

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 3 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) À FCEI
SUR LA DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES À L'ACHAT
ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE –
APPROBATION DES CARACTÉRISTIQUES DE DEUX CONTRATS**

PROPOSITION DE SUIVI

- 1. Références:**
- (i) Pièce [B-0199](#), p. 11 à 15;
 - (ii) Pièce [C-FCEI-0139](#), p. 3;
 - (iii) Site internet d'Énergir, [Appel d'offres pour des volumes de gaz naturel renouvelable](#), dernière consultation le 5 janvier 2022;
 - (iv) Pièce B-0280, p. 3 et 4 (déposé sous pli confidentiel).

Préambule:

(i) « *Le volume de GNR produit en Amérique du Nord est acquis selon différentes règles et stratégies. L'étude des mécanismes d'acquisition de GNR mis en place par les distributeurs gazières réglementés permet d'estimer la valeur qui lui est accordée.*

[...]

Bien que les données présentées ici soient intéressantes, les volumes de GNR achetés par les utilités étudiées représentent moins de 5 % des volumes transigés sur le marché. En effet, plus de 95 % des ventes de GNR Amérique du Nord sont faites par des ententes négociées sur des marchés particuliers, plus précisément dans le transport routier où des obligations gouvernementales obligent l'achat de carburants propres. C'est dans ce marché qu'est consommée presque l'entièreté du GNR qui n'est pas acheté par des distributeurs en Amérique du Nord. L'étude de ce marché est donc plus représentative pour la détermination de la valeur du GNR, comme le démontrera Énergir dans la section suivante. » [nous soulignons]

(ii) « *Afin de bonifier la qualité de la justification fournie par Énergir et de permettre que celle-ci soit testée adéquatement, la FCEI recommande que pour les prochaines demandes d'approbation de contrats, Énergir soit tenue de documenter et de soumettre avec sa demande l'ensemble des informations constituant sa « connaissance du marché » et « de la valeur du GNR en Amérique du Nord » et toute autre information soutenant son évaluation du caractère juste et raisonnable du prix du GNR.*

Cela devrait inclure, à titre d'exemple, mais sans s'y limiter, la connaissance qu'a Énergir:

- *de transactions privées en matière de GNR autres que celles pour lesquelles elle est partie prenante, incluant, lorsque possible, le prix et les autres caractéristiques du GNR;*
- *du prix que ses contreparties seraient à même d'obtenir d'autres acheteurs, le cas échéant;*

- des coûts encourus par les contreparties au(x) contrat(s) en lien avec la production du GNR;
- de la teneur des discussions d'Énergir avec d'éventuels producteurs autres que ceux pour lesquels elle recherche une approbation;
- l'impact des caractéristiques non-monétaires sur la valeur du GNR dans le marché. »

(iii) « Énergir, en tant qu'acteur-clé de la transition énergétique du Québec et conformément à ce règlement, souhaite augmenter ses quantités de GNR grâce à cet appel d'offre, afin d'atteindre cette cible intermédiaire en 2023 tout en réduisant ses émissions de GES.

Ce premier appel d'offre vise à obtenir près de 50 millions m³ de GNR d'ici fin 2023. Deux autres appels d'offres suivront dans les deux prochaines années pour atteindre 5 % d'injection à l'horizon 2025.

Projets ciblés par cet appel d'offres

- Des projets au Québec et hors Québec
- Des projets pouvant livrer au plus tard en octobre 2023
- Des projets produisant du GNR issu de matières organiques (agricole, LET, municipal, industriel, autres)

Les promoteurs de projets sont invités à soumettre leurs offres par courriel à aognr@energir.com, d'ici le 21 janvier 2022, 17 h, heure normale de l'Est. » [nous soulignons]

(iv) Résultats de l'appel d'offres

Demandes:

1.1 Veuillez commenter la référence (i) en indiquant notamment si les constats qui y sont faits relativement aux méthodes d'estimation de la valeur du GNR sont encore d'actualité, compte tenu de l'évolution du marché du GNR.

