

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DOSSIER : R-4008-2017, Étape E

**ÉNERGIR – DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES
À L'ACHAT ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 3
DE L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS DE GAZ
(« ACIG »)**

Montréal, le 2 mai 2024

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 3
DE L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS DE GAZ (« ACIG »)
RELATIVE À LA DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES
RELATIVES À L'ACHAT ET À LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

PROPOSITION DE TEXTE AUX CONDITIONS DE SERVICE

1. Références : (i) Gaz Métro-12, Document 15, pièce [B-0996](#), p. 2;
(ii) Gaz Métro-13, Document 14, pièce [B-0999](#), p. 2 et 3;
(iii) D-2024-028, pièce [A-0505](#), p. 141, par. 579 et 583;
(iv) Notes sténographiques, volume 46, interrogatoire du panel de l'ACIG, pièce [A-0495](#), p. 209, l. 6 à 13.

Préambule :

- (i) « 11.1.3.8 Cessions de volumes de gaz de source renouvelable détenu par le distributeur

Un client qui en fait la demande peut se faire voir céder pour consommation finale en franchise une quantité disponible de gaz de source renouvelable pour une durée déterminée si la cession n'impacte pas à la hausse le coût moyen d'acquisition du gaz de source renouvelable. »

- (ii) « [...] La proposition d'Énergir serait la suivante

Énergir peut fournir à un client qui en fait la demande la liste des sites de production pour lesquels elle a une quantité de GSR invendue en inventaire en indiquant les volumes disponibles et leurs IC respectives.

Si le client s'entend avec un producteur inscrit sur cette liste, Énergir pourra accepter de lui céder, pour consommation finale en franchise et pour une durée déterminée, son droit d'acquisition pour une quantité disponible de gaz de source renouvelable avec ce producteur si la cession n'impacte pas à la hausse ~~le coût moyen pondéré d'acquisition du gaz de source renouvelable indiqué au second alinéa de l'article 11.1.2.1~~ [le prix de fourniture du gaz de source renouvelable indiqué au second alinéa de l'article 11.1.2.1](#).

Les ententes nécessaires pour réaliser cette cession de volumes de gaz de source renouvelable devront tenir la clientèle d'Énergir indemne de tout défaut pouvant survenir en raison de cette cession. Les volumes de gaz de source renouvelable cédés seront traités à titre de volumes d'achat direct prévus à la section 11.2. »

(Énergir souligne les ajouts en bleu et rature les retraits en rouge)

- (iii) « [579] Pour cette raison, la Régie est d'avis que le mécanisme de cession de volumes proposé par Énergir pourrait permettre de répondre aux besoins des clients ayant des besoins spécifiques en IC.

[...]

[583] Conséquemment, elle ne retient pas les propositions de l'ACIG, notamment celle relative à la cession du droit de créer des UC. À cet égard, la Régie constate que la proposition du Distributeur vise la cession du droit de créer des UC au cas par cas et non de façon systématique comme le souhaiterait l'ACIG. Elle constate également que le Distributeur pourrait céder les UC qu'il a acquises. »

- (iv) « *Mais des commandes fermes à plusieurs dizaines de millions sur trois ans, sur quatre ans, sans les attributs environnementaux, je mettrais ma main au feu que vraiment ça n'arrivera pas. Je vous le dis comme on l'entend, comme on le voit et comme on nous l'a dit. Je vais le redire aussi. C'est le message de nos industriels aussi. [...]* »

Demandes :

- 1.1 En lien avec les références (iii) et (iv), afin de refléter la décision de la Régie et les besoins des membres de l'ACIG, veuillez élaborer sur la pertinence d'inclure une référence à la cession au cas par cas des attributs environnementaux lors d'une cession de volumes dans la codification de l'article dans les Conditions de service et Tarif. Sans proposer une codification particulière, l'ACIG soumet le texte suivant comme exemple, en lieu du texte mentionné à la référence (ii) :

11.1.3.8 Cessions de volumes de gaz de source renouvelable détenus par le distributeur

Énergir peut fournir à un client qui en fait la demande la liste des sites de production pour lesquels elle a une quantité de GSR invendue en inventaire en indiquant les volumes disponibles et leurs IC respectives.

