

C A N A D A

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

DOSSIER R-4194-2022
PHASE 2

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

CAUSE TARIFAIRE 2023

GAZIFÈRE Inc.

Demanderesse

-et-

REGROUPEMENT POUR LA TRANSITION,
L'INNOVATION ET L'EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUES (RTIEÉ),
un Regroupement comprenant les organismes
suivants : l'Association québécoise de lutte
contre la pollution atmosphérique (AQLPA),
Stratégies Énergétiques (S.É.), le Groupe
d'Initiatives et de Recherches Appliquées au
Milieu (GIRAM) et Énergie solaire Québec
(ÉSQ).

Intervenant

GAZIFÈRE INC. – CAUSE TARIFAIRE 2023

MEMOIRE DE RTIEÉ EN PHASE 2

VERSION CAVIARDÉE

Jean Schiettekatte, Consultant en énergie
André Bélisle
M^e Dominique Neuman, LL.B., Procureur

Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ)

Le 3 février 2023

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|----|
| PRÉSENTATION..... | 1 |
| 1 - LE PLAN D'APPROVISIONNEMENT - GAZ DE SOURCE RENOUVELABLE (GSR)..... | 2 |
| 1.1 L'OBLIGATION PRÉVUE D'ACHAT DE GSR PAR GAZIFÈRE EN 2023, 2024, 2025 ET 2026..... | 2 |
| 1.2 LA STRATÉGIE D'ACHAT DE GSR POUR L'ANNÉE 2023 DE GAZIFÈRE INC..... | 8 |
| 2 - LE PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (PGEÉ) 2023-2024 DE GAZIFÈRE INC..... | 12 |
| 3 - LA STRATÉGIE D'ACHAT DES DROITS D'ÉMISSION ANNUELS ET LE TAUX ANNUEL | 23 |
| 4 - LE REVENU REQUIS DE GAZIFÈRE DONT SES DÉPENSES RELIÉES À LA PROMOTION DU GSR ET DES NOUVELLES INITIATES POUR VERDIR LE RÉSEAU | 30 |
| 5 - LES TARIFS ET L'INTERFINANCEMENT ENTRE LES CATÉGORIES TARIFAIRES..... | 35 |
| 6 - CONCLUSION | 40 |

SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS

Les numéros réfèrent à la présente Phase 2 et aux numéros des chapitres des présentes.

RECOMMANDATION NO. 2-1-1

L'OBLIGATION PRÉVUE D'ACHAT DE GSR PAR GAZIFÈRE EN 2023, 2024, 2025 ET 2026

Nous invitons la Régie de l'énergie à statuer que les volumes prévus de l'obligation d'achat de GSR par Gazifère pour 2024, 2025 et 2026 au tableau de la [Pièce B-0018, GI-5, Document 1](#), en page 4, devraient être révisés pour tenir compte des ventes totales de gaz établies par Gazifère elle-même (réelles et prévues), pour les trois années antérieures à chacune des années, tel que le fait correctement Énergir d'ailleurs dans son propre plan d'approvisionnement.

Ainsi, nous sommes en accord avec le résultat du calcul du volume prévu d'approvisionnement de Gazifère en GSR **pour 2023 de 3 768 891 m³ (142 805 GJ)**.

Par contre, utilisant les volumes réels et prévisionnels totaux de gaz de Gazifère (que nous ne remettons pas en question), nous avons calculé, comme il se doit, que son Plan aurait dû indiquer comme étant la prévision de son obligation d'achat de GSR :

- **Pour 2024, il devrait être de 3 879 10³m³** ou 147 000 GJ (soit 2% x [(193 104 + 193 309 + 195366) / 3].
- **Pour 2025, il devrait être de 9 752 10³m³** ou 370 000 GJ (soit 5% x [(193 309 + 195 366 + 196 470) / 3].
- **Pour 2026, il devrait être de 9 824 10³m³** ou 372 000 GJ (soit 5% x [(193 309 + 195 366 + 196 470) / 3].

RECOMMANDATION NO. 2-1-2**LA STRATÉGIE D'ACHAT DE GSR POUR L'ANNÉE 2023 DE GAZIFÈRE INC.**

Ce texte est confidentiel.

RECOMMANDATION NO. 2-3-1**LA STRATÉGIE D'ACHAT DES DROITS D'ÉMISSION ANNUELS ET LE TAUX ANNUEL**

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir la proposition de Gazifère de stratégie d'achat des droits d'émission annuels.

Le RTIEÉ et plusieurs groupe environnementalistes pensent que le prix du carbone s'alignera sur le taux fédéral à long terme afin d'arriver à une stratégie de Net Zéro. Ce texte est confidentiel.

RECOMMANDATION NO. 2-4-1**LE REVENU REQUIS DE GAZIFÈRE DONT SES DÉPENSES RELIÉES À LA PROMOTION DU GSR ET DES NOUVELLES INITIATIVES POUR VERDIR LE RÉSEAU**

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir le revenu requis par Gazifère et plus particulièrement toutes les dépenses reliées à la promotion du GSR et des nouvelles initiatives pour verdir le réseau.

RECOMMANDATION NO. 2-5-1**LES TARIFS ET L'INTERFINANCEMENT ENTRE LES CATÉGORIES TARIFAIRES**

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir la proposition de tarifs de Gazifère. Nous recommandons à Gazifère de poursuivre ses efforts, en cours depuis plusieurs années, afin de réduire l'interfinancement entre ses catégories de tarifs et plus particulièrement le tarif 9.

PRÉSENTATION

1 - Gazifère inc. a logé le 28 octobre 2022 sa 1^{ière} demande amendée [B-0025](#), au une 2^{ième} demande amendée [B-0079](#) le 7 octobre 2022, et une 3^{ième} demande amendée [B-0089](#) le 23 novembre 2022, le tout au présent Dossier R-4194-2022, aux fins de sa Phase 2 relative à la fixation de ses tarifs à compter du 1^{er} Janvier 2023 (année 2023).

