

RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA  
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 28 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE)  
SUR LA DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES À L'ACHAT  
ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE – ÉTAPE D

---

ÉTAT DE LA DEMANDE VOLONTAIRE

1. Références :
- (i) Pièce [B-0742](#), p. 4;
  - (ii) Décision [D-2021-158](#), p. 94.
  - (iii) Décision [D-2021-158](#), p. 97.
  - (iv) Pièce [B-0742](#), p. 7.

Préambule :

(i) « Au moment d'écrire ces lignes, Énergir comptait 678 clients consommant, ou étant sur le point de consommer, du GNR à hauteur de 37,6 Mm<sup>3</sup> sur une base annualisée. Depuis le début de sa dernière campagne de sollicitation, lancée en mai 2022, c'est en effet plus de 570 clients du secteur résidentiel et 25 clients du secteur affaires qui ont adhéré à l'offre GNR. De plus, la consommation en GNR de la clientèle grandes entreprises totalise maintenant plus de 32 Mm<sup>3</sup> avec deux nouvelles demandes au cours des dernières semaines uniquement. »

(ii) Énergir présente l'état de la demande volontaire de GNR.

(iii) « [424] Énergir affirme moduler ses efforts, pour l'instant, afin de ne pas se retrouver avec une quantité insuffisante de GNR et ainsi nuire à la perception de ce dernier. Elle augmente donc ses efforts de commercialisation auprès des différents segments de clientèle, au fur et à mesure que les volumes de GNR deviennent disponibles. Elle cible davantage en priorité la clientèle institutionnelle, particulièrement celle soumise aux exigences de l'exemplarité de l'État, mais elle n'a toutefois pas complété sa sollicitation auprès de cette clientèle. » [notes de bas de pages omises, nous soulignons]

(iv) « Les données présentées révèlent une probabilité plus élevée de la clientèle résidentielle d'Énergir de choisir le GNR comme source d'énergie, alors que la propension d'opter pour le GNR est moins importante auprès des clients des segments industriels (petit) et institutionnels. Pour sa part, la clientèle commerciale présente une probabilité équivalente de choisir le GNR ou l'hydroélectricité. » [nous soulignons]

Demandes :

- 1.1 Veuillez fournir un portrait plus détaillé de l'information fournie à la référence (i), soit dans un tableau similaire à celui de la référence (ii).

## Réponse :

Demande selon l'état	Type de client	Nombre de clients		Volume annuel	
		(selon CST)	(selon points de mesurage)	(Mm <sup>3</sup> )	(%)
Équivalence en fonction de la preuve de l'étape C		Regroupement de clients	Points de mesurage		
Consommation actuelle de GNR	Résidentiel	592	604	0,45	1 %
	Commercial	42	68	2,05	5 %
	Institutionnel	18	179	7,87	21 %
	Industriel	8	8	27,26	72 %
	<b>Total</b>	<b>660</b>	<b>859</b>	<b>37,64</b>	<b>100 %</b>
Besoin non comblé (liste d'attente)	Résidentiel	2	2	0,00	0 %
	Commercial	16	31	2,05	4 %
	Institutionnel	7	588	31,68	67 %
	Industriel	3	3	13,38	28 %
	<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>624</b>	<b>47,11</b>	<b>100 %</b>
Total	Résidentiel	594	606	0,45	1 %
	Commercial	58	99	4,13	5 %
	Institutionnel	25	767	39,55	47 %
	Industriel	11	11	40,64	48 %
	<b>Total</b>	<b>688</b>	<b>1483</b>	<b>84,77</b>	<b>100 %</b>

- 1.2 Veuillez indiquer si Énergir prévoit compléter, voire intensifier sa sollicitation auprès de la clientèle institutionnelle mentionnée à la référence (iii), suite au constat de la référence (iv).

## Réponse :

Énergir analysera les résultats du sondage de façon à être en mesure d'évaluer en détail les résultats présentés. L'analyse des résultats sera prise en considération dans l'établissement des stratégies globales pour la vente de GNR. Pour la référence (iv) spécifiquement,

Énergir précise que bien que les résultats pour l'institutionnel puissent être plus faibles que ceux du résidentiel, il n'en reste pas moins que la probabilité de choisir le GNR est importante.