Si le client s'entend avec un producteur inscrit sur cette liste, Énergir pourra accepter de lui céder, pour consommation finale en franchise et pour une durée déterminée, son droit d'acquisition pour une quantité disponible de gaz de source renouvelable avec ce producteur en incluant ou non les attributs environnementaux, dont le droit de création d'unités de conformité générées en vertu du Règlement sur les combustibles propres, si la cession n'impacte pas à la hausse le prix de fourniture du gaz de source renouvelable indiqué au second alinéa de l'article 11.1.2.1.

Les ententes nécessaires pour réaliser cette cession de volumes de gaz de source renouvelable devront tenir la clientèle d'Énergir indemne de tout défaut pouvant survenir en raison de cette cession. Les volumes de gaz de source renouvelable cédés seront traités à titre de volumes d'achat direct prévus à la section 11.2.

- 1.2 En lien avec la référence (ii) et sous réserve du bien-fondé de la modification proposée par Énergir en lien avec la décision D-2024-028, veuillez préciser les modalités de l'application du critère d'impact à la hausse sur le prix de fourniture de gaz de source renouvelable (« **GSR** »).
- 1.2.1. Veuillez confirmer que l'application du critère d'impact sur le prix du GSR sera faite sur la même période que celle de la cession de volumes. Par exemple, si des volumes sont cédés de décembre 2024 à novembre 2025, l'évaluation du critère de prix se limiterait à cette période. Sinon, veuillez élaborer.
- 1.2.2. Est-ce que l'évaluation sera faite mensuellement ou par année tarifaire? Veuillez élaborer.
- 1.2.3. En cas d'ententes pluriannuelles dont un nombre d'années plus petit que la durée de l'entente impacte à la hausse le prix de fourniture de GSR, est-ce que l'impact global sur le prix de fourniture de GSR sera considéré ou chaque année tarifaire de l'entente devra respecter le critère d'impact sur le prix de fourniture de GSR? Veuillez élaborer.
- 1.2.4. En cas de cession de volumes sur deux ou plusieurs années tarifaires subséquentes, veuillez confirmer que l'évaluation du critère d'impact sur le prix sera faite sur le coût moyen pondéré d'acquisition du GSR pour la deuxième année tarifaire et suivante, car le prix de fourniture de GSR ne serait pas encore approuvé par la Régie. Veuillez élaborer.

COÛT MOYEN PONDÉRÉ D'ACQUISITION

2. Référence : (i) D-2024-028, pièce [A-0505](#), p. 140 à 143, par. 577 à 593.

Préambule :

- (i) « [...] [580] Elle [la Régie] est également d'avis, à l'instar d'Énergir, qu'il convient qu'une cession de volumes n'ait pas d'impact à la hausse sur le coût moyen d'acquisition du GSR, afin de protéger les clients volontaires de GSR.

[581] À cet égard, la Régie note qu'Énergir évoque la possibilité de réévaluer ce critère, advenant qu'une situation particulière émerge et le justifie. [...] »
(Nos soulignés et note en bas de pas omise)

Demands :

- 2.1 Compte tenu de la décision D-2024-028 en référence (i) et indépendamment de la nouvelle proposition d'Énergir de faire mention du prix de fourniture de GSR, veuillez préciser les modalités de l'application du critère d'impact à la hausse du coût moyen pondéré d'acquisition du GSR.
- 2.1.1. Veuillez confirmer la compréhension de l'ACIG que le coût moyen pondéré d'acquisition du GSR d'Énergir variera au gré des cessions de volumes.
- 2.1.2. Veuillez présenter les inconvénients d'appliquer le critère d'impact sur le prix du GSR sur le coût moyen pondéré d'acquisition au lieu du prix de fourniture de GSR.
- 2.1.2.1 Veuillez préciser si vos réponses aux questions 1.2.1, 1.2.2 et 1.2.3 demeurent les mêmes en cas d'utilisation du coût moyen pondéré d'acquisition pour l'application du critère d'impact au lieu du prix de fourniture de GSR. Sinon, veuillez élaborer.
- 2.1.3. Veuillez confirmer la compréhension de l'ACIG qu'en appliquant le critère sur le coût moyen pondéré réel d'acquisition, de nouveaux volumes pourraient potentiellement être cédés, car leurs coûts d'acquisition passeraient en dessous du coût moyen pondéré réel d'acquisition pour la durée recherchée par un client? Sinon, veuillez élaborer.