

**B E S O I N S   S P É C I F I Q U E S**  
**E N   I N T E N S I T É   E N   C A R B O N E**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>3</b>
<b>1 CONTEXTE .....</b>	<b>4</b>
<b>2 POSITION DES INTERVENANTS .....</b>	<b>5</b>
2.1 ACIG .....	5
2.2 AQPER.....	6
<b>3 CERTIFICATION DE L'INTENSITÉ CARBONE .....</b>	<b>8</b>
<b>4 CONSOMMATION DE GNR À IC SPÉCIFIQUE .....</b>	<b>9</b>
4.1 Objectifs.....	9
4.2 Création d'un tarif de fourniture calibré en fonction de l'IC .....	9
4.3 Cession de volumes aux clients volontaires par Énergir .....	11
4.4 Solution retenue .....	12
4.4.1 Ajustements aux Conditions de service et tarif .....	14
<b>5 MESURE SUPPLÉMENTAIRE POUR FAVORISER LA CONSOMMATION VOLONTAIRE DE GNR.....</b>	<b>16</b>
5.1 Situation actuelle pour la clientèle sous entente de gaz naturel à prix fixe.....	17
5.2 Proposition d'une nouvelle combinaison de service.....	18
<b>6 MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF .....</b>	<b>21</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>23</b>

## INTRODUCTION

1 Le 29 mars 2022, l'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG) déposait une  
2 demande de suspension *sine die* de l'Étape D du présent dossier à la Régie de l'énergie (Régie).  
3 Dans sa lettre, l'ACIG soulignait que la preuve d'Énergir s.e.c. (Énergir) était incomplète  
4 puisqu'elle n'incluait pas de proposition adressant les enjeux particuliers de sa clientèle  
5 relativement à l'intensité carbone (IC), telle que requise par la Régie dans la décision D-2021-158.

6 Le 3 mai, Énergir répondait à la demande de l'ACIG en proposant que l'Étape E contienne une  
7 proposition sur le traitement de l'IC du gaz naturel renouvelable (GNR) à la lumière du *Règlement*  
8 *sur les combustibles propres* (RCP). Énergir proposait également que l'Étape E soit l'occasion  
9 d'analyser le traitement de l'IC au-delà du RCP, notamment en ce qui a trait à la considération  
10 des attributs environnementaux et à la minimisation des coûts échoués. Suite à cette  
11 correspondance, l'ACIG a retiré sa demande de suspension de l'Étape D.

12 Dans le présent document, Énergir décrit une stratégie afin de répondre à court terme aux besoins  
13 de la clientèle en ce qui a trait à l'IC et ainsi, minimiser les volumes à socialiser.

## **1 CONTEXTE**

1 Comme présenté dans le cadre du suivi semestriel sur la stratégie de commercialisation du  
2 GNR (B-0883, Gaz Métro-5, Document 10), la demande volontaire de GNR est en pleine  
3 croissance. En effet, les volumes engagés ont passé de 38,6 Mm<sup>3</sup> au 1<sup>er</sup> septembre 2022  
4 à 47,7 Mm<sup>3</sup> au 1<sup>er</sup> novembre 2022, soit une augmentation de près de 24 %. L'intérêt des grands  
5 clients industriels ne fait pas exception. En effet, entre septembre et novembre, les volumes  
6 engagés par ces derniers sont passés de 27,0 Mm<sup>3</sup> à 35,1 Mm<sup>3</sup>, soit une augmentation de 30 %.

7 Dans ce même suivi, Énergir souligne que l'intérêt pour du GNR d'Énergir est encore bien plus  
8 élevé. La force de vente d'Énergir est proactive et régulièrement sollicitée. De nombreuses  
9 discussions, pour certaines à des stades très avancés, amènent Énergir à estimer dans un  
10 scénario réaliste, un volume d'intérêt de près de 25 Mm<sup>3</sup> uniquement pour l'année  
11 financière 2022-2023, en plus des volumes déjà engagés de 35,1 Mm<sup>3</sup>.

12 Bien qu'à ce jour, Énergir n'ait reçu aucune demande spécifique relative à l'IC du GNR de la part  
13 de ses clients, la présente preuve traitera de la certification de l'IC et d'une proposition pour  
14 permettre aux clients intéressés de consommer du GNR à une IC spécifique, mais dont le contrat  
15 d'achat est déjà détenu par Énergir.

## 2 POSITION DES INTERVENANTS

1 Malgré l'absence de demande officielle provenant directement de ses clients, Énergir estime qu'il  
2 est important d'étudier dès maintenant la possibilité d'offrir une façon de consommer du GNR à  
3 une IC donnée. En plus de répondre aux besoins futurs de sa clientèle, cette option s'ajouterait  
4 à celle déjà disponible, pour les clients en achat direct, de s'approvisionner en GNR auprès d'un  
5 fournisseur sélectionné. De plus, lors de l'audience sur l'Étape D, certains intervenants se sont  
6 montrés favorables à la création d'un tarif calibré sur l'IC, que ce soit pour répondre à la demande  
7 des clients ou comme façon de valoriser certains types de productions.

