

**RÉPONSE D'ÉNERGIR S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENT N^o 5 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

COMBINAISONS DE SERVICE

Question 1 :

Référence :

- (i) B-0489, p. 37

Préambule :

- (i)

Tableau 10

**Exemple de combinaison de services incluant le tarif de GNR
pour une partie de consommation**

		Fournisseurs de services		Respect des conditions de service
		Fourniture	Transport	
80 % - GNR		Énergir	Énergir	
20 % - Gaz naturel traditionnel	1	Client	Client	Non
	2	Client	Énergir	Proposé
	3	Énergir	Énergir	Oui
	4	Énergir	Client	Non

Questions :

- 1.1 Veuillez confirmer qu'un client utilisant sa propre fourniture et son propre transport devrait migrer au service de transport d'Énergir s'il souhaite s'approvisionner en GNR auprès de cette dernière.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 1.2 Veuillez indiquer le nombre de clients utilisant leur propre transport à ce jour et les volumes associés.

Réponse :

Le tableau ci-dessous présente l'information relative aux volumes, tirée du dernier Rapport annuel clos le 30 septembre 2020 :

	Au 30 sept. 2020	Référence R-4136-2020
Volumes des clients utilisant leur propre service de transport en 10 ³ m ³	49 142	B-0047, Énergir-9, Document 1, p. 2, l. 16, col. 2
Volumes totaux distribués par Énergir en 10 ³ m ³	5 860 423	B-0047, Énergir-9, Document 1, p. 2, l. 22, col. 2
# moyen de clients utilisant leur propre service de transport	9	N/A
# moyen de clients au service de distribution	209 681	B-0047, Énergir-9, Document 1, p. 1, l. 25, col. 2

Le portrait des clients qui fournissent leur propre service de transport est similaire depuis de nombreuses années.

- 1.3 Selon Énergir, se pourrait-il que l'obligation faite à un client de s'abonner au service de transport d'Énergir puisse le décourager de consommer du GNR auprès d'Énergir ? Se pourrait-il également que cela décourage le client de consommer du GNR tout court si, par

exemple, il ne peut se procurer par lui-même du GNR à un prix équivalent à celui offert par Énergir ou à cause de la complexité associée avec la transaction?

Réponse :

Énergir est d'avis que l'adhésion au service de transport d'Énergir n'est pas un irritant considérable. En effet, comme démontré à la question précédente, ce type de client représente une très faible minorité de la clientèle d'Énergir. Énergir rappelle qu'un de ses principaux objectifs demeure d'offrir du GNR à un maximum de clients possibles en faisant preuve de flexibilité, sans toutefois bâtir une offre pour accommoder certains cas d'exception ni complexifier le spectre d'options offertes qu'Énergir considère comme étant déjà assez large.

- 1.4 Veuillez commenter sur les difficultés d'application liées à la combinaison 1 (client - client) du Tableau 10 repris en préambule.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.3. La proposition d'Énergir ne consiste pas à offrir cette combinaison.

COÛT DE MAINTIEN DES INVENTAIRES

Question 2 :

Références :

- (i) B-0489, p. 54
- (ii) B-0489, p. 43
- (iii) B-0489, p. 64
- (iv) B-0489, p. 43

Préambule :

(i)
« Énergir est d'avis que le critère de période d'utilisation de 24 mois est adéquat et qu'il devrait faire partie du processus d'évaluation de la durée de vie. Le dépassement de cette période ne signifierait cependant pas pour autant que le GNR est expiré, mais constituerait plutôt le déclencheur d'une évaluation détaillée de l'inventaire de GNR et, si nécessaire, des actions qui en découleraient. »

(ii)
« Énergir propose de fonctionnaliser les coûts du rendement et des impôts générés par l'inventaire de GNR au service de l'ajustement relié aux inventaires du gaz de réseau existant. Tant les consommateurs de GNR que les consommateurs de gaz naturel traditionnel seraient assujettis à ce service. » (Nous soulignons)

(iii)
« Le formulaire de demande doit inclure l'adresse de l'installation visée, le pourcentage de GNR désiré et la date de démarrage de la consommation de GNR désirée. » (Nous soulignons)

(iv)
Puisque le tarif d'ajustements reliés aux inventaires récupère les coûts en fonction du profil de consommation des clients et qu'il est impossible de différencier le profil d'un client par type de fourniture, il serait impossible d'identifier séparément les coûts de maintien d'inventaires entre le GNR et le gaz naturel traditionnel. »

Questions :

- 2.1 Considérant la proposition d'Énergir à l'effet que la durée de vie du GNR est d'au moins deux ans (i), veuillez confirmer que théoriquement, l'inventaire de GNR pourrait atteindre l'équivalent de deux années de consommation.

Réponse :

Théoriquement, oui. Toutefois, la demande des clients en GNR est actuellement plus élevée que les achats contractés. Une liste d'attente a été élaborée à cet égard afin de limiter la consommation des clients en GNR. Ainsi, il est peu ou pas probable que les inventaires atteignent deux années de consommation.

- 2.2 Veuillez confirmer que l'inventaire de gaz de réseau est ajusté annuellement par une modulation des achats à Dawn et par conséquent qu'il ne peut s'accumuler de la manière que le GNR pourrait le faire.

Réponse :

Une portion des achats de fourniture de gaz de réseau est modulée en fonction de la demande des clients pour ce service. Compte tenu des conditions de marché liées au gaz de réseau, Énergir détient beaucoup plus de flexibilité pour acheter ce type de gaz et ainsi limiter le volume de gaz en inventaire.

Bien que les conditions de marché associées au GNR ne soient pas aussi flexibles que celles relatives au gaz de réseau et bien qu'Énergir achète du GNR par le biais de contrats d'achat s'échelonnant sur de plus longues périodes, il est peu ou pas probable que l'inventaire de GNR s'accumule significativement. En effet, la demande des clients en GNR est actuellement plus élevée que les achats contractés et les volumes enregistrés sur la liste d'attente sont en constante croissance.

- 2.3 Veuillez confirmer que si la proposition d'Énergir est appliquée (ii), on ne peut exclure que les clients en gaz réseau financent un inventaire de GNR qui ne leur est pas destiné.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 4.1 de la demande de renseignements n° 13 de la Régie (B-0508, Gaz Métro-6, Document 1) expliquant les raisons pour lesquelles

Énergir propose de fonctionnaliser les coûts de maintien de l'inventaire de GNR au service de l'ajustement relié aux inventaires du gaz de réseau existant.

- 2.4 Veuillez confirmer que les clients qui consomment du GNR le font selon une proportion de leurs achats totaux comme indiqué à la référence (iii), laquelle proportion est appliquée uniformément sur chacune de leurs factures pour l'ensemble de l'année.

Réponse :

Selon les *Conditions de service et Tarif (CST)* actuelles et proposées, un client peut modifier son pourcentage de consommation GNR à plusieurs reprises durant une même année en respectant le préavis de 60 jours. Ainsi, la proportion des achats totaux ne peut être appliquée uniformément sur chacune de leurs factures pour l'ensemble de l'année.

Par ailleurs, Énergir réfère à sa réponse à la question 4.1 de la demande de renseignements n° 13 de la Régie (B-0508, Gaz Métro-6, Document 1) en ce qui concerne la possibilité d'utiliser un profil de consommation théorique pour tarifier le coût de maintien des inventaires de GNR.

- 2.5 Considérant votre réponse en 2.4, veuillez justifier l'affirmation en préambule (iv). Puisque les achats de GNR d'un client sont proportionnels à ses achats totaux, ne devrait-on pas conclure que le profil de consommation des deux types de gaz est identique?

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 2.4.

DEMANDE OBSERVÉE DE GNR

Question 3 :

Références :

- (i) B-0489, p. 43
- (ii) B-0489, p. 67
- (iii) B-0183, p. 25
- (iv) B-0489, p. 61
- (v) Plan directeur en transition, innovation et efficacité énergétiques du Québec 2018-2023, p. 162
- (vi) Plan directeur en transition, innovation et efficacité énergétiques du Québec 2018-2023, p. 165

Préambule :

(i)

« Une liste d'attente est tenue selon le principe du “premier arrivé premier inscrit” et fait l'objet d'un suivi mensuel. »

(ii)

Tableau 22
État de la demande et répartition par grands marchés

ÉTAT DE LA DEMANDE			
	Nombre de clients	Nombre d'installations	Volume annuel (Mm ³)
Consommation GNR	14	42	5,2
Besoin non comblé en GNR	30	742	67,2
Total*	37	777	72,4
RÉPARTITION DES VOLUMES PAR GRANDS MARCHÉS			
Commercial		4,3 %	
Industriel		39,3 %	
Institutionnel		56,4 %	
Résidentiel		0,007 %	
Total		100 %	

*seule la colonne volume peut être additionnée puisqu'un même client ou même installation peut à la fois consommer du GNR et avoir des besoins non comblés en GNR.