## INTÉRÊT DE LA CLIENTÈLE À L'ÉGARD DU GNR

2. **Références :**
- (i) Pièce [B-0742](#), p. 4;
  - (ii) Pièce [B-0742](#), p. 28;
  - (iii) Pièce [B-0742](#), p. 6;
  - (iv) Pièce [B-0742](#), p. 8;
  - (v) Pièce [B-0508](#), p. 20 ;
  - (vi) Pièce [B-0742](#), p. 27 et 29.

**Préambule :**

(i) « La méthodologie qui a été préconisée par Énergir dans le cadre de ce mandat est un sondage quantitatif administré par la firme SOM en ligne et par téléphone du 28 avril au 24 mai 2022. Un échantillon de 2 549 clients actifs, impliqués dans la prise de décision en ce qui concerne les choix énergétiques ou les choix financiers de leur bâtiment ou supportant la décision, a été interrogé. »

(ii) « /\*SECTION 5 : MESURE DE L'INTÉRÊT À L'ÉGARD DE L'OFFRE COMMERCIALE (6 variables, 2 mentions)

\*/

/\* Poser aux clients actuels et non-clients d'Énergir\*/

[...]

Q\_13a Sur la base des informations dont vous disposez, quelle serait la ((G probabilité)) que vous choisissiez... comme ((g source d'énergie))? »

(iii) « Le tableau ci-dessous démontre l'analyse réalisée par la firme de recherche SOM afin de mesurer la probabilité de choisir l'une ou l'autre des sources d'énergie auprès de chacun des grands sous-segments de marché d'Énergir. »

(iv) « Les tableaux 2 à 4 montrent une estimation de la proportion des volumes d'Énergir affichant une position concurrentielle favorable face à l'électricité en fonction de différents scénarios de prix du GNR et en fonction de différents pourcentages de consommation de GNR. Il est bien entendu que tous ces volumes ne seront pas nécessairement convertis au GNR, mais les résultats obtenus permettent d'avoir un ordre de grandeur du potentiel des ventes. »

(v) Énergir présente sa prévision de la demande sur la base des résultats du sondage effectué par SOM en septembre 2019.

(vi) « Q\_11 Vous avez mentionné que vous vous attendez à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit ((S<aff10>)) que l'hydroélectricité. Quelle serait une ((G différence de prix acceptable)) selon vous?

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

[...]

*Q\_16RES Advenant qu'Énergir vous offre un ((g contrat d'achat de gaz naturel renouvelable (GNR) de 2 ans,)) quel devrait être le ((g pourcentage de rabais)) offert pour que vous considériez un tel engagement?*

[...]

*Q\_16AFF Advenant qu'Énergir vous offre un ((g contrat d'achat de gaz naturel renouvelable (GNR) de 5 ans,)) quel devrait être le ((g pourcentage de rabais)) offert pour que vous considériez un tel engagement? »*

**Demandes :**

2.1 Veuillez définir le terme « clients actifs » utilisé à la référence (i).

**Réponse :**

Il s'agit d'un client pour lequel le compte de contrat est au statut actif.

2.2 De la référence (ii), la Régie comprend que les répondants du sondage ne sont pas tous des clients actuels d'Énergir. Veuillez confirmer la compréhension de la Régie. Dans l'affirmative, veuillez fournir :

**Réponse :**

Énergir le confirme.

2.2.1. Les informations sur les répondants en complétant le tableau suivant.

**Réponse :**

Le tableau ci-dessous présente les informations demandées.

Catégorie de clients	Nombre moyen de clients d'Énergir en 2020-2021	Nombre de répondants au sondage 2022	
		1 = Clients actuels	2 = Non-clients d'Énergir
Résidentiel	145 567	1 396	12
Commercial	50 417	714	50
Industriel	8 429	307	5
Institutionnel	6 816	132	10
<b>Total</b>	<b>211 229</b>	<b>2 549</b>	<b>77</b>

Énergir tient à préciser que les données sur le nombre de clients des tableaux 2 à 4 de la référence (iv) ne sont pas comparables avec celles du tableau ci-dessus. En effet, les tableaux 2 à 4 utilisent des données moyennes de 2017 à 2019 et excluent les clients pour lesquels il n'est pas possible de calculer une position concurrentielle (par exemple, un client qui ne consomme pas).

- 2.2.2. Les résultats présentés au tableau dont il est question à la référence (iii) pour la catégorie « *I=Clients actuels* ». Veuillez commenter les résultats, notamment en terme de fiabilité.