### 2.1 ACIG

8 Lors de l'audience du 28 septembre portant sur l'Étape D, l'ACIG a mentionné à plusieurs  
9 reprises l'importance de connaître l'IC du GNR afin de répondre aux besoins spécifiques de  
10 décarbonation de certains de ses clients :

11 *« La détermination de l'intensité carbone du GNR sera alors primordiale afin qu'ils puissent remplir  
12 leurs exigences réglementaires. Mais la question de l'inclusion de l'intensité carbone, ce n'est pas  
13 juste une question réglementaire. Il y a un intérêt de connaître l'intensité carbone pour les  
14 obligations non réglementaires.*

15 *Par exemple, il y a les rapports de responsabilité sociale dans l'entreprise, les rapports ESG et  
16 autres. Les industriels ont des stratégies de décarbonation globale où l'ensemble des installations  
17 de leurs entreprises mères, rapportent leurs émissions de GES.*

18 *Ensuite, les actions prises pour réduire ces émissions sont ensuite rapportées auprès de leurs  
19 actionnaires. Donc, les industriels ont un devoir, ils doivent se rapporter aux actionnaires afin de  
20 montrer qu'ils mettent des actions en place afin d'atteindre leurs objectifs.*

21 *Si l'intensité carbone du GNR est inconnue, [sic] donc ça permettrait aux industriels d'inclure ce  
22 carburant dans leur portefeuille d'outils de décarbonation qu'ils regardent afin d'attendre [sic] leurs  
23 objectifs.*

24 *Donc, les industriels ont un portefeuille qui pourrait inclure tous les intrants qui rentrent dans la  
25 production de leurs biens, tout le processus de production. Donc, ils regardent chacun de ces  
26 points-là et essaient de voir à quels endroits ils pourraient investir afin de réduire au maximum leurs  
27 émissions de gaz à effet de serre.*

28 *Et c'est bien important de comprendre que le GNR doit avoir une intensité carbone connue afin  
29 d'assurer une flexibilité d'approvisionnement pour les industriels<sup>1</sup>. »*

---

<sup>1</sup> A-0412, pages 29, ligne 15 à la page 30, ligne 24.

1 Toujours lors de l'audience portant sur l'Étape D, la Régie a questionné l'intervenante quant à  
2 son intérêt concernant un tarif différencié sur la base de l'IC. L'ACIG a confirmé que cette  
3 approche pouvait être intéressante pour ses membres, mais que cette solution n'était pas  
4 nécessairement la seule à envisager :

5 « Donc, oui, c'est sûr que le tarif différencié c'est une option intéressante à envisager. Donc, je  
6 pense que les membres de l'ACIG seraient prêts à regarder les propositions. Ensuite, est-ce que  
7 c'est la meilleur [sic] solution à ce stade-ci du développement du marché GNR? On ne peut pas le  
8 dire, mais oui, ça peut être une solution à être envisagée<sup>2</sup>. »

## 2.2 AQPER

9 Les préoccupations de l'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable  
10 (AQPER) soulevées lors de l'audience sur l'Étape D portaient principalement sur la valorisation  
11 du GNR en fonction des attributs environnementaux et de l'IC :

12 « Donc, la phrase, vraiment, ici, c'est qu'on recommande que la Régie soutienne... Le mot  
13 « soutien » est important. J'ai noté dans votre question, que vous souleviez : « Quelles sont vos  
14 attentes envers la Régie? »

15 Bien, comme le dit monsieur Cormier, nos attentes, c'est qu'on en parle. Si on en parle à l'Étape E  
16 et que la Régie soutienne la mise en place de ce genre de méthodologie-là afin... Bien, afin,  
17 justement, d'améliorer la méthode de valorisation du GNR, en fonction des tarifs, mais aussi des  
18 intérêts des producteurs et d'Énergir et des grands consommateurs<sup>3</sup>. »

19 Questionnée plus spécifiquement sur la possibilité de la mise en place d'un tarif calibré sur une  
20 IC donnée, l'AQPER s'est également positionnée en faveur de la mise en place d'un tarif calibré  
21 sur l'IC :

22 « Si vous nous demandez s'il faut qu'il y ait une structure de tarif en fonction de l'IC, est-ce que  
23 c'est là quelque chose d'important pour les membres de l'AQPER? La réponse c'est : oui,  
24 absolument et pour nous on l'a amené dans notre preuve pour préparer les prochaines discussions,  
25 pour expliquer les prix de l'appel d'offres actuel, pour éduquer ou faire comprendre qu'en ce  
26 moment on parle d'un prix « blendé. » Il y a une molécule puis il y a un attribut environnemental  
27 mélangé dans les prix, qui sont reçus bien souvent en ce moment. Puis c'est important de les  
28 séparer pour bien comprendre la structure de ce prix-là et l'allouer adéquatement aux différentes

---

<sup>2</sup> A-0412, page 49, lignes 8 à 14.

<sup>3</sup> A-0409, pages 35, ligne 14 à la page 36, ligne 1.

1 *parties prenantes de cette discussion, que ce soit à l'intérieur de tarifs, les grands consommateurs,*  
2 *et caetera.<sup>4</sup> »*

3 Énergir a considéré la position de l'ACIG et de l'AQPER dans l'établissement d'une nouvelle  
4 solution afin de rendre disponible du GNR à IC spécifique pour répondre aux besoins que certains  
5 clients pourraient avoir. La section suivante présente les options qui ont été étudiées.

---

<sup>4</sup> A-0409, pages 44, ligne 14 à la page 45, ligne 5.

### **3 CERTIFICATION DE L'INTENSITÉ CARBONE**

1 Une partie des besoins des clients touche la question de la certification de l'IC du GNR acheté  
2 auprès d'Énergir. Lors de l'audience sur l'Étape D, plusieurs intervenants se sont montrés  
3 favorables à la divulgation de l'IC du GNR vendu par Énergir. Cependant, les contrats en vigueur  
4 entre Énergir et les producteurs de GNR ne prévoient pas encore de balises ou de garanties à  
5 l'égard de l'IC des sites de production. Dans ce contexte, Énergir ne peut pas garantir aux clients  
6 que le GNR a une IC donnée.