Réponse:

À la référence (i), les deux méthodes d'estimation de la valeur du GNR sur le marché sont la comparaison avec les prix payés ou les barèmes imposés à d'autres distributeurs de gaz naturel et le prix des crédits LCFS et RFS.

En ce qui concerne les prix des crédits LCFS et RFS, la Régie a d'ores et déjà jugé qu'ils ne constituaient pas des assises probantes pour juger du prix payé par Énergir pour le GNR.

Par conséquent, la FCEI estime qu'ils ne sont plus d'actualité.

« [87] En lien avec la caractéristique du prix, la Régie ne retient pas les arguments d'Énergir ayant trait à la comparaison avec le prix sur les marchés cotés et à la prise en compte du taux

de rendement du CTBM. À cet égard, elle rappelle les paragraphes suivants de sa décision D-2019-123:

« [96] En ce qui a trait au prix du Contrat, la Régie ne retient pas les méthodes proposées par Énergir, tant la méthode de comparaison avec le marché du carburant de la Californie que celle du coût de revient du producteur, afin de déterminer si le prix est avantageux pour sa clientèle [note de bas de page omise].

[97] D'une part, comme les intervenants l'ont fait remarquer, la preuve est à l'effet que le prix du marché américain du carburant en est un de court terme. [...] Ainsi, si la Coop ne peut participer à ce marché, le point de comparaison ne peut être retenu pour évaluer le caractère avantageux du Contrat. »¹

En ce qui concerne la comparaison avec les prix payés ou les barèmes imposés à d'autres distributeurs de gaz naturel, la FCEI estime que ce type d'information demeure pertinente à la « connaissance du marché ». À titre informatif, la FCEI a colligé les informations suivantes concernant les distributeurs identifiés à la pièce B-0199.

Tableau 1 - Prix d'acquisition du GNR

	Fortis BC	Vermont Gas	SoCalGas	CenterPoint Energy
Prix d'acquisition du GNR en septembre 2019 ²	Maximum de 30 \$/GJ	Estimé entre 14,57 \$ et 30,36 \$/GJ (2016)	N/D	41,36 \$/GJ
Prix d'acquisition du GNR en janvier 2022	Maximum de 31 \$/GJ ³	Prime GNR d'environ 15 \$/GJ ⁴	Prime GNR d'environ 23 \$/GJ ⁵	Distribue du GNR, mais n'offre pas de tarif de GNR

Il n'est pas exclu que d'autres distributeurs nord-américains se soient ajoutés à cette liste depuis ce temps.

1.1.1. Le cas échéant, veuillez commenter la possibilité de présenter un balisage similaire à celui de la référence (i), pour les distributeurs gaziers réglementés canadiens ou minimalement en Ontario et en Colombie-Britannique, dans le cadre de l'examen de prochaines demandes d'approbation de caractéristiques de contrats d'approvisionnement en GNR, d'ici la conclusion de l'Étape D du présent dossier.

¹ D-2020-057, paragraphe 87.

² B-0199, tableau 2.

³ https://www.bclaws.gov.bc.ca/civix/document/id/lc/bcgaz2/v64n11_134-2021.

⁴ <https://www.vermontgas.com/renewablenaturalgas/adder-calculator/>.

⁵ [https://www.socalgas.com/regulatory/documents/a-19-02-015/RNG%20Tariff%20-%20Testimony%20\(Ch%203%20-%20Procurement%20-%20Cheung\)%20-%20Final.pdf](https://www.socalgas.com/regulatory/documents/a-19-02-015/RNG%20Tariff%20-%20Testimony%20(Ch%203%20-%20Procurement%20-%20Cheung)%20-%20Final.pdf).

Réponse:

Considérant que le balisage présenté à la pièce B-0199 date de plus de deux ans, la FCEI estime qu'une mise à jour des prix payés par les autres distributeurs de gaz naturel nord-américains dans le cadre de l'approbation des caractéristiques du prochain contrat soumis par Énergir serait appropriée. Cette mise à jour pourrait servir également pour les contrats subséquents jusqu'à la conclusion de l'Étape D du présent dossier.