**Réponse :**

Les tailles d'échantillon, pour chaque sous-groupe de répondants clients d'Énergir présenté ci-haut, sont suffisantes pour inférer les résultats à la population de référence pour chacune des strates (en tenant compte de la marge d'erreur).

Dans la question à laquelle on réfère ici, les répondants étaient invités à se prononcer en se basant sur leurs perceptions de chacune des sources d'énergie.

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

---

- 2.3 Pour produire les tableaux mentionnés à la référence (iv), veuillez indiquer quels prix (en \$/GJ) a utilisé Énergir pour l'électricité et pour le GNR.

**Réponse :**

Les tarifs retenus pour l'électricité sont les tarifs au 1er avril 2022. Par conséquent, en fonction du client, le \$/GJ varie, ce qui ne permet pas de donner un chiffre unique.

Concernant le GNR, Énergir a déterminé pour chaque client le prix de GNR pour que la facture de gaz naturel soit égale à celle de l'électricité. Les prix utilisés sont présentés dans la première colonne des tableaux 2 à 4 de la référence (iv).

- 2.4 À partir des tableaux fournis à la référence (iv) et des probabilités de choisir le GNR de la catégorie « *I=Clients actuels* », veuillez fournir une prévision de la demande de GNR similaire à celle fournie par Énergir à la référence (v). Veuillez commenter les résultats.

**Réponse :**

La prévision de la demande de la référence (v) a été effectuée à partir des résultats de l'étude de SOM de 2019. Cette étude avait pour but de déterminer l'intérêt de la clientèle en fonction de différents niveaux de prix. L'étude faisant l'objet du complément de preuve n'avait pas pour but de chiffrer un intérêt en fonction de différents niveaux de prix et de plus, n'a pas utilisé la même méthodologie. La référence (iv) ne contient pas les informations nécessaires pour effectuer un exercice de prévision de la demande en fonction de différents niveaux de prix.

- 2.5 Veuillez fournir les résultats aux questions 11 et 16 mentionnées à la référence (vi). Veuillez commenter.

**Réponse :**

Les questions 11 et 16 et les résultats qui s'y rattachent sont présentés ci-dessous.

« *Q\_11* Vous avez mentionné que vous vous attendez à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit ((S<aff10>)) que l'hydroélectricité. Quelle serait une ((G différence de prix acceptable)) selon vous? »

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

Q11. Différence de prix acceptable	1 = Clients actuels (n : 1 817)
20 % de moins	15 %
15 % à 19 % de moins	11 %
10 % à 14 % de moins	16 %
5 % à 9 % de moins	6 %
1 % à 4 % de moins	1 %
1 % à 4 % de plus	19 %
5 % à 9 % de plus	12 %
10 % à 14 % de plus	4 %
15 % à 19 % de plus	1 %
20 % de plus	1 %
Ne sait pas/préfère ne pas répondre	14 %

Parmi les 69 % des clients d'Énergir qui s'attendent à ce que le prix du GNR soit plus élevé (30 %) ou plus bas (39 %) que l'hydroélectricité, 49 % jugeraient acceptable un prix plus bas alors que 37 % jugeraient acceptable un prix plus élevé.

« Q\_16RES Advenant qu'Énergir vous offre un ((g contrat d'achat de gaz naturel renouvelable (GNR) de 2 ans,)) quel devrait être le ((g pourcentage de rabais)) offert pour que vous considériez un tel engagement? »

Q16. RES. Ampleur du rabais pour considérer un contrat d'achat du GNR pour 2 ans	1 = Clients actuels (n : 2 549)
Moins de 10 %	6 %
10 % à 20 %	35 %
Plus de 20 %	14 %
Ne sait pas/préfère ne pas répondre	45 %
<b>Moyenne</b>	<b>19 %</b>

Si Énergir offrait à ses clients la possibilité d'avoir un contrat de 2 ans en approvisionnement de GNR, la moitié des clients (49 %) considéreraient un tel engagement avec un rabais de 10 % ou plus et 6 % avec un rabais de moins de 10 %. Par ailleurs, 45 %



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

des clients ne se prononcent pas sur la question. Du côté des non-clients, 62 % mentionnent un rabais de 10 % ou plus, 13 % un rabais de moins de 10 % et 20 % ne se prononcent pas.