2 - La Régie de l'énergie a rendu le 15 décembre 2022 sa [décision D-2022-152](#) acceptant les sujets présentés par les intervenants pour la présente Phase 2 de ce dossier R-4194-2022 sous réserve des commentaires présentés à la section 2.1 et 2.2 de cette décision.

3 - La présente constitue le mémoire Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ) en cette Phase 2 de ce dossier. Parmi les sujets énoncés, nous ne traitons toutefois que des aspects suivants de cette Phase 2:

- 1 - Le Plan d'approvisionnement - gaz de source renouvelable (GSR)
 - 1.1 L'obligation prévue d'achat de GSR par Gazifère en 2023, 2024, 2025 et 2026.
 - 1.2 La stratégie d'achat de GSR par Gazifère en 2023.
- 2 - Le plan global en efficacité énergétique (PGEÉ) 2023-2024 de gazifère inc.
- 3 - La stratégie d'achat des droits d'émission annuels et le taux annuel.
- 4 - Le revenu requis de gazifère dont ses dépenses reliées à la promotion du GSR et des nouvelles initiates pour verdir le réseau.
- 5 - Les tarifs et l'interfinancement entre les catégories tarifaires.

1

LE PLAN D'APPROVISIONNEMENT - GAZ DE SOURCE RENOUVELABLE (GSR)

4 - La stratégie de Gazifère inc. pour l'année 2023 d'achat en gaz de source renouvelable (GSR) [Nous utilisons cette expression au présent mémoire, de préférence à l'ancienne expression de « gaz naturel renouvelable (GNR) »] est présentée dans la pièce confidentielle **GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4122-2020, [Pièce B-0083, GI-22, Document 2 - Demande relative à la stratégie d'achat de GNR pour l'année 2022 \(sous pli confidentiel\)](#).

1.1 L'OBLIGATION PRÉVUE D'ACHAT DE GSR PAR GAZIFÈRE EN 2023, 2024, 2025 ET 2026

5 - Un plan d'approvisionnement constitue un exercice de planification basé sur des prévisions.

6 - Ainsi, le plan d'approvisionnement logé par Gazifère les prévisions de ses livraisons de gaz pour chacune des années 2023, 2024, 2025 et 2026.

La prévision de son obligation d'achat de GSR de Gazifère en 2023, 2024, 2025 et 2026 devrait donc être égale, pour chacune de ses années-témoins, à la moyenne de ses livraisons totales de gaz naturel (réelles ou prévues) des trois années antérieures à l'année-témoin, multipliée par le taux réglementaire applicable à cette année-témoin, appliquant ainsi la formule de calcul triennale de l'article 1 par. 1 du [Règlement concernant la quantité du gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur, RLRQ, chapitre R-6.01, r 4.3](#)).

Or, pour une raison que Gazifère n'explique toujours pas, celle-ci calcule la prévision de son obligation d'achat de GSR de 2024, 2025 et 2026 non pas en se basant la moyenne de ses livraisons totales de gaz naturel (réelles ou prévues) des trois années antérieures à ces année-témoin (données qui sont disponibles et inscrites par Gazifère dans son Plan) mais sur une hypothèse erronée et incompatible avec le propre plan de Gazifère (hypothèse erronée selon laquelle la prévision des ventes de certaines années, au lieu d'être celle du plan, supposerait que les ventes d'une année restent identiques à celles d'une année antérieure).

Ainsi, Gazifère dépose le **tableau contradictoire** suivant par lequel, d'une part, il prévoit les ventes de chacune des années 2023, 2024, 2025 et 2026 mais, en même temps omet d'utiliser ses propres prévisions de ventes totales pour établir la prévision de son obligation d'achat de GSR de ces mêmes années :

| | Approvisionnement gazier | | | 10 ³ m ³ |
|------------------------|--------------------------|----------------|----------------|--------------------------------|
| | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Résidentiel | 73 830 | 74 756 | 75 269 | 75 782 |
| Commercial | 83 243 | 84 837 | 85 928 | 87 019 |
| Industriel | 45 628 | 45 628 | 45 628 | 45 628 |
| | <u>202 701</u> | <u>205 221</u> | <u>206 825</u> | <u>208 429</u> |
| PGEÉ (1) - Résidentiel | 5 126 | 5 228 | 5 353 | 5 478 |
| PGEÉ (1) - Commercial | 4 266 | 4 627 | 5 002 | 5 377 |
| | <u>193 309</u> | <u>195 366</u> | <u>196 470</u> | <u>197 574</u> |
| Ventes totales | <u>193 309</u> | <u>195 366</u> | <u>196 470</u> | <u>197 574</u> |
| GNR (2) | 3 769 | 3 769 | 9 422 | 9 422 |
| Tarif 200 et Service T | <u>189 540</u> | <u>191 597</u> | <u>187 048</u> | <u>188 152</u> |

Note (1): Réduction de volumes provenant du Plan global en efficacité énergétique depuis son introduction en 2001.

Note (2): L'approvisionnement en GNR est primaire, le reste du volume d'approvisionnement de Gazifère provient du tarif 200 d'Enbridge Gas.

Source : **GAZIFÈRE**, Dossier R-4194-2022, Phase 2, [Pièce B-0018, GI-5, Doc.1](#), Plan d'approvisionnement, Page 4

7 - Certes, à sa [Pièce B-0093, GI-22, Doc. 3](#), Page 2, Gazifère calcule correctement la prévision de son obligation d'achat de GSR de 2023 :

*Suivant l'application de la formule expliquée ci-dessus, Gazifère doit donc livrer une quantité minimale de **3 768 891 m³ (142 805 GJ)**, laquelle représente environ 2 % de sa projection volumétrique pour l'année 2023:*

$$T \times [(LRA3 + LRA2 + LPA1) / 3]$$

$$0,02 \times [(188\ 195\ 1714 + 184\ 033\ 5825 + 193\ 104\ 8006) / 3]$$

[Souligné en caractère gras par nous]

8 - Par contre, pour les autres années 2024, 2025 et 2026, en réponse à notre demande 2.3.1 (**GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0117, GI-26, Doc. 4](#)), Gazifère confirme qu'elle n'utilise pas ses prévisions de vente de GN total pour établir sa prévision du volume de GSR requis pour les années 2024 à 2026, mais au contraire, pour un motif incompréhensible, le volume annuel de vente de la dernière des années réelles disponible.