La FCEI estime que cette information aurait une valeur ajoutée en ce qu'elle offre un portrait indépendant des démarches commerciales d'Énergir.

- 1.2 Considérant la référence (i), dans l'éventualité où la Régie retenait la proposition de la FCEI à la référence (ii) dans le cadre de l'examen de prochaines demandes d'approbation de caractéristiques de contrats d'approvisionnement en GNR, d'ici la conclusion de l'Étape D du présent dossier, veuillez élaborer sur sa faisabilité, ses avantages et inconvénients.

Réponse:

Dans le présent dossier, Énergir soumet pour seul argument au soutien du prix payé sa connaissance du marché. Dans ce contexte, l'assise dont dispose la Régie pour juger du caractère raisonnable du prix payé est très ténue. Certes, il est possible de comparer le prix à celui des contrats existants, mais est-ce que le fait qu'un prix soit inférieur au plus coûteux des contrats existants le rend acceptable pour autant? Est-ce que le fait qu'un contrat n'entraîne pas un dépassement du prix cible moyen le rend nécessairement acceptable?

La proposition de la FCEI vise à s'assurer qu'Énergir présente l'ensemble des informations dont elle dispose et qui constituent cette « connaissance du marché » et qu'elle démontre en quoi le prix du contrat à l'étude est raisonnable considérant cette connaissance du marché.

Selon toute vraisemblance, la connaissance du marché d'Énergir va au-delà de ce qui est connu de la Régie et la FCEI estime que le partage de cette information serait bénéfique pour tous. La FCEI estime qu'une telle démonstration aurait l'avantage important d'étoffer la justification du prix payé et permettrait à la Régie de mieux comprendre comment Énergir détermine le caractère raisonnable des prix négociés et de rendre des décisions plus éclairées.

Au moment de soumettre une demande d'approbation à la Régie, Énergir a déjà négocié le prix du contrat et donc porté un jugement sur celui-ci. Dans ce contexte, l'information, le raisonnement et le processus que la FCEI demande de documenter sont des éléments existants pouvant être partagés. Ainsi, nous sommes d'avis que le fait de les communiquer à la Régie ne devrait poser aucun problème en matière de faisabilité.

Dans la mesure où les informations sensibles sont traitées de manière confidentielle, la FCEI ne voit aucun inconvénient à la proposition qu'elle formule.

1.3 Considérant la référence (i), dans le cadre de l'examen de prochaines demandes d'approbation de caractéristiques de contrats d'approvisionnement en GNR d'ici la conclusion de l'Étape D du présent dossier, veuillez commenter les avantages et inconvénients de la présentation des résultats de l'appel d'offres mentionné à la référence (iii), selon le format présenté à la référence (iv), dans l'éventualité où la Régie ne retenait pas la proposition de la FCEI à la référence (ii).

Réponse:

Selon la FCEI, les résultats des appels d'offres font partie de la connaissance du marché d'Énergir. Leur présentation serait sans aucun doute préférable au *statu quo*. Ils sont susceptibles d'offrir un certain barème pour l'approbation des caractéristiques des contrats négociés de gré à gré. Toutefois, si peu d'offres sont reçues et/ou si les offres ne sont pas représentatives du contrat gré à gré évalué en l'espèce, l'utilité de cette information serait réduite. La FCEI estime qu'une connaissance plus approfondie du marché et du contexte de chaque projet constitue dans tous les cas un atout additionnel. Par exemple, les conditions d'approvisionnement en intrants ou la proximité du réseau gazier peuvent justifier des conditions différentes pour des projets par ailleurs semblables.

Par conséquent, la FCEI recommande que le résultat des appels d'offres soit présenté dans le cadre de l'approbation des caractéristiques des prochains contrats soumis par Énergir, et ce, que la Régie retienne ou non sa proposition.

Dans la mesure où les informations sensibles sont traitées de manière confidentielle, la FCEI ne voit aucun inconvénient à la présentation du résultat des appels d'offres.