront en hausse au cours des prochaines années, pourquoi ces producteurs choisiraient-ils d'offrir leur GNR en vertu de contrats de long terme plutôt que de plus courts termes ?

**Réponse :**

Du point de vue d'Énergir, les contrats long termes permettent d'assurer des revenus prévisibles aux producteurs de GNR sur la durée du contrat, de rassurer leurs investisseurs et donc d'aider les projets en développement à se concrétiser. Dans le cadre de l'appel d'offres, la durée des offres soumises était à la discrétion des soumissionnaires. Énergir n'est pas en mesure de commenter les hypothèses des producteurs de GNR.

- 3.5** Du point de vue d'Énergir, en supposant que l'anticipation des producteurs de GNR est que les prix du GNR seront en baisse au cours des prochaines années, pourquoi ces producteurs choisiraient-ils d'offrir leur GNR en vertu de contrats de courts termes plutôt que de plus longs termes ?

Veuillez présenter la réflexion menée par Énergir concernant l'une et l'autre des éventualités évoquées aux questions 3.4 et 3.5.

Veuillez notamment justifier les durées de contrats privilégiées par Énergir en fonction de son appréciation du développement de la filière et de l'évolution des prix qu'elle prévoit.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.4.