(Gazifère invoque erronément que « le Règlement ne prévoit pas la méthode pour calculer les volumes futurs de GNR », un argument dont nous avons peine à saisir la raison d'être puisque le Règlement n'a pas à prévoir les ventes futures. Mais le plan d'approvisionnement de Gazifère, lui au contraire, doit prévoir les ventes futures de gaz et, sur la base de celles-ci, doit prévoir quelle sera son obligation annuelle d'achat de GSR, aux fins d'une meilleure planification de tels achats) :

QUESTION 2.3.1 DE RTIÉÉ À GAZIFÈRE INC. :

Quant au tableau de la référence i), SVP confirmer que le volume de GNR réglementairement requis pour 2025 devrait plutôt être de 9 752.41 103 m³ (soit 5% x (193 309 + 195 366 + 196 470) / 3).

RÉPONSE 2.3.1 DE GAZIFÈRE INC. AU RTIÉÉ :

Gazifère ne le confirme pas. De l'avis de Gazifère, la méthode pour calculer les volumes de GNR aux fins du plan d'approvisionnement devrait s'appuyer sur le Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur (c. Q-2, r. 4.3) (le « Règlement »). Pour l'année 2023, tel qu'indiqué à la pièce B-0093, GI22, document 3, Gazifère doit livrer 3 768 891 m³ de GNR en vertu dudit Règlement. **Étant donné que le Règlement ne prévoit pas la méthode pour calculer les volumes futurs de GNR et qu'il est impossible d'effectuer le calcul pour les années 2024 et suivantes considérant l'absence de données réelles, Gazifère a utilisé le résultat de l'année 2023, calculé conformément au Règlement, pour estimer les besoins des années 2024 à 2026. Gazifère préconise l'utilisation de cette méthode de calcul aux fins du plan d'approvisionnement.**

[Souligné en caractère gras par nous]

9 - À titre comparatif, Énergir, dans son propre plan d'approvisionnement, prévoit correctement ses achats requis de GSR à partir de la moyenne de ses ventes de gaz totales (réelles ou prévues) des trois années antérieures à l'année-témoin considérée. Voir le tableau suivant provenant de **ÉNERGIR**, Dossier R-4177-2021 Ph. 2, [Pièce B-0048, ÉNERGIR-H, Document 6](#), Page 3 :

CALCUL DE L'OBLIGATION DE GNR - 2023 À 2026

| Année | Volume annuel ¹ (10 ³ m ³) | GNR livré (10 ³ m ³) | Volume net (2022-2023) (10 ³ m ³) | Année | Volume annuel ¹ (10 ³ m ³) | GNR livré (10 ³ m ³) | Volume net (2023-2024) (10 ³ m ³) | Année | Volume annuel ¹ (10 ³ m ³) | GNR livré (10 ³ m ³) | Volume net (2024-2025) (10 ³ m ³) | Année | Volume annuel ¹ (10 ³ m ³) | GNR livré (10 ³ m ³) | Volume net (2025-2026) (10 ³ m ³) |
|-----------------------|---|--|---|--------------------|---|--|---|--------------------|---|--|---|--------------------|---|--|---|
| 1 2019-2020 (LRA3) | 5 860 423 | (4 874) | 5 855 549 | 2020-2021 (LRA3) | 6 093 363 | (5 109) | 6 088 254 | 2021-2022 (LRA3) | 6 163 833 | (10 630) | 6 153 203 | 2022-2023 (LRA3) | 6 193 087 | (40 000) | 6 153 087 |
| 2 2020-2021 (LRA2) | 6 093 363 | (5 109) | 6 088 254 | 2021-2022 (LRA2) | 6 163 833 | (10 630) | 6 153 203 | 2022-2023 (LRA2) | 6 193 087 | (40 000) | 6 153 087 | 2023-2024 (LRA2) | 6 168 409 | (94 937) | 6 073 473 |
| 3 2021-2022 (LPA1) | 6 109 989 | (66 590) | 6 043 399 | 2022-2023 (LPA1) | 6 193 087 | (40 000) | 6 153 087 | 2023-2024 (LPA1) | 6 168 409 | (94 937) | 6 073 473 | 2024-2025 (LPA1) | 6 301 920 | (120 000) | 6 181 920 |
| 4 Volume moyen 3 ans | 6 021 258 | (25 524) | 5 995 734 | Volume moyen 3 ans | 6 150 094 | (18 580) | 6 131 515 | Volume moyen 3 ans | 6 175 110 | (48 522) | 6 126 588 | Volume moyen 3 ans | 6 221 139 | (84 979) | 6 136 160 |
| 5 GNR à livrer | | | 59 957 | | | | 122 630 | | | | 122 532 | | | | 306 808 |

¹ Les volumes utilisés pour les années 2019-2020 et 2020-2021 sont ceux rapportés aux rapports annuels (R-4136-2020, B-0178, Énergie-9, Document 1 et R-4175-2021, B-0052, Énergie-9, Document 1). Les volumes utilisés pour l'année 2021-2022 pour l'obligation de l'année 2022-2023 sont ceux rapportés à la Cause tarifaire 2021-2022 (R-4151-2021, B-0064, Énergie-9, Document 5), alors que ceux pour l'obligation des années 2023-2024 et 2024-2025 sont ceux du 4.8 (Énergie-9, Document 2, Tableaux 23 et 14). Pour les années 2022-2023, 2023-2024 et 2024-2025, les volumes utilisés sont ceux présentés à l'annexe B de Énergie-9, Document 3. À noter que ces volumes excluent les volumes du tarif de réception.