7 En effet, la certification d'une IC comporterait à ce stade certains enjeux pour Énergir. La première  
8 est que l'IC peut être calculée avec différentes méthodologies, susceptibles d'évoluer dans le  
9 temps. À ce jour, la méthodologie reconnue par Environnement et Changements climatiques  
10 Canada (ECCC) en vertu du RCP, fondée sur le cycle de vie du GNR (modèle ACV *Open LCA*),  
11 n'est pas complète. ECCC prévoit que les spécifications pour le calcul de l'IC au moyen du  
12 modèle ACV des combustibles seront disponibles avant le 1<sup>er</sup> juillet 2024, sans toutefois fournir  
13 de date précise. Dans ces circonstances, Énergir estime que, pour le moment, il est trop tôt pour  
14 fournir quelconque garantie ou certification aux clients à l'égard de l'IC des volumes de GNR  
15 vendus.

16 Toutefois, Énergir est consciente qu'il s'agit d'une information qui pourrait intéresser ses clients,  
17 c'est pourquoi Énergir travaille présentement sur une méthodologie afin de communiquer, à titre  
18 informatif, l'IC du GNR vendu par l'entremise de son service de fourniture de GNR.

## 4 CONSOMMATION DE GNR À IC SPÉCIFIQUE

### 4.1 OBJECTIFS

1 Afin d'être en mesure de répondre aux besoins spécifiques de certains clients relatifs à l'IC via  
2 ses propres contrats d'achat de GNR, Énergir a analysé différentes options et a considéré les  
3 objectifs suivants comme cadre d'analyse :

- 4 1. La solution retenue doit permettre à Énergir de conserver le droit de créer les unités de  
5 conformités (UC) dans le cadre du RCP afin de pouvoir les valoriser et en faire profiter  
6 l'ensemble de ses clients volontaires ou l'ensemble de sa clientèle advenant que des  
7 volumes de GNR doivent être socialisés;
- 8 2. La solution retenue ne doit pas avoir d'impact à la hausse sur le prix moyen du GNR;
- 9 3. La solution retenue doit permettre de réduire la quantité de GNR invendue à socialiser le  
10 cas échéant.

### 4.2 CRÉATION D'UN TARIF DE FOURNITURE CALBRÉ EN FONCTION DE L'IC

11 La première option étudiée est la création d'un tarif de fourniture calbré en fonction de l'IC, tel  
12 que donné en exemple par la Régie lors de l'audience sur l'Étape D. Un ou plusieurs tarifs  
13 pourraient être développés en utilisant le GNR de différentes intensités carbone selon le mode  
14 de production. Pour se faire, Énergir devrait créer différents inventaires de GNR et établir une  
15 plage d'IC pour chacun de ceux-ci. Puisqu'Énergir ne pourrait pas garantir une IC précise, une  
16 méthodologie serait mise en place afin de déterminer une plage d'IC. À titre d'exemple, une plage  
17 permettrait une variation entre deux valeurs déterminées, suffisamment larges pour permettre  
18 des variations causées par des changements de méthodologie ou autres.

19 Les tarifs de fourniture GNR calbrés selon différentes intensités carbone seraient établis en  
20 fonction des coûts moyens d'acquisition de chacune des plages.

21 Cette solution permettrait aux clients d'avoir accès à du GNR de différentes plages d'IC de façon  
22 simple et de reconnaître la valeur de différents modes de production de GNR. Elle permettrait  
23 également à Énergir d'offrir, à un prix plus bas, un tarif GNR à plus haute IC. De plus, Énergir

1 préserverait le droit de créer les unités de conformités afin de les valoriser, au bénéfice de sa  
2 clientèle.

3 Énergir rappelle toutefois qu'elle n'a reçu pour l'instant aucune demande directe pour une IC  
4 donnée. Il serait donc ardu de créer différents tarifs avec des plages qui refléteraient les besoins  
5 précis des clients. Or, sans connaître l'intérêt de la clientèle, il existerait un risque important que  
6 les contrats les plus chers (avec une faible IC)<sup>5</sup> soient isolés et qu'Énergir se retrouve avec des  
7 volumes invendus provenant en grande partie de cet inventaire. En effet, la solution aurait pour  
8 effet d'obliger la gestion de chacun des inventaires de GNR de façon distincte. Comme la majorité  
9 des clients serait probablement intéressée par le GNR le moins cher, une demande plus grande  
10 que les unités disponibles pourrait être constatée pour l'inventaire de GNR avec la plage d'IC la  
11 plus élevée. Alors qu'à l'inverse des unités pourraient demeurer invendues pour l'inventaire de  
12 GNR avec la plage d'IC plus faible (et donc plus cher).

13 Ainsi, plutôt que d'encourager la vente de GNR sous forme volontaire, un tarif calibré en fonction  
14 de l'IC pourrait résulter en une diminution de celle-ci et des volumes de GNR résiduels à socialiser  
15 plus importants. L'objectif 3 présenté à la section précédente ne serait donc pas atteint.

16 De plus, cette option, bien que simple pour la clientèle, pourrait rapidement devenir complexe à  
17 administrer. D'abord, comme mentionné précédemment, Énergir devrait gérer un inventaire  
18 distinct pour chaque tarif de GNR. Ensuite, puisqu'un ou des tarifs plus élevés seraient fixés pour  
19 du GNR à faible IC, Énergir devrait s'engager à respecter les plages d'IC fixées, alors que cette  
20 IC relève notamment des intrants utilisés lors de la production du GNR et de la méthodologie  
21 utilisée pour calculer l'IC. À l'heure actuelle, en raison des motifs exposés à la section 3 et puisque  
22 les contrats d'achat de GNR en vigueur avec les producteurs ne prévoient pas encore de garantie  
23 à l'égard de l'IC, il serait risqué pour Énergir d'adopter une telle option.