« Tous les types de clientèle y sont représentés, mais la clientèle institutionnelle est dominante, avec 742 clients et 56,4 % des volumes demandés, ce qui s'explique par l'exemplarité de l'État à laquelle elle est soumise. » (note omise)

(iii)

Le 11 septembre 2019 Énergir indiquait :

« Ainsi, sans aucun effort commercial, sept clients ont déjà signé un contrat de GNR, pour un total 4,6 Mm³/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 Mm³. » (note omise)

(iv)

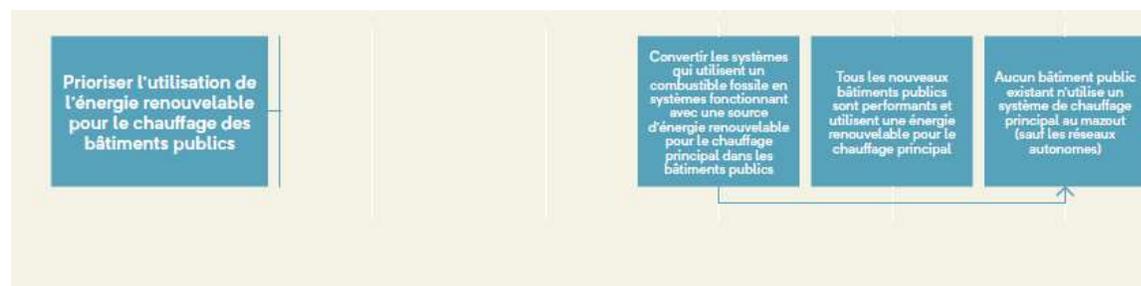
Tableau 19
Estimation des volumes de GNR demandés par la clientèle volontaire
à plusieurs niveaux de prix

Intérêt pour le GNR en fonction de scénarios de prix	12 \$/GJ (ou 45,468 ¢/m³)		15 \$/GJ (ou 56,835 ¢/m³)		18 \$/GJ (ou 68,202 ¢/m³)		20 \$/GJ (ou 75,780 ¢/m³)	
	Acheteurs estimés	Vol. estimé de GNR						
	%	10 ⁶ m³(bcf)						
Total Clients	8,8	537,2 (19,0)	4,9	292,2 (10,3)	2,8	150,4 (5,3)	2,1	117,0 (4,1)
Marché Résidentiel	9,0	59,6 (2,1)	5,1	33,8 (1,2)	3,2	21,2 (0,7)	2,4	15,9 (0,6)
Marché Affaires (CIL*)	8,5	477,6 (16,9)	4,6	258,5 (9,1)	2,3	129,2 (4,6)	1,8	101,1 (3,6)
<i>dont Institutionnel</i>	5,2	32,5 (1,1)	4,2	26,3 (0,9)	1,5	9,4 (0,3)	1,4	8,8 (0,3)

* Commercial, industriel et Institutionnel

- 1 Les hypothèses et calculs sous-jacents aux résultats du tableau précédent sont les suivants :
- 2
 - Volumes réels non normalisés 2018-2019 de 6 280,7 10⁶m³ (221,7 bcf), segmentés ainsi :
 - 3 ○ Consommation de 661,9 10⁶m³ (23,4 bcf) pour le marché résidentiel;
 - 4 ○ Consommation de 5 618,9 10⁶m³ (198,4 bcf) pour le marché affaires (incluant
 - 5 625,1 10⁶m³ (22,1 bcf) pour le secteur institutionnel);
 - 6 • Volume estimé de GNR = Volumes réels comme décrits à l'alinéa précédent * % acheteurs
 - 7 estimés défini par l'analyse de sensibilité au prix.

(v)



(vi)

Objectif 3: Prioriser l'utilisation de l'énergie renouvelable pour le chauffage des bâtiments publics

Installer un système de chauffage principal fonctionnant avec une source d'énergie renouvelable et ayant une performance énergétique supérieure dans les nouveaux bâtiments publics



Mesure provenant du Plan d'action 2013-2020 sur les changements climatiques — PACC déjà en vigueur. Son application sera renforcée avec la loi-cadre sur l'exemplarité de l'État.

Convertir les systèmes qui utilisent un combustible fossile en systèmes fonctionnant avec une source d'énergie renouvelable pour le chauffage principal dans les bâtiments publics



Poursuivre la conversion des systèmes de chauffage au mazout. À partir de 2020-2021, convertir l'ensemble des systèmes de chauffage principal en fin de vie utile fonctionnant avec des combustibles fossiles par des systèmes utilisant des énergies renouvelables. Cette mesure sera incluse dans la loi-cadre sur l'exemplarité de l'État.

Questions :

3.1 Relativement à la référence (i), veuillez décrire en quoi consiste le suivi mensuel effectué par Énergir.

Réponse :

Énergir répertorie mensuellement les données de consommation réelle des clients qui consomment du GNR comparativement aux prévisions, ainsi que les nouvelles demandes de consommation de GNR. Ces informations sont un intrant à la gestion des inventaires de GNR. Ainsi, un suivi serré de la gestion des inventaires permet de constater les écarts entre les injections réelles et les injections prévues. La combinaison de ces informations permet à Énergir de prendre la décision d'offrir ou non des volumes additionnels de GNR à ses clients volontaires.

3.2 Relativement à la référence (ii), veuillez présenter la liste complète à jour des plus de 742 points de mesurage présentement desservis ou sur la liste d'attente en inscrivant pour chacun :

- un identifiant par client unique;
- le volume de GNR engagé;
- le pourcentage de la consommation totale que représente ce volume de GNR;
- le secteur de marché auquel il appartient (résidentiel, institutionnel, commercial, industriel) et indiquer pour les clients institutionnels, ceux qui sont soumis à une obligation d'exemplarité de l'état;
- les volumes présentement fournis par Énergir;
- les volumes présentement sur la liste d'attente;
- la date d'inscription sur la liste d'attente;

Veuillez déposer ces données en format électronique (Excel).

Réponse :

L'annexe Q-3.2 contient un fichier, en format Excel, comprenant la liste des 742 points de mesurage ayant des besoins de GNR non comblés au 31 janvier 2021. Un lexique qui décrit chacune des colonnes apparaît au deuxième onglet de ce fichier.

Plusieurs raisons expliquent pourquoi certains clients n'ont pas encore de volume de GNR octroyé malgré leur inscription sur la liste datant de plusieurs mois :

- Certains regroupements de clients ont décidé de réorganiser la répartition du GNR entre ses différents points de mesurage au moment de l'acceptation, ou bien d'en prioriser certains seulement;
- Dans certains cas, le moment de l'acceptation n'est pas synchronisé avec le calendrier du client, dans le cas d'un budget qui vient d'être finalisé par exemple (perte du *momentum* présent au moment de l'inscription sur la liste);
- Des projets accusent des retards de consommation, dans le cas de la construction d'un nouveau bâtiment par exemple;
- Quelques dates de début de consommation désirées se situent dans plus d'un an.

3.3 Veuillez commenter sur la croissance relativement faible de la liste d'attente entre septembre 2019 et aujourd'hui. Selon vous, à quoi est due cette faible croissance?

Réponse :

Énergir constate une hausse de 20 % des volumes de consommation de GNR demandés entre septembre 2019 et janvier 2021. Cette hausse n'est pas négligeable considérant la stratégie prudente de commercialisation adoptée par Énergir.

3.4 Y a-t-il des clients qui ont contacté Énergir pour s'informer à propos du GNR, mais qui ont choisi de ne pas s'inscrire sur la liste d'attente? Si oui, veuillez indiquer le nombre exact et ventiler votre réponse entre les secteurs de marché (résidentiel, institutionnel, commercial, industriel).

Réponse :

Énergir confirme que des clients ont contacté Énergir pour s'informer à propos du GNR via différents points de contact (service à la clientèle, représentants ventes, site Internet, rencontre client, etc.). Cependant, comme Énergir ne tient pas de registre de cette information, elle ne peut fournir les détails demandés.

- 3.5 Relativement à la référence (iv), veuillez ventiler le « Marché Affaires » entre les segments industriel, commercial et institutionnel.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 5.5 de la demande de renseignement n° 13 de la Régie (B-0508, Gaz Métro-6, Document 1).

- 3.6 Parmi les 625,1 10⁶m³ du marché institutionnel, veuillez indiquer combien sont soumis à l'exigence d'exemplarité de l'état.

Réponse :

Tous les bâtiments institutionnels provinciaux sont soumis à l'Exemplarité de l'état. Les décisions relatives aux choix d'énergie doivent se faire lors d'une nouvelle construction, un agrandissement ou lors du remplacement de l'équipement en fin de vie utile. Les bâtiments fédéraux ou municipaux ne sont pas soumis aux règles dictées par l'Exemplarité de l'état, bien que les municipalités soient encouragées dans leurs démarches exemplaires via une mesure du *Plan directeur de transition énergétique Québec*.

Énergir évalue qu'environ 75 % des 625,1 10⁶m³ sont des consommations provenant de clients institutionnels provinciaux.

- 3.7 Parmi les 40,8 Mm³ de GNR pour le secteur institutionnel (56,4 % x 72,4 Mm³) veuillez indiquer combien proviennent de clients soumis à l'exigence d'exemplarité de l'état.

Réponse :

Les bâtiments institutionnels provinciaux représentent 18 % des volumes institutionnels de GNR demandés, alors que les bâtiments institutionnels municipaux en représentent 71 %.

- 3.8 Relativement aux références (v) et (iv), veuillez indiquer si Énergir a effectué une projection des ventes de GNR pour les prochains 5 ans en lien avec l'exemplarité de l'état.

Réponse :

Énergir n'a pas effectué de projection de ventes ni évalué le potentiel en fonction du critère de l'exemplarité de l'État.

- 3.9 En lien avec la référence (v), veuillez indiquer le potentiel de ventes additionnelles de GNR provenant de la conversion des bâtiments publics se chauffant au mazout d'ici à 2022-2023.

Réponse :

Énergir n'a pas effectué de projection de ventes ni évalué le potentiel en fonction du critère de la conversion des bâtiments publics se chauffant au mazout.

- 3.10 En lien avec la référence (vi), veuillez indiquer le potentiel de ventes additionnelles de GNR provenant de la construction de nouveaux bâtiments pour les 5 prochaines années. Veuillez identifier les moyens mis en place par Énergir pour maximiser les ventes provenant de ce secteur.

Réponse :

Énergir n'a pas effectué de projection de ventes ni évalué le potentiel en fonction du type de bâtiment (nouvelle construction ou bâtiment existant).

- 3.11 En lien avec la référence (vi), veuillez indiquer le potentiel de ventes additionnelles de GNR provenant de la conversion du gaz naturel vers le GNR des bâtiments existants pour les 5 prochaines années. Veuillez identifier les moyens mis en place par Énergir pour maximiser les ventes provenant de ce secteur.

Réponse :

Sans avoir fait des projections de ventes sur 5 ans, le potentiel de vente de GNR présenté à partir des résultats du sondage est fait en se basant sur la clientèle existante d'Énergir. De plus, le GNR s'inscrit dans une approche qui repose surtout sur le maintien de sa clientèle

existante. Énergir peut donc affirmer que la majorité de ses ventes de GNR proviendront de sa clientèle existante.