10 - Utilisant les volumes réels et prévisionnels totaux de gaz de Gazifère (que nous ne remettons pas en question), nous avons donc calculé, comme il se doit, ce que son Plan aurait dû indiquer comme étant la prévision de son obligation d'achat de GSR :

- ❑ Pour 2024, il devrait être de $3\,879\,10^3\text{m}^3$ ou 147 000 GJ (soit $2\% \times [(193\,104 + 193\,309 + 195\,366) / 3]$).
- ❑ Pour 2025, il devrait être de $9\,752\,10^3\text{m}^3$ ou 370 000 GJ (soit $5\% \times [(193\,309 + 195\,366 + 196\,470) / 3]$).
- ❑ Pour 2026, il devrait être de $9\,824\,10^3\text{m}^3$ ou 372 000 GJ (soit $5\% \times [(193\,309 + 195\,366 + 196\,470) / 3]$).

11 - Pour l'ensemble de ces motifs, nous croyons que les volumes prévus de l'obligation d'achat de GSR par Gazifère pour 2024, 2025 et 2026 au tableau de la [Pièce B-0018, GI-5, Document 1](#), en page 4, devraient être révisés pour tenir compte des ventes totales de gaz établies par Gazifère elle-même (réelles et prévues), pour les trois années antérieures à chacune des années, tel que le fait correctement Énergir d'ailleurs dans son propre plan d'approvisionnement.

12 - Nous logeons donc la recommandation suivante :

RECOMMANDATION NO. 2-1-1

L'OBLIGATION PRÉVUE D'ACHAT DE GSR PAR GAZIFÈRE EN 2023, 2024, 2025 ET 2026

Nous invitons la Régie de l'énergie à statuer que les volumes prévus de l'obligation d'achat de GSR par Gazifère pour 2024, 2025 et 2026 au tableau de la [Pièce B-0018, GI-5, Document 1](#), en page 4, devraient être révisés pour tenir compte des ventes totales de gaz établies par Gazifère elle-même (réelles et prévues), pour les trois années antérieures à chacune des années, tel que le fait correctement Énergir d'ailleurs dans son propre plan d'approvisionnement.

Ainsi, nous sommes en accord avec le résultat du calcul du volume prévu d'approvisionnement de Gazifère en GSR **pour 2023 de 3 768 891 m³ (142 805 GJ)**.

Par contre, utilisant les volumes réels et prévisionnels totaux de gaz de Gazifère (que nous ne remettons pas en question), nous avons calculé, comme il se doit, que son Plan aurait dû indiquer comme étant la prévision de son obligation d'achat de GSR :

- Pour 2024, il devrait être de 3 879 10³m³** ou 147 000 GJ (soit 2% x [(193 104 + 193 309 + 195366) / 3].
- Pour 2025, il devrait être de 9 752 10³m³** ou 370 000 GJ (soit 5% x [(193 309 + 195 366 + 196 470) / 3].
- Pour 2026, il devrait être de 9 824 10³m³** ou 372 000 GJ (soit 5% x [(193 309 + 195 366 + 196 470) / 3].

1.2 LA STRATÉGIE D'ACHAT DE GSR POUR L'ANNÉE 2023 DE GAZIFÈRE INC.

13 - À la Pièce B-0094, GI-22, Document 3 - relative au Tarif GSR pour l'année 2023 (sous pli confidentiel), en

Ce texte est confidentiel.

14 - Ce texte est confidentiel.

15 - En effet, à la [Pièce B-0085, GI-22, Document 2.1 - Première proposition pour l'achat de GNR \(sous pli confidentiel\)](#), en Ce texte est confidentiel.

16 - Par ailleurs, à la [Pièce B-0094](#), [GI-22](#), [Document 3](#) - relative au Tarif GSR pour l'année 2023 (sous pli confidentiel), en **Ce texte est confidentiel.**

[Souligné en caractère gras par nous]

17 - **Ce texte est confidentiel.**

18 - **Ce texte est confidentiel.**

19 - Nous formulons donc la recommandation suivante:

RECOMMANDATION NO. 2-1-2
LA STRATÉGIE D'ACHAT DE GSR POUR L'ANNÉE 2023 DE GAZIFÈRE INC.

CE TEXTE EST CONFIDENTIEL.

LE PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (PGEÉ) 2023-2024 DE GAZIFÈRE INC.

20 - Dans son témoignage à la [Pièce B-0029, GI-6, Documents 1 - Témoignage de Julie-Christine Lacombe](#), Page 8, lignes 1 à 16, Madame Julie Christine Lacombe, témoin de Gazifère, introduit son nouveau *Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ) 2023-2024* visant un objectif d'économie de gaz naturel de l'ordre de 1 477 014 m³ en 2023-2024 et dont l'analyse de rentabilité tient dorénavant compte de bénéfices non énergétiques, dont un scénario Net Zéro 2050 en carbone :

*Oui. Le dossier tarifaire présente à la pièce GI-20, documents 1 et 2 un nouveau Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ) couvrant la période 2023-2024. Ce nouveau plan résulte d'un exercice collaboratif entre la firme Dunsky Expertise en énergie, et des ressources internes de Gazifère impliquées dans la réalisation du PGEÉ. Au-delà, d'une approche innovatrice pour son élaboration, le PGEÉ 2023-2024 comprend plusieurs nouveautés : **une offre de programmes mise à niveau, l'inclusion de bénéfices non énergétiques dans l'analyse de rentabilité via l'inclusion d'une valeur générique et une analyse de sensibilité qui prend en considération l'impact d'une valeur de réduction des émissions de GES cohérente avec l'atteinte d'un scénario Net Zéro 2050.** Sont également incluses, des propositions d'allègement en lien notamment avec le processus de préadmission et la révision des économies réelles en fin d'année. **Au terme de ces deux années, Gazifère prévoit avoir encouragé la réalisation d'économies nettes de gaz naturel de l'ordre de 1 477 014 m³. Ces projections d'économies permettront de contribuer encore davantage au Plan directeur en transition énergétique du gouvernement du Québec.** Gazifère a d'ailleurs pris soin de partager son offre de programmes avec le gouvernement afin d'offrir une meilleure appréciation des efforts à venir et de sa contribution aux cibles de réduction des GES.*