---

<sup>5</sup> Comme mentionné à la réponse à la question 6.1.2 de la Demande de renseignements n°26 de la Régie (B-0736, Gaz Métro-9, Document 3), la tendance observée sur la base des résultats des appels d'offres est que moins l'intensité carbone est élevée, plus le promoteur de projet semble accorder de valeur au GNR et demander un prix élevé.

#### **4.3 CESSION DE VOLUMES AUX CLIENTS VOLONTAIRES PAR ÉNERGIR**

1 La seconde option étudiée est la consommation de GNR à IC donnée en achat direct. Il est déjà  
2 possible pour les clients qui le souhaitent de conclure une entente avec un producteur de GNR  
3 avec lequel Énergir n'a pas un contrat en vigueur. Cette option ne semble toutefois pas répondre  
4 aux besoins soulevés par l'ACIG puisqu'aucun client ne s'approvisionne en GNR de cette façon  
5 ou n'a manifesté à Énergir de l'intérêt à le faire.

6 Comme le marché du GNR est en développement, il peut être complexe pour les clients de  
7 trouver un producteur avec qui négocier, notamment si les clients ne souhaitent pas s'entendre  
8 à long terme pour l'achat de GNR. Or, Énergir dispose d'un portefeuille d'approvisionnement en  
9 GNR qui inclut différents types de GNR qui pourraient intéresser certains clients. C'est pourquoi  
10 Énergir a analysé la possibilité de céder, aux clients qui le souhaitent, une partie des volumes de  
11 GNR contractualisés auprès de certains producteurs. Le choix du(des) producteur(s) serait  
12 effectué par Énergir en fonction des besoins du client (volumes, IC recherché, durée) et dans la  
13 mesure où les deux conditions décrites à la section 4.4 sont respectées. Lors d'une telle cession  
14 de volumes, le producteur deviendrait alors le fournisseur du client et la consommation des  
15 volumes cédés se ferait en achat direct.

16 Pour se faire, Énergir devrait conclure un amendement au contrat d'achat avec le producteur  
17 sélectionné pour permettre à celui-ci de vendre une partie des volumes de GNR au client, avec  
18 tous ses attributs environnementaux, à l'exception du droit de créer les UC qu'Énergir souhaite  
19 conserver.

20 Afin d'inciter les producteurs à accepter la cession de volumes à un tiers quand leur contrat ne  
21 permet pas à Énergir de le faire unilatéralement, Énergir laisserait les clients s'entendre avec le  
22 producteur pour les modalités telles que le prix, la durée, l'IC et les volumes. Dans le contexte  
23 actuel, laisser aux clients et producteurs le soin de négocier un prix de vente favoriserait la  
24 valorisation du GNR à faible intensité du porte-feuille de GNR d'Énergir. À la fin de la période de  
25 livraison entendue entre le producteur et le client, Énergir reprendrait l'achat des volumes de GNR  
26 initialement contractualisés auprès du producteur, selon les mêmes conditions initialement  
27 convenues.

1 Pour ne pas causer d'impact à la hausse sur le prix moyen du GNR, Énergir n'accepterait de  
2 céder que des volumes qui proviennent de contrats dont le prix d'achat du GNR est plus cher que  
3 le coût moyen d'acquisition. Les volumes cédés devraient également aider à réduire les volumes  
4 de GNR invendus et donc être consommés au Québec afin d'être comptabilisés dans la cible de  
5 volumes de GNR livrés par le distributeur.

6 En prenant comme hypothèse que les volumes de GNR cédés ne pourraient couvrir l'ensemble  
7 de la consommation d'un client intéressé, celui-ci pourrait combler la différence en utilisant la  
8 combinaison *achat direct GNR – gaz de réseau* ( $AD_{\text{GNR}} - \text{GR}$ ). Des modalités permettant cette  
9 combinaison sont déjà en place dans les *Conditions de service et Tarif* (CST). De plus, advenant  
10 des variations de productions qui influenceraient la livraison des volumes de GNR, aucune des  
11 pénalités associées aux déséquilibres volumétriques, telles que décrites dans la section 11.2.3.3  
12 des CST, ne s'appliqueraient au client si le GNR était produit en franchise.

13 Le client pourrait également décider de couvrir l'ensemble de sa consommation par l'achat direct.  
14 Les modalités actuelles des CST obligeraient alors le client à livrer l'ensemble de sa fourniture  
15 en franchise ou hors franchise (les combinaisons d'achat direct *en* et *hors* franchise ne sont pas  
16 permises actuellement). En cas de variation de production, le client devrait gérer lui-même les  
17 variations des producteurs de GNR. Cette situation pourrait rapidement devenir complexe et  
18 décourager les clients ayant des besoins spécifiques.

19 Il existe d'autres cas de figure qui ne sont pas couverts par les CST actuelles et qui pourraient  
20 freiner l'intérêt des clients, mais certaines modifications pourraient permettre de faciliter la  
21 consommation de GNR en achat direct.

22 De manière générale, la cession de volumes de GNR pour une durée donnée, en laissant les  
23 clients s'entendre avec les producteurs pour le prix et l'IC, est une solution qui permet à Énergir  
24 de respecter l'ensemble des objectifs cités en début de section.

#### **4.4 SOLUTION RETENUE**

25 Afin de répondre à de potentielles demandes de clients ayant des besoins spécifiques, Énergir  
26 entend offrir la cession de volumes. Cette solution permet de minimiser les risques de

1 socialisation de GNR invendue et de ne pas alourdir l'offre actuelle. Comme les volumes cédés  
2 permettraient de répondre aux cibles réglementaires, Énergir n'aurait pas à remplacer ces  
3 volumes dans son approvisionnement en GNR.

