

## CONCLUSIONS RECHERCHÉES PAR LA DEMANDE DE L'ÉTAPE B

### Référence(s) :

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

### Préambule(s)

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

### Demandes :

- 1.1** Veuillez confirmer la compréhension de l'ACEFQ à l'effet que, compte tenu des décisions déjà rendues par la Régie (D-2019-120 par. 24 et par. 47 et D-2019-125 par. 29 notamment), les conclusions du deuxième groupe (relatives aux suivis de D-2019-107 et à des demandes incidentes) ne font plus partie des enjeux couverts à l'étape B du dossier.
- 1.2** Si l'une ou l'autre des conclusions du deuxième groupe font encore partie, selon Énergir, des enjeux couverts à l'étape B, veuillez indiquer laquelle (lesquelles) et justifier.
- 1.3** Veuillez également indiquer si, d'après Énergir, l'approbation des caractéristiques des contrats relatives au prix (coût moyen égal ou inférieur à 15 \$/GJ) implique la reconsidération du tarif GNR fixé en vertu des décisions D-2019-107 et D-2019-120 par. 24 et des conditions relatives au compte d'écart et de report (règle du 20 % selon D-2019-107 par. 160).

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

## L'INTÉRÊT ET LES ATTENTES DES CLIENTS

### Référence(s) :

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

### Préambule(s)

- i) « Énergir comprend que la Régie souhaite limiter les impacts négatifs pour la clientèle qui pourraient résulter d'écart importants entre le tarif GNR et les coûts réels d'achat. Or la détermination du tarif GNR provisoire en fonction de la Méthodologie, couplée au plafond de 20% énoncé au paragraphe 160 de la Décision, réduirait considérablement la marge de manœuvre d'Énergir afin de conclure des contrats d'achat à court terme à l'avantage de la clientèle. »  
(nous soulignons)
- ii) « Énergir redoute l'impact du changement de prix, à la baisse, découlant de la Méthodologie sur les clients actuels et potentiels au tarif de GNR. D'abord, le signal de prix est erroné quant à la valeur marchande du GNR, comme par exemple celle recensée pour le marché du Carburant aux États-Unis. Un tel signal de prix trop bas est contradictoire pour les clients actuels, qui ont déjà accepté d'être facturés à un prix plus près de la valeur marchande. D'une certaine façon, le prix auquel ils ont accepté d'être facturés, dans la mesure où la transaction s'est faite de manière volontaire et sans effort de commercialisation, représente un prix qui convient aux clients actuels.  
Pour les clients actuels et futurs au tarif de GNR, le prix qu'ils payeraient basé sur la Méthodologie serait non seulement non représentatif du marché (...) »  
(nous soulignons)
- iii) « L'application de la Méthodologie ne répond pas aux besoins des clients d'avoir un signal de prix représentatif du prix du GNR dans les prochaines années. (...)  
Ces clients s'attendent déjà à payer un prix de marché plus élevé que celui déterminé par la Régie. »  
(nous soulignons)

**Demandes :**

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

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

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

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

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

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

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

**2.4.1** Veuillez identifier les clients dont parle Énergir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## DEMANDE DE GNR DES ACHETEURS VOLONTAIRES

### Référence(s) :

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

### Préambule(s)

- i) *« De plus, sans aucun effort commercial, des clients ont signifié leur intérêt d'avoir accès à du GNR pour la totalité ou une portion de leur consommation de gaz naturel. La demande de GNR de ces clients pourrait s'élever à près de 60 Mm<sup>3</sup>. »*
- ii) *« Ainsi, sans aucun effort commercial, sept clients ont déjà signé un contrat de GNR, pour un total 4,6 Mm<sup>3</sup>/an de GNR. De plus, toujours sans aucun effort commercial, des clients sont présentement sur une liste d'attente ou en pourparlers avec Énergir pour pouvoir signer des contrats de GNR pour la totalité ou une portion de leur consommation de gaz naturel. En considérant ces clients, la demande de GNR s'élève à près de 60 Mm<sup>3</sup>. »*

### Demands :

- 3.1** Veuillez fournir une mise à jour du nombre de clients ayant actuellement signé un contrat de GNR avec Énergir et des volumes associés à ces contrats.
- 3.2** Veuillez produire la « liste d'attente » des clients, préciser quel est le nombre d'autres clients actuellement « en pourparlers » avec Énergir pour obtenir du GNR et indiquer les volumes annuels d'achat volontaire demandés par ces clients (liste d'attente et en pourparlers).

## POTENTIEL DE PRODUCTION DE GNR AU QUÉBEC

### Référence(s) :

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

### Préambule(s)

- i) *« Tout d'abord, selon l'étude Production québécoise de gaz naturel renouvelable (GNR): un levier pour la transition énergétique publiée par WSP et Deloitte7(Étude WSP et Deloitte) publiés en 2018, le potentiel technico-économique de production de GNR au Québec pourrait s'élever jusqu'à 3800 Mm<sup>3</sup> en 2030. De ce potentiel, les projets municipaux actuellement à l'étude pourraient générer jusqu'à 20 Mm<sup>3</sup> de GNR par année. C'est donc dire que seulement 0,5% des producteurs potentiels de GNR seraient assujettis au TRG proposé par Énergir. »*

### Demandes :

- 4.1** Compte tenu du potentiel de production des projets municipaux identifiés à l'annexe 1 (de la pièce B-0183) qui est de plus de xx Mm<sup>3</sup> par an, Veuillez indiquer quel est, selon Énergir, le potentiel de production de GNR des provenant de projets municipaux à l'horizon 2030.
- 4.2** Veuillez produire une mise à jour du potentiel de production de GNR au Québec à l'horizon 2030 selon qu'il s'agit de projets municipaux, de sites d'enfouissement ou de projets agricoles.

## DURÉE DES CONTRATS

### Référence(s) :

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

### Préambule(s)

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

### Demandes :

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

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

## COÛT TOTAL DES CONTRATS ENGAGÉS (1%)

### Référence(s) :

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

### Préambule(s)

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

### Demandes :

**6.1** Doit-on comprendre de l'affirmation faite à la référence i) que, en attendant l'étape C du dossier, Énergir propose d'engager jusqu'à 60 M m<sup>3</sup> par an à un coût maximum de 56,84 ¢/m<sup>3</sup> (15 \$ / GJ), soit des achats de 34,1 M\$ /an, sans avoir à démontrer qu'il existe une demande pour de tels volumes provenant des acheteurs volontaires ?

Veillez élaborer.

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

- l'identification de tout nouveau contrat actuel ou potentiel;
- présente distinctement les contrats d'approvisionnement (actuels et potentiels) selon la classification par catégories présentée à la référence ii);
- qui précise, pour chacun des contrats, la date de signature et la date de début des livraisons prévue.