CALCUL DU TAUX DU TARIF GNR

Question 4 :**Référence :**

(i) B-0489, p. 52, tableau 16

Préambule :**6.4.4 Simulation : Scénario 3 – Hausse du prix d'achat**

Tableau 16

	Unité	2021	2022	2023	2024	2025
1 Prix d'achat réel	¢/m ³	51,50	67,84	53,31	54,24	55,18
2 Coût moyen d'achat projeté au dossier tarifaire	¢/m ³	51,00	52,00	53,00	53,75	55,50
3 Écart de prix cumulatif GNR	¢/m ³	0,00	0,00	0,21	10,18	0,05
4 Tarif GNR (l. 2 + l. 3)	¢/m ³	51,00	52,00	53,21	63,93	55,55
5 Ventes	10 ³ m ³	50 000	68 000	132 000	132 000	312 000
6 Achats	10 ³ m ³	50 000	78 000	129 000	138 000	300 000
7 Inventaire (moyenne 13 soldes)	000 \$	3 295	4 912	6 979	9 146	7 334
8 Rendement et impôt sur les inventaires	000 \$	254	379	538	705	565
9 CFR-Écart de prix cumulatif GNR ⁽¹⁾	000 \$	258	12 894	13 596	(1 401)	(525)

⁽¹⁾ Valeur à récupérer (à remettre) au 30 septembre.**Questions :**

4.1 Considérant le risque de hausse subite significative du tarif GNR, tel qu'illustré au scénario 3 (i), et considérant l'importance de maintenir une demande volontaire de GNR aussi élevée que possible, veuillez commenter la possibilité d'amortir les écarts de prix cumulatif de GNR sur quelques années plutôt qu'une seule afin d'offrir davantage de stabilité tarifaire à la clientèle.

Réponse :

Énergir soulève qu'il est peu probable qu'un scénario semblable au scénario 3 se concrétise dans le temps. En effet, les ententes négociées à ce jour pour l'acquisition de GNR sont des ententes qui s'échelonnent, pour la majorité, sur plusieurs années, ce qui aura pour effet de limiter le risque de hausse subite significative du tarif GNR. Toutefois, dans l'éventualité

où une telle situation survenait, Énergir pourrait proposer une méthode de récupération adaptée visant un équilibre entre l'équité intergénérationnelle et la stabilité tarifaire.

- 4.2 Énergir a-t-elle évalué le risque que certains producteurs auprès desquels elle détient des contrats ne soient pas en mesure de respecter leurs engagements de livraison et l'impact que cela pourrait avoir sur le coût d'acquisition du GNR et l'écart de prix cumulatif?

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse à la question 4.1. Par ailleurs, pour limiter le risque associé à un défaut de livraison d'un producteur, la clause suivante est prévue dans la plupart des contrats :

« Advenant que les livraisons soient inférieures au plancher représenté par un pourcentage de la QCA (QCA minimale), Énergir sera compensée financièrement pour une valeur équivalente aux volumes manquants, multipliés soit par le prix applicable au contrat, soit par des volumes de GNR qui devront avoir des attributs environnementaux de qualité équivalente ou supérieure à ceux du GNR à être fournis par le producteur. Ce mécanisme permettra donc à Énergir d'avoir une meilleure prévisibilité des volumes à être livrés. Aussi, en fonction de la demande réelle de la clientèle volontaire pour le GNR, chaque partie aura la possibilité de mettre fin au contrat unilatéralement à la fin du terme [...] ».

PROCESSUS D'ACCESSIBILITÉ AU GNR

Question 5 :

Références :

- (i) B-0489, p. 65
- (ii) B-0489, p. 66
- (iii) B-0489, p. 68
- (iv) B-0489, p. 64
- (v) B-0489, Annexe 1, p. 2

Préambule :

(i)

« Comme première modification, Énergir propose de réserver un volume de 50 000 m³ aux clients associés à une maison unifamiliale, un duplex ou un triplex (UDT), afin de faciliter l'accès aux GNR à cette portion de clientèle. »

(ii)

« En effet, Énergir constate que la tranche maximale de 50 000 m³ constitue un frein à la consommation volontaire de GNR par les clients Ventes Grandes Entreprises (VGE). C'est pourquoi Énergir propose de conserver la tranche maximale de 50 000 m³ lors du premier tour de la liste d'attente. Toutefois, lorsque tous les clients de la liste se seraient vu attribuer ou offrir une quantité maximale de 50 000 m³ de GNR, un deuxième tour offrirait les quantités disponibles restantes selon les besoins des clients. Cette modalité ferait en sorte d'augmenter l'adhésion de cette clientèle à la liste de demande, et ainsi de maximiser les volumes de GNR distribués et de favoriser l'écoulement des quantités de GNR détenues. » (Nous soulignons)

(iii)

« Dans le choix des messages pour les clients ayant une plus grande probabilité de se procurer eux-mêmes le GNR sur le marché, la possibilité de faire des achats directs de GNR pourra être mise de l'avant. »

(iv)

« Un préavis de 60 jours pour l'entrée au tarif est nécessaire à des fins de gestion administrative. Pour un client qui désire débiter à consommer du GNR, le préavis exigé s'explique par les étapes administratives à franchir préalablement à la consommation de GNR (évaluation de la demande,

saisie dans le système de facturation, etc.), ainsi que par un délai qui peut survenir selon le cycle de facturation propre à chaque client. Avant d'accepter un nouveau client au tarif, Énergir s'assure d'avoir suffisamment de GNR pour l'approvisionner. Il en est de même pour tout client qui souhaite augmenter son pourcentage de GNR ou dont la consommation totale augmente après avoir effectué un ajout de charge. Un préavis de sortie de 60 jours est également exigé à des fins de gestion administrative. Qui plus est, un préavis de 60 jours constitue un délai standard qui est exigé dans le cas de nombreuses demandes de changements de service. Dans le cadre du dossier R-3867-2013, Énergir demande d'ailleurs de fixer à 60 jours le délai demandé à un client qui désire se prévaloir du service de fourniture de gaz naturel traditionnel du distributeur, ou en sortir. » (notes omises; nous soulignons)

(v)

« Aucun préavis pour faire une demande n'est exigé, mais l'inscription est effective le 1^{er} du mois seulement. Les clients peuvent annuler leur adhésion en tout temps. L'annulation est effective à l'intérieur d'un délai d'une semaine. »

Questions :

5.1 Relativement à la référence (i), veuillez commenter la possibilité de donner également accès à cette réserve aux plus petits clients affaires ou d'avoir une réserve similaire dédiée à cette clientèle.

Réponse :

Énergir a évalué cette possibilité, mais la disparité de la clientèle affaires rend difficilement applicable le même principe que celui utilisé pour la clientèle unifamiliale duplex ou triplex (UDT). À titre d'exemple, la segmentation « petit client affaires » n'est pas utilisée par Énergir et porte à interprétation.

5.2 Relativement à la référence (ii), veuillez déposer les analyses, études ou réflexions supportant les affirmations selon lesquelles la modification proposée favorisera une plus grande adhésion de la clientèle VGE et la maximisation des volumes de GNR distribués.

Réponse :

Énergir n'a pas effectué d'études à proprement dit, mais a consulté informellement les clients VGE par l'entremise de leur conseiller attitré d'Énergir. Les clients VGE désirant du GNR demandent des volumes importants, alors c'est en expérimentant le processus d'accessibilité qu'Énergir et les clients se sont aperçus des limites attribuables à la barrière volumétrique de 50 000 m³.

Pour fin d'illustration, le processus actuel fait en sorte qu'un client ayant un besoin de 5 Mm³ en GNR recevrait 100 avis d'acceptation de 50 000 m³. Ceci demanderait un grand suivi administratif tant du côté d'Énergir que du côté du client. Cette lourdeur apporte définitivement un frein dans le processus et un découragement à l'adhésion ou à l'augmentation de la consommation de GNR. Énergir demande donc de conserver la barrière volumétrique pour une première attribution afin de respecter la stratégie de rendre le GNR accessible à un maximum de clients avec un minimum d'engagement, mais de faire tomber cette barrière volumétrique lors d'une seconde attribution.

- 5.3 Énergir a-t-elle évalué le risque que sa proposition puisse avoir l'effet inverse à celui anticipé, soit de réduire les volumes distribués? Selon Énergir, advenant qu'elle soit incapable d'approvisionner l'ensemble de la demande volontaire de GNR est-il plus probable que les plus grands clients mettent en place des mesures pour s'approvisionner eux-mêmes par opposition aux plus petits clients?

Réponse :

Énergir est d'avis que la proposition répond aux besoins de tous ses clients et qu'elle mènera à une augmentation des volumes distribués de GNR. La demande des plus grands clients serait mieux répondue par le retrait de la barrière volumétrique de 50 000 m³ à partir du deuxième octroi de GNR, tout en protégeant les plus petits clients avec le maintien de la barrière volumétrique de 50 000 m³ au premier tour ainsi que la tranche volumétrique de 50 000 m³ réservée aux clients UDT.

- 5.4 Veuillez indiquer si cette proposition découle de discussions qu'Énergir a eues avec certains de ses grands clients. Si oui, veuillez décrire la teneur de ces discussions. Le cas échéant, veuillez indiquer si les grands clients ont indiqué qu'ils ne comptaient pas consommer de GNR du tout si Énergir ne parvenait pas à les approvisionner en totalité ou s'ils ne comptaient pas consommer du GNR vendu par Énergir dans un tel cas.

Réponse :

Énergir rappelle qu'elle cherche à mettre en place les meilleures conditions possibles afin d'écouler le GNR en achat volontaire.

La réponse à la question 5.2 démontre la lourdeur qu'entraîne l'attribution par tranche fixe de 50 000 m³, tant d'un point de vue opérationnel que d'un point de vue du client.

Cependant, la réservation d'un volume de 50 000 m³ pour les clients UDT, ainsi que le maintien du premier octroi de 50 000 m³ contribueraient à mettre les meilleures conditions en place.

- 5.5 Relativement à la référence (iv), veuillez dresser la liste exhaustive des étapes administratives à franchir préalablement à la consommation de GNR et indiquer le délai requis pour chacune de ces étapes et le justifier. Veuillez faire de même pour un client qui cesserait de consommer du GNR.