[Souligné en caractère gras par nous]

21 - Le tableau 15 ci-après (**GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0102, GI-20, Doc. 2](#), Page 88), présente les avantages importants des programmes d'économie d'énergie envisagés par Gazifère dans le cadre d'un Scénario net zéro carbone avec un TCTR passant de 1 765 815 \$ à 2 938 982 \$:

Tableau 15: Analyse de sensibilité - TCTR 2023 selon les scénarios

| Programme | Scénario Net Zéro | | Référence | |
|---|-------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|
| | TCTR (\$) | Ratio TCTR | TCTR (\$) | Ratio TCTR |
| Thermostat intelligent (R) | <u>101 285</u> | <u>1,7</u> | <u>89 179</u> | <u>1,6</u> |
| Équipements efficaces - total | <u>211 076</u> | <u>2,5</u> | <u>97 437</u> | <u>1,7</u> |
| Échangeur d'air avec récupération de chaleur (R) | <u>49 173</u> | <u>3,6</u> | <u>24 051</u> | <u>2,3</u> |
| Chauffe-eau à condensation sans réservoir (R) | <u>100 949</u> | <u>2,5</u> | <u>47 201</u> | <u>1,7</u> |
| Système de chauffage air & eau combiné (R) | <u>60 953</u> | <u>2,0</u> | <u>26 185</u> | <u>1,4</u> |
| Trousse de produits économiseur d'eau chaude (R) | <u>17 702</u> | <u>1,8</u> | <u>17 702</u> | <u>1,8</u> |
| SOUS-TOTAL RÉSIDENTIEL | <u>330 063</u> | <u>2,0</u> | <u>204 318</u> | <u>1,7</u> |
| Appui aux initiatives - Total | <u>254 811</u> | <u>1,8</u> | <u>134 254</u> | <u>1,4</u> |
| Étude de faisabilité (CI) | <u>(25 381)</u> | <u>0,0</u> | <u>-25 381</u> | <u>0,0</u> |
| Appui aux Initiatives - Aide à l'implantation (CI) | <u>280 192</u> | <u>2,0</u> | <u>159 635</u> | <u>1,6</u> |
| Équipements efficaces - total | <u>1 099 960</u> | <u>2,4</u> | <u>456 585</u> | <u>1,6</u> |
| Chaudières à condensation (CI) < 300 kBtu/h | <u>123 346</u> | <u>2,8</u> | <u>56 950</u> | <u>1,8</u> |
| Chaudières à condensation (CI) ≥ 300 kBtu/h | <u>673 895</u> | <u>2,4</u> | <u>271 160</u> | <u>1,6</u> |
| Chauffe-eau à condensation - sans réservoir (CI) | <u>165 243</u> | <u>2,3</u> | <u>53 983</u> | <u>1,4</u> |
| Chauffe-eau à condensation - accumulation (CI) | <u>88 192</u> | <u>2,0</u> | <u>45 937</u> | <u>1,5</u> |
| Chauffe-eau à condensation - modèle résidentiel (CI) | <u>28 812</u> | <u>3,0</u> | <u>15 007</u> | <u>2,0</u> |
| Rideau d'air (CI) | <u>20 471</u> | <u>2,8</u> | <u>13 547</u> | <u>2,2</u> |
| Thermostat intelligent (CI) | <u>101 247</u> | <u>8,1</u> | <u>73 173</u> | <u>6,1</u> |
| Enveloppe efficace – total | <u>92 680</u> | <u>3,1</u> | <u>45 107</u> | <u>2,0</u> |
| Remplacement fenêtres – prescriptif (CI) | <u>58 592</u> | <u>3,9</u> | <u>31 254</u> | <u>2,5</u> |
| Remplacement murs et toits - prescriptif (CI) | <u>34 087</u> | <u>2,4</u> | <u>13 853</u> | <u>1,6</u> |
| Équipements de cuisine commerciale - total | <u>34 873</u> | <u>1,7</u> | <u>26 979</u> | <u>1,7</u> |
| Lave-vaisselle ENERGY STAR (CI) | <u>15 265</u> | <u>2,0</u> | <u>11 720</u> | <u>1,8</u> |
| Cuiseur vapeur ENERGY STAR (CI) | <u>4 984</u> | <u>3,3</u> | <u>4 016</u> | <u>2,9</u> |
| Plaque chauffante ENERGY STAR (CI) | <u>(945)</u> | <u>0,8</u> | <u>-1 360</u> | <u>0,7</u> |
| Friteuse (CI) | <u>16 075</u> | <u>2,7</u> | <u>12 603</u> | <u>2,3</u> |
| Four (CI) | <u>(506)</u> | <u>0,9</u> | <u>441 699</u> | <u>5,7</u> |
| Pulvérisateur de pré-rinçage à faible débit (CI) | <u>14 401</u> | <u>2,0</u> | <u>14 401</u> | <u>2,0</u> |
| Combo - Hotte et Générateur Condensation (CI) | <u>627 247</u> | <u>4,9</u> | <u>427 297</u> | <u>3,7</u> |
| Volet Innovation (CI) | <u>0</u> | <u>inf</u> | <u>0</u> | <u>inf</u> |
| SOUS-TOTAL COMMERCIAL | <u>2 225 219</u> | <u>2,6</u> | <u>1 177 798</u> | <u>1,9</u> |
| Remplacement de purgeurs vapeur | <u>383 700</u> | <u>3,0</u> | <u>383 700</u> | <u>3,0</u> |
| SOUS-TOTAL INDUSTRIEL | <u>383 700</u> | <u>3,0</u> | <u>383 700</u> | <u>3,0</u> |
| TOTAL PORTEFEUILLE | <u>2 938 982</u> | <u>2,6</u> | <u>1 765 815</u> | <u>1,9</u> |

22 - Nous félicitons Gazifère pour cette approche qui devra, un jour ou l'autre, être généralisée auprès de tous les distributeurs assujettis à la Régie de l'énergie dans l'analyse de leurs programmes d'efficacité énergétique afin d'atteindre l'objectif de Net Zéro en 2050.

