

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2 DU ROÉÉ À ÉNERGIR RELATIVE À L'ÉTAPE B  
Énergir — Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable**

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE — DOSSIER R-4008-2017, ÉTAPE B**

---

**L'OFFRE DE GNR**

**1. Références**

- i) [B-0183](#), page 3
- ii) EBI Énergie carbure à vos vidanges, Journal de Montréal, 30 novembre 2015, <https://www.journaldemontreal.com/2015/11/30/ebi-energie-carbure--a-vos-vidanges>

**Préambule**

Réf. i) : « En juillet 2017, Énergir, s.e.c. (Énergir) a déposé auprès de la Régie de l'énergie (Régie) une preuve (preuve initiale) sur les mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable (GNR). Énergir souhaitait alors élargir l'offre de GNR au Québec et la rendre disponible au plus grand bassin de clients possibles » (nous soulignons)

Réf. ii) : « Qui aurait cru que les sacs verts, rejets honnis de tous, auraient une fonction écologique utile pour limiter les changements climatiques ?

C'est le cas des 600 000 tonnes de déchets générés annuellement par la population de l'est de Montréal et des municipalités comprises de Repentigny à Joliette. Ces résidus se retrouvent au site d'enfouissement Dépôt Rive-Nord de Saint-Thomas, dans la région de Lanaudière, où ils sont transformés en carburant et en électricité.

Une division sœur, EBI Énergie, est passée maître dans le domaine, depuis le début des années 2000. Luc Turcotte, un ingénieur mécanique et directeur de l'ingénierie, y a développé un procédé de captage du méthane qui se forme avec la décomposition des vidanges. Cela représente 7000 mètres cubes de biogaz captés à l'heure, 24 h/24, sept jours sur sept.

Le potentiel de réchauffement du climat par le méthane est considéré comme étant 23 fois plus puissant qu'avec le dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>). «On a investi 50 millions \$ en recherche et infrastructures. Mais ça valait le coup. Notre modèle d'affaires est rentable», explique-t-il.

Depuis 2003, ce méthane sert à produire du gaz naturel. Des ententes d'affaires permettent à EBI Énergie de l'acheminer à des clients industriels, tels que Kruger, Pratt & Whitney et Kronos, par l'intermédiaire du gazoduc utilisé par Gaz Métro. EBI Énergie produit également du gaz naturel comprimé pour faire rouler les 250 camions de la flotte de camions qui collectent les vidanges.

«Ça représente 400 000 tonnes d'équivalents de CO<sub>2</sub> épargnées, comparables au retrait de 100 000 voitures des routes québécoises, en une année», a calculé Luc Turcotte. » (nous soulignons)

## **Demandes**

- 1.1. En souhaitant élargir l'offre de GNR au Québec, Énergir reconnaissait l'existence d'un marché actif tel que stipulé en référence i). Veuillez indiquer l'importance de ce marché annuellement depuis 2003 ?
- 1.2. Veuillez indiquer quel pourcentage de gaz naturel livré par Énergir au Québec pour des clients industriels tels Kruger, Pratt & Whitney et Kronos provient du Dépôt Rive-Nord de EBI au cours de chacune des années depuis 2003?
- 1.3. Veuillez indiquer si Énergir est systématiquement informé de l'achat direct de GNR par sa clientèle en provenance du Dépôt Rive-Nord de EBI?
  - 1.3.1. Si oui, veuillez indiquer par quel moyen et produire cette information.
- 1.4. Veuillez indiquer si les achats de méthane par les industries mentionnées en références ii) auprès du Dépôt Rive-Nord incluent les attributs environnementaux du GNR ou si ceux-ci sont vendus par des tierces parties comme Bullfrog Power ?

## CADRE RÉGLEMENTAIRE

### 2. Références

- i) [B-0183](#), page 5
- ii) [B-0183](#), page 9

### Préambule

Réf. i) : « Le gouvernement du Québec a procédé, en mars dernier, à l'édiction du Règlement, venant ainsi modifier le cadre réglementaire applicable à Énergir.