Réponse :

Les étapes administratives à franchir préalablement à la consommation de GNR sont :

- 1) Le client qui souhaite consommer du GNR doit s'inscrire sur la liste d'attente en soumettant le formulaire de demande de GNR. Un avis de confirmation de réception de la demande est envoyé par courriel, dans un délai maximal de 10 jours ouvrables.
- 2) Un avis d'acceptation est envoyé par courriel lorsque des quantités de GNR sont disponibles pour ce client. Le délai pour la consommation de GNR est variable selon les inventaires disponibles. L'avis d'acceptation confirme la quantité disponible par point de mesure, la date de début de la consommation et le pourcentage de facturation équivalent au volume inscrit dans l'avis d'acceptation.
- 3) Le client a 30 jours pour répondre à ce courriel s'il a changé d'avis, sinon sa consommation commencera avec les paramètres indiqués dans l'avis d'acceptation.
- 4) La consommation de GNR apparaîtra sur la facture suivant la date de début de la consommation. Entre la fin du délai de grâce de 30 jours de l'étape 3 et la première facture incluant le GNR, il peut s'écouler jusqu'à un mois tout dépendant du cycle de facturation.

Un client qui souhaite cesser de consommer du GNR doit l'indiquer avec un préavis écrit de 60 jours avant la date de changement souhaité. La facture du client suivant la date de changement reflétera la modification à la date de changement confirmée. Pour un client dont la facturation est bimestrielle, il peut s'écouler jusqu'à 2 mois avant la réception de la prochaine facture.

- 5.6 Veuillez élaborer sur l'impact du cycle de facturation sur la date de début ou de fin de consommation de GNR et sur le délai de 60 jours demandé.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 5.5.

- 5.7 Supposons que le compteur d'une résidence ou d'un commerce raccordé au réseau gazier est fermé. Quel est le temps typiquement requis entre une demande de réouverture de compteur par l'occupant et le moment où celui-ci peut reprendre la consommation de gaz naturel? Si ce délai est significativement inférieur à 60 jours, veuillez justifier l'écart entre celui-ci et le délai de 60 jours requis pour consommer du GNR.

Réponse :

Énergir soumet que cette question n'est pas pertinente pour les fins de l'Étape C.

- 5.8 Relativement à la référence (v), veuillez expliquer qu'Énergir ne soit pas en mesure de traiter les demandes des clients dans les mêmes délais de FortisBC Energy inc.

Réponse :

Énergir soumet que cette question n'est pas pertinente pour les fins de l'Étape C.

- 5.9 Veuillez indiquer si les conditions de service de Vermont Gas Systems, inc. prévoient des préavis d'entrée et sortie du service de GNR et, le cas échéant, en indiquer la durée.

Réponse :

Énergir soumet que cette question n'est pas pertinente pour les fins de l'Étape C.

GESTION DE L'INVENTAIRE DE GNR**Question 6 :****Références :**

- (i) B-0489, p. 71
- (ii) B-0489, p. 74
- (iii) B-0489, p. 73
- (iv) B-0489, p. 12

Préambule :

(i)

« Dans le cas où des unités invendues seraient socialisées (case 3), Énergir soumet qu'elle identifierait la date d'achat de chacune des unités de GNR en inventaire et que le principe de "premier entré, premier sorti" serait utilisé pour déterminer les volumes à socialiser. Si jamais la socialisation des unités invendues mettait en péril la capacité d'Énergir à approvisionner la demande future de sa clientèle volontaire, elle pourrait décider de maintenir certaines unités en inventaire. Advenant une telle situation, une justification serait présentée au rapport annuel, dans le sommaire des données pertinentes se rattachant au GNR. »

(ii)

« En transférant les volumes de GNR vers l'inventaire de gaz de réseau, un écart de coût devrait nécessairement être comptabilisé. Cet écart de coût, représentant un surcoût lié au GNR invendu, correspondrait à la formule suivante : Volumes GNR invendu * (Tarif GNR – Tarif gaz de réseau — Tarif SPEDE + Tarif SPEDE GNR). »

(iii)

« Premièrement, Énergir déterminerait, pour le GNR dans son inventaire au 30 septembre, la période de temps écoulée depuis l'achat de chacune des molécules (case 1). »

(iv)

« Énergir comprend, notamment de la décision D-2020-1667, que les unités invendues qui auront été socialisées pourront être comptabilisées afin de répondre aux obligations prévues au Règlement, ces unités faisant partie des « besoins de la clientèle » d'Énergir au sens de l'article 72 de la Loi. »

Questions :

6.1 Eu égard à la référence (i) et considérant que :

- les unités livrées hors franchise sont comptabilisées en vue de l'atteinte de la cible fixée par le Règlement;
- certaines des unités de GNR acquises par Énergir peuvent être livrées hors franchise;
- Énergir vise à minimiser l'impact financier du GNR sur la clientèle;

veuillez justifier de ne pas plutôt gérer l'inventaire de GNR en priorisant la sortie des unités ayant la plus grande valeur de revente hors franchise.

Notamment, veuillez confirmer qu'il serait selon toute vraisemblance possible pour Énergir de revendre les unités acquises de la Coop Agri-Énergie Warwick, ou celle acquises hors franchise, à un prix supérieur au coût du gaz naturel classique (incluant au besoin la valeur des droits d'émission de GES) et que par conséquent, il serait plus avantageux pour la clientèle de revendre ces unités hors franchise plutôt que de les socialiser.

Réponse :

Dans cette analyse, il est important de considérer que plusieurs projets québécois ayant reçu des subventions du gouvernement ont l'obligation de revendre les volumes injectés à un consommateur québécois. Cette exigence est mise en place dans les ententes de subvention entre le gouvernement et les producteurs pour s'assurer que les réductions de GES qui découleront de la consommation de GNR seront comptabilisées au Québec. Dans plusieurs cas, il est donc impossible de revendre ces volumes sur des marchés hors Québec.

Dans le cas où il serait possible de revendre les volumes hors Québec, Énergir rappelle que la valeur de revente sur les marchés est une variable très volatile qui dépend des conditions de marché. Les volumes pourraient avoir une valeur supérieure à un temps spécifique et une valeur inférieure à un autre moment ce qui pourrait générer des impacts financiers sur la clientèle.

Énergir est donc d'avis que la socialisation, selon les conditions établies dans la preuve, est à privilégier puisqu'il s'agit d'une mesure qui permet une stabilité et une prévisibilité à long terme.

- 6.2 Relativement à la référence (ii) et dans l'optique de minimiser l'impact sur les clients non volontaires, veuillez commenter la possibilité de socialiser en priorité le GNR au coût d'acquisition (surcoût = coût d'acquisition – coût du gaz réseau) en priorisant celui dont le coût d'acquisition est le plus faible.

Réponse :

Énergir soumet que le tarif du GNR est établi en fonction d'un coût moyen et que, conséquemment, les coûts sont comptabilisés d'après un coût moyen. Comme pour le gaz de réseau, l'ensemble des achats de fourniture sont utilisés pour établir le tarif et les coûts du GNR. Ainsi, comptabiliser le surcoût du GNR au coût d'acquisition ne serait pas souhaitable puisqu'une incohérence entre la comptabilisation du surcoût et celle des revenus et des coûts en découlerait.

Énergir tient à ajouter que si le coût d'acquisition et non la date d'achat était utilisé pour déterminer quelles unités devraient être socialisées, l'âge moyen de l'inventaire de GNR pourrait augmenter, ce qui pourrait accroître le nombre d'unités de plus de 24 mois à socialiser et provoquer un impact indésirable sur la clientèle non volontaire.

- 6.3 Relativement à la référence (iii), veuillez indiquer comment serait établie la date d'achat d'une molécule donnée.

Réponse :

La date d'achat correspond à la date à laquelle la molécule de GNR se retrouve dans l'inventaire d'Énergir et est disponible à la vente.

- 6.4 De manière générale, veuillez élaborer sur la place qu'a occupé l'objectif de minimisation des impacts sur les clients non volontaires dans la réflexion d'Énergir quant à la gestion des inventaires de GNR.

Réponse :

En proposant une approche flexible pour la socialisation du GNR invendu (B-0489, Gaz Métro-5, Document 3, p. 72 à 74), Énergir s'assure de socialiser du GNR seulement lorsque c'est nécessaire afin de minimiser l'impact sur la clientèle non volontaire.

Différentes stratégies ont également été proposées afin qu'Énergir se départisse des volumes de GNR excédentaires et minimise l'impact sur la clientèle. À ce sujet, veuillez

vous référer aux réponses aux questions 1.1 à 1.3 de la demande de renseignements n° 14 de la Régie (B-0513, Gaz Métro-5, Document 2).

- 6.5 Eu égard à la gestion des inventaires, veuillez énumérer les actions qui ont été mises en place par Énergir ou qu'elle envisage de mettre en place pour minimiser les impacts financiers sur les clients non volontaires.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 6.4.

- 6.6 Relativement à la référence (iv), veuillez détailler l'affirmation à l'effet que les unités de GNR invendues font partie des besoins de la clientèle. Le cas échéant, veuillez expliquer de quelle façon la décision D-2020-166 s'applique à Énergir et les motifs au soutien d'une telle position.

Réponse :

Veuillez vous référer à la section 1.3 de la pièce B-0489 Gaz Métro-5, Document 3.