4 La solution d'Énergir pourrait être appelée à évoluer dans les prochaines années si la demande  
5 pour du GNR à IC donnée en venait à être plus importante. Énergir pourrait alors revoir la  
6 possibilité de créer un tarif calibré en fonction de l'IC. Mais pour le moment, en l'absence de  
7 demande précise de la part de ses clients lui permettant de calibrer un tel tarif, Énergir estime  
8 que la cession de volumes lui permettrait de répondre rapidement au besoin, au bénéfice de  
9 l'ensemble de sa clientèle et des producteurs.

10 Sous réserve des modifications requises aux CST (plus amplement ci-après discutés), Énergir  
11 déploierait donc un mécanisme de cession de volumes pour une durée donnée. La cession se  
12 ferait quand les conditions suivantes sont respectées :

- 13 1. La cession ne doit pas avoir d'impact à la hausse sur le prix moyen du GNR;
- 14 2. La cession doit permettre de réduire la quantité de GNR invendue à socialiser, le cas  
15 échéant.

16 Les contrats d'approvisionnement de GNR conclus entre Énergir et le producteur sélectionné  
17 seraient amendés pour permettre à celui-ci de vendre une partie des volumes de GNR au client  
18 sans le droit de créer les UC qu'Énergir conserverait. Le GNR serait cédé pour une quantité et  
19 une durée données; le producteur et le client devraient s'entendre quant au prix de vente et aux  
20 garanties à l'égard d'une IC donnée. En conservant le droit de créer les UC, Énergir s'assure d'en  
21 faire bénéficier l'ensemble de sa clientèle via une réduction du tarif GNR. Il est toutefois possible  
22 qu'un client souhaite à la fois acquérir du GNR à IC spécifique, ainsi que le droit de créer les UC,  
23 ou les UC associées à celui-ci. Énergir évaluerait alors ce type de situation au cas par cas en  
24 fonction du projet, de l'IC et du contrat en vigueur entre Énergir et le producteur. Ainsi, Énergir  
25 pourrait s'entendre avec le client afin de lui céder le droit de créer des UC ou les UC associées  
26 aux volumes de GNR cédés. Énergir s'assurerait alors que chacune de ces ententes soit faite au  
27 bénéfice de sa clientèle.

**4.4.1 Ajustements aux Conditions de service et tarif**

1 Des modifications aux CST seraient requises afin de faciliter la consommation des clients  
2 à qui Énergir céderait des volumes de GNR et qui souhaiteraient demeurer en achat direct  
3 pour le reste de leur consommation.

Combinaison au service de transport

4 Il est présentement possible pour un client d'avoir plus d'un fournisseur, mais l'ensemble  
5 de son approvisionnement doit se faire sans combinaison au service de transport. En effet  
6 en fonction des conditions de service actuelles, la fourniture du client doit être entièrement  
7 livrée en franchise ou entièrement livrée hors franchise. Puisque certains des volumes  
8 cédés seraient possiblement d'origine québécoise, un client s'approvisionnant en achat  
9 direct hors franchise (utilisant le transport d'Énergir) ne pourrait pas combiner son  
10 approvisionnement hors franchise avec du GNR d'origine québécoise.

11 Une première modification pour faciliter la consommation de GNR en achat direct en  
12 franchise combiné à de l'achat direct hors franchise serait de permettre aux clients de  
13 combiner le service de transport du distributeur et celui du client, lorsque qu'une partie  
14 des approvisionnements du client provient du GNR livré au Québec. Cette modification  
15 toucherait non seulement les clients à qui Énergir céderait des volumes de GNR, mais  
16 également les clients qui désireraient s'approvisionner en GNR directement auprès d'un  
17 fournisseur québécois.

Allègement des déséquilibres volumétriques

18 Un client en achat direct avec son propre service de transport pourrait remplacer une  
19 partie de son approvisionnement par des volumes de GNR cédés par Énergir. Il devrait  
20 toutefois pallier lui-même tout écart de livraison et de consommation par ses propres  
21 contrats. Comme la production de GNR peut varier de façon importante, ceci exposerait  
22 potentiellement le client à des pénalités. Actuellement, un client en achat direct est  
23 exempté des pénalités liées aux déséquilibres volumétriques que dans les cas suivants :  
24 le client utilise le service de fourniture d'Énergir et fournit lui-même du GNR produit en  
25 franchise ou le client en achat direct utilise uniquement du GNR produit en franchise.

1 Pour remédier à l'incertitude entourant les variations de production du GNR, Énergir  
2 propose une deuxième modification à ses CST. Cette modification serait d'élargir  
3 l'allègement des déséquilibres aux clients en achat direct s'approvisionnant à la fois en  
4 gaz naturel traditionnel hors franchise et en GNR produit en franchise. La consommation  
5 en achat direct de GNR québécois est plus difficile en raison du stade de développement  
6 de la franchise. Les projets existants n'ont pas plusieurs années d'opération, ce qui  
7 complexifie la prévisibilité de leur production. C'est pourquoi Énergir propose d'appliquer  
8 l'allègement aux déséquilibres uniquement lorsqu'un client s'approvisionne auprès d'un  
9 producteur de GNR en franchise.

10 La section 6 présente les modifications qui seraient apportées au texte des CST pour tenir  
11 compte de ces changements proposés par Énergir.

## 5 MESURE SUPPLÉMENTAIRE POUR FAVORISER LA CONSOMMATION VOLONTAIRE DE GNR

1 La consommation volontaire de GNR demeure la façon la plus efficace d'éviter la socialisation.  
2 C'est pourquoi Énergir cherche à adapter ses CST afin de rendre disponible la consommation de  
3 GNR pour le plus grand nombre de ses clients.