*« Le nouveau règlement vise à favoriser une utilisation accrue de GNR et à soutenir le déploiement de cette filière émergente au Québec, contribuant ainsi à réduire la consommation et les importations de combustibles fossiles émetteurs de gaz à effet de serre (GES) et à l'atteinte des cibles de la Politique énergétique 2030. Il précise également la progression de la proportion minimale de GNR que les distributeurs québécois devront injecter dans leur réseau, soit de 1 % à compter de l'année 2020, à 2 % à compter de 2023, et à 5 % à compter de 2025. »*

Le Règlement est entré en vigueur en avril 2019 et, ainsi, Énergir fera face à une nouvelle obligation de livraison de GNR dès l'année 2020-2021. » (nous soulignons)

Réf. ii) : « Bien que ces objectifs initiaux demeurent pertinents, Énergir estime qu'elle doit repositionner son rôle étant donné l'évolution du marché GNR. Ainsi, les grands objectifs poursuivis pour l'ensemble du présent dossier sont désormais les suivants :

1. Répondre à l'obligation de livrer du GNR telle que définie par le règlement ;
2. Minimiser l'impact tarifaire sur la clientèle afin de répondre à l'obligation de livrer une quantité minimale de GNR. »

## Demandes

- 2.1 Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROEE à l'effet que le nouveau règlement oblige les distributeurs tels Énergir à simplement injecter du GNR dans leur réseau sans aucune référence à la commercialisation de ce même GNR à une clientèle volontaire ?
- 2.2 Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROEE à l'effet que pour satisfaire aux dispositions du nouveau règlement, Énergir pourrait simplement injecter du GNR dans son réseau et socialiser les coûts à l'ensemble de la clientèle ?
- 2.3 Veuillez indiquer si de votre compréhension, afin de répondre à l'obligation de livrer du GNR telle que définie par le règlement, il serait plus simple de socialiser les coûts du GNR pour en faire bénéficier l'ensemble de sa clientèle ?
  - 2.3.1. Si la réponse est négative, veuillez expliquer pourquoi
- 2.4 Veuillez indiquer si, selon vous, la seule atteinte de l'objectif 1 tel que définie en Ref ii) est suffisante pour remplir les exigences du nouveau règlement tel que défini en ref i).
  - 2.4.1. Sinon, veuillez indiquer pourquoi.
- 2.5 Veuillez indiquer sur quelle base réglementaire s'appuie l'objectif de « Minimiser l'impact tarifaire sur la clientèle afin de répondre à l'obligation de livrer une quantité minimale de GNR » tel que présenter en Référence ii).
- 2.6 Est-ce qu'à terme, il ne serait pas souhaitable que les acheteurs volontaires ne constituent qu'un faible pourcentage de la consommation totale de GNR au Québec ?
- 2.7 Selon vous, est-ce qu'Énergir pourrait simplement s'assurer de l'injection suffisante de GNR dans son réseau et laisser le soin aux courtiers de vendre les attributs environnementaux du GNR aux acheteurs volontaires, qu'ils soient québécois ou étrangers ?

## VALEUR DU GNR

### 3. Références

- i) Bullfrog Power, Green Natural Gas, en ligne, <https://www.bullfrogpower.com/green-energy/green-natural-gas/>
- ii) Bullfrog Power, Product and solutions, en ligne, <https://www.bullfrogpower.com/products-solutions/homes/detached-home/>

### Préambule

Réf. i) : « When you choose green natural gas with Bullfrog Power, you make sure that for every unit of natural gas you purchase, a GJ or m<sup>3</sup> of natural gas from a climate-friendly source is produced and put onto a pipeline on your behalf. »

Réf. ii) : « Green natural gas, 220 m<sup>3</sup>/8.4 GJ per month, \$33.00/month. »

### Demandes

- 3.1 Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROEE, n'importe qui au Québec peut, dès aujourd'hui, acheter du GNR d'origine québécoise, auprès de Bullfrog Power à 15 cents par mètre cube ? Est-ce qu'il y a aussi d'autres fournisseurs pour du GNR d'origine québécoise?
- 3.2 Si vous confirmez la compréhension du ROEE à la question 3.1, veuillez justifier l'absence du marché local de GNR dans votre analyse de la valeur du GNR.
- 3.3 Si vous infirmez la compréhension du ROEE à la question 3.1, veuillez indiquer les raisons qui expliquent, selon vous, pourquoi il n'est pas possible d'acheter du GNR d'origine québécoise, auprès de Bullfrog Power ou d'autres fournisseurs à 15 cents par mètre cube ?