CAUSALITÉ DES COÛTS

Question 7 :

Références :

- (i) B-0489, p. 75
- (ii) B-0489, p. 70
- (iii) B-0489, p. 76
- (iv) B-0489, p. 76
- (v) B-0489, p. 76
- (vi) B-0489, p. 77
- (vii) Loi sur la Régie de l'énergie, article 63
- (viii) Loi sur la Régie de l'énergie, article 52
- (ix) B-0489, p. 78

Préambule :

(i)

« 8.3.1 Fonctionnalisation

La fonctionnalisation des coûts a comme objectif d'établir à quel service (fourniture, transport, équilibrage, distribution ou SPEDE) les coûts doivent être attribués. Puisque les coûts d'achat du GNR seront fonctionnalisés au service de fourniture selon la méthodologie décrite à la section 2 et que le surcoût du GNR invendu fait partie intégrante de ce coût, Énergir propose de fonctionnaliser le surcoût du GNR invendu au même service. » (Nous soulignons)

(ii)

« Il existe deux cas où des unités invendues de GNR pourraient être socialisées :

1. Une livraison du GNR en quantités moindres que celle prévue au Règlement;
2. Un inventaire de GNR trop important. » (Nous soulignons)

(iii)

« En effet, le Règlement fixe un pourcentage applicable sur la consommation de tous les clients, qu'ils utilisent le service de fourniture du distributeur ou qu'ils fournissent leur propre service de fourniture. Ceci démontre que le surcoût du GNR invendu a un caractère résolument distinct des autres coûts de fourniture et doit ainsi être isolé dans la présentation des coûts de fourniture. »

(iv)

« Il importe cependant de préciser que l'apport des clients qui consomment sous forme d'achat volontaire une proportion de GNR plus grande ou égale au seuil exigé par le Règlement, contribuent suffisamment à l'atteinte des objectifs du Règlement. Par exemple, si le seuil exigible est de 5 %, chaque client devrait consommer du GNR sous forme d'achat volontaire une proportion égale ou plus grande à 5 % de sa consommation totale afin de remplir ses obligations liées au Règlement. » (Nous soulignons)

(v)

« Ainsi, un client qui consomme volontairement 5 % de GNR ne contribue pas au surcoût puisqu'il consomme du GNR d'après le seuil exigé par le Règlement et devrait être exclu du calcul des facteurs d'allocation des coûts. »

(vi)

« Tel que spécifié précédemment, Énergir estime qu'une facturation au service de fourniture, applicable à l'ensemble de la clientèle d'Énergir, excluant les volumes des clients qui consomment une proportion de GNR plus grande ou égale au seuil exigé dans le Règlement, se veut la méthode la plus appropriée pour disposer du CFR-surcoût GNR invendu. » (Nous soulignons)

(vii)

« 63. Un droit exclusif de distribution de gaz naturel confère à son titulaire, sur le territoire où il porte et à l'exclusion de quiconque, le droit d'exploiter un réseau de distribution de gaz naturel et celui de transporter et de livrer par canalisation le gaz naturel destiné à la consommation.

Un droit exclusif de distribution de gaz naturel ne confère pas le droit exclusif d'acheter, de vendre ou d'emmagasiner le gaz naturel. » (Nous soulignons)

(viii)

« 52. Dans tout tarif de fourniture de gaz naturel, les taux et autres conditions applicables à un consommateur ou une catégorie de consommateurs doivent refléter le coût réel d'acquisition ou toute autre condition d'approvisionnement consentie à un distributeur par des producteurs de gaz naturel ou leurs représentants en considération de la consommation de ce consommateur ou de cette catégorie de consommateurs.

Un tarif peut également refléter tout autre coût inhérent à l'acquisition du gaz naturel par un distributeur. » (Nous soulignons)

(ix)

« 8.4.1 Clients n'ayant pas à payer le surcoût lié aux unités de GNR invendues

Tel que spécifié antérieurement dans ce document, pour qu'un client évite de payer le surcoût du GNR invendu, son pourcentage de consommation de GNR devrait être plus grand ou égal ou seuil exigé par le Règlement. Le pourcentage de consommation de GNR du client serait comparé mensuellement au pourcentage en vigueur de consommation de GNR du Règlement. Ainsi, un client qui se verrait facturer le surcoût du GNR invendu durant un mois en particulier pourrait être exempt de la facturation du surcoût plus tard dans l'année s'il décidait d'augmenter sa consommation de GNR afin d'atteindre le seuil de consommation du Règlement. »

Questions :

7.1 Veuillez indiquer si, selon Énergir, la fourniture de gaz réseau et la fourniture de GNR sont une seule et même fonction ou s'il s'agit de deux fonctions distinctes. Veuillez justifier votre réponse et la réconcilier avec le fait qu'Énergir propose des tarifs distincts pour les deux produits et en maintien des inventaires distincts.

Réponse :

Énergir ignore ce que la FCEI signifie par « fonction ». Énergir propose un tarif distinct pour un produit distinct, à savoir le GNR.

7.2 Veuillez commenter chacun des énoncés suivants :

- Les deux situations identifiées à la référence (ii) où des unités invendues sont observées résultent de causes différentes.

Réponse :

Énergir considère effectivement que des unités invendues résultent de deux causes différentes.

- La première, liée à des écarts de prévision, est indépendante du Règlement.

Réponse :

Concernant le deuxième cas « Un inventaire de GNR trop important », Énergir confirme que les écarts de prévision sont indépendants du Règlement.

- La seconde est une conséquence directe du Règlement.

Réponse :

Énergir confirme que le premier cas « Une livraison du GNR en quantités moindres que celle prévue au Règlement » est une conséquence directe du Règlement.

- Les volumes livrés sont équivalents aux volumes distribués.

Réponse :

Non, les volumes livrés aux points d'interconnexion font partie des volumes livrés, mais ne sont pas inclus dans les volumes distribués.

- Le règlement impose une obligation relative aux volumes livrés (i.e. distribués).

Réponse :

Énergir confirme que le Règlement impose une obligation relative aux volumes livrés.

- Les écarts relatifs à la première cause devraient être fonctionnalisés au tarif de GNR puisqu'ils sont dus à des écarts de prévisions sur les besoins en GNR et ne sont pas liés aux volumes de fourniture totaux.

Réponse :

Énergir comprend le raisonnement derrière l'énoncé de la FCEI, mais par souci de simplicité et pour favoriser la compréhension de la clientèle, elle propose de ne pas faire de distinction entre les deux causes pour établir les modalités de la socialisation, soit la fonctionnalisation au service de fourniture et la facturation à la clientèle avec un pourcentage de consommation de GNR inférieur au seuil exigé par le Règlement. Étant donné que la filière de GNR est en phase démarrage et que le gouvernement du Québec, par l'adoption du Règlement, cherche à favoriser la consommation de GNR en imposant des obligations aux distributeurs, Énergir juge prudent de ne pas attribuer les coûts du GNR invendu au tarif de GNR afin de limiter la pression sur celui-ci.

Énergir tient à préciser qu'il est improbable qu'elle ait recours à la socialisation liée à un inventaire de GNR trop important et que différentes stratégies ont été proposées afin qu'Énergir se départisse des volumes de GNR excédentaires et minimise l'impact de la socialisation sur sa clientèle. À ce sujet, veuillez vous référer aux réponses aux questions 1.1 à 1.3 de la demande de renseignements no 14 de la Régie (B 0513, Gaz Métro 5, Document 2).

- Les écarts relatifs à la seconde cause devraient être fonctionnalisés au service de distribution puisqu'ils sont une conséquence des exigences du Règlement lesquelles sont présentées sous la forme d'un pourcentage des livraisons totales.

Réponse :

Comme spécifié à la section 8.3.1 de la pièce B-0489, Gaz Métro-5, Document 3, puisque les coûts d'achat du GNR seront fonctionnalisés au service de fourniture selon la méthodologie décrite à la section 2 et que le surcoût du GNR invendu fait partie intégrante de ce coût, Énergir propose de fonctionnaliser le surcoût du GNR invendu au même service.

- 7.3 Relativement à la référence (iv), veuillez indiquer si, selon vous, les clients qui consomment volontairement du GNR le font pour contribuer à l'atteinte de l'exigence faite à Énergir par le Règlement.

Réponse :

Énergir n'a pas interrogé sa clientèle spécifiquement sur la question de la contribution à l'exigence faite à Énergir par le Règlement et ne peut donc pas se prononcer sur cette demande de renseignement.

- 7.4 Veuillez confirmer que, contrairement à ce qu'écrit Énergir, le Règlement n'impose aucune obligation à ses clients. Dans la négative, veuillez indiquer les passages du Règlement qui imposent une telle obligation.

Réponse :

Énergir confirme que le Règlement n'impose aucune obligation à ses clients. Toutefois, Énergir a l'obligation de livrer des volumes de GNR d'après les seuils du Règlement et l'atteinte de ces seuils est tributaire de la consommation de GNR de sa clientèle. Ainsi, chaque client est responsable de l'atteinte des cibles fixées par le Règlement.

- 7.5 Relativement à la référence (v), veuillez confirmer que, lorsqu'elle affirme qu'un « client qui consomme volontairement 5 % de GNR ne contribue pas au surcoût », elle fait référence au surcoût découlant des unités invendues associées au cas 1 de la référence (ii) seulement. Sinon, veuillez expliquer pourquoi un client qui consomme volontairement 5 % ne contribuerait pas au surcoût associé aux unités invendues du cas 2 et expliquer quels sont les clients qui contribuent à ce surcoût.

Réponse :

Comme spécifié à la réponse à la question 7.2, par souci de simplicité et pour favoriser la compréhension de la clientèle, Énergir propose de ne pas faire de distinction entre les deux causes pour établir les modalités de la socialisation, soit la fonctionnalisation au service de fourniture et la facturation à la clientèle avec un pourcentage de consommation de GNR inférieur au seuil exigé par le Règlement.

- 7.6 Considérant qu'elle n'a pas de droit exclusif de fourniture (vii), veuillez expliquer en vertu de quelle disposition de la Loi Énergir pourrait être autorisée à imposer une facture de fourniture à des clients qui ne font pas appel à son service de fourniture tel que suggéré à la référence (vi)?

Réponse :

Énergir soumet que la notion de « droit exclusif » n'est pas pertinente quant à la proposition d'Énergir.

- 7.7 Relativement à la référence (viii), veuillez indiquer si selon Énergir « tout autre coût inhérent à l'acquisition de gaz naturel » inclut l'éventualité d'un coût négatif.

Réponse :

L'inclusion d'un coût négatif dans le tarif de GNR est possible.

- 7.8 Veuillez indiquer comment serait traitée la situation suivante du point de vue du tarif de GNR : Énergir constatant un excédent de GNR en lien avec le cas 2 de la référence (ii) décide de revendre du GNR sur le marché extérieur à un prix supérieur à son coût d'acquisition de sorte qu'elle dégage un bénéfice sur le processus d'achat-revente de cette molécule.

Réponse :

Pour le moment, Énergir envisage le traitement suivant : le surcoût du GNR invendu serait soustrait du bénéfice résultant du processus d'achat-revente. Si le bénéfice excédait le surcoût du GNR invendu, l'excédent entre le bénéfice et le surcoût du GNR invendu serait inclus dans le tarif de GNR afin de diminuer celui-ci. Énergir soumet que cet excédent, qui affecterait le tarif de GNR, sera détaillé, le cas échéant, dans sa demande d'approbation du tarif de GNR soumise lors du dossier tarifaire.

Dans le cas où une autre approche était envisagée, Énergir en ferait également part à la Régie.