4 Dans le cadre de la Cause tarifaire 2017-2018, la Régie a approuvé la combinaison de service  
5 AD<sub>GNR</sub> – GR dans le cas où un client :

- 6 • s'approvisionne en GNR avec l'achat direct pour une partie de sa consommation; et
- 7 • est au tarif de gaz de réseau d'Énergir pour l'autre partie de sa consommation.

8 Dans sa décision D-2021-058 portant sur l'Étape C, la Régie a aussi approuvé la combinaison  
9 inverse, soit celle d'un client en achat direct qui consomme également du « GNR Énergir » (AD-  
10 GNR Énergir).

11 Pour ces deux combinaisons, une condition particulière était demandée, celle de l'utilisation de  
12 l'achat direct avec transfert de propriété.

13 Puis, dans sa décision D-2022-076, la Régie a accepté l'utilisation de l'achat direct sans transfert  
14 de propriété dans le cas de la combinaison AD-GNR Énergir. Les motifs de sa décision peuvent  
15 se résumer ainsi :

16 « [40] Conséquemment, la Régie est d'avis que le traitement prévu pour la combinaison de services  
17 ADST/Énergir-GNR est raisonnable. Elle est également d'avis que les modifications apportées aux  
18 modalités de cette combinaison de services contribueront à favoriser la consommation volontaire  
19 du GNR offert par le Distributeur. »

20 Les clients dans une entente de fourniture à prix fixe ne peuvent adhérer au service de fourniture  
21 GNR d'Énergir. Ces clients s'approvisionnent auprès de fournisseurs, mais sont facturés par  
22 Énergir. La présente section a pour but de demander la création d'une nouvelle combinaison de  
23 service prix fixe (PF) et GNR d'Énergir (PF-GNR Énergir). Comme la raison d'être principale des  
24 combinaisons existantes, le but recherché est de favoriser la consommation volontaire de GNR.

1 La façon d'opérationnaliser cette combinaison de service s'apparente de très près à celle  
2 approuvée pour la combinaison ADST/Énergir-GNR.

### **5.1 SITUATION ACTUELLE POUR LA CLIENTÈLE SOUS ENTENTE DE GAZ NATUREL À PRIX FIXE**

3 Les CST prévoient qu'un client peut s'engager dans une entente de gaz naturel à PF comme  
4 stipulé à l'article 11.1.2.1. Sous ce type de service, un client se voit offrir, par un fournisseur  
5 spécifique, un prix fixe pour sa fourniture de gaz naturel pour une période déterminée. Bien que  
6 les modalités entourant les ententes de fourniture à prix fixe se retrouvent dans le service de  
7 fourniture du distributeur, il s'agit d'une façon de s'approvisionner qui se rapproche de l'achat  
8 direct. La principale différence avec l'achat direct est que c'est Énergir qui facture le prix entendu  
9 directement au client (via la facture mensuelle) et c'est aussi Énergir qui émet des déboursés  
10 mensuels aux fournisseurs pour l'achat de la fourniture dédiée au client au même prix entendu.  
11 Énergir sert donc de « courroie de transmission » pour ce qui est de la facturation entre le client  
12 et le fournisseur. Comme les clients engagés dans une entente de fourniture à PF achètent de la  
13 fourniture afin de couvrir l'entièreté de leur consommation et qu'aucun mécanisme ne permet à  
14 Énergir d'échanger une partie de leurs livraisons pour le remplacer par du GNR, ils ne peuvent  
15 adhérer au service de fourniture GNR.

16 Il y a actuellement environ 3 500 clients qui utilisent le service de gaz naturel à PF. Puisque  
17 l'accès au service est limité par des balises volumétriques de consommation minimale  
18 de 7 500m<sup>3</sup>/an et maximale de 1,1 Mm<sup>3</sup>/an, la clientèle à prix fixe est globalement composée de  
19 clients commerciaux, de petits industriels, d'institutionnels et de multilocatif. Énergir a voulu  
20 prendre les devants et développer une combinaison de service afin que ces clients puissent  
21 également commencer à consommer du GNR d'Énergir rapidement s'ils le désirent. À noter qu'au  
22 moment d'écrire ces lignes, des clients sous entente à prix fixe manifestent déjà leur intérêt dont  
23 au moins un regroupement de clients qui représentent plusieurs millions de mètres cubes  
24 annuels.

25 Pour le moment, Énergir ne peut accéder aux demandes des clients à PF qui voudraient diminuer  
26 immédiatement leurs GES en consommant du GNR d'Énergir pour couvrir une partie de leur

1 demande puisque la combinaison tarifaire *PF/Énergir-GNR* n'existe pas. Face à cette situation,  
2 les clients PF qui veulent se décarboner doivent actuellement opter pour l'un de ces choix :

- 3 • Briser l'entente contractuelle avec leur fournisseur qui se traduit le plus souvent par des  
4 pénalités financières substantielles;
- 5 • Demander à leur fournisseur de transformer leur contrat en un contrat d'AD, à condition ,  
6 par contre, que le fournisseur accepte et qu'il offre aussi le service de l'AD;
- 7 • Attendre la fin du contrat PF avant de commencer à consommer du GNR d'Énergir (les  
8 contrats de PF peuvent avoir une durée contractuelle allant jusqu'à 5 ans);
- 9 • Opter pour une autre solution de décarbonation.

