
**RÉPONSES D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENT NO 11 DE LA FCEI RELATIVEMENT À LA
DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES À
L'ACHAT ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

R-4008-2017

Application rétroactive de l'article 13.2.2.2

Question 1

Référence :

- (i) B-0742, p. 4
- (ii) B-0742, p. 5
- (iii) B-0742, p. 8
- (iv) B-0742, pp. 9 et 10, tableaux 2 à 4
- (v) Guide des modalités d'application des mesures d'exemplarité de l'état, mars 2022.
P. 11
(https://transitionenergetique.gouv.qc.ca/fileadmin/medias/pdf/institutions/Mesures_exemplarite_Etat-PEV.pdf)

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. Le questionnaire utilisé est déposé en annexe du présent document. »

(ii)

« Les résultats de ce sondage sont indéniables et permettent à Énergir de constater le rôle crucial du critère du coût de l'énergie lors de la prise de décision d'une source d'énergie de ses clients. Les répondants étant invités à se prononcer sur les critères qui influenceraient le plus leur

décision s'ils avaient à choisir une source d'énergie (toutes les sources étant disponible) indiquent spontanément le coût comme étant un facteur considéré (69 %).»

[Nous soulignons.]

(iii)

« Bien que pour un client consommant actuellement 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. Or, pour optimiser la demande volontaire, le prix du GNR doit se situer de façon compétitive avec l'alternative la plus répandue, l'hydroélectricité.

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. »

[Nous soulignons.]

(v)

« A) Date probable de mise en chantier : d'ici le 31 décembre 2030

- **Au moins 80 %** des BEC (en GJ ou kWhéq) sont assumés par une ou plusieurs **sources d'énergie renouvelable**.
- Le reste des BEC, **20 % ou moins**, est comblé par un ou plusieurs combustibles fossiles. »

Questions :

- 1.1 La référence (i) indique que le questionnaire du sondage mené par SOM est présenté à l'annexe 1. L'étude de ce questionnaire permet de constater que plusieurs informations relatives à ce sondage ne sont pas rapportées dans la preuve. Veuillez produire les résultats complets du sondage tels que communiqués par SOM à Énergir.

Réponse :

Veuillez vous référer à l'annexe Q-1.1.

Énergir tient à préciser qu'elle a réalisé ce sondage à la fin du printemps 2022. Suivant la demande de complément de preuve de la Régie, Énergir a utilisé des résultats de ce sondage

afin de pouvoir répondre à la demande spécifique de la Régie en ce qui a trait à l'évaluation de la demande de la clientèle. Les autres informations qui se retrouvent dans ce sondage ont été obtenues pour des fins internes et n'ont pas encore été analysées en détail. Il est cependant possible que ces informations soient utilisées dans le cadre de l'étape E du présent dossier. [...]

- 12 Relativement à la référence (ii), veuillez confirmer que l'importance du coût dans les choix énergétiques des clients s'applique non seulement à l'arbitrage entre le GNR par rapport à l'électricité, mais également au GNR par rapport au gaz naturel fossile pour la portion de la consommation des clients qui n'est pas soumise à une exigence de carboneutralité.

Réponse :

L'importance du coût dans le choix énergétique des clients s'applique à toutes les situations. L'élément de comparaison dépend quant à lui du contexte de chaque client.

- 13 Relativement à la référence (iii), veuillez indiquer sur quoi Énergir se base pour affirmer que la clientèle considère l'électricité comme l'alternative au GNR plutôt que le gaz naturel fossile.

Réponse :

Énergir ne limite pas l'alternative au GNR comme étant l'hydroélectricité, mais affirme que pour optimiser la demande, il doit être compétitif face à l'alternative renouvelable la plus répandue, soit l'hydroélectricité.

- 14 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer que pour un client qui ne change pas ses équipements, la comparaison entre le coût du GNR et l'électricité est peu pertinente dans son de consommer ou non du GNR.

Réponse :

La comparaison entre le coût du GNR et l'électricité peut être pertinente dans le contexte où un client évalue une conversion de sa source d'énergie.

- 15 Veuillez confirmer que la comparaison entre le coût du GNR et l'électricité est davantage pertinente lorsqu'un client désirant ou devant consommer une énergie renouvelable doit choisir ses équipements énergétiques.

Réponse :

Énergir confirme qu'il est raisonnable de penser que cette comparaison entre le GNR et l'électricité se fait davantage au moment du choix et/ou du remplacement des équipements énergétiques.

- 16 Veuillez présenter les résultats de la série de questions Q_4 par segment de marché.

Réponse :

Veuillez vous référer à la question « Q4-segments » de l'annexe Q-1.1.

- 17 Veuillez indiquer quelle est la différence entre les segments affaires A, affaires B, affaires C et affaires GE de la variable Q_SEGMENT.

Réponse :

Les segments sont basés sur des critères principalement axés sur le volume de consommation de la clientèle. De façon générale, le segment A concerne les volumes les plus importants et le segment C les volumes les plus petits. Le segment GE correspond à la clientèle grande entreprise.

- 18 Veuillez présenter les résultats aux questions Q_11, Q_12 et Q_13 du sondage SOM par segment de marché.

Réponse :

Veuillez vous référer aux questions « Q11-segments », « Q12-segments » et « Q13-segments » de l'annexe Q-1.1.

- 19 Relativement à la référence (v), veuillez présenter un tableau additionnel (ci-après nommé « tableau 5 ») où le GNR représente 80 % de la consommation de gaz naturel.

Réponse :

Le tableau ci-dessous présente l'information demandée.

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

Prix du GNR (\$/GJ)	Résidentiel		Commercial		Industriel		Institutionnel	
	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)
10	29 439	461	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
15	5 536	333	36 137	1 026	6 707	797	6 144	576
20	-	-	3 739	324	783	494	311	78
25	-	-	-	-	-	-	-	-
30	-	-	-	-	-	-	-	-
35	-	-	-	-	-	-	-	-

1.10 Veuillez présenter l'ensemble des hypothèses de prix et autres utilisées pour les fins de la préparation des tableaux 2 à 4 (iv).

Réponse :

Les tarifs retenus pour l'électricité sont ceux au 1er avril 2022. En ce qui a trait à la facture de gaz naturel, les tarifs de transport, d'équilibrage, de distribution et d'inventaires sont ceux en vigueur au 1er avril 2022. Le prix de la molécule de gaz naturel a été déterminé à 20,10 ¢/m³ et le prix du SPEDE est de 6,21 ¢/m³. Par la suite, le prix de GNR pour lequel la facture de gaz naturel est équivalente à la facture électrique a été calculé pour chaque client. Cela permet ensuite de déterminer le nombre de clients et de volumes ayant une position concurrentielle avantageuse par rapport à l'électricité en fonction de différents prix de GNR.

1.11 Relativement à la référence (iv), veuillez indiquer si les tableaux 2 à 4 tiennent compte du coût des équipements. Sinon veuillez refaire ces tableaux ainsi que le tableau 5 en incluant ces coûts.

Réponse :

Les tableaux 2 à 4 ne considèrent pas le coût des équipements, car Énergir ne détient pas cette information. De plus, les clients n'ont pas forcément besoin de changer d'équipement pour consommer du GNR.

1.12 Relativement à la référence (iv), veuillez indiquer si les tableaux 2 à 4 tiennent compte des tarifs proposés au 1^{er} octobre 2023. Sinon veuillez mettre à jour ces tableaux ainsi que le tableau 5 pour tenir compte de ces tarifs.

Réponse :

Étant donné que les tarifs n'ont pas encore été approuvés par la Régie, Énergir estime que les tarifs actuels restent la meilleure option pour présenter l'information la plus exacte possible. De plus, ne connaissant pas l'augmentation tarifaire d'Hydro-Québec en 2023, la meilleure base comparative reste l'année 2022.

1.13 Veuillez produire les tableaux 2 à 4 (iv) ainsi que le tableau 5 pour la clientèle biénergie.

Réponse :

Énergir veut tout d'abord préciser que les tableaux 2 à 4 de la référence (iv) considèrent les volumes des clients avant un passage à la biénergie. Aucune analyse n'a été faite sur les clients après un passage à la biénergie, car les hypothèses retenues en biénergie sont différentes de celles retenues pour produire les tableaux 2 à 4. Toutefois, à partir des cas types développés dans le dossier de la biénergie¹, il est possible de déterminer le montant maximal de GNR (\$/GJ) qu'il est possible de facturer pour que la facture biénergie GNR reste avantageuse par rapport à l'électricité selon le type de client et la technologie adoptée.

Cas type (\$/GJ)	100% GNR		50% GNR		10% GNR	
	Fournaise	Chaudière	Fournaise	Chaudière	Fournaise	Chaudière
Petit UDT	(7)	2	(13)	4	(66)	20
Moyen UDT	11	33	22	67	111	334
Grand UDT	17	43	34	85	169	425
Multi 6		35		70		350
Multi 13		97		194		968

1.14 Relativement au tableau 4, veuillez ajouter une ligne présentant le nombre total de clients dans chacun des marchés et une ligne pour un prix du GNR égal au prix du gaz réseau.

Réponse :

Le tableau ci-dessous présente l'information demandée. En moyenne, le prix du gaz de réseau retenu est de 6 \$/GJ.

¹ R-4169-2021, HQD-E-01, Document 1, section 9.1.

Prix du GNR (\$/GJ)	Résidentiel		Commercial		Industriel		Institutionnel	
	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)	Nbre	Volumes (10 ⁶ m ³)
6	67 613	545	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
10	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
15	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
20	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
25	44 075	499	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
30	29 439	461	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
35	29 439	461	43 712	1 056	7 630	3 807	6 453	577
Total	142 159	597	48 118	1 057	8 064	3 807	6 637	577

1.15 Veuillez expliquer pourquoi le nombre de clients présentés dans le tableau 4 est plafonné à 44 075 et, le cas échéant, pourquoi le nombre de clients est plafonné dans les autres marchés également.

Réponse :

Le nombre de clients n'est pas plafonné. Il s'agit seulement du nombre de clients pour lequel à un prix de GNR donné, la facture de GNR est avantageuse par rapport à celle de l'électricité. Le plafond correspond à la ligne totale du tableau de la réponse 1.14.

ANNEXE Q-1.1

Q1. Lorsqu'il est question de prendre des décisions en ce qui concerne les choix énergétiques ou les choix financiers pour le bâtiment situé au <ADRESSE>, quel est votre rôle?

RÔLE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Est le décideur principal	52 %
Est l' un des décideurs principaux	40 %
Ne décide pas, mais donne son avis pour influencer la décision	8 %

Q2. Quelle est la vocation principale du bâtiment situé au <ADRESSE>?

VOCATION PRINCIPALE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Unifamilial (détaché, jumelé, maison de ville)	44 %
Duplex/triplex	10 %
Unité de condos	19 %
Multilogement (4 logements et plus, résidence pour personnes retraitées/ âgées, etc)	7 %
Commercial (commerce de services, de détail ou de gros, restaurant, etc.)	14 %
Institutionnel (école, hôpital, centre de santé, édifice municipal, etc.)	2 %
Industriel (usine, manufacture, etc.)	4 %

Q3. Si vous aviez à choisir la source d'énergie pour le bâtiment situé au <ADRESSE>, quels critères influenceraient le plus votre décision? Pour répondre à la question, veuillez considérer que toutes les sources d'énergie pourraient être installées à cette adresse. Veuillez inscrire jusqu'à 3 critères qui influenceraient le plus votre choix final.

CRITÈRES DE CHOIX - 3 MENTIONS POSSIBLES	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Le coût (d'utilisation, économique, prix)	69 %
L' impact sur l' environnement (énergie propre, etc.)	35 %
L' efficacité de l' énergie (consommation, performance, etc.)	24 %
La fiabilité (stable, peu de pannes, etc.)	13 %
Le confort (chaleur, contrôle sur la température, etc.)	8 %
L' accessibilité de l' énergie (disponibilité, approvisionnement, etc.)	8 %
Mentionne un type d'énergie sans précision (gaz, électricité, etc.)	8 %
La sécurité (énergie sécuritaire, etc.)	5 %
Le coût d'installation (rénovation, etc.)	4 %
La qualité du service client (après-vente, etc.)	4 %
Autre	17 %
N'a aucun critère de choix	-
Ne sait pas	18 %

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

Q4. À quel point les critères suivants sont-ils importants pour vous si vous aviez à choisir la source d'énergie pour le bâtiment situé au < ADRESSE > ?		
CRITÈRES DE CHOIX	NIVEAU D'IMPORTANCE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
		Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Le coût	Très important	73 %
	Assez important	26 %
	Peu important	1 %
	Pas du tout important	-
Un prix stable (augmentation négligeable dans le temps)	Très important	68 %
	Assez important	29 %
	Peu important	3 %
	Pas du tout important	-
Un prix prévisible (planification à long terme)	Très important	63 %
	Assez important	34 %
	Peu important	3 %
	Pas du tout important	-
Le retour sur investissement (affaires uniquement n = 1 404)	Très important	60 %
	Assez important	34 %
	Peu important	5 %
	Pas du tout important	1 %
Une énergie propre et renouvelable	Très important	61 %
	Assez important	34 %
	Peu important	4 %
	Pas du tout important	1 %

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

Le potentiel de réduction des gaz à effet de serre (GES)	Très important	56 %
	Assez important	36 %
	Peu important	6 %
	Pas du tout important	2 %
Le respect des lois et règlements	Très important	74 %
	Assez important	23 %
	Peu important	2 %
	Pas du tout important	1 %
Une énergie produite localement (au Québec)	Très important	49 %
	Assez important	38 %
	Peu important	10 %
	Pas du tout important	3 %
Une énergie toujours disponible	Très important	88 %
	Assez important	11 %
	Peu important	1 %
	Pas du tout important	-
La fiabilité des infrastructures (installations) de l'énergie	Très important	85 %
	Assez important	14 %
	Peu important	1 %
	Pas du tout important	-
L' acceptabilité sociale	Très important	27 %
	Assez important	48 %
	Peu important	19 %
	Pas du tout important	6 %
Une énergie reconnue (bien implantée)	Très important	49 %

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

	Assez important	41 %
	Peu important	8 %
	Pas du tout important	2 %
Le potentiel de visibilité (affaires uniquement n = 1 404)	Très important	19 %
	Assez important	33 %
	Peu important	37 %
	Pas du tout important	11 %

Q5. Parmi tous ces critères identifiés comme étant importants, si vous aviez à choisir une source d'énergie, lesquels influenceraient le plus votre décision? Veuillez sélectionner un maximum de 3 critères et les classer par ordre d'importance (1 étant le critère le plus important, 2 le deuxième plus important et 3 le troisième plus important).

Posée uniquement à ceux ayant indiqué plus d'un critère qui sont très ou assez importants.

3 CRITÈRES DE CHOIX LES PLUS IMPORTANTS (TOP 3)	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 618)
Le coût	70 %
Une énergie propre et renouvelable	43 %
Un prix stable (augmentation négligeable dans le temps)	37 %
Une énergie toujours disponible	32 %
La fiabilité des infrastructures (installations) de l'énergie	23 %
Un prix prévisible (planification à long terme)	23 %
Le potentiel de réduction des gaz à effet de serre (GES)	21 %
Une énergie produite localement (au Québec)	15 %
Le respect des lois et règlements	7 %
Une énergie reconnue (bien implantée)	5 %
Le retour sur investissement (affaires uniquement)	4 %
L'acceptabilité sociale	1 %
Le potentiel de visibilité (affaires uniquement)	-

Q6. Comment qualifieriez-vous votre niveau de connaissance du gaz naturel renouvelable (GNR)?	
NIVEAU DE CONNAISSANCE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Approfondi	5 %
Général	45 %
Limité	41 %
N'a jamais entendu parler du gaz naturel renouvelable	9 %

Q7. Quelles sont les principales raisons qui vous inciteraient à acheter du gaz naturel renouvelable (GNR)?	
PRINCIPALES RAISONS - 2 MENTIONS POSSIBLES	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Le prix (faible coût, etc.)	42 %
C'est une énergie propre (écologique, etc.)	31 %
Réduire l'émission de gaz à effets de serre	11 %
L' accessibilité du gaz (disponibilité, approvisionnement, etc.)	9 %
C'est une énergie renouvelable	8 %
C'est un produit local (du Québec, etc.)	6 %
La fiabilité (stabilité, etc.)	6 %
Réduire les déchets (réutilisation des déchets, etc.)	5 %
L' efficacité (bonne performance, etc.)	4 %
Dispose déjà de l' équipement nécessaire (déjà installé, etc.)	4 %
Autre	8 %
Aucune raison ne l'inciterait à acheter du gaz naturel renouvelable	1 %
Ne sait pas	21 %

Q8. Quels sont les principales raisons qui vous freineraient à acheter du gaz naturel renouvelable (GNR)?	
PRINCIPALES RAISONS - 2 MENTIONS POSSIBLES	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Le coût (trop élevé, etc.)	44 %
Le manque de disponibilité (difficile à se procurer, etc.)	12 %
L' impact sur l' environnement (pollution, etc.)	7 %
Le manque de fiabilité (instable, etc.)	5 %
Ne réduit pas assez l'émission de gaz à effet de serre	3 %
La difficulté d'installation (manque de compatibilité, etc.)	3 %
Les frais d'installation (coût élevé de l'équipement, etc.)	2 %
C'est une nouvelle forme d'énergie (peu connue, pas fait ses preuves, etc.)	2 %
Le danger (les risques pour la sécurité)	2 %
Autre	12 %
Aucune raison ne le freinerait à acheter du gaz naturel renouvelable	2 %
Ne sait pas	39 %

Q9. Veuillez indiquer laquelle des énergies entre le gaz naturel renouvelable (GNR) et l'hydroélectricité correspond le mieux aux énoncés suivants :		
ÉNONCÉS	ÉNERGIE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
		Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Est une énergie propre et renouvelable	Gaz naturel renouvelable	16 %
	Hydroélectricité	40 %
	Les deux énergies sont équivalentes	44 %
Est une énergie offerte à un prix stable	Gaz naturel renouvelable	18 %
	Hydroélectricité	41 %
	Les deux énergies sont équivalentes	41 %
Est une énergie bien perçue par la population québécoise	Gaz naturel renouvelable	9 %
	Hydroélectricité	56 %
	Les deux énergies sont équivalentes	35 %
Est une énergie produite localement (au Québec)	Gaz naturel renouvelable	9 %
	Hydroélectricité	39 %
	Les deux énergies sont équivalentes	52 %
Est une énergie toujours disponible	Gaz naturel renouvelable	19 %
	Hydroélectricité	37 %
	Les deux énergies sont équivalentes	44 %
Est une énergie reconnue (bien implantée)	Gaz naturel renouvelable	9 %
	Hydroélectricité	55 %
	Les deux énergies sont équivalentes	36 %

PRIX DU GNR	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Bien plus élevé	9 %
Un peu plus élevé	22 %
Le même prix	30 %
Un peu plus bas	29 %
Bien plus bas	10 %

Q11. Vous avez mentionné que vous vous attendez à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit [réponse Q10] que l'hydroélectricité. Quelle serait une différence de prix acceptable selon vous?

**Question posée uniquement si le répondant a mentionné s'attendre à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit bien plus élevé/un peu plus élevé/un peu plus bas/bien plus bas*

DIFFÉRENCE DE PRIX ACCEPTABLE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 1 877)
20 % de moins	16 %
15 % à 19 % de moins	11 %
10 % à 14 % de moins	15 %
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	14 %

Q12. Pour quelles raisons vous attendez-vous à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit [réponse Q10] que l'hydroélectricité?	
RAISONS	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Pour demeurer concurrentiel (compétitif, etc.)	7 %
Simplicité de production (facile à produire, produit avec des déchets, etc.)	4 %
C'est une nouvelle forme d'énergie (en développement, peu connue)	4 %
Plus faible coût d'exploitation (peu coûteux à produire, etc.)	4 %
Les infrastructures nécessaires pour produire le gaz (quantités, coûts, etc.)	4 %
Les coûts de production sont élevés (transformation, etc.)	4 %
La complexité de production (compliqué, etc.)	3 %
Moins d'infrastructures nécessaires (déjà en place, etc.)	3 %
Pour s' assurer l'engouement de la population	3 %
Autre	24 %
Je ne sais pas	40 %

Q13. Sur la base des informations dont vous disposez, quelle serait la probabilité que vous choisissiez ... comme source d'énergie?

SOURCE D'ÉNERGIE	PROBABILITÉ	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
		Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Le gaz naturel renouvelable	Très probable	27 %
	Assez probable	54 %
	Peu probable	17 %
	Pas du tout probable	2 %
L'hydroélectricité	Très probable	42 %
	Assez probable	42 %
	Peu probable	15 %
	Pas du tout probable	1 %

Q14. Si le gaz naturel renouvelable (GNR) vous était offert au même prix que l'hydroélectricité, diriez-vous que votre intérêt à choisir le gaz naturel renouvelable serait...?

INTÉRÊT À CHOISIR LE GNR	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
fortement diminué	7 %
un peu diminué	10 %
le même	42 %
un peu augmenté	22 %
fortement augmenté	19 %

Q15. Qu'est-ce qu'Énergir pourrait faire afin d'encourager ses clients à inclure du gaz naturel renouvelable (GNR) dans leur contrat?	
<i>Question posée uniquement aux clients d'Énergir</i>	
ACTION D'ÉNERGIR	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client d'Énergir uniquement (n : 2 549)
Offrir un prix compétitif (moins cher que l'électricité, etc.)	21 %
Inform er les clients sur le produit (avantages, statistiques, risques)	19 %
Offrir des incitatifs (fournaise gratuite, rabais, subvention)	6 %
Inform er les clients sur la possibilité d'avoir du GNR (offrir le produit)	6 %
Assurer la fiabilité du produit (stabilité du service, pannes, etc.)	2 %
Assurer la disponibilité du produit (partout, en région, réseau de distribution)	2 %
Offrir un prix stable (stabilité du prix, garantir le prix)	2 %
Assurer les bienfaits environnementaux (énergie renouvelable, etc.)	1 %
Autre	7 %
Ne sait pas	46 %

Q16. Advenant qu'Énergir vous offre un contrat d'achat de gaz naturel renouvelable (GNR) de 2 ans/5 ans, quel devrait être le pourcentage de rabais offert pour que vous considériez un tel engagement?

Question posée uniquement aux clients d'Énergir

POURCENTAGE DE RABAIS	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS	
	Client d'Énergir uniquement (n : 2 549)	
Engagement de 2 ans	Moins de 10 %	6 %
	10 à 20 %	35 %
	Plus de 20%	14 %
	Je ne sais pas	45 %
Engagement de 5 ans (clients affaires d'Énergir uniquement (n : 1 335))	Moins de 10 %	5 %
	10 à 20 %	31 %
	Plus de 20 %	17 %
	Je ne sais pas	47 %

Q17. Quelle est la principale source d'énergie pour le chauffage de l'eau et des espaces du bâtiment situé au <ADRESSE>? Veuillez sélectionner une seule source d'énergie.

PRINCIPALE SOURCE D'ÉNERGIE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 626)
Bois	-
Électricité	30 %
Gaz naturel	67 %
Géothermie	1 %
Mazout	-
Propane	-
Autre	-
Ne sait pas	2 %

Q18. À quel groupe d'âge appartenez-vous?*Posée uniquement aux clients résidentiels d'Énergir*

GROUPE D'ÂGE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client résidentiel d'Énergir (n : 1 214)
18 à 24 ans	-
25 à 34 ans	5%
35 à 44 ans	12%
45 à 54 ans	19%
55 à 64 ans	24%
65 ans ou plus	38%
Je préfère ne pas répondre	2%

Q19. Quel est le plus haut niveau de scolarité que vous avez terminé?	
<i>Posée uniquement aux clients résidentiels d'Énergir</i>	
NIVEAU DE SCOLARITÉ	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS
	Client résidentiel d'Énergir (n : 1 214)
Primaire	-
Secondaire (formation générale ou professionnelle)	10 %
Collégial (formation préuniversitaire ou technique, certificats, attestations ou diplômes)	21 %
Universitaire certificats ou diplômes	9 %
Universitaire 1er cycle Baccalauréat	31 %
Universitaire 2e cycle Maîtrise	19 %
Universitaire 3e cycle Doctorat	7 %
Je préfère ne pas répondre	3 %

Q20. Parmi les catégories suivantes, laquelle reflète le mieux le revenu total avant impôt de tous les membres de votre foyer pour l'année 2021/chiffre d'affaires de votre entreprise pour votre dernière année financière complète?

REVENU FAMILIAL/CHIFFRE D'AFFAIRE	ENSEMBLE DES RÉPONDANTS	
	Client et non-client d'Énergir (n : 2 290)	
Revenu familial (n : 1 214)	Moins de 20 000 \$	-
	De 20 000 \$ à 39 999 \$	5 %
	De 40 000 \$ à 59 999 \$	8 %
	De 60 000 \$ à 79 999 \$	10 %
	De 80 000 \$ à 99 999 \$	11 %
	De 100 000 \$ à 124 999 \$	11 %
	De 125 000 \$ à 149 999 \$	9 %
	De 150 000 \$ à 199 999 \$	10 %
	De 200 000 \$ à 249 999 \$	5 %
	250 000 \$ ou plus	6 %
	Je préfère ne pas répondre	25 %
Chiffre d'affaires (commercial et industriel uniquement n : 1 076)	Moins de 200 000 \$	23 %
	200 000 \$ à 999 999 \$	30 %
	1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	23 %
	5 000 000 \$ et plus	11 %
	Je préfère ne pas répondre	14 %

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

Q4-segments. À quel point les critères suivants sont-ils importants pour vous si vous aviez à choisir la source d'énergie pour le bâtiment situé au < ADRESSE > ?

Note: Les symboles + ou - spécifient des différences statistiquement significatives respectivement supérieures ou inférieures à un niveau de confiance de 95 % entre les résultats des sous-groupes des répondants, à savoir: les grands segments de marché des clients d'Énergir.

GRAND SEGMENT DE MARCHÉ DES CLIENTS D'ÉNERGIR						
CRITÈRES DE CHOIX	NIVEAU D'IMPORTANCE	Ensemble des répondants (n : 2 549)	Résidentiel (n : 1 396)	Commercial (n : 714)	Industriel (n : 307)	Institutionnel (n : 132)
Le coût	Très important	73 %	71 % -	81 % +	76 %	81 %
	Assez important	26 %	28 % +	18 % -	24 %	19 %
	Peu important	1 %	1 %	1 %	-	-
	Pas du tout important	-	-	-	-	-
Un prix stable (augmentation négligeable dans le temps)	Très important	68 %	67 %	72 %	72 %	67 %
	Assez important	29 %	30 %	25 %	27 %	29 %
	Peu important	3 %	3 %	2 %	1 %	4 %
	Pas du tout important	-	-	1 %	-	-
Un prix prévisible (planification à long terme)	Très important	63 %	63 %	66 %	60 %	70 %
	Assez important	34 %	34 %	32 %	38 %	28 %
	Peu important	3 %	3 %	2 %	2 %	2 %
	Pas du tout important	-	-	-	-	-
Le retour sur investissement (clients affaires)	Très important	60 %	-	62 %	57 %	52 %
	Assez important	34 %	-	32 % -	40 % +	39 %
	Peu important	5 %	-	5 %	3 %	4 %

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

uniquement n = 1335)	Pas du tout important	1 %	-	1 %	-	5 % +
Une énergie propre et renouvelable	Très important	61 %	62 % +	59 %	48 % -	58 %
	Assez important	34 %	34 % -	35 %	47 % +	37 %
	Peu important	4 %	3 %	4 %	4 %	5 %
	Pas du tout important	1 %	1 %	2 %	1 %	-
Le potentiel de réduction des gaz à effet de serre (GES)	Très important	56 %	57 % +	53 %	46 % -	53 %
	Assez important	36 %	36 %	37 %	45 % +	44 %
	Peu important	6 %	6 %	7 %	8 %	2 %
	Pas du tout important	2 %	1 %	3 % +	1 %	1 %
Le respect des lois et règlements	Très important	73 %	74 %	71 %	70 %	78 %
	Assez important	24 %	23 %	25 %	28 %	18 %
	Peu important	2 %	2 %	3 %	2 %	4 %
	Pas du tout important	1 %	1 %	1 %	-	-
Une énergie produite localement (au Québec)	Très important	49 %	49 % +	48 %	35 % -	42 %
	Assez important	38 %	37 % -	39 %	48 % +	46 %
	Peu important	10 %	10 %	10 %	15 % +	11 %
	Pas du tout important	3 %	4 %	3 %	2 %	1 %
Une énergie toujours disponible	Très important	88 %	88 %	86 %	88 %	85 %
	Assez important	11 %	11 %	12 %	12 %	14 %
	Peu important	1 %	1 %	1 %	-	-
	Pas du tout important	-	-	1 %	-	1 %

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

La fiabilité des infrastructures (installations) de l'énergie	Très important	85 %	85 %	82 %	82 %	84 %
	Assez important	14 %	14 %	16 %	18 %	15 %
	Peu important	1 %	1 %	2 %	-	-
	Pas du tout important	-	-	-	-	1 %
L' acceptabilité sociale	Très important	27 %	28 %	26 %	24 %	25 %
	Assez important	49 %	48 %	49 %	45 %	60 %
	Peu important	18 %	18 %	19 %	24 %	12 %
	Pas du tout important	6 %	6 %	6 %	7 %	3 %
Une énergie reconnue (bien implantée)	Très important	49 %	51 % +	42 % -	37 % -	40 %
	Assez important	41 %	40 % -	44 %	51 % +	45 %
	Peu important	8 %	7 % -	12 % +	11 %	14 %
	Pas du tout important	2 %	2 %	2 %	1 %	1 %
Le potentiel de visibilité (clients affaires uniquement n = 1 335)	Très important	19 %	-	20 %	14 % -	12 %
	Assez important	34 %	-	36 %	29 %	34 %
	Peu important	37 %	-	35 %	44 % +	46 %
	Pas du tout important	10 %	-	9 %	13 %	8 %

Q10-segments. Comparativement à l'hydroélectricité, est-ce que vous vous attendez à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit...?

Note: Les symboles + ou - spécifient des différences statistiquement significatives respectivement supérieures ou inférieures à un niveau de confiance de 95 % entre les résultats des sous-groupes des répondants, à savoir: les grands segments de marché des clients d'Énergir.

PRIX DU GNR	GRAND SEGMENT DE MARCHÉ DES CLIENTS D'ÉNERGIR				
	Ensemble des répondants (n : 2 549)	Résidentiel (n : 1 396)	Commercial (n : 714)	Industriel (n : 307)	Institutionnel (n : 132)
Bien plus élevé	8 %	9 % +	7 %	4 % -	12 %
Un peu plus élevé	22 %	22 %	19 %	24 %	32 % +
Le même prix	31%	32 % +	25 % -	28 %	24 %
Un peu plus bas	29 %	28 % -	34 % +	32 %	26 %
Bien plus bas	10 %	9 % -	15 % +	12 %	6 %

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

Q11-segments. Vous avez mentionné que vous vous attendez à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit [réponse Q10] que l'hydroélectricité. Quelle serait une différence de prix acceptable selon vous?

Question posée uniquement si le répondant a mentionné s'attendre à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit bien plus élevé/un peu plus élevé/un peu plus bas/bien plus bas

Note: Les symboles + ou - spécifient des différences statistiquement significatives respectivement supérieures ou inférieures à un niveau de confiance de 95 % entre les résultats des sous-groupes des répondants, à savoir: les grands segments de marché des clients d'Énergir.

GRAND SEGMENT DE MARCHÉ DES CLIENTS D'ÉNERGIR					
DIFFÉRENCE DE PRIX ACCEPTABLE	Ensemble des répondants <i>(n : 1 817)</i>	Résidentiel <i>(n : 966)</i>	Commercial <i>(n : 531)</i>	Industriel <i>(n : 222)</i>	Institutionnel <i>(n : 98)</i>
20 % de moins	15 %	15 % -	21 % +	14 %	11 %
15 % à 19 % de moins	11 %	11 %	12 %	9 %	5 %
10 % à 14 % de moins	16 %	15 %	18 %	21 % +	4 % -
5 % à 9 % de moins	6 %	6 %	5 %	7 %	11 %
1 % à 4 % de moins	1 %	1 %	1 %	1 %	3 %
1 % à 4 % de plus	19 %	19 %	17 %	14 %	26 %
5 % à 9 % de plus	12 %	13 %	9 % -	14 %	13 %
10 % à 14 % de plus	4 %	4 %	2 %	2 %	7 %
15 % à 19 % de plus	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
20 % de plus	1 %	1 %	-	1 %	-
Ne sait pas	14 %	14 %	14 %	16 %	19 %

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

Q12-segments. Pour quelles raisons vous attendez-vous à ce que le prix du gaz naturel renouvelable (GNR) soit [réponse Q10] que l'hydroélectricité?

Note: Les symboles + ou - spécifient des différences statistiquement significatives respectivement supérieures ou inférieures à un niveau de confiance de 95 % entre les résultats des sous-groupes des répondants, à savoir: les grands segments de marché des clients d'Énergir.

RAISONS	GRAND SEGMENT DE MARCHÉ DES CLIENTS D'ÉNERGIR				
	Ensemble des répondants	Résidentiel	Commercial	Industriel	Institutionnel
	(n : 2 549)	(n : 1396)	(n : 714)	(n : 307)	(n : 132)
Pour demeurer concurrentiel (compétitif, etc.)	7 %	7 % +	3 % -	5 %	10 %
Simplicité de production (facile à produire, produit avec des déchets, etc.)	4 %	4 %	4 %	6 %	2 %
C'est une nouvelle forme d'énergie (en développement, peu connue)	4 %	4 %	3 %	2 %	9 % +
Plus faible coût d'exploitation (peu coûteux à produire, etc.)	4 %	4 %	3 %	4 %	4 %
Les infrastructures nécessaires pour produire le gaz (quantités, coûts, etc.)	4 %	4 %	4 %	3 %	4 %
Les coûts de production sont élevés (transformation, etc.)	3 %	4 %	3 %	3 %	2 %
La complexité de production (compliqué, etc.)	3 %	4 %	3 %	4 %	2 %
Moins d'infrastructures nécessaires (déjà en place, etc.)	3 %	3 % +	1 % -	3 %	1 %
Pour s'assurer l'engouement de la population	3 %	3 %	3 %	4 %	3 %
Autre	24 %	24 %	21 %	22 %	23 %
Je ne sais pas	41 %	39 % -	52 % +	44 %	40 %

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

Q13-segments. Sur la base des informations dont vous disposez, quelle serait la probabilité que vous choisissiez ... comme source d'énergie?

Note: Les symboles + ou - spécifient des différences statistiquement significatives respectivement supérieures ou inférieures à un niveau de confiance de 95 % entre les résultats des sous-groupes des répondants, à savoir: les grands segments de marché des clients d'Énergir.

GRAND SEGMENT DE MARCHÉ DES CLIENTS D'ÉNERGIR						
SOURCE D'ÉNERGIE	NIVEAU D'IMPORTANCE	Ensemble des répondants (n : 2 549)	Résidentiel (n : 1 396)	Commercial (n : 714)	Industriel (n : 307)	Institutionnel (n : 132)
Le GNR	Très probable	27 %	27 %	31 %	26 %	14 %
	Assez probable	54 %	54 %	52 %	55 %	64 %
	Peu probable	17 %	17 %	16 %	17 %	21 %
	Pas du tout probable	2 %	2 %	1 %	2 %	1 %
L'hydroélectricité	Très probable	41 %	41 %	36 % -	46 %	49 %
	Assez probable	42 %	42 %	48 % +	39 %	37 %
	Peu probable	16 %	16 %	14 %	14 %	14 %
	Pas du tout probable	1 %	1 %	2 %	1 %	-