23 - Toutefois, en attendant, il ne faut pas perdre de vue le coût en \$/tCO₂ des PGEÉ.

Nous recommandons ainsi à la Régie de demander à Gazifère de présenter des mesures pour optimiser son coût global par tCO₂ économisé dans le cadre de son suivi du PGEÉ et ne pas compter uniquement sur l'ajout éventuelle des bénéfices reliés à l'atteinte de l'objectif Net Zéro dans l'évaluation des programmes.

En réponse à notre demande 2.2.1 (**GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0117, GI-26, Doc. 4](#)), Gazifère corrige notre calcul du coût des programmes pour 2023 :

QUESTION 2.2.1 DE RTIÉÉ À GAZIFÈRE INC. :

À partir des tableaux 1 et 2 de la référence (ii), nous avons calculé que les coûts des programmes proposés étaient de 59.94 \$/t CO₂ pour 2023 et 62.75 \$/t CO₂ pour 2024. Veuillez le confirmer. Veuillez aussi confirmer la durée de vie estimée de chacun des programmes. Comment ces coûts se comparent-ils au tableau 14 de la référence ii)?

RÉPONSE 2.3.1 DE GAZIFÈRE INC. AU RTIÉÉ :

*La division du budget total du PGEÉ par la réduction totale des gaz à effet de serre sur la durée de vie des mesures présentées à la pièce B-0064 correspondent aux valeurs mentionnées dans la question. **Il est à noter que certaines données pour l'année 2023 ont été mises à jour à la pièce B-0102, ce qui fait en sorte que le coût pour l'année 2023 est de 58.57\$/ t CO₂ et non pas 59.94 \$/t CO₂. La durée de vie estimée de chacune des mesures est présentée dans chaque fiche ainsi qu'au tableau 6 de la pièce B-0102.***

[Souligné en caractère gras par nous]

24 - Le coût du PGEÉ de Gazifère pour l'année 2023 sera donc de 58.57 \$/tCO₂.

Nous comprenons aussi, à partir des tableaux 1 et 2 mis à jour (**GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0102, GI-20, Doc. 2](#)), que les économies nettes de gaz naturel de l'ordre de 1 477 014 m³, annoncées par Madame Julie Christine Lacombe pour 2023, doivent déjà être revues à la hausse à 1 527 833 m³ :

Tableau 1: Économies du PGEÉ 2023-2024

| Gains énergétiques et environnementaux | PGEÉ 2023 | PGEÉ 2024 |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
| Économie annuelle de gaz naturel | 740 659 m ³ | 787 174 m ³ |
| Économie totale de gaz naturel (durée de vie) | 9 122 443 m ³ | 9 541 273 m ³ |
| Réduction annuelle de gaz à effet de serre | 1 400 tonnes e-CO ₂ | 1 488 tonnes e-CO ₂ |
| Réduction totale de gaz à effet de serre (durée de vie) | 17 241 tonnes e-CO ₂ | 18 033 tonnes e-CO ₂ |

Tableau 2 : Coût du PGEÉ 2023-2024

| Budget | PGEÉ 2023 | PGEÉ 2024 |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|
| Aides financières | \$758 690 | \$807 192 |
| Autres frais | \$12 300 | \$19 600 |
| Évaluation des programmes | \$32 700 | \$47 220 |
| Budget de gestion (tronc commun) | \$206 200 | \$257 108 |
| Total | \$1 009 890 | \$1 131 120 |

25 - À partir des tableaux 1 et 3 (ÉNERGIR INC. Dossier R-4177-2021, [Pièce B-0051, Energir-J, Doc. 2](#)), nous pouvons aussi calculer un coût du PGÉE d'Énergir pour l'année 2023 de (54 160 331 \$ / 42 663 200 M³) x 529.09 M³/tCO₂ / 12.315 années = 33.83\$/tCO₂ (en assumant une durée de vie équivalente) :