## **5.2 PROPOSITION D'UNE NOUVELLE COMBINAISON DE SERVICE**

10 Afin de permettre aux clients PF de consommer du GNR d'Énergir, une nouvelle combinaison de  
11 service serait permise : *PF/Énergir-GNR*. Pour ce faire, Énergir propose le même modèle  
12 conceptuel que pour les combinaisons *AD/Énergir-GNR*, c'est-à-dire :

- 13 • Le client choisit le pourcentage de GNR qu'il veut consommer;
- 14 • Ce pourcentage est appliqué sur sa consommation de gaz et cette portion de  
15 consommation est facturée au prix du tarif GNR sur la facture mensuelle du client;
- 16 • Les livraisons de gaz pour ce client via le service à PF sont maintenues telles quelles,  
17 c'est-à-dire qu'elles devront continuer de couvrir l'ensemble de la consommation du client,  
18 incluant la portion GNR;
- 19 • Ce faisant, un volume de gaz naturel égal au pourcentage de GNR choisi par le client est  
20 « livré en trop »;
- 21 • Énergir rachète du client ces « livraisons en trop » au prix du gaz de réseau;
- 22 • Rien ne change sur le traitement actuel des déséquilibres volumétriques contractuels :  
23 ceux-ci seront toujours calculés en comparant le volume total livré et le volume total  
24 consommé (incluant la portion GNR).

1 Tout comme pour la combinaison ADST/GNR-Énergir, Énergir propose que le rachat de la  
2 fourniture « livrée en trop » se réalise par l'entremise de la facture mensuelle du client. Ainsi à  
3 chaque mois, le client verra, sur sa facture, un montant représentant la valeur du rachat de la  
4 molécule livrée en trop. Le volume qui sera considéré pour calculer cette valeur sera le même  
5 que pour la combinaison ADST/Énergir-GNR, c'est-à-dire qu'il sera égal au volume consommé  
6 en GNR pour le mois courant.

7 Par contre, pour ce qui est du prix associé à la valeur de rachat, un certain calcul sera nécessaire,  
8 car il ne suffira pas d'y accoler le prix du gaz de réseau. Il faudra, en effet, plutôt utiliser un écart  
9 de prix, soit [Prix de l'entente à PF – Prix du gaz de réseau]. Cela s'explique par le fait que dans  
10 une entente de gaz naturel à PF, Énergir achète déjà du fournisseur l'entièreté du gaz naturel au  
11 prix fixé entre le client et le fournisseur. Ce faisant, si un client choisit un pourcentage de GNR à  
12 consommer et puisque les livraisons du client seront maintenues, Énergir achète le gaz naturel  
13 « livré en trop » au prix fixé entre le client et le fournisseur. Or, c'est au prix du gaz de réseau  
14 qu'Énergir désire acquérir cette portion de gaz « livrée en trop » afin de maintenir indemne  
15 l'ensemble de la clientèle. Ainsi, ce qu'Énergir doit créditer (ou facturer) au client est l'écart de  
16 prix entre ce qu'Énergir a payé (le prix fixe) et le prix qu'Énergir était prête à payer (le prix du gaz  
17 de réseau).

18 L'exemple ci-dessous présente la façon dont le rachat de la fourniture serait fait auprès d'un client  
19 en combinaison *PF/Énergir-GNR*. Pour ce faire, les hypothèses suivantes sont posées :

- 20 • Consommation mensuelle du client : 1 000 m<sup>3</sup>
- 21 • Livraisons par le fournisseur : 1 000 m<sup>3</sup>
- 22 • Prix fixé entre le client et le fournisseur : 25 ¢/m<sup>3</sup>
- 23 • Prix du gaz de réseau : 20 ¢/m<sup>3</sup>
- 24 • Prix du tarif de GNR d'Énergir: 60 ¢/m<sup>3</sup>
- 25 • Pourcentage de GNR choisi par le client : 10 %

26 Du côté des déboursés au fournisseur, Énergir continuera d'acheter l'ensemble des livraisons au  
27 prix fixé, c'est-à-dire 1 000 m<sup>3</sup> \* 25 ¢ = 250 \$. Ainsi, rien ne change pour le fournisseur.

1 Du côté de la facturation du client, celui-ci se verra facturer 900 m<sup>3</sup> à 25 ¢/m<sup>3</sup> et 100 m<sup>3</sup> à 60 ¢/m<sup>3</sup>  
2 pour un sous-total de 285 \$. De plus, un ajustement devra être réalisé sur la facture du client en  
3 lien avec le fait que 100 m<sup>3</sup> de gaz « livrés en trop » et payés 25 ¢/m<sup>3</sup> par Énergir au fournisseur  
4 devra plutôt, au net, être payé à 20 ¢/m<sup>3</sup> par Énergir (ie : au prix du gaz de réseau). Le client  
5 devant assumer cet écart, il se verra aussi facturer 100 m<sup>3</sup>\* (25 ¢/m<sup>3</sup> - 20 ¢/m<sup>3</sup>) = 5 \$.

6 Cette façon de faire est donc identique à celle déjà approuvée pour la combinaison *ADST/Énergir*  
7 *GNR*, à l'exception que l'ajustement pour les livraisons en trop doit plutôt considérer un écart de  
8 coût. La raison pour laquelle cet écart de coût n'a pas besoin d'être considéré dans le cas de la  
9 combinaison *ADST/Énergir-GNR* est en raison du fait que dans l'*ADST*, Énergir n'achète pas les  
10 livraisons du fournisseur.

11 En conclusion, Énergir ne voit que des avantages à offrir cette nouvelle combinaison de service  
12 *PF-Énergir-GNR*. Tout comme pour la combinaison l'*ADST/Énergir-GNR* déjà approuvée, elle  
13 permet de tenir indemne les autres clients tout en facilitant la consommation volontaire de GNR  
14 pour une nouvelle catégorie de clients.