« Q\_16AFF Advenant qu'Énergir vous offre un ((g contrat d'achat de gaz naturel renouvelable (GNR) de 5 ans,)) quel devrait être le ((g pourcentage de rabais)) offert pour que vous considériez un tel engagement? »

Q16. AFF. Ampleur du rabais pour considérer un contrat d'achat du GNR pour 5 ans	1 = Clients affaires actuels (n : 1 335)
Moins de 10 %	5 %
10 % à 20 %	31 %
Plus de 20 %	17 %
Ne sait pas/préfère ne pas répondre	47 %
<b>Moyenne</b>	<b>21 %</b>

Dans l'éventualité où Énergir offrirait à ses clients la possibilité d'avoir un contrat de 5 ans en approvisionnement de GNR, la moitié des clients affaires (48 %) considérerait un tel engagement avec un rabais de l'ordre de 10 % ou plus et 5 % avec un rabais inférieur à 10 %. Notons que 47 % des clients ont préféré ne pas se prononcer sur la question.

Du côté des non-clients, le tiers s'attend à un rabais de 20 % ou plus, et un autre tiers à un rabais de 10 % à 20 %. Le quart des non-clients ne s'est pas prononcé sur le rabais attendu.

## STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT EN GNR

3. **Références :** (i) Pièce [B-0742](#), p. 10 ;  
(ii) Dossier R-4122-2020 Phase 3A, pièce [B-0117](#), p. 18 et 19.

**Préambule :**

(i) « Sur la base purement économique de la facture, Énergir peut affirmer que les niveaux de prix mis de l'avant par la Régie dans sa demande de complément de preuve, soit de 20 \$-25 \$-30 \$-35 \$, rend peu concurrentielle l'offre de GNR pour une consommation à 100 % renouvelable. La non-compétitivité de ces niveaux de prix a un impact direct sur la demande volontaire. Énergir a par contre différentes options permettant de réduire le coût relatif à la conversion totale ou partielle vers le GNR, en adhérant à l'Offre biénergie par exemple ou en convertissant une plus faible proportion de sa consommation vers le GNR, comme démontré aux tableaux 2 à 4. Comme indiqué à la section 3.1, il n'y a aucune différence significative entre les clients en achat direct et ceux en gaz de réseau relativement aux constats présentés en lien avec l'importance de la compétitivité du GNR face à l'électricité.

## CONCLUSION

Énergir devra continuer de s'approvisionner afin de répondre aux cibles réglementaires qui seront en hausse, notamment à la suite de la publication de la mise à jour du Projet de règlement sur la quantité de GNR devant être livrée par un distributeur, publié le 22 juin 2022. Le prix moyen d'acquisition du GNR sera également en hausse par rapport à [sic] son niveau actuel. C'est pourquoi, dans les prochains mois, Énergir continuera son analyse du sondage effectué au printemps 2022 et poursuivra [sic] ses réflexions concernant les avenues tarifaires qui pourraient permettre d'encourager l'achat volontaire. »

(ii) « Si la demande de GNR de la clientèle volontaire est plus forte que les volumes acquis par Gazifère, l'entreprise pourra évaluer l'option d'acheter du GNR pour répondre aux besoins additionnels de sa clientèle. Dans un tel cas, elle propose les conditions suivantes :

- 1- Gazifère n'aura pas à demander l'autorisation préalable de la Régie, si l'achat du GNR s'effectue par le biais d'un contrat à court terme (12 mois et moins) et que son prix est égal ou inférieur au prix d'achat du GNR pour l'année en cours (excluant les coûts évités);
- 2- Gazifère devra obtenir une autorisation de la Régie si le prix d'achat est supérieur au prix d'achat du GNR pour l'année en cours (excluant les coûts évités);
- 3- Gazifère devra obtenir une autorisation de la Régie si l'achat de GNR représente un contrat à long terme (12 mois et plus). Quant à la quantité de GNR achetée sans obtenir l'autorisation de la Régie, Gazifère propose qu'elle soit limitée à un volume équivalent à

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

*l'écart anticipé entre les volumes en inventaire et la demande volontaire en provenance des clients de l'entreprise, plus 50 % de l'écart. »*

**Demandes :**

- 3.1 Étant donnée la conclusion à la référence (i), si, pour les contrats à des prix supérieurs à 15 \$/GJ (indexé), la Régie devait en limiter la durée maximale selon trois scénarios (3 ans, 5 ans, 10 ans), veuillez fournir, pour chacun d'eux, vos estimations des impacts sur le prix et sur la demande volontaire.