## OBJECTIF

### 4. Références

- i) B-0183, page 4

### Préambule

Réf. i) : « Bien que ces contrats ne contribueront pas à l'atteinte du premier seuil de 1 % de GNR livré, leur signature, dès maintenant, s'avère essentielle pour atteindre le seuil de 5 % à l'horizon 2025-2026, à un prix raisonnable pour la clientèle. Ainsi et tel qu'il sera plus amplement expliqué à la section 3 de cette preuve, Énergir propose à l'Étape B une stratégie d'achat lui permettant d'atteindre un volume de GNR contracté (et non livré) équivalant à 1 % de ses volumes totaux distribués. Cela ne signifie pas qu'Énergir ne pourra pas satisfaire la quantité minimale de GNR devant être livrée par un distributeur de gaz naturel à partir de l'année 2020-2021, mais plutôt que pour y arriver, d'autres contrats devront être signés en plus de ceux considérés dans la présente stratégie d'achat et que ceux-ci devront être approuvés distinctement par la Régie. » (Nous soulignons)

### Demandes

- 4.1 Veuillez expliquer comment d'autres contrats pourraient contribuer à l'atteinte de l'objectif de 1% en temps utiles si ceux considérés dans la présente stratégie d'achat ne pourront contribuer y contribuer, toute chose étant égale par ailleurs?

## DURÉE DU CONTRAT

### 5. Références

- i) [B-0183](#), page 22

### Préambule

#### Réf. i) : « 3.1.2 Durée de contrat

La durée des contrats d'approvisionnement en GNR peut varier d'un contrat à l'autre. Contrairement au marché du gaz naturel traditionnel où le marché est fluide et les contrats ont souvent une durée inférieure à 1 an, plusieurs producteurs avec qui Énergir est en discussions recherchent des contrats à plus long terme. Des contrats de longue durée permettent à Énergir d'obtenir des prix d'achat plus avantageux pour sa clientèle puisqu'ils permettent de mitiger le risque des producteurs en leur assurant une sécurité de revenus sur plusieurs années.

Ces contrats sont également bénéfiques pour la clientèle d'Énergir. La durée de contrat permet non seulement d'obtenir des coûts d'achat moins élevés, mais également aux acheteurs volontaires d'avoir une meilleure prédictibilité du prix du GNR et donc de leur budget. Un prix plus avantageux et prévisible à long terme répond bien aux préoccupations de la clientèle volontaire.

De plus, les ententes à long terme sont cohérentes avec ce qu'Énergir exige des producteurs en franchise. En effet, Énergir demande aux producteurs de signer des contrats de réception d'au moins 20 ans afin de s'assurer que l'investissement requis pour les raccorder sera entièrement remboursé.

La durée des contrats qu'Énergir prévoit signer avec les producteurs pourra donc aller jusqu'à 20 ans et sera utilisée comme outil afin de sécuriser les volumes de GNR requis par le Règlement. »

## Demands

- 5.1 Quelle est la valeur pour un fournisseur de signer une entente de 20 ans plutôt que pour une période plus courte?
- 5.2 Dans la mesure où Énergir demande aux producteurs de signer des contrats de réception d'au moins 20 ans afin de s'assurer que l'investissement requis pour les raccorder sera entièrement remboursé, croyez-vous que la durée des contrats devrait varier en fonction des coûts de raccordement?
- 5.3 Croyez-vous qu'il soit raisonnable qu'Énergir se serve d'un contrat de fourniture pour garantir le remboursement d'un investissement visant le raccordement du même fournisseur, plutôt que de le garantir à même le contrat de raccordement?