15 Énergir souhaite être en mesure d'offrir cette nouvelle combinaison avant la fin de l'année 2022-  
16 2023. Énergir soumet qu'un délai de 3 à 4 mois serait nécessaire pour finaliser les modifications  
17 au système de facturation, elle demande donc à la Régie de rendre une décision d'ici le 1<sup>er</sup> avril  
18 2023 concernant la modification proposée. Advenant une décision positive de la Régie, Énergir  
19 communiquera avec celle-ci aussitôt que les modifications seront effectuées dans le système de  
20 facturation de façon à ce que les changements aux CST puissent entrer en vigueur.

## 6 MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF

1 Les différentes propositions d'Énergir entraîneront les modifications suivantes au texte des CST.  
2 Les dernières modifications proposées aux CST dans le cadre de l'Étape D (B-0887,  
3 Gaz Métro-8, Document 11) sont incorporées dans la présente section.

4 D'abord, quelques ajustements doivent être apportés à la section 10 en lien avec les options  
5 disponibles aux clients.

6 « 10.2 FOURNITURE COMBINÉE DES SERVICES DU CLIENT ET DES SERVICES DU DISTRIBUTEUR  
7 [...]

8 *Également, un client s'approvisionnant en partie avec du gaz naturel de source renouvelable peut, en un  
9 même point de mesurage :*

10 *1°utiliser à la fois le service de fourniture du distributeur et fournir son propre service de gaz naturel*  
11 *de source renouvelable; lorsque ce gaz naturel de source renouvelable est produit en franchise,*  
12 *le client peut en plus, en un même point de mesurage, utiliser à la fois le service de transport du*  
13 *distributeur et, pour le transport du gaz naturel de source renouvelable produit en franchise, son*  
14 *propre service.*

15 *Le gaz naturel alors fourni par le client doit être « avec transfert de propriété »;*

16 *2°utiliser à la fois le tarif de fourniture de gaz naturel de source renouvelable au service de fourniture*  
17 *du distributeur et fournir son propre service de gaz naturel traditionnel. Le volume de gaz naturel*  
18 *traditionnel fourni par le client durant chaque période contractuelle doit correspondre au volume*  
19 *total de fourniture qu'il entend retirer durant cette même période.*

20 *Pour les clients au service de fourniture en achat direct sans transfert de propriété, durant chaque*  
21 *période contractuelle, Énergir appliquera sur la facture mensuelle du client, un crédit équivalent*  
22 *au prix du gaz de réseau de ce mois multiplié par le volume consommé en gaz naturel de source*  
23 *renouvelable par le client.*

24 *3°utiliser à la fois le service de transport du distributeur pour la portion gaz naturel traditionnel de sa*  
25 *consommation et fournir son propre service de transport pour la portion gaz naturel de source*  
26 *renouvelable. »*

27 Afin de permettre aux clients PF de consommer du GNR, Énergir propose d'ajouter l'article  
28 11.1.3.5.5 :

29 « 11.1.3.5 Gaz naturel de source renouvelable

30 [...]

1 11.1.3.5.5 Client engagé auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe

2 Pour le client engagé auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe et pour lequel  
3 une portion de sa consommation est sujette au tarif de fourniture de gaz naturel de source  
4 renouvelable, Énergir appliquera un ajustement sur la facture mensuelle du client. Le calcul de  
5 l'ajustement est effectué de la façon suivante :

6 (Prix entente de fourniture à prix fixe - Prix fourniture gaz naturel traditionnel) \* Volumes  
7 gaz naturel de source renouvelable consommés »

8 Dans le but d'assouplir les règles de déséquilibres pour la portion GNR du service de fourniture  
9 en achat direct les articles 11.2.3.3.1 et 11.2.3.3.2 seraient modifiés de la façon suivante :

10 « 11.2.3.3.1 Déséquilibre volumétriques quotidiens

11 [...]

12 Exceptionnellement, lorsque le client utilise ~~pour un même point de mesurage le service de fourniture~~  
13 ~~de gaz naturel du distributeur et du gaz naturel de source renouvelable produit en franchise ou lorsque~~  
14 ~~le client utilise uniquement~~ du gaz naturel de source renouvelable produit en franchise, l'excédent de  
15 livraison associé à l'achat de ce gaz naturel de source renouvelable est acheté par le distributeur et le  
16 déficit de livraison est vendu au client, au prix de fourniture et de transport de gaz naturel du distributeur.

17 11.2.3.3.2 Déséquilibres volumétrique de la période contractuelle

18 [...]

19 Exceptionnellement, lorsque le client utilise ~~pour un même point de mesurage le service de fourniture~~  
20 ~~de gaz naturel du distributeur et du gaz naturel de source renouvelable produit en franchise ou lorsque~~  
21 ~~le client utilise uniquement~~ du gaz naturel de source renouvelable produit en franchise, l'excédent de  
22 livraison ou le déficit de livraison associé à l'achat de ce gaz naturel de source renouvelable sera  
23 exempté des règles relatives aux déséquilibres volumétriques de la période contractuelle prévues au  
24 présent article. »

## CONCLUSION

1 Énergir demande à la Régie de :

- 2 ➤ Prendre acte du déploiement du mécanisme de cession, pour une durée  
3 déterminée, de volumes de GNR contractualisés auprès d'un  
4 producteur/fournisseur à un client qui en ferait la demande, tel que décrit à la  
5 section 4.4 de la présente;
- 6 ➤ Approuver les modifications proposées aux Conditions de service et Tarif d'Énergir  
7 conformément à la section 6 de la présente;
- 8 ➤ Approuver l'ajout de l'article 11.1.3.5.5 aux CST d'ici le 1<sup>er</sup> avril 2023, pour une  
9 mise en application ultérieure.