**Réponse :**

Les réponses obtenues lors des deux appels d'offres de 2021 et 2019 ne permettent pas à Énergir de poser des scénarios aussi précis que les durées suggérées de 3, 5 et 10 ans.

Cependant, comme présentée au tableau 1 de la pièce B-0764, Gaz Métro-8, Document 4, sur la base de l'échantillon d'Énergir, toutes choses égales par ailleurs, pour quatre projets identiques pour des durées variant entre 10 et 15 ans par rapport à 20 ans, Énergir a évalué un impact des prix à la hausse entre 2 et 13 % en défaveur des plus courtes durées contractuelles.

Projets	Volume (m <sup>3</sup> )	Terme	Prix moyen du contrat (\$CAD/GJ)	Écart de prix
Projet 1	13 196 094	20 ans	■	2 %
		15 ans	■	
Projet 2	15 835 313	20 ans	■	5 %
		10 ans	■	
Projet 3	13 196 094	20 ans	■	7 %
		10 ans	■	
Projet 4	7 279 863	20 ans	■	13 %
		10 ans	■	

Selon ces résultats, on peut conclure que, de limiter la durée des contrats, ne pourrait qu'augmenter le prix de ceux-ci.

Cette façon de faire aurait donc pour effet d'augmenter le prix d'approvisionnement des volumes de GNR, de réduire l'attractivité de l'offre d'achat du GNR d'Énergir pour les producteurs et donc de mettre en danger l'atteinte des cibles réglementaires.

Enfin, comme présenté dans sa preuve, [REDACTED]. Une telle mesure équivaudrait donc à un statu quo par rapport au processus réglementaire actuel, car Énergir devrait faire approuver chacun des contrats à la pièce.

De plus, une augmentation des prix du GNR se traduit généralement par une diminution de l'intérêt envers le produit et une réduction de son avantage concurrentiel face aux alternatives, impactant directement la demande volontaire.

- 3.2 Dans l'éventualité où la demande volontaire serait supérieure au seuil réglementaire pour une année donnée, veuillez commenter la possibilité, pour Énergir, d'opter pour une stratégie d'achat similaire à celle énoncée à la référence (ii).

**Réponse :**

Énergir a présenté sa stratégie d'approvisionnement à la section 2.2.1 de la pièce B-0732, Gaz Métro-8, Document 1, basée sur trois mécanismes d'approvisionnement pour répondre au seuil le plus haut entre les cibles réglementaires et la demande volontaire : des contrats de gré à gré, des appels d'offres, et des achats ponctuels sur le marché « spot ».

La stratégie citée dans la référence (ii) est similaire au troisième mécanisme d'approvisionnement proposé dans la pièce en allant chercher des volumes complémentaires et ponctuels sur le marché « spot ».

Cependant il est à rappeler que les approvisionnements de court terme sont plus chers (voir la réponse à la question 3.1) et répondent à une urgence de combler un besoin, soit pour l'atteinte des cibles annuelles en vigueur au 30 septembre de l'année en cours (comme précisé dans la pièce B-0732, section 2, page 14, lignes 27 à 29), soit pour un besoin émergent et urgent d'une clientèle (comme précisé dans la pièce B-0764, section 1, page 8, lignes 1 à 12). Ainsi, Énergir estime que la stratégie d'achat telle qu'énoncée à la référence (ii) ne permettrait pas d'alléger le processus réglementaire puisque le prix des contrats « spot » sera vraisemblablement toujours supérieur au prix d'achat moyen du GNR pour une année donnée.

Ces deux contraintes viennent appuyer l'offre d'Énergir (en pièce B-00732) d'évoluer dans un nouveau cadre d'acceptation des contrats - encadré par un prix moyen pondéré du portefeuille d'approvisionnement (25 \$/GJ) et plafonné par projet (45 \$/GJ) - pour trouver rapidement des volumes, sans délai de procédure d'acceptation.

Énergir rappelle que si les critères de prix ne sont pas respectés, le contrat, même acquis sur le marché « spot », sera soumis à l'approbation de la Régie.