
**DEMANDE DE RENSEIGNEMENT NO 10 DE LA FCEI RELATIVEMENT À LA
DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES À
L'ACHAT ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

R-4008-2017

Application rétroactive de l'article 13.2.2.2

Question 1

Référence :

- (i) B-0732, p. 61
- (ii) B-0736, p. 21, tableau de la réponse 11.1
- (iii) D-2021-082, p. 46

Préambule :

- (i)

« Tout d'abord, il appert que le montant qui devrait ultimement être facturé à Saint-Hyacinthe est beaucoup plus élevé que le montant « relativement modeste » de 46 174 \$ indiqué dans la décision D-2021-158. En date du 8 décembre 2021 (date de la suspension de l'article 13.2.2.2 CST), le montant total des pénalités découlant des déséquilibres de Saint-Hyacinthe s'élevait à 825 413 \$. »
- (ii)

Le tableau de la référence (ii) présente des déséquilibres cumulatifs significatifs pour certains mois. Par exemple, en mars 2021 les pénalités pour déséquilibres cumulatifs totalisent 188 122\$ soit plus de 6 000\$ par jour en moyenne. Ce montant correspond selon les calculs de la FCEI sur la base d'une pénalité d'environ 1,437 ¢/m³ (voir article 13.2.2.2 des Conditions de service et tarifs au 1^{er} décembre 2020) à un déficit cumulatif moyen d'environ 400 000 m³.
- (iii)

« [167] En lien avec les nominations quotidiennes de la Ville, Énergir précise que cette dernière les a débutées le 4 juin 2020 au terme de la période de rodage vis-à-vis le processus de nomination. Pour cette période de rodage, les pénalités relatives aux déséquilibres n'ont pas été facturées à la cliente.

[168] Par ailleurs, en réponse à une DDR, Énergir estime que malgré certains progrès, la Ville est toujours en phase d'apprentissage. Énergir l'accompagne afin de résorber son écart de compte d'écart cumulatif en utilisant la nomination d'ajustement. »

[Nous soulignons et références omises.]

Questions :

- 1.1 Veuillez dresser un portrait chronologique des échanges entre Énergir et la ville de Saint-Hyacinthe (la « ville ») relativement aux pénalités pour déséquilibre d'injection aux cours des trois dernières années et indiquer l'évolution de la teneur de ces échanges dans le temps. Veuillez notamment indiquer si et à quel moment Énergir a informé la ville :
- Qu'elle accumulait des déséquilibres significatifs;
 - Que ses déséquilibres entraînaient des pénalités;
 - Que les pénalités ne lui seraient pas facturés;
 - Qu'il ne lui était pas nécessaire de gérer ses déséquilibres;
 - Qu'il existait des moyens de réduire ses déséquilibres cumulatifs par des nominations d'ajustement.
- 1.2 Veuillez élaborer sur les mesures prises par Énergir pour assister la ville à mitiger ses déséquilibres. Si des mesures précises ont été mises en œuvre, veuillez indiquer à quel moment.
- 1.3 Si Énergir a indiqué à la ville que les pénalités ne lui seraient pas facturées et/ou qu'elle n'avait pas à gérer les déséquilibres, est-ce que celle-ci a par la suite réduit ou cessé ses efforts pour gérer ses déséquilibres.
- 1.4 Veuillez indiquer si, à la connaissance d'Énergir, l'arrêt des livraisons par la ville le 9 décembre 2021 est lié ou a été influencé par la décision D-2021-158 rendue la veille.
- 1.5 Veuillez élaborer, dans le contexte des réponses précédentes, sur la croissance des déficits cumulatifs entre août 2020 et avril 2021.
- 1.6 Relativement à la référence (ii), veuillez ajouter une colonne au tableau indiquant le montant total payable à la ville à l'égard des livraisons de GNR (avant fonctionnalisation).

Efforts de commercialisation

Question 2

Référence :

- (i) B-0733, p. 40
- (ii) B-0732, p. 60
- (iii) B-0695, p. 3

- (iv) B-0695, p. 4
- (v) B-0695, pp. 4 et 5
- (vi) R-4177-2021 (Phase 2), B-0048, pp. 4 à 6
- (vii) R-4177-2021 (Phase 2), B-0048, p. 1
- (viii) A-0262, pp. 161 et 162

Préambule :

- (i)

« Par contre, Énergir a tout récemment débuté ses efforts de commercialisations destinés à la clientèle de masse et la réponse est excellente. En effet, depuis le début du mois de mai, ce sont près de 400 nouvelles demandes de GNR qui ont été reçues, provenant principalement du marché résidentiel, avec des clients choisissant en forte proportion (25 %) un approvisionnement à 100 % GNR.

Bien que la demande court terme subisse les soubresauts du contexte de marché, la croissance de l'intérêt et de la demande envers le GNR se fait toujours sentir. Le contexte environnemental continuera de militer en faveur d'un approvisionnement en GNR de la part des clients d'Énergir, ce qui, jumelé aux efforts commerciaux et de communications, se traduira en une demande accrue. »
- (ii)

« En terminant, il est d'intérêt de préciser que ces protocoles de certification visent à encadrer le marché volontaire du GNR. Par conséquent, leur périmètre d'action exclut les RFS et LCFS américains et plus localement, les crédits compensatoires afférents au SPEDE. Énergir convient également que rien ne justifie de se hâter à déployer un autre programme de certification du GNR, étant donné l'entrée en vigueur imminente du RCP qui viendra régler ce marché, l'excluant d'office à l'admissibilité du programme Green-e. » (Nous soulignons)
- (iii)