Tableau 1 :
Budget 2022-2023 du PGÉE¹¹

| Programme/volet | Budget demandé au dossier R-4043-2018 2022-2023 * | | | Ajustements proposés 2022-2023 | | | Budget global du PGÉE 2022-2023 | | |
|--|---|------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|------------------------------------|------------------|------------------------------------|------------------------------------|-------------------|
| | Aides financières (\$) | Dépenses d'exploitation (\$) | Total (\$) | Aides financières (\$) | Dépenses d'exploitation (\$) | Total (\$) | Aides financières (\$) | Dépenses d'exploitation (\$) | Total (\$) |
| Appareils efficaces - résidentiel (Sous-total) | 1 273 500 | 344 433 | 1 617 933 | -141 750 | 0 | -141 750 | 1 131 750 | 344 433 | 1 476 183 |
| Thermostats électroniques programmables | 32 500 | 67 594 | 100 094 | -32 500 | -67 594 | -100 094 | 0 | 0 | 0 |
| Thermostats intelligents | 240 000 | 124 789 | 364 789 | 130 000 | 67 594 | 197 594 | 370 000 | 192 383 | 562 383 |
| Chaudières efficaces | 585 000 | 50 683 | 635 683 | 0 | 0 | 0 | 585 000 | 50 683 | 635 683 |
| Chauffe-eau sans réservoir à condensation | 56 000 | 50 683 | 106 683 | -42 875 | 0 | -42 875 | 13 125 | 50 683 | 63 808 |
| Combo à condensation - efficace standard | 120 000 | 21 721 | 141 721 | -49 875 | 0 | -49 875 | 70 125 | 21 721 | 91 846 |
| Combo à condensation - haute efficacité (projet pilote) | 240 000 | 28 962 | 268 962 | -146 500 | 0 | -146 500 | 93 500 | 28 962 | 122 462 |
| Soutien MFR (Sous-total) | 95 761 | 180 967 | 275 827 | 0 | 0 | 0 | 95 761 | 180 967 | 275 827 |
| Supplément ménages à faible revenu - résidentiel | 4 295 | 86 083 | 90 378 | 0 | 0 | 0 | 4 295 | 86 083 | 90 378 |
| Supplément ménages à faible revenu - CII | 91 466 | 93 983 | 185 449 | 0 | 0 | 0 | 91 466 | 93 983 | 185 449 |
| Appareils efficaces - affaires (Sous-total) | 7 344 058 | 567 283 | 7 911 341 | 89 250 | 0 | 89 250 | 7 433 308 | 567 283 | 8 000 591 |
| Chaudières à efficacité intermédiaire ** | 397 776 | 97 383 | 495 159 | 0 | 0 | 0 | 397 776 | 97 383 | 495 159 |
| Thermostats intelligents - petits clients Affaires (projet pilote) | 50 000 | 58 283 | 108 283 | 0 | 0 | 0 | 50 000 | 58 283 | 108 283 |
| Chaudières à condensation | 4 218 871 | 98 283 | 4 317 155 | 0 | 0 | 0 | 4 218 871 | 98 283 | 4 317 155 |
| Chauffe-eau à condensation *** | 1 202 680 | 97 083 | 1 299 764 | 0 | 0 | 0 | 1 202 680 | 97 083 | 1 299 764 |
| Infrarouge | 375 000 | 59 583 | 434 583 | 0 | 0 | 0 | 375 000 | 59 583 | 434 583 |
| Hottes à débit variable | 385 731 | 97 083 | 482 814 | 0 | 0 | 0 | 385 731 | 97 083 | 482 814 |
| Aerothermes à condensation | 714 000 | 59 583 | 773 583 | 89 250 | 0 | 89 250 | 803 250 | 59 583 | 862 833 |
| Construction et rénovation efficaces (Sous-total) | 5 303 431 | 577 078 | 5 880 509 | 306 413 | 0 | 306 413 | 5 609 844 | 577 078 | 6 186 922 |
| Rénovation | 1 019 296 | 214 739 | 1 234 035 | 197 513 | 0 | 197 513 | 1 216 809 | 214 739 | 1 431 548 |
| Nouvelle construction efficace | 4 284 135 | 362 339 | 4 646 474 | 108 900 | 0 | 108 900 | 4 393 035 | 362 339 | 4 755 374 |
| Diagnostique et mise en œuvre efficaces (Sous-total) | 11 035 432 | 1 924 636 | 12 960 068 | 9 026 906 | 0 | 9 026 906 | 20 062 338 | 1 924 636 | 21 986 975 |
| Étude et implantation CII | 3 206 627 | 594 318 | 3 800 945 | 732 704 | 0 | 732 704 | 3 939 331 | 594 318 | 4 533 649 |
| Étude de faisabilité | 504 854 | 272 139 | 776 993 | 0 | 0 | 0 | 504 854 | 272 139 | 776 993 |
| Encouragement à l'implantation | 2 701 773 | 322 179 | 3 023 952 | 732 704 | 0 | 732 704 | 3 434 477 | 322 179 | 3 756 656 |
| Remise au point des systèmes mécaniques | 819 322 | 281 039 | 1 100 361 | 111 647 | 0 | 111 647 | 930 969 | 281 039 | 1 212 008 |
| Étude et implantation VGE | 6 159 146 | 883 296 | 7 042 442 | 8 182 555 | 0 | 8 182 555 | 14 341 701 | 883 296 | 15 224 997 |
| Étude de faisabilité | 629 404 | 268 539 | 897 943 | 0 | 0 | 0 | 629 404 | 268 539 | 897 943 |
| Encouragement à l'implantation (secteur industriel) | 3 827 364 | 315 144 | 4 142 508 | 3 283 944 | 0 | 3 283 944 | 7 111 308 | 315 144 | 7 426 452 |
| Encouragement à l'implantation (secteur institutionnel) | 1 702 378 | 299 613 | 2 001 991 | 4 898 611 | 0 | 4 898 611 | 6 600 990 | 299 613 | 6 900 603 |
| SGE industriel (pilote) | 850 337 | 165 983 | 1 016 320 | 0 | 0 | 0 | 850 337 | 165 983 | 1 016 320 |
| Énergie renouvelable (Sous-total) | 2 613 088 | 197 639 | 2 810 727 | 0 | 0 | 0 | 2 048 096 | 197 639 | 2 245 735 |
| Pré-Chauffage solaire - air pour le chauffage de l'espace | 2 048 096 | 154 906 | 2 203 002 | 0 | 0 | 0 | 2 048 096 | 154 906 | 2 203 002 |
| Pré-Chauffage solaire - procédés et eau (projet pilote) | 564 992 | 42 733 | 607 725 | 0 | 0 | 0 | 564 992 | 42 733 | 607 725 |
| Innovation efficace (Sous-total) | 1 125 000 | 170 067 | 1 295 067 | 0 | 0 | 0 | 1 125 000 | 170 067 | 1 295 067 |
| Innovation | 1 125 000 | 170 067 | 1 295 067 | 0 | 0 | 0 | 1 125 000 | 170 067 | 1 295 067 |
| Sensibilisation (Sous-total) | 0 | 630 917 | 630 917 | 0 | 0 | 0 | 0 | 630 917 | 630 917 |
| Sensibilisation Résidentiel | 0 | 139 917 | 139 917 | 0 | 0 | 0 | 0 | 139 917 | 139 917 |
| Sensibilisation CII | 0 | 335 500 | 335 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 335 500 | 335 500 |
| Sensibilisation VGE | 0 | 155 500 | 155 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 155 500 | 155 500 |
| TOTAL | 28 790 270 | 4 592 120 | 33 382 390 | 9 280 819 | 0 | 9 280 819 | 38 071 089 | 4 592 120 | 42 663 209 |

* Les budgets prévus pour l'année 2022-2023 pour les programmes et volets du PGÉE sont présentés à l'Annexe de la pièce C-Énergir-0037, R-4043-2018.