- 7.9 Veuillez commenter, tant du point de vue de la logique économique que de la faisabilité légale, la possibilité que le surcoût du GNR soit compensé par le service de distribution générant ainsi un coût négatif au service de fourniture.

Réponse :

Énergir comprend que ce scénario propose de fonctionnaliser le surcoût du GNR au service de distribution. Une telle éventualité ne générerait pas un coût négatif au service de fourniture.

Même si Énergir juge que cette proposition ne serait pas optimale, Énergir ne voit pas d'enjeu au niveau de la logique économique. Toutefois, étant donné que le service de distribution est indépendant du service de fourniture et qu'il n'est pas affecté par le choix de la clientèle de consommer du GNR ou du gaz naturel traditionnel, Énergir ne considère pas que le surcoût du GNR devrait être fonctionnalisé au service de distribution.

Enfin, Énergir n'entend pas se prononcer sur la légalité d'une telle proposition, celle-ci n'étant pas la proposition d'Énergir.

PROCESSUS D'AUDIT DE L'APPROVISIONNEMENT EN GNR

Question 8 :

Références :

- (i) B-0489, p. 82

Préambule :

- (i)

« Comme généralement définis dans les contrats d'achat de GNR d'Énergir, les attributs environnementaux comprennent tous les droits existants et futurs relativement à des permis, crédits, certificats, ou tous autres titres ou droits qui pourraient être créés, obtenus ou reconnus à l'égard des deux critères suivants :

- réductions d'émissions ou émissions évitées de gaz à effet de serre ou de tout autre polluant, consécutives à la substitution réelle ou présumée de gaz naturel;
- attributs ou caractéristiques des sources de production d'énergie renouvelable à des fins de vente, d'échange, d'étiquetage, de certification, de publicité ou autres.

À des fins de précision, il existe d'autres attributs environnementaux générés par les opérations du producteur de GNR qui ne sont pas cédés à Énergir, notamment ceux générés par la production d'engrais biologiques ou dérivés de l'efficacité énergétique des équipements sur le site. Ces derniers sont spécifiquement exclus de la définition d'attributs environnementaux présente dans les contrats standards d'achat de GNR d'Énergir et peuvent être valorisés par le producteur à son entière discrétion. »

Questions :

- 8.1 Veuillez dresser une liste exhaustive des attributs environnementaux générés par les opérations du producteur qui sont cédés à Énergir et de ceux qui ne le sont pas et en expliquer la nature.

Réponse :

La référence (i) dresse la liste des attributs cédés à Énergir de façon standard. L'évolution des lois et des règlements pourrait faire en sorte que les attributs en lien avec le GNR évoluent dans le temps et les contrats d'achat seraient alors mis à jour en conséquence.

- 8.2 Est-ce qu'Énergir détient tous les attributs environnementaux relatifs à la production du GNR lui-même, incluant par exemple les émissions de méthane évitées?

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse à la question 8.1.

- 8.3 Est-ce qu'Énergir détient tous les attributs environnementaux qui sont susceptibles d'affecter la valeur du GNR sur les marchés hors franchise?

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse à la question 8.1.

SONDAGE SOM — MESURE DE SENSIBILITÉ AU PRIX DU GNR

Question 9 :

Références :

- (i) B-0313, p. 15
- (ii) B-0313, pp. 40 à 45
- (iii) B-0313, annexe, pp 3 et 4 (pp. 71 et 72 de 87)
- (iv) B-0313, p. 10

Préambule :

(i)

« Par exemple, si le client a une facture mensuelle moyenne de 100 \$ et qu'il se dit prêt à payer 125 \$ pour le GNR, le pourcentage obtenu donne 125 % »

(iii)

« Votre facture mensuelle moyenne de gaz naturel est de <FACTMOY>\$ »

(iii)

« À quel prix considérez-vous que le gaz naturel renouvelable n'est PAS ASSEZ CHER, c'est-à-dire que vous avez des doutes quant à sa qualité ? << _____ \$ par mois >> »

(iv)

« Bien que plus du trois quarts des répondants affirment faire des efforts importants pour réduire leur impact sur l'environnement (79 %), une proportion statistiquement significativement moins élevée (60 %) se dit prête à payer plus cher pour un produit ou un service qui réduit l'impact sur l'environnement. À l'opposé, le tiers des répondants n'est pas prêt à payer plus cher pour un tel produit ou service (33 %). »

Questions :

- 9.1 Relativement aux références (i) et (ii), veuillez confirmer la compréhension de la FCEI que dans tous les marchés, moins de 10 % des clients considèrent que le GNR est une aubaine au prix du gaz naturel traditionnel et que dès lors que le prix du GNR excède de quelques

pourcent le prix du gaz traditionnel, le nombre de clients qui considèrent qu'il s'agit d'une aubaine est quasi nul.

Réponse :

Selon la méthodologie des références (i) et (ii), Énergir le confirme.

- 9.2 Veuillez également confirmer que dès lors que le prix du GNR est environ 10 % plus élevé que celui du gaz traditionnel, la moitié des clients ou plus le considère cher dans tous les marchés.

Réponse :

Selon la méthodologie des références (i) et (ii), Énergir le confirme.

- 9.3 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer que la facture moyenne de gaz naturel présentée au client en préambule des questions Q_C1 à Q_C4 reflète la facture totale tous services confondus. Sinon veuillez indiquer à quoi elle correspond.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 9.4 Veuillez confirmer que la facture moyenne correspond au douzième de la facture annuelle.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 9.5 Veuillez indiquer dans quelle mesure le fait de présenter la question en termes de facture mensuelle plutôt qu'en termes de facture annuelle a pu influencer les réponses des clients et l'évaluation de la sensibilité au prix.

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

De façon générale dans les sondages, des changements à la formulation peuvent théoriquement influencer la réponse. C'est pourquoi nous fournissons le questionnaire pour que les conditions de l'entrevue soient claires pour le lecteur. La façon de mesurer l'impact d'un changement de formulation est de poser aléatoirement chacune des deux versions de la question. Or, nous ne disposons pas de résultats de ce type d'expérience dans le cas qui nous occupe ici.

Pour que la formulation de la question ait un impact, il faut généralement qu'elle donne ou occulte un élément factuel d'information important ou qu'elle présente la question avec une connotation émotionnelle différente. Par exemple, dans un cas fictif où on présenterait les coûts par semaine, on peut introduire un biais, car certains répondants auront tendance à multiplier par 4 (et non pas par 4,33) pour obtenir l'équivalent mensuel.

À notre avis, ce n'est pas le cas ici, car calculer l'équivalent annuel est facile. De plus, la facturation des répondants interrogés étant généralement mensuelle, le choix de présenter les questions sur cette même base permet de s'approcher de la réalité. De cette façon, il est plus facile de répondre aux questions puisque le répondant peut avoir une référence réelle.

- 9.6 Veuillez indiquer la moyenne des « factures moyennes de gaz naturel » pour chacun des segments de clientèle (résidentiel, multi-habitation, industriel, institutionnel, commercial).

Réponse :

Le tableau ci-dessous présente la facture mensuelle moyenne par segment de marché pour les clients ayant répondu au sondage :

Segment	Facture mensuelle moyenne
UDT	120 \$
Multi habitation	2 041 \$
Industriel	4 445 \$
Institutionnel	1 808 \$
Commercial	1 033 \$

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

9.7 Relativement à la référence (iv), veuillez présenter les résultats de la question F3F par segment de marché.

Réponse :

Le tableau ci-dessous présente les résultats de la F3F par segment de marché. Les cases qui contiennent des résultats par segment qui se distinguent de manière statistiquement significative¹ sont grisées.

Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou en désaccord avec l'énoncé suivant : Prêt à payer plus cher pour un produit/service qui réduit l'impact environnemental ?

Segment de marché	Tout à fait d'accord (1)	Plutôt d'accord (2)	Total accord (3) = (1) + (2)	Plutôt en désaccord (4)	Tout à fait en désaccord (5)	Total désaccord (6) = (4) + (5)	NSP/NRP* (7)
Résidentiel (n : 1 264)	14 %	48 %	62 %	23 %	10 %	33 %	6 %
Multihabitation (n : 181)	7 %	54 %	61 %	23 %	12 %	35 %	4 %
Industriel (n : 140)	4 %	56 %	60 %	17 %	13 %	29 %	10 %
Institutionnel (n : 92)	3 %	55 %	58 %	23 %	8 %	31 %	11 %
Commercial (n : 474)	8 %	45 %	53 %	25 %	11 %	36 %	11 %
Ensemble (n : 2 151)	11 %	49 %	60 %	23 %	10 %	33 %	7 %

* Ne sait pas / Préfère ne pas répondre

¹ Voir B-0313, Gaz Métro-5, Document 2, page 4 pour la méthodologie utilisée.

SONDAGE SOM – MESURE DES INTENTIONS D'ACHAT DU GNR

Question 10 :**Références :**

- (i) B-0313, p. 20
- (ii) B-0313, p. 22
- (iii) B-0313, annexe, pp. 9 et 15 (pp. 77 et 83 de 87)
- (iv) B-0313, p. 21
- (v) B-0489, p. 61

Préambule :

(i)

	Taux de réalisation de « certainement »	Taux de réalisation de « probablement »
Scénario élevé	0,8	0,4
Scénario mitoyen	0,70	0,25
Scénario bas	0,6	0,1

Ensuite, comme les clients peuvent choisir un pourcentage de GNR à intégrer dans le réseau, un facteur de correction a été attribué selon le pourcentage de GNR pour lequel le client a répondu « certainement » ou « probablement ».

- GNR 100 % : facteur de correction de 1
- GNR 50 % : facteur de correction de 0,5
- GNR 25 % : facteur de correction de 0,25
- GNR 5 % : facteur de correction de 0,05

De cette façon, un client intéressé à 100 % de GNR compte pour un client, alors qu'un client intéressé à 50 % de GNR compte pour un demi-client. Ceci permet d'obtenir une proportion plus réaliste des intentions d'achat du GNR.

Par exemple, selon le scénario élevé, si un client répond « certainement » à 50 % de GNR, le facteur de correction sera appliqué de la façon suivante : $0,8 \times 0,5 = 0,4$ client.

Pour chacun des répondants, ces deux coefficients ont été multipliés par scénario de prix et le maximum obtenu correspond à la valeur retenue par répondant.

La moyenne permet d'estimer les intentions d'achat pour chacun des scénarios de prix.

(iii)

« Votre facture mensuelle moyenne de gaz naturel est de <FACTMOY>\$. »

(v)

Tableau 19
Estimation des volumes de GNR demandés par la clientèle volontaire
à plusieurs niveaux de prix

Intérêt pour le GNR en fonction de scénarios de prix	12 \$/GJ (ou 45,468 ¢/m³)		15 \$/GJ (ou 56,835 ¢/m³)		18 \$/GJ (ou 68,202 ¢/m³)		20 \$/GJ (ou 75,780 ¢/m³)	
	Acheteurs estimés	Vol. estimé de GNR	Acheteurs estimés	Vol. estimé de GNR	Acheteurs estimés	Vol. estimé de GNR	Acheteurs estimés	Vol. estimé de GNR
	%	10 ⁶ m ³ (bcf)						
Total Clients	8,8	537,2 (19,0)	4,9	292,2 (10,3)	2,8	150,4 (5,3)	2,1	117,0 (4,1)
Marché Résidentiel	9,0	59,6 (2,1)	5,1	33,8 (1,2)	3,2	21,2 (0,7)	2,4	15,9 (0,6)
Marché Affaires (CII*)	8,5	477,6 (16,9)	4,6	258,5 (9,1)	2,3	129,2 (4,6)	1,8	101,1 (3,6)
<i>dont Institutionnel</i>	5,2	32,5 (1,1)	4,2	26,3 (0,9)	1,5	9,4 (0,3)	1,4	8,8 (0,3)

* Commercial, industriel et institutionnel

Questions :

10.1 Relativement à la référence (i), veuillez indiquer comment ont été établis les taux de réalisation.

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

Nous rappelons la note au bas de la page 20 :

« *LIMITES : Les intentions d'achat exprimées ne permettent pas une prédiction de la proportion des clients qui passeront réellement à l'acte. On peut faire des hypothèses vraisemblables concernant les taux de réalisation des intentions, mais plusieurs facteurs sont susceptibles d'affecter la proportion de ceux qui achèteront réellement un produit (ex. : connaissance du GNR, changement de perception du GNR, manque d'incitatif pour l'achat de GNR, complexité du processus d'achat, etc.). Ainsi, appliquer le facteur d'ajustement permet de considérer les intentions d'achats avec réalisme. »*

Des taux de réalisation sont utilisés dans ce genre de situation, car on sait que les consommateurs sont généralement beaucoup moins nombreux à concrétiser un achat par rapport à leurs intentions déclarées.

L'ampleur de la réduction apportée dépend du contexte de la décision, du type de produit, de sa notoriété, etc. et elle se fonde sur des hypothèses basées sur notre expérience (« SOM »). Le choix des taux de réalisation se fait généralement entre trois scénarios en tenant compte du contexte décisionnel et des caractéristiques propres au produit.

Tout d'abord, on sait qu'une intention « certaine » est beaucoup plus forte qu'une intention « probable », d'où l'écart considérable utilisé entre les deux points de l'échelle.

De façon générale, si on peut supposer qu'une grande majorité des consommateurs seront facilement informés de l'existence du produit (dans le cadre du sondage, 100 % le sont) et que le processus décisionnel est relativement simple, alors on favorisera un scénario plus « optimiste ». Si, au contraire, on estime par exemple qu'il faudra des campagnes publicitaires sophistiquées simplement pour faire connaître le produit et que le processus d'achat est complexe, alors on privilégiera le scénario plus « pessimiste ».

Dans le cas du projet d'Énergir, le scénario mitoyen a été retenu.

D'une part, il nous semblait fort probable qu'une vaste majorité des clients d'Énergir seraient assez facilement mis au courant de la possibilité d'opter pour la consommation de GNR, par l'entremise d'un avis indiqué sur leur facture par exemple (favorisant ainsi un scénario optimiste). D'autre part, nous avons considéré que le processus décisionnel lié au choix du GNR pouvait être perçu comme complexe par plusieurs (favorisant ainsi un scénario pessimiste). Dans ce contexte, le scénario mitoyen nous apparaissait comme le meilleur choix.

- 10.2 Veuillez clarifier par un exemple chiffré le processus suivi pour établir la valeur retenue par répondant lorsque vous affirmez : « Pour chacun des répondants, ces deux coefficients ont été multipliés par scénario de prix et le maximum obtenu correspond à la valeur retenue par répondant. »

Réponse :

Voici un exemple pour clarifier le calcul du résultat pour l'offre de GNR à un prix de 15\$/GJ :

Scénario 50% de GNR à 15\$/GJ avec la réponse « Certainement » donne un résultat de $0,5 * 0,70 = \mathbf{0,35 \text{ client}}$ à 15\$/GJ pour 100% GNR comme valeur retenue.

Scénario 75% de GNR à 15\$/GJ avec la réponse « Probablement » donne un résultat de $0,75 * 0,25 = \mathbf{0,19 \text{ client}}$ à 15\$/GJ pour 100% GNR comme valeur retenue.

Scénario 100% de GNR à 15\$/GJ avec la réponse « Certainement pas » donne un résultat de **ne s'applique pas**.

Ainsi, pour l'offre de GNR à 15\$/GJ, le résultat final retenu est celui qui correspond au maximum des valeurs retenues précédemment, soit de **0,35 client**.

- 10.3 Relativement à la référence (ii), veuillez confirmer que le pourcentage de 7,8 % du scénario mitoyen à 15 \$ signifie que l'équivalent de 7,8 % des clients sont prêt à acquérir 100 % de GNR, mais que cela pourrait se concrétiser également par 31,2 % des clients qui consomment 25 % de GNR ou différentes autres combinaisons de proportions de clients et de pourcentage de GNR allant jusqu'à 100 % des clients qui consomment en moyenne 7,8 % de GNR.

Réponse :

Comme expliqué aux pages 19 et 20 de la référence (ii), le 7,8 % provient plutôt d'une intention d'achat déterminée à partir de scénarios de consommation de GNR à différents pourcentages et prix présentés au client, multipliée par un taux de réalisation, le taux de réalisation étant 0,70 pour « certainement » et 0,25 pour « probablement ». En ce qui a trait à l'intention d'achat, celle qui est retenue dans le cas où le répondant réagit positivement à plusieurs offres est celle du scénario le plus favorable.

Comme démontré à la page 21 de cette même référence, beaucoup plus que 7,8 % des répondants se disent certainement ou probablement prêts à acheter le GNR.

- 10.4 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer que la facture mensuelle moyenne de gaz naturel présentée au client en préambule des questions de la série E reflète la facture totale tous services confondus. Sinon veuillez indiquer à quoi elle correspond.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 10.5 Veuillez confirmer que la facture moyenne correspond au douzième de la facture annuelle.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 10.6 Veuillez indiquer dans quelle mesure le fait de présenter la question en termes de facture mensuelle plutôt qu'en termes de facture annuelle a pu influencer les réponses des clients et l'évaluation des intentions d'achat.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 9.5.

- 10.7 Veuillez confirmer que pour les fins du graphique de la référence (iv), un client qui répond « certainement » à un approvisionnement de GNR de 5 % a le même poids que celui qui répond « certainement » à un approvisionnement de GNR de 100 %. Sinon veuillez expliquer les corrections qui sont appliquées à cette étape.

Réponse :

Comme mentionné à la page 20 de la référence (iv), un facteur de correction a été attribué selon le pourcentage de GNR pour lequel le client a répondu « certainement » ou « probablement » afin d'obtenir une proportion plus réaliste des intentions d'achat :

- GNR 100 % : facteur de correction de 1
- GNR 50 % : facteur de correction de 0,5
- GNR 25 % : facteur de correction de 0,25
- GNR 5 % : facteur de correction de 0,05

Ainsi, un client ayant répondu être intéressé à un approvisionnement de GNR de 100 % compte pour un client, alors qu'un client ayant répondu être intéressé à un approvisionnement de GNR de 50 % compte pour un demi-client.

- 10.8 Pour chaque marché, veuillez présenter la distribution des répondants en fonction du pourcentage de GNR qu'ils étaient probablement ou certainement prêts à payer.

Réponse :

Cette information n'a pas été compilée durant les travaux de sondage menés par SOM.

- 10.9 La FCEI est étonnée de constater le fort pourcentage de client se disant prêt à payer le prix prévu chez les clientèles à fort volume de consommation. Veuillez indiquer si un lien a été observé entre le niveau de la facture mensuelle moyenne des clients et la proportion se disant certainement ou probablement prête à payer le prix prévu notamment dans les segments de marché commercial, institutionnel et industriel.

Réponse :

Cet élément n'a pas été analysé dans le rapport.

- 10.10 Pour ces trois marchés (commercial, institutionnel et industriel) et pour un prix du GNR de 15 \$/GJ, veuillez présenter la proportion des répondants se disant certainement ou probablement prêts à payer le prix prévu pour différentes strates de facture mensuelle moyenne. Pour chacune des strates, veuillez également indiquer la proportion de GNR retenue par les répondants.

Réponse :

Énergir ne possède pas cette information. Aussi, Énergir tient à préciser que des résultats analysés par sous-catégories (ex. : multiples strates de factures mensuelles) ne seraient pas garants de résultats probants à cause de l'augmentation significative de la marge d'erreur.

- 10.11 Relativement à la référence (v), veuillez confirmer que les conclusions présentées au tableau 19 portent sur la substitution de consommation de gaz naturel traditionnel par du GNR.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 10.12 Dans ce contexte, veuillez expliquer la pertinence d'informer les répondants du coût de la facture d'électricité 100 % renouvelable en préambule des questions de la série E.

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

L'électricité est de loin la source d'énergie la plus répandue au Québec. Il s'agit donc de la réalité de l'environnement concurrentiel. Dans ce contexte, le fait de présenter l'électricité comme un choix alternatif permet de mieux simuler la prise de décision réelle, considérant les sources d'énergie disponibles au Québec.

- 10.13 Veuillez indiquer si selon vous, le fait de fournir cette information aux clients est susceptible d'affecter leur réponse sur leur propension à payer pour du GNR en faisant notamment le lien avec la notion d'effet d'ancrage (« anchoring effect »).

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

L'effet d'ancrage est relatif à un procédé de vente où le vendeur débute les négociations avec un prix plus élevé que la valeur réelle du produit pour donner l'impression à l'acheteur que le prix qu'il obtient est plus avantageux qu'il ne l'est en réalité. À notre avis, ce concept ne s'applique pas ici.

Pour ce qui est de l'effet d'une formulation alternative de la question, veuillez vous référer à la réponse à la question 9.5.

SONDAGE SOM – MODÈLES PRÉDICTIFS DE CHOIX ÉNERGÉTIQUES

Question 11 :

Références :

- (i) B-0313, p. 25
- (ii) B-0313, annexe, p. 6 (p. 74 de 87)
- (iii) B-0313, p. 28
- (iv) B-0313, p. 26
- (v) B-0313, pp. 56 à 60

Préambule :

(i)

« Les données recueillies permettent de prédire le montant que le répondant est prêt à payer pour une offre en particulier. Les modèles présentés dans ce chapitre sont basés sur des résultats individuels des répondants (pages 28 et 29), tandis que les résultats de la valeur accordée aux composantes des offres énergétiques représentent la moyenne des clients d'Énergir (page 27). »
(Nous soulignons)

(ii)

« Q_DPROP6

Sachant que votre facture actuelle est de \$, combien seriez-vous prêt à payer PAR MOIS pour l'offre suivante... ? »

(iii)

« La quasi-totalité des répondants choisit de maintenir leur approvisionnement en gaz naturel même si on leur suggère des sources d'énergie alternatives, soit l'électricité composée à 100 % d'énergie renouvelable avec un coût de conversion ou le gaz naturel avec une proportion d'énergie renouvelable (soit 5 %, 25 %, 50 % ou 100 %) sans coût de conversion. Pour tous les scénarios de prix, il n'en demeure pas moins qu'entre 1,0 % et 5,3 % des répondants sont des clients acheteurs de GNR. Seulement une faible proportion d'entre eux choisissent la situation concurrente, soit l'électricité (entre 0,7 % et 1,1 %). » (note omise)

(iv)

« Choix du scénario à 12 \$

1. Situation actuelle : gaz naturel composé à 0 % d'énergie renouvelable sans coût de conversion à 100 % de sa facture mensuelle
2. Situation concurrente : électricité composée à 100 % d'énergie renouvelable avec coût de conversion à 172 % de sa facture mensuelle
3. Gaz naturel composé à 5 % d'énergie renouvelable sans coût de conversion à 103 % de sa facture mensuelle
4. Gaz naturel composé à 25 % d'énergie renouvelable sans coût de conversion à 113 % de sa facture mensuelle
5. Gaz naturel composé à 50 % d'énergie renouvelable sans coût de conversion à 129 % de sa facture mensuelle
6. Gaz naturel composé à 100 % d'énergie renouvelable sans coût de conversion à 158 % de sa facture mensuelle

Ensuite, un facteur de correction a été attribué en fonction du pourcentage de GNR pour les répondants pour lesquels on prédit les choix 3 à 6. Ainsi, il est possible d'estimer de façon plus réaliste la proportion de clients potentiels de GNR :

- GNR 5 % : facteur de correction de 0,05
- GNR 25 % : facteur de correction de 0,25
- GNR 50 % : facteur de correction de 0,5
- GNR 100 % : facteur de correction de 1 »

Questions :

- 11.1 Relativement à la référence (i), veuillez clarifier si les résultats de la valeur accordée aux composantes des offres énergétiques sont basés sur l'ensemble des répondants au sondage ou la totalité de la clientèle d'Énergir.

Réponse :

Énergir confirme qu'il s'agit de l'ensemble des répondants au sondage.

- 11.2 Relativement à la référence (ii), veuillez confirmer que la facture mensuelle moyenne de gaz naturel présentée au client en préambule des questions de la série D reflète la facture totale tous services confondus. Sinon veuillez indiquer à quoi elle correspond.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 11.3 Veuillez indiquer dans quelle mesure le fait de présenter la question en termes de facture mensuelle plutôt qu'en termes de facture annuelle a pu influencer les réponses des clients quant à la valeur ajoutée de l'énergie renouvelable.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 9.5.

- 11.4 Relativement à la référence (iii), la FCEI comprend que la valeur perçue du GNR est insuffisante pour justifier une modification des choix énergétiques chez la vaste majorité des clients, mais qu'elle est suffisante pour certains d'entre eux. Pour ces derniers, veuillez indiquer si la valeur perçue est considérée constante indépendamment de la proportion de GNR consommée par le client ou si la valeur perçue marginale est décroissante.

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

L'analyse de la page 28 de la référence (iii) est basée sur l'ensemble des répondants et illustre la valeur ajoutée perçue des différents éléments présentés. L'ensemble des clients sont en moyenne prêts à payer 11,0 % de plus pour 100 % de GNR (9,5 % si des frais de conversion sont nécessaires). L'analyse ne permet pas de tirer la conclusion énoncée dans la question, car elle donne une valeur moyenne de la valeur perçue pour l'ensemble des répondants considérés.

- 11.5 Considérant les différents scénarios présentés aux répondants, veuillez confirmer qu'il serait possible d'établir la valeur perçue respective de chacune des tranches de consommation de GNR (premier 25 %, deuxième 25 %, etc.). Dans l'affirmative, veuillez

Mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable, R-4008-2017

indiquer si les données de sondage révèlent une valeur perçue marginale décroissante et indiquer la valeur perçue respective pour chacune des tranches de consommation. Si possible, veuillez produire également cette information par secteur de marché.

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

Il n'est pas possible de l'établir comme mentionné dans la question, mais il est possible de distinguer l'intérêt pour le produit GNR selon les tranches présentées aux répondants (5 %, 25 %, 50 % et 100 %). Une analyse préliminaire des données relatives à l'intention d'achats selon différents scénarios de prix et de % de GNR montre que les intentions d'achat (colonne E) par % de GNR sont décroissantes pour les pourcentages de GNR supérieurs, tel qu'illustré au tableau suivant (colonnes F et G).

A) Prix du GNR	B) Proportion de GNR	C) % qui achèterait CERTAINEMENT	D) % qui achèterait PROBABLEMENT	E) Part de marché (scénario mitoyen, après facteur de correction)	F) Ratio d'intérêt	G) Intérêt relatif (5%=100%)
\$	%	%	%	$B \times ((C \times 0,7) + (D \times 0,25))$	$E \div B$	$F_{(x\%)} \div F_{(5\%)}$
12 \$	100%	6,7%	20,0%	9,7%	0,10	40%
	50%	8,9%	28,2%	6,6%	0,13	55%
	25%	11,7%	34,2%	4,2%	0,17	69%
	5%	22,2%	35,2%	1,2%	0,24	100%
15 \$	100%	2,5%	8,6%	3,9%	0,04	18%
	50%	4,3%	18,8%	3,9%	0,08	36%
	25%	8,0%	27,2%	3,1%	0,12	57%
	5%	18,9%	33,8%	1,1%	0,22	100%
18 \$	100%	0,9%	3,3%	1,5%	0,01	8%
	50%	2,2%	10,0%	2,0%	0,04	22%
	25%	5,4%	18,9%	2,1%	0,09	46%
	5%	16,1%	29,6%	0,9%	0,19	100%
20 \$	100%	0,6%	2,2%	1,0%	0,01	6%
	50%	1,6%	5,8%	1,3%	0,03	16%
	25%	4,5%	13,4%	1,6%	0,07	40%
	5%	13,5%	26,9%	0,8%	0,16	100%

Si on pose l'intérêt pour 5 % comme base de référence (100 % dans la colonne G) pour chaque scénario de prix du GNR, on voit que l'intérêt relatif pour les pourcentages de 25 %, 50 % et 100 % sont décroissants (colonne E).

Il est important de noter que le tableau ci-haut est construit à partir des moyennes de l'ensemble des répondants. Certains clients peuvent accorder un intérêt différent à l'offre.

- 11.6 Si vous considérez que la valeur perçue est constante, veuillez démontrer comment la méthodologie de l'étude permet de soutenir cette hypothèse et indiquer si cette dernière est supportée par les observations empiriques des pourcentages recherchés par la clientèle sur la liste d'attente d'Énergir (voir réponse à la question 3.2) et/ou par les réponses des répondants au sondage de SOM en termes de pourcentage de GNR choisi.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 11.5.

- 11.7 Relativement à la référence (iv), pourquoi SOM n'a-t-il pas calculé le coût spécifique à chaque client en fonction de sa consommation énergétique propre plutôt que de poser une hypothèse générale d'impact sur la facture?

Réponse :

Un coût spécifique à chaque catégorie de client a été présenté dans le questionnaire. Dans le rapport, la valeur est exprimée en pourcentage, car c'est à partir de ce dernier que la valeur affichée au répondant a été calculée.

- 11.8 Pour le scénario à 15 \$/GJ, veuillez présenter, pour chacun des marchés (v), la distribution des pourcentages de GNR prédit par le modèle linéaire hiérarchique (i.e. avant application du facteur de correction).

Réponse :

Voici la réponse fournie par SOM :

Le tableau ci-dessous présente les résultats par segment pour le scénario à 15 \$/GJ selon le modèle linéaire hiérarchique avant l'application du facteur de correction.

% de GNR	Commercial	Industriel	Institutionnel	Multihabitation	Résidentiel	Total
5 %	6 %	12 %	8 %	12 %	10 %	10 %
25 %	2 %	1 %	2 %	4 %	3 %	3 %
50 %	0 %	0 %	0 %	1 %	1 %	1 %
100 %	0 %	1 %	0 %	1 %	1 %	1 %
Total	9 %	14 %	10 %	19 %	14 %	14 %

- 11.9 Veuillez de plus indiquer le nombre et la part des répondants présentant une proportion prédite de GNR non nulle dans chacun des marchés.

Réponse :

Veuillez vous référer à la page 21 du rapport (pièce B-0313, Gaz Métro-5, Document 2).

- 11.10 Pour chacun des marchés, veuillez indiquer combien des répondants se trouvent aujourd'hui sur la liste d'attente.

Réponse :

Énergir n'a pas accès à cette information, puisque les informations relatives aux répondants du sondage sont des informations confidentielles.