« De ce fait, elle a accéléré ses efforts de représentation auprès des clients à fort volume et est sur le point de finaliser les travaux sur ses systèmes informatiques qui rendront possible le traitement d'un grand nombre de demandes. Ces modifications aux systèmes permettront d'étendre l'offre de GNR à une plus grande portion de la clientèle puisqu'elles éliminent une grande partie du traitement manuel et diminuent le risque d'erreur. »
- (iv)

« Avec l'intégration de l'offre GNR à l'Espace client en avril 2022, il sera possible pour les clients de compléter directement leur demande de GNR sans intervention manuelle d'Énergir. Énergir a prévu de débiter dès ce printemps un lancement progressif de l'offre auprès de la clientèle de masse. »

(v)

« Les efforts de représentation déjà débutés se sont poursuivis et ont même été accélérés. À la suite de l'approbation des nouveaux contrats d'approvisionnement de GNR, l'ensemble des clients sur la liste de demande ont été contactés afin d'établir une meilleure planification de leurs besoins à court, moyen et long termes. De plus, la force de vente d'Énergir rencontre déjà ses clients afin de connaître leurs intentions de décarbonation et leur présenter le positionnement de l'efficacité énergétique et du GNR comme une solution pour contribuer à leurs objectifs de décarbonation. Ces rencontres visent également à rassurer la clientèle sur la disponibilité du GNR ainsi que sur la simplicité du processus menant à la consommation de cette source d'énergie renouvelable. En plus des rencontres individuelles, des efforts de commercialisation ont été faits et se poursuivent pour faire connaître le GNR et susciter l'adhésion tant auprès des clients que des influenceurs :

- Efforts de commercialisation auprès des clients :
 - Webinaire auprès de la clientèle grande entreprise;
 - Bulletin bleu pour la clientèle grande entreprise;
 - Webinaires pour la clientèle affaires (par région);
 - Courriels auprès de la clientèle affaires;
 - Développement d'outils de communication permettant d'appuyer les efforts de représentation de la force de vente (présentation, calculateurs, etc.).
- Efforts de commercialisation auprès des influenceurs :
 - Trois webinaires (partenaires certifiés en gaz naturel, ingénieurs, courtiers);
 - Webinaire spécifique où l'efficacité énergétique et le GNR ont été présentés dans une optique de parcours de décarbonation;
 - Bulletins bleus (PCGN et ingénieurs).

Les résultats de la stratégie de commercialisation d'Énergir pour les clientèles à fort volume et de masse, soit la liste des clients qui se sont engagés formellement à consommer du GNR, sont présentés dans le cadre de la cause tarifaire 2022-2023. »

(vi)

La FCEI constate de la référence (vi) que :

- La consommation annuelle total actuelle est inférieure à 10 000 000 m³;
- Les clients institutionnels représentent près de 70% des ventes;
- Les clients institutionnels dont la consommation a débuté consomment en moyenne environ 10% de GNR.

(vii)

Le tableau de la référence (vii), prévoit une consommation de GNR de 37 300 000 m³ en 2022-2023 augmentant à 206 393 000 m³ en 2025-2026.

(viii)

« Q. [149] Bien en fait, donc si je comprends bien, depuis deux mille dix-neuf (2019), c'est des échanges, c'est des rencontres qui ont eu lieu avec ces... avec ces clients-là et les représentants pour discuter du GNR?

R. Oui. Et aussi les rencontres clientèles, donc on peut avoir des rencontres de clients où est-ce qu'on regroupe plusieurs clients du même type ensemble où est-ce qu'on va aussi pouvoir parler de GNR et d'efficacité énergétique, je vous dirais. C'est les deux sujets principaux avec notre clientèle, notre clientèle institutionnelle.

Q. [150] Et dites-moi, avez-vous à l'interne une liste de cette clientèle institutionnelle là qui vous permet de les cibler spécifiquement pour pouvoir vraiment vous assurer que vous êtes passé à travers... que vous essayez d'optimiser vos efforts auprès de la clientèle institutionnelle?

R. Oui, effectivement, on possède la liste de nos 25 clients où est-ce que, par code d'activités de nos clients, on est en mesure de cibler les clients institutionnels. Est-ce qu'on a passé à travers toute la liste des clients institutionnels? La réponse, c'est non. On n'a pas terminé de rencontrer tous les clients. Puis ça prend plusieurs rencontres, là, avant qu'une décision soit prise pour un client de s'inscrire sur la liste d'attente. Ça fait que c'est plusieurs rencontres avant d'arriver à une formulation claire d'intérêt avec un formulaire complété, là, qu'on pourra inscrire le client sur la liste d'attente. On travaille aussi parallèlement avec notre équipe de relation gouvernementale, aussi auprès des différents ministères pour s'assurer, oui, le client institutionnel qui prend la décision d'achat, mais aussi sa hiérarchie que le GNR soit bien positionné à travers... comme énergie renouvelable dans l'exemplarité de l'État. »

Questions :

- 2.1 Veuillez indiquer à quelle date a débuté la commercialisation auprès de la clientèle de masse.
- 2.2 Veuillez mettre à jour en date de votre réponse le nombre de demandes résidentielles et commerciales pour du GNR en indiquant la volume total de GNR dans chaque marché.
- 2.3 Relativement aux références (iii) et (iv), veuillez confirmer que les modifications aux systèmes informatiques sont complétées et que les clients peuvent compléter directement leur demande de GNR sur l'Espace client à ce jour.

- 2.4 Relativement à la référence (v), veuillez indiquer lesquelles des initiatives énumérées visent la clientèle institutionnelle.
- 2.5 Veuillez indiquer le nombre de clients institutionnels visés par l'exigence d'exemplarité de l'état inscrit sur la liste dont il est fait mention à la référence (viii). Veuillez indiquer combien de comptes et quel volume de gaz naturel représentent ces clients.
- 2.6 Veuillez confirmer que ces clients ont l'autorité sur leurs choix énergétiques.
- 2.7 Veuillez présenter la liste des instances décisionnelles relatives aux comptes institutionnels soumis à l'exigence d'exemplarité de l'état et indiquer le nombre de comptes et les volumes sous la responsabilité de chaque instance.
- 2.8 Veuillez indiquer le nombre de clients institutionnels (instances décisionnelles) ayant été rencontrés à ce jour.
- 2.9 Parmi les clients rencontrés, veuillez indiquer combien ont converti leur consommation ou une partie de leur consommation en au GNR ou sont en voie de le faire.
- 2.10 Pour chaque instance décisionnelle veuillez indiquer le volume de GNR nécessaire pour rencontrer l'objectif d'exemplarité des clients sous sa responsabilité et le potentiel de conversion d'ici à 2025-2026.
- 2.11 Veuillez indiquer le potentiel et l'objectif global de conversion pour la clientèle soumise à l'exemplarité de l'état aux horizons 2025-2026 et 2030-2031. Veuillez élaborer sur la stratégie et le plan d'action prévus par Énergir pour rejoindre cette clientèle et y maximiser les ventes volontaires de GNR.
- 2.12 Relativement à la référence (vii), veuillez ventiler pour chaque année tarifaire les prévisions de ventes volontaires de GNR en gaz réseau entre les segments de marché.
- 2.13 Veuillez justifier la croissance des ventes provenant de chaque marché et indiquer comment cette croissance est liée aux efforts de commercialisation.

Protocole de certification et valorisation des attributs environnementaux

Question 3

Référence :

- (i) B-733, p. 34
- (ii) B-733, p. 26

- (iii) D-2022-067, para. 59
- (iv) B-733, p. 25

Préambule :

(i)

« D'une part, les fournisseurs de GNR hors franchise devront respecter le protocole de certification de production de GNR qu'Énergir a conclu avec EcoEngineers. Les premiers contrats hors franchise soumis à ce protocole ont à peine débuté leurs injections, excepté pour un fournisseur dont l'entente a pris fin au 31 décembre 2021. Ainsi, Énergir a obtenu le rapport final de l'audit de démarrage de la part d'Ecoengineers et devrait recevoir, en juillet 2022, le dernier audit combinant les trois derniers trimestres de 2021 puisqu'Énergir a cessé ses achats de GNR auprès de celui-ci. Il est à noter qu'Énergir devrait recevoir prochainement des rapports préliminaires ou finaux des audits de démarrage pour les autres fournisseurs ayant débuté leur injection, notamment pour Tidal Energy Marketing, Assai Energy et Bio Energy (US) LLC.

D'autre part, en ce qui concerne les fournisseurs de GNR au Québec, Énergir a entamé des démarches de vérification volontaire du GNR auprès du Bureau de normalisation du Québec (BNQ) pour certifier ses approvisionnements produits sur le territoire de sa franchise. La vérification du BNQ portera sur les points suivants :

- les inventaires de GNR disponibles à la vente par Énergir sont suffisants pour couvrir les volumes vendus aux clients sur une base annuelle;
- tous les volumes de gaz naturel renouvelable acquis par Énergir et vendus aux clients sont d'origine 100 % organique et n'incluent pas de molécule fossile;
- chaque molécule de GNR n'est achetée et vendue qu'une seule fois.

La procédure étant en cours, il n'y a pas encore eu d'audits de certification, ni de résultats de suivis pour ces producteurs de GNR en franchise. Les résultats de cet exercice de vérification seront produits par le BNQ plus tard cette année. »

[Notes omises.]

(ii)

« En complément, il est important de noter que, bien que des programmes de vente et d'achat d'attributs environnementaux existent sur le marché américain (LCFS et RFS) et en Colombie Britannique, Énergir ne pourrait revendre les attributs environnementaux du GNR consommé par ses clients au Québec sur ces marchés puisque, pour y avoir accès, le GNR doit être consommé par des clients géographiquement localisés dans ces marchés spécifiques. »

(iii)

« [59] Ainsi, la Régie précise que l'intensité carbone et les attributs environnementaux sont des sujets pertinents à l'Étape D en ce qui a trait aux critères pour la sélection des contrats d'approvisionnement en GNR, tel que mentionné à la section 2.2.2 de la pièce B-0710. Ces sujets font aussi partie des sujets d'examen de l'Étape D en ce qui a trait aux stratégies favorisant la diminution de l'inventaire de GNR, afin d'éviter une socialisation des coûts associés à l'approvisionnement en GNR. La Régie estime que ces volets lui permettront de faire les déterminations nécessaires quant aux volumes d'achats de GNR à acquérir ainsi qu'aux critères qui en déterminent, notamment, le coût d'achat. »

[Nous soulignons et références omises.]

(iv)

« Comme mentionné à la section 2.4, le RCP n'est toujours pas en vigueur. La notion d'attributs environnementaux n'existe donc pas actuellement au Québec. Toutefois, le RCP pourrait ajouter une notion d'attribut sous forme de droit de créer des unités de conformité à partir des volumes de GNR dont Énergir pourrait se porter acquéreur. »

Questions :

3.1 À la référence (iv), Énergir semble suggérer que le RCP serait la seule manière de valoriser les attributs environnementaux.

- Veuillez confirmer que les attributs environnementaux pourraient aussi être valorisés sur le marché américain (LCFS et RFS) ou en Colombie-Britannique, si le GNR était revendu pour consommation dans ces juridictions.
- Veuillez confirmer que les attributs environnementaux pourraient aussi être valorisés par la revente à la clientèle d'Énergir qui valorise l'intensité carbone du GNR.
- Veuillez également commenter la possibilité de valoriser les attributs environnementaux par le biais d'échange de GNR avec les producteurs québécois dont le GNR ne circule pas dans le réseau d'Énergir.
- Veuillez également confirmer que les attributs environnementaux pourraient être valorisés dans d'autres juridictions ou d'autres moyens dans l'avenir.

3.2 Veuillez indiquer si la certification fournie par Ecoengineers permet de faire reconnaître l'intensité carbone du GNR produit de tel sorte que ses attributs environnementaux seraient reconnus sur le marché américain (LCFS et RFS) ou

en Colombie-Britannique, si le GNR devrait être revendu pour consommation dans ces juridictions.

- 3.3 Veuillez indiquer s'il est prévu que le protocole de certification mis en place par le BNQ inclue une évaluation de l'intensité carbone des producteurs? Dans la négative, comment Énergir compte-t-elle faire reconnaître et valoriser pouvoir valoriser pleinement la valeur du GNR acquis?
- 3.4 Considérant la décision D-2022-067 (iii), veuillez indiquer sur quelle base Énergir pourra faire reconnaître et valoriser l'intensité carbone et les attributs environnementaux du GNR acquis si les protocoles Ecoengineers et BNQ n'offrent pas de certification de ces caractéristiques.
- 3.5 Veuillez élaborer sur l'affirmation selon laquelle la notion d'attributs environnementaux n'existe pas au Québec (iv).

Article 11.1.3.5

Question 4

Référence :

- (i) B-0733, pp. 30 et 31
- (ii) A-0262, pp 168 et 169
- (iii) R-3879-2014, B-0442, 85

Préambule :

- (i) « Afin de mitiger le risque d'impact sur le tarif GNR, Énergir propose d'exiger aux clients qui demandent un volume important de GNR et qui nécessiterait un achat au-delà du seuil réglementaire, de s'engager contractuellement pour une durée déterminée. Cet engagement contractuel inclurait une obligation minimale annuelle attachée aux volumes de GNR demandés (OMA GNR).

Bien que le seuil volumétrique pour définir la notion de « volumes importants » ait été évalué à plus de 1,0 Mm³, Énergir propose d'appliquer également la mesure aux clients qui feraient une demande qui nécessiterait un achat de GNR inférieur à 1,0 Mm³ mais qui aurait un impact sur le coût moyen d'acquisition de 1 % et plus. En fixant une condition d'application sur l'impact sur le coût moyen d'acquisition, les risques associés à des achats de GNR moins importants, mais à des prix plus élevés seraient également couverts. »

- (ii) « [156] Merci. Je reviens à la question, je sais que vous avez mentionné que le contrat n'était qu'un exemple, là, mais je reviens à la notion de contrat dont on a

parlé. Pourquoi est-ce qu'on exigerait un contrat que si les volumes résultant d'un client, résulteraient en un achat, en fait, un volume supérieur au seuil réglementaire? Pourquoi ne pas exiger un tel engagement de la part des clients qui ont des volumes importants, dans tous les cas. Parce que si on prend, par exemple, un cas avec... un client qui a un volume important qui s'ajoute avant que l'obligation réglementaire ne soit rencontrée, que la demande augmente par la suite, et va au-delà du seuil et que le client quitte par la suite. On se retrouve essentiellement dans la même situation qui serait le cas pour un client dont les volumes excèdent uniquement le seuil réglementaire ou non? Pourquoi ne pas exiger un tel engagement en tout temps, de la part des clients qui ont des volumes importants?

R. Bien, j'abonde dans votre sens, vous avez raison, Maître Therriault, je pense qu'on devrait, quand le client a un volume considérable, que le seuil soit dépassé ou non, là, on devrait traiter possiblement les clients de la même façon, là, je suis d'accord avec vous. »

Questions :

- 4.1 Considérant l'exemple et la réponse donnée à la référence (ii), veuillez confirmer que le fait d'exiger une garantie d'un client important qui provoque des achats au-delà du seuil ne protège pas la clientèle de baisses de consommation d'autres clients importants mais dont la consommation a débuté alors que la demande totale était inférieure au seuil.
- 4.2 Dans l'affirmative, veuillez commenter quant à l'efficacité et à l'équité de la proposition (i).
- 4.3 Veuillez commenter quant à la possibilité d'appliquer une approche similaire à celle de utilisée par TC Énergie en 2015 (procédure de « Term-up notice»; référence (iii)) lorsque la demande de transport excéda la capacité du réseau et d'exiger une garantie de consommation à tous les clients ayant une consommation supérieure à un certain niveau lorsque le seuil est dépassé.

Caractéristiques de volume et durée

Question 5

Référence :

- (i) B-0733, p. 5
- (ii) B-0733, p. 8
- (iii) B-0733, p. 8

Préambule :

- (i) « Énergir soumet qu'un avantage supplémentaire pour la reconduction d'une durée maximale de 20 ans est que les contrats de longue durée offrent des prix plus compétitifs que les contrats court terme. La démonstration a été faite lors des deux derniers appels d'offres ayant été lancés par Énergir. Le tableau suivant présente les données des appels d'offres. »
- (ii) « Puisque la demande volontaire est sujette à des variations et qu'il n'existe aucune certitude quant au dépassement de la demande volontaire par rapport aux cibles réglementaires d'une année à l'autre, Énergir juge qu'il est plus prudent de ne pas s'engager à long terme pour combler ces besoins.
- Énergir propose donc de combler les volumes de demande volontaire dépassant les cibles réglementaires par l'entremise de contrats de court terme. Ce faisant, Énergir pourrait combler des besoins spontanés sans engager un risque à long terme sur sa clientèle. »
- (iii) « Énergir soumet de plus que la caractéristique de volumes, contrairement à la caractéristique de durée, n'a pas d'effet direct sur le prix. En effet, tel que démontré lors des deux derniers appels d'offres, les contrats à plus bas volumes ne sont pas nécessairement offerts à des prix plus élevés ou plus bas que les contrats à hauts volumes. Le graphique suivant démontre qu'il n'y a pas de corrélation entre le volume et le prix de vente. »

Questions :

- 5.1 Considérant que les contrats de longue durée offrent des prix plus compétitifs, veuillez commenter la possibilité de permettre une durée supérieure à 20 ans.
- 5.2 Relativement à la référence (ii), veuillez confirmer qu'un approvisionnement de 5% supérieur à l'obligation réglementaire impliquerait une période de 20 ans avant que la durée de vie de 24 mois des volumes en inventaire requiert de procéder à une socialisation.
- 5.3 Veuillez également confirmer que pendant ces 20 ans, Énergir dispose d'outils, comme par exemple la revente de GNR, pour gérer un surplus d'approvisionnement en GNR.
- 5.4 Considérant l'écart de prix actuel entre les achats de court terme et de long terme et en supposant que cet écart se maintienne, veuillez commenter la possibilité de gérer le risque de volume par la revente de GNR plutôt que par le recours à des contrats de court terme?

- 5.5 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer la compréhension de la FCEI que la caractéristique de volume approuvée par la Régie lors de l'Étape B du présent dossier faisait référence à la somme des volumes des contrats et non au volume de chaque contrat.
- 5.6 Dans ce contexte, veuillez élaborer sur la possibilité que la Régie fixe un volume globale maximale basé sur une proportion de l'obligation réglementaire. Par exemple, la Régie pourrait limiter le volume total de l'ensemble des contrats à 105% de l'obligation réglementaire sur une période mobile de 5 ans (à titre illustratif Énergir ne pourrait contracter sur la période 2023-2028 plus de 105% des besoins prévus sur cette même période). Au-delà de ce volume une approbation spécifique serait requise.

Caractéristique de prix

Question 6

Référence :

- (i) B-0732, pp. 30 et 31
- (ii) B-0734, Annexe 3 (déposée sous pli confidentiel)
- (iii) B-0733, p.12
- (iv) B-0732, p. 31, tableau 4
- (v) B-0733, p. 9
- (vi) B-0732, p. 20
- (vii) B-0733, p. 36
- (viii) B-0733, p. 24
- (ix) B-0732, p. 34
- (x) B-0733, p. 24
- (xi) B-0733, p. 26

Préambule :

- (i)

« Énergir a calculé trois paramètres à partir des données obtenues dans le cadre de 25 l'appel d'offres : le prix moyen pondéré par les volumes contractés, le prix moyen non pondéré et le prix médian des contrats (respectivement 29,83 \$/GJ, 2 34,64 \$/GJ et 31,00 \$/GJ). »
- (iii)

« En effet, tel que reflété dans la pièce B-0718 et à la section 8 de ce complément de preuve, Énergir a effectué un important balisage du marché, tout en maintenant son expertise technique pour connaître les réels coûts de production du GNR. La stratégie d'approvisionnement proposée considère cette connaissance accrue du marché. »

(v)

« En effet, tel qu'exposé à la section de la pièce B-0718, trois mécanismes d'approvisionnement complémentaires seront utilisés par Énergir :

- Les négociations de gré à gré;
- Les appels d'offres; et
- L'achat de volumes sur le marché « spot ». »

(vi)

« Face à cette analyse, le débat entourant la priorité à accorder aux projets de production de GNR au Québec apparaît être un faux débat. En effet, tous les projets, petits et grands, contribueront à l'atteinte des seuils et Énergir n'aura pas le luxe de les ignorer pour privilégier des projets au Québec ou hors-Québec. »

(vii)

« À contrario, Énergir doit s'assurer de payer le prix juste pour le GNR afin de limiter l'impact du coût du GNR pour sa clientèle. Pour s'assurer de payer le prix juste, Énergir cherche à obtenir des comparables entre les projets, par type de projets, en faisant par exemple des appels d'offres sur une base régulière ou en ayant une approche à livre ouvert pour les contrats signés de gré à gré »

(viii)

« Aussi, imposer une caractéristique de contenu québécois pourrait avoir un effet pernicieux. En effet, sachant qu'Énergir doit atteindre une certaine proportion de GNR produit au Québec, un producteur pourrait tenter de profiter de la situation en vendant son GNR à un prix supérieur à sa valeur. Pour éviter une telle situation, il faudrait alors que la composition du portefeuille d'approvisionnement en GNR d'Énergir soit conservée de façon confidentielle ce qui ne nous apparaît pas souhaitable tant pour le développement de la filière que pour des questions de transparence des débats devant la Régie. »

(ix)

« Énergir propose que le prix maximal d'un contrat de GNR fonctionnalisé à Dawn soit fixé à 45 \$/GJ (170,505 ¢/m³). Cette balise découle des données brutes du dernier appel d'offres qui montrent des projets agricoles d'intérêt, notamment en lien avec le RCP, dont le prix du GNR oscille autour de 45 \$/GJ. » (Nous soulignons)

(x)

« Le déséquilibre croissant constaté entre l'offre et la demande projetée a conduit Énergir à postuler qu'elle devra saisir un maximum d'opportunités pertinentes et sérieuses dans le cadre des critères internes qu'elle a établis, québécois ou pas, afin d'atteindre les cibles fixées par règlement et/ou la demande volontaire, et ultimement, jouer un rôle utile dans la transition énergétique et arriver à cette carboneutralité annoncée pour 2050. »

[Nous soulignons.]

(xi)

« Cependant, Énergir n'a pas le contrôle absolu sur la volonté ou non du producteur de transférer l'ensemble des attributs futurs du GNR. Dans le cas de figure où le producteur de GNR souhaiterait garder une portion des attributs, Énergir modifierait alors dans le contrat la définition des attributs pour exclure par exemple les attributs en lien avec la production de GNR tout en spécifiant que le retrait potentiel de ces attributs ne devrait en aucun cas impacter la définition du GNR qu'Énergir acquiert. »

Questions :

- 6.1 Relativement à la référence (i), veuillez indiquer pourquoi Énergir considère que le prix moyen d'un appel d'offres est un indicateur adéquat du prix qu'il est raisonnable de payer?
- 6.2 Selon Énergir, est-ce que tous les prix offerts dans le cadre de l'appel d'offres sont des prix compétitifs.
- 6.3 Veuillez refaire la tableau 4 (iv) sur la base des contrats présentant les prix moyens du contrat les plus faibles et permettant d'atteindre le volume de 193,8 Mm³.
- 6.4 Considérant les connaissances d'Énergir quant aux coûts de production et aux programmes de subvention québécois, veuillez présenter le détail des coûts nets de production sur 20 ans estimés pour quelques projets types incluant le rendement des actionnaires. Veuillez présenter la ventilation des coûts considérés.
- 6.5 Veuillez réconcilier l'affirmation selon laquelle Énergir doit payer un prix juste (vii) avec la stratégie d'approvisionnement visant à prioriser les projets de gré à gré (v) et le contexte menant Énergir à estimer ne pas avoir le luxe de laisser passer des contrats (vi). Veuillez indiquer si Énergir envisage effectivement de laisser passer des contrats sur la base d'un prix trop élevé.
- 6.6 Veuillez indiquer si Énergir utilisera ses seules analyses de coûts de production comme barème limitant le prix qu'il est acceptable de payer pour un contrat de gré à gré selon le type de production ou si elle fera également intervenir les résultats des appels d'offres.
- 6.7 Veuillez indiquer comment ce barème sera établi et en évaluer les paramètres en fonction des caractéristiques des projets en date d'aujourd'hui.
- 6.8 Veuillez expliquer concrètement comment Énergir entend utiliser les résultats des appels d'offres pour déterminer si le prix proposé par un producteur dans une entente de gré à gré est un prix acceptable?

- 6.9 Considérant les connaissances d'Énergir quant aux coûts de production (iii), veuillez expliquer les écarts entre les prix offerts pour les différents projets agricoles à la référence (ii).
- 6.10 Selon la référence (vii), Énergir cherche des comparables pour s'assurer de payer le prix juste par type de projet en faisant des appels d'offres sur une base régulière. Le dernier appel d'offre produit des résultats assez différents entre les projets même lorsque le type de production est semblable. Lequel des projets agricoles découlant du dernier appel d'offres constitue selon Énergir un comparable adéquat pour déterminer un prix juste et pourquoi?
- 6.11 Veuillez indiquer si Énergir prévoit que les prix des contrats de gré à gré seront établis sur la base des coûts de production ou plutôt sur la base des prix de marché.
- 6.12 Veuillez indiquer si les projets 2, 3, 10, 11, 12, 16 et 19 issus du dernier appel d'offres ont bénéficié de subventions et si oui, de quel ordre. Veuillez indiquer comment les subventions reçues par ces projets seront prises en compte pour établir un comparable adéquat pour les contrats de gré à gré.
- 6.13 Considérant les connaissance d'Énergir relativement aux coûts de production (iii), veuillez indiquer quel est le coût de production estimé par Énergir pour les projets 2, 3, 10, 11, 12, 16 et 19 du dernier appel d'offres.
- 6.14 Veuillez élaborer sur la méthode qu'Énergir prévoit employer pour déterminer la valeur additionnelle apportée par les attributs environnementaux.
- 6.15 Comment un refus d'un producteur de transférer les attributs environnementaux à Énergir (xi) affecterait-il l'évaluation d'un prix acceptable?
- 6.16 Veuillez présenter l'évaluation détaillée d'Énergir des coûts de production des projets québécois présentés en (vii)
- 6.17 Dans l'arbitrage qu'Énergir pourrait être amenée à faire entre du GNR produit au Québec et du GNR produit hors du Québec(viii), veuillez indiquer à combien Énergir évalue la valeur du caractère québécois du GNR en termes de $\$/m^3$ et en justifier le montant.
- 6.18 Relativement à la caractéristique de coût maximale (ix), veuillez expliquer en quoi les résultats de l'appel d'offres montrent que le prix des projets agricoles de GNR « oscille » autour de 45\$/GJ. Veuillez expliquer pourquoi ce prix serait plus valable que le prix, parfois fort différent, de certaines offres de production de GNR de source agricole présentes dans le cadre de l'appel d'offres.

- 6.19 Eu égard au prix de 45\$/GJ, veuillez justifier de tenir compte de la fonctionnalisation à Dawn ainsi que des autres éléments de fonctionnalisation le cas échéant pour fixer le prix maximal. Veuillez présenter le coût du GNR avant fonctionnalisation.
- 6.20 Relativement à la référence (x), veuillez présenter les critères internes établis par Énergir relativement aux contrats Waga et Carbonaxion.

Projets connus et contrats à venir

Question 7

Référence :

- (i) B-0729, Annexe 3 (déposée sous pli confidentiel)
- (ii) B-0729, Annexe 2 (déposée sous pli confidentiel)
- (iii) B-0732, p. 16, note 10
- (iv) B-0733, pp. 35 et 36
- (v) B-0733, p. 39
- (vi) B-0733, p. 31, tableau 4

Préambule :

(iii)

«¹⁰ Dans sa correspondance du 3 mai 2022, Énergir mentionne qu'elle modifiera sa preuve relative à l'Étape D du dossier afin de retirer les références à la notion d'intensité carbone. La référence a tout de même été conservée ici puisque cet élément a fait partie des informations demandées lors de son plus récent appel d'offres. L'intensité carbone ne vient toutefois pas interférer par la suite, lors de la détermination des critères. »

(iv)

« En amont, Énergir s'assure du sérieux des projets en effectuant une revue diligente visant à atteindre le niveau de confiance permettant de s'engager pour l'achat du GNR produit. Ainsi, malgré la grande diversité des profils des producteurs de GNR avec lesquels Énergir s'engage pour des contrats d'achat du GNR (coopératives agricoles, des municipalités, sociétés privées spécialisées dans la gestion de matières résiduelles, des industriels, des courtiers...), certains critères restent immuables et sont analysés pour chaque projet, tels que :

- La sécurisation des intrants : cet aspect est critique pour la rentabilité et la pérennité d'un projet de production de GNR dans le temps, car la quantité de GNR produite par une installation de production de GNR dépendra en grande partie du type et de la quantité des intrants traités. Énergir suit donc avec un intérêt particulier les démarches des producteurs de GNR visant à sécuriser la

matière première et les mesures de mitigation mises en place par ceux-ci pour limiter ce risque;

- Le profil et l'expérience du producteur et de l'équipe projet : bien que la production de GNR soit connue et répandue depuis un certain temps dans de nombreux pays, cette filière est plus récente au Québec ou d'en d'autres franchises en Amérique du Nord. Aussi, Énergir va, tout au long des discussions avec les producteurs potentiels de GNR, chercher à s'assurer que les équipes en charge du développement et de la conception des projets de GNR aient l'expérience et l'expertise requises pour mener à bien ce type de projet. Au fil des années, Énergir, par son rôle central dans le développement du GNR, a pu bâtir une expertise à l'interne ainsi qu'un réseau de contacts qui lui permettent d'accompagner les producteurs dans l'identification de leurs besoins et de leur proposer des solutions pour les combler;
- La rentabilité des projets et la solvabilité des producteurs : la rentabilité des projets est un aspect central car elle va influencer directement la décision des producteurs d'aller ou non de l'avant avec les projets. À contrario, Énergir doit s'assurer de payer le prix juste pour le GNR afin de limiter l'impact du coût du GNR pour sa clientèle. Pour s'assurer de payer le prix juste, Énergir cherche à obtenir des comparables entre les projets, par type de projets, en faisant par exemple des appels d'offres sur une base régulière ou en ayant une approche à livre ouvert pour les contrats signés de gré à gré. La solvabilité des producteurs est aussi analysée avant la signature des contrats et des garanties financières peuvent être exigées.
- L'intégration du projet dans son environnement : une installation de production de GNR peut avoir un impact qui va au-delà de la production de GNR. Aussi, un des facteurs clés du succès de ces projets et de s'assurer, à travers les différentes phases, d'obtenir l'adhésion des parties prenantes qui pourraient être impactées. Cet aspect est suivi de près par Énergir, en collaboration avec les producteurs de GNR.

Ces critères balisent autant l'accompagnement des contrats de production en négociation de gré à gré que la sélection des lauréats lors des appels d'offres. »

(v)

« En effet, le nombre de projets qui injectent dans le réseau d'Énergir a doublé au cours des 12 derniers mois avec l'entrée en fonction du biodigester agricole de la Coopérative AgriÉnergie Warwick en juin 2021, puis celui du site industriel d'ADM Agri-Industries Company à Candiac à l'automne 2021. Dans les douze prochains mois, cinq nouveaux projets devraient injecter du GNR dans le réseau d'Énergir :

- Projets municipaux :
 - o Le centre de biométhanisation de la SEMECS (Société d'économie mixte de l'est de la couronne sud) à Varennes;
 - o Le Centre de Biométhanisation de l'Agglomération de Québec (CBMO);

- Le Centre de Traitement des Matières Organiques (CTMO) de la Ville de Montréal;

Projets Industriels :

- Projet du CTBM (Centre de Traitement de la Biomasse) à Saint-Pie; o
Projet de valorisation du gaz produit sur le site d'enfouissement de Saint-Étienne des Grès (Energycycle / Waga Energie).

De nouveaux approvisionnements pourraient aussi s'ajouter avec les projets Waga Energie à Chicoutimi et ceux de Carbonaxion à Neuville (deux projets de valorisation de sites d'enfouissement), qui sont présentement en attente d'une approbation de leur contrat par la Régie.

De plus, d'autres projets ont été subventionnés par différents programmes de subventions ou décrets ministériels ces dernières années (projet de valorisation du biogaz produit sur le LET de la Régie intermunicipale de gestion des matières résiduelles de Brome-Missisquoi, projet de biométhanisation agricole de COOP Carbone à Victoriaville, de Bioenertek à Sainte Sophie et d'Agriméthane à Saguenay). Ces projets en sont à un stade de développement avancé et devraient selon toute vraisemblance injecter dans le réseau d'Énergir à moyen terme. »

Questions :

- 7.1 Relativement à la référence (i), veuillez confirmer que l'offre 2 a mené au contrat qui a récemment été signé et fera bientôt l'objet d'une demande d'approbation tel que mentionné à la note (**) de la référence (ii). Le cas échéant veuillez recalculer le tableau 4 (vi) en supposant que la Régie doit approuver les caractéristiques de ce contrat.
- 7.2 Relativement à la référence (i), veuillez confirmer que l'annexe 2 présente une erreur au niveau des m³ (QCA) pour ce même contrat. Le cas échéant veuillez mettre la pièce à jour. Sinon veuillez expliquer l'écart entre les colonnes « m³ » et « m³ (QCA) »
- 7.3 Relativement à la référence (i), veuillez indiquer où en sont les discussions pour chacune des offres 2, 3, 10, 11, 12, 16 et 19.
- Pour chaque offre écartée à ce jour, veuillez présenter la performance de chaque offre eu égard aux critères présentés à la référence (iv) et indiquer ce qui explique le rejet de l'offre.
 - Pour chaque offre toujours en lice veuillez également présenter la performance de chaque offre eu égard aux critères présentés à la référence (iv) et commenter quant à la probabilité de voir l'offre retenue et élaborer sur tout motif spécifique à chacune de ces offres qui pourrait faire en sorte qu'elles ne répondent pas aux exigences ou aux besoins d'Énergir. À l'opposé, veuillez indiquer lesquelles des offres demeurent

d'intérêt pour Énergir et commenter quant à la probabilité qu'elles résultent en des contrats.