** Énergir ne dispose pas de l'information demandée par la Régie dans sa décision D-2019-088 (para. 137) compte tenu que les prévisions n'ont pas été établies en fonction des types d'appareils exigés par cette dernière.

*** Énergir ne dispose pas de l'information demandée par la Régie dans sa décision D-2019-088 (para. 138) compte tenu que les prévisions n'ont pas été établies en fonction des types d'appareils exigés par cette dernière.

Tableau 3 :
Économies nettes 2022-2023 du PGEÉ (m³)¹⁸

| Programme/volet | R-4043-2018* (A) | Impact des ajustements proposés | | | | Impact total (B) | Total (= A + B) |
|--|---------------------|---------------------------------|------------------|----------------|-------------|---------------------|--------------------|
| | | CT 2020 | CT 2021 | CT 2022 | CT 2023 | | |
| Appareils efficaces - résidentiel (Sous-total) | 645 966 | 0 | -8 598 | -82 085 | 0 | -90 683 | 555 283 |
| Thermostats électroniques programmables | 54 066 | 0 | -54 066 | 0 | 0 | -54 066 | 0 |
| Thermostats intelligents | 133 464 | 0 | 45 468 | 0 | 0 | 45 468 | 178 932 |
| Chaudières efficaces | 305 457 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 305 457 |
| Chauffe-eau sans réservoir à condensation | 15 622 | 0 | 0 | -1 506 | 0 | -1 506 | 14 116 |
| Combo à condensation - efficace standard | 50 200 | 0 | 0 | -23 022 | 0 | -23 022 | 27 178 |
| Combo à condensation - haute efficacité (projet pilote) | 87 157 | 0 | 0 | -57 557 | 0 | -57 557 | 29 600 |
| Soutien MFR (Sous-total) | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| Supplément ménages à faible revenu - résidentiel | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| Supplément ménages à faible revenu - CII | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| Appareils efficaces - affaires (Sous-total) | 7 571 674 | 0 | 0 | 22 512 | 0 | 22 512 | 7 594 185 |
| Chaudières à efficacité intermédiaire ** | 481 478 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 481 478 |
| Thermostats intelligents - petits clients Affaires (projet pilote) | 166 250 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 166 250 |
| Chaudières à condensation | 4 341 449 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 341 449 |
| Chauffe-eau à condensation *** | 1 158 281 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 158 281 |
| Infrarouge | 726 331 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 726 331 |
| Hottes à débit variable | 330 065 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 330 065 |
| Aérothermes à condensation | 367 819 | 0 | 0 | 22 512 | 0 | 22 512 | 390 331 |
| Construction et rénovation efficaces (Sous-total) | 3 385 292 | 81 283 | 0 | 0 | 0 | 81 283 | 3 466 575 |
| Rénovation | 1 076 997 | 81 283 | 0 | 0 | 0 | 81 283 | 1 158 280 |
| Nouvelle construction efficace | 2 308 295 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 308 295 |
| Diagnostics et mise en œuvre efficaces (Sous-total) | 37 209 924 | 0 | 3 683 004 | 0 | 0 | 3 683 004 | 40 892 928 |
| Étude et implantation CII | 9 197 723 | 0 | 3 406 613 | 0 | 0 | 3 406 613 | 12 604 336 |
| Étude de faisabilité | 155 226 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 155 226 |
| Encouragement à l'implantation | 9 042 497 | 0 | 3 406 613 | 0 | 0 | 3 406 613 | 12 449 110 |
| Remise au point des systèmes mécaniques | 1 206 547 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 206 547 |
| Étude et implantation VGE | 26 202 288 | 0 | 276 391 | 0 | 0 | 276 391 | 26 478 678 |
| Étude de faisabilité | 1 360 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 360 500 |
| Encouragement à l'implantation (secteur industriel) | 18 473 080 | 0 | 2 616 272 | 0 | 0 | 2 616 272 | 21 089 352 |
| Encouragement à l'implantation (secteur institutionnel) | 6 368 708 | 0 | -2 339 882 | 0 | 0 | -2 339 882 | 4 028 826 |
| SGE industriel (projet pilote) | 603 366 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 603 366 |
| Énergie renouvelable (Sous-total) | 1 291 359 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 291 359 |
| Pré-Chauffage solaire - air pour le chauffage de l'espace | 1 012 147 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 012 147 |
| Pré-Chauffage solaire - procédés et eau (projet pilote) | 279 213 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 279 213 |
| Innovation efficace (Sous-total) | 360 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 360 000 |
| Innovation | 360 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 360 000 |
| Sensibilisation (Sous-total) | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| Sensibilisation Résidentiel | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| Sensibilisation CII | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| Sensibilisation VGE | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. | S.O. |
| TOTAL | 50 464 216 | 81 283 | 3 674 406 | -59 574 | 0 | 3 696 115 | 54 160 331 |

* Les économies prévues pour l'année 2022-2023 pour les programmes et volets du PGEÉ-sont présentés à l'Annexe de la pièce C-Énergir-0037, R-4043-2018.

** Énergir ne dispose pas de l'information demandée par la Régie dans sa décision D-2019-088 (para. 137) compte tenu que les prévisions n'ont pas été établies en fonction des types d'appareils exigés par cette dernière.

*** Énergir ne dispose pas de l'information demandée par la Régie dans sa décision D-2019-088 (para. 138) compte tenu que les prévisions n'ont pas été établies en fonction des types d'appareils exigés par cette dernière.

26 - Il semble donc que le coût des programmes du PGEÉ par t/CO₂ économisé soit toujours plus important pour Gazifère.

Dans son témoignage, à la [Pièce B-0029, GI-6, Documents 1 - Témoignage de Julie-Christine Lacombe](#), Page 5, lignes 4 à 11, Madame Julie Christine Lacombe, témoