

**RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2
DE L'AQPER RELATIVE À L'ÉTAPE D DE LA DEMANDE
CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES
VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

1. Références : (i) Pièce B-0742, page 3, lignes 9 à 11

Préambule :

Réf. (i) :

« Au printemps 2022, un sondage a été lancé par Énergir afin d'évaluer les principaux critères de ses clients lors du choix d'une source d'énergie pour leur bâtiment et de mesurer leur intérêt à l'égard de l'achat de GNR. »

(notre souligné)

Demandes :

- 1.1 Veuillez indiquer si l'intention d'Énergir était de mesurer l'intérêt des clients pour l'achat de GNR uniquement pour les besoins liés à leur bâtiment ou si cela incluait également l'utilisation de gaz naturel pour d'autres fins (ex. : procédé industriel).

Réponse :

L'étude réalisée n'était pas spécifique quant à l'utilisation de l'énergie.

2. Références : (i) Pièce B-0742, page 4, lignes 3 à 13

Préambule :

Réf. (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 Mm3 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 Mm3 avec deux nouvelles demandes au cours des dernières semaines uniquement. Il est aussi important de mentionner que les discussions avec la clientèle, et principalement avec la clientèle grandes entreprises, sont très prometteuses et l'intérêt exprimé par ces dernières est fort. En bref, les

efforts de commercialisation, la rétroaction de la clientèle et le niveau actuel du prix du GNR, permettent de constater de bons résultats actuels et futurs au niveau de la demande volontaire. »

(nos soulignés)

Demandes :

- 2.1 Veuillez indiquer quelle est la proportion moyenne de consommation de GNR par rapport à leur consommation totale de gaz naturel pour chaque catégorie de clients (résidentiel, commercial, petit client industriel, grand client industriel et institutionnel) composant les 678 clients mentionner à la référence i).

Réponse :

Les proportions moyennes de consommation de GNR pour les différentes catégories de clients sont les suivantes : au commercial, cette proportion est de 53 %, au résidentiel de 46 %, au secteur institutionnel de 37 %, au petit industriel de 55 % et au grand industriel de 24 %.

- 2.2 Veuillez indiquer quelles sont les raisons qui expliquent les propos d'Énergir à l'effet que les discussions avec la clientèle, et principalement avec la clientèle grandes entreprises, sont très prometteuses et l'intérêt e par ces dernières est fort.

Réponse :

L'intérêt soulevé par les clients à la suite des discussions tenues avec ceux-ci laisse entrevoir une demande appréciable de GNR. La clientèle grandes entreprises démontre, quant à elle, un intérêt pour des quantités très importantes de GNR.

3. **Références : (i) Pièce B-0742, page 8, lignes 1 à 7**

Préambule :

Réf. (i) :

« En interprétant les résultats démontrés dans la section précédente, on constate que le GNR se doit d'être compétitif avec les alternatives pour faire partie des solutions considérées lors du choix d'une énergie renouvelable. Donc, dans l'idée de faire évaluer l'intérêt de la clientèle face au GNR en fonction de différents scénarios de prix, il est important d'évaluer la compétitivité de l'offre. Bien que pour un client consommant actuelle du gaz naturel, le frein au niveau de la modification de ses équipements ne soit pas une considération lorsqu'il choisit ou non de consommer du GNR, il n'en demeure pas moins que l'impact sur sa facture est très important pour ce dernier. ».

Demandes :

- 3.1 Veuillez indiquer si, dans son interprétation des résultats du sondage, Énergir a considéré l'impact des coûts de conversion des équipements permettant de substituer la consommation de gaz naturel par de l'électricité. Veuillez élaborer.

Réponse :

L'impact direct des coûts de conversion des équipements n'a pas été testé dans la présente étude. Par contre, pour Énergir, l'importance de la compétitivité de l'offre tient compte de l'ensemble des coûts.

4. Références : (i) Pièce B-0742, page 8, lignes 7 à 9

Préambule

Réf. (i) :

« Or, pour optimiser la demande volontaire, le prix du GNR doit se situer de façon compétitive avec l'alternative la plus répandue, l'hydroélectricité »

Demande

- 4.1 Pourquoi utiliser l'hydroélectricité comme base de comparaison au GNR alors que certains procédés industriels et équipements existants de chauffage (secteurs commercial, institutionnel, industriel et résidentiel) requièrent l'utilisation de gaz naturel?

Réponse :

Énergir tenait à évaluer l'intérêt envers le GNR et ce, principalement face à l'alternative renouvelable.

5. Références : (i) Pièce B-0742, page 8, lignes 19 à 21.

Préambule :

Réf. (i) :

« Énergir présente donc les tableaux 3 et 4 qui montrent un pourcentage de consommation GNR de 50 % et de 10 % respectivement ».

Demandes :

- 5.1 Veuillez indiquer quel est le raisonnement derrière le choix des pourcentages de consommation de GNR de 50% et 10% mentionnés à la référence i).

Réponse :

Énergir voulait établir le portrait pour une consommation de GNR faible (10 %), moyenne (50 %) et élevée (100 %).

6. Références : (i) Pièce B-0742, page 10, lignes 13 à 14.

Préambule :

Réf. (i) :

« Le prix moyen d'acquisition du GNR sera également en hausse par rapport à son niveau actuel ».

Demandes :

- 6.1 Veuillez justifier, analyse à l'appui, les raisons qui justifient les propos d'Énergir (voir référence (i), à l'effet que le prix moyen d'acquisition du GNR sera également en hausse par rapport à son niveau actuel.

Réponse :

Les raisons justifiant le constat de la référence (i) ont été présentées à la section 3 de la pièce B-0732. La conclusion de la pièce B-0742 restitue le contexte global du marché du GNR, sans avoir à le redétailler.

À titre d'illustration concrète et en lien avec les pièces citées précédemment, le prix moyen des contrats de GNR qui ont été signés¹ jusqu'à aujourd'hui étant inférieur à tous les prix proposés par les soumissionnaires ayant répondu à l'appel d'offres d'Énergir en 2022, il est juste d'affirmer que le prix moyen d'acquisition du GNR sera en hausse par rapport à son niveau actuel.

¹ B-0768, Gaz Métro 9, Document 4, Annexe Q-10.2.

7. Références : (i) Pièce B-0742, page 10, lignes 14 à 15 et page 11, lignes 1 à 2

Préambule :

Réf. (i) :

« C'est ou quoi, dans les prochains mois, Énergir continuera son analyse du sondage effectué au printemps 2022 et poursuivra ses réflexions concernant les avenues tarifaires qui pourraient permettre d'encourager l'achat volontaire ».

Demandes :

- 7.1 Veuillez indiquer quelles pourraient être les avenues tarifaires mentionnées à la référence i) qui pourraient encourager l'achat volontaire de GNR.

Réponse :

Les avenues tarifaires qui pourraient permettre d'encourager l'achat volontaire viseraient à accroître l'attractivité du GNR en réduisant le prix de vente du GNR. Énergir est toujours en réflexion à cet effet et n'a pas élaboré de mesures précises qui viseraient à réduire le prix du GNR. Le cas échéant, elle veillera à présenter de telles mesures dans un document/dossier subséquent.