- 7.4 Relativement à la référence (ii), veuillez indiquer où en sont les discussions pour chacun des projets québécois et à quel moment elles ont été entamées. Pour chaque offre écartée à ce jour, veuillez indiquer ce qui explique le rejet de l'offre. Pour chaque offre toujours en lice, veuillez commenter sur la probabilité de voir l'offre retenue et indiquer les facteurs qui détermineront si elle est retenue ou non.
- 7.5 Veuillez identifier les contrats dont il est fait mention à la référence (v), mais qui ne sont pas reflétés à la référence (ii). Pour ces contrats, veuillez indiquer la production attendue.
- 7.6 Relativement aux références (i) et (iii), veuillez indiquer l'intensité carbone de chacune des offres reçues, comment celle-ci est évaluée et si elle est appuyée par une certification.

Mesures d'atténuation

Question 8

Référence :

- (i) B-0733, p. 14
- (ii) B-0732, p. 60
- (iii) B-0734, p. 17 tableau 3 (déposée sous pli confidentiel)
- (iv) GAZETTE OFFICIELLE DU QUÉBEC, 22 juin 2022, 154^e année, no 25, projet de règlement modifiant le Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur

Préambule :

- (i) « Énergir mentionnait également à la page 50 de la pièce B-0718 que des cessions de contrats ne seraient réalisées que si elles procuraient un avantage à sa clientèle, soit éviter ou diminuer la socialisation du surcoût du GNR invendu. Énergir soumet que la notion d'avantage à la clientèle concerne aussi l'impact de la cession de contrat sur le prix de vente du GNR. Avant de céder un contrat, l'impact sur le prix de vente serait évalué sur une perspective long terme puisqu'il pourrait être avantageux, par exemple, de procéder à une cession de contrat qui entraîne une hausse du prix de vente pour la première année suivant la cession de contrat, mais qui provoque une baisse de prix de vente pour les années subséquentes.

L'impact de la cession des contrats sur la socialisation du GNR invendu, et sur le prix de vente du GNR ainsi que le maintien de la capacité d'Énergir à répondre à son obligation réglementaire à long terme seraient ainsi les principaux critères considérés par Énergir si elle devait choisir entre plusieurs contrats pour déterminer lesquels devraient être cédés. »

(ii)

« La définition des besoins de la clientèle : les efforts de traçabilité et de transparence sont fonction des besoins de la clientèle volontaire d'Énergir. Le protocole Green-e requiert un lien direct entre le producteur et le consommateur, ce qui se traduirait par de l'approvisionnement direct en GNR. Énergir n'exclut pas de recommander l'approche Green-e si certains clients manifestaient un tel besoin.

En terminant, il est d'intérêt de préciser que ces protocoles de certification visent à encadrer le marché volontaire du GNR. Par conséquent, leur périmètre d'action exclut les RFS et LCFS américains et plus localement, les crédits compensatoires afférents au SPEDE. Énergir convient également que rien ne justifie de se hâter à déployer un autre programme de certification du GNR, étant donné l'entrée en vigueur imminente du RCP qui viendra réglementer ce marché, l'excluant d'office à l'admissibilité du programme Green-e. »

Questions :

- 8.1 Veuillez confirmer que pour un ensemble de contrat d'approvisionnement en GNR donné, et sous réserve de répondre à ses besoins, Énergir visera à minimiser le coût pour la clientèle si des mesures de mitigation sont disponibles.
- 8.2 Relativement à la référence (i), veuillez indiquer comment Énergir entend arbitrer entre la réduction du tarif GNR et la réduction du coût de la socialisation lors d'une éventuelle cession de contrat ou revente de GNR.
- 8.3 Relativement à la référence (ii), veuillez justifier de limiter les efforts de traçabilité aux seuls besoins de la clientèle volontaire. La minimisation des coûts de socialisation pour l'ensemble de la clientèle ne devrait-elle par également justifier la traçabilité et le choix du protocole de certification du GNR?
- 8.4 Au-delà du RCP, veuillez justifier de ne pas viser également à valoriser les attributs environnementaux des unités socialisées sur les marchés américains et britanno-colombien et via les crédits compensatoires afférents au SPEDE ou créés en vertu des dispositions du *Règlement relatif aux projets de valorisation et de destruction de méthane provenant d'un lieu d'enfouissement admissibles à la délivrance de crédits compensatoires*. Le cas échéant, veuillez expliquer pourquoi ces options ne sont pas envisageables et réconcilier cette approche avec l'objectif de minimisation des coûts de socialisation et le coût du GNR.

- 8.5 Relativement au tableau 3 (iii), veuillez présenter distinctement l'information relative à la consommation au Québec et à l'injection dans le réseau gazier.
- 8.6 Veuillez expliquer si et comment l'adoption du projet de *règlement modifiant le Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur* modifierait la possibilité de mitigation des coûts de la socialisation pour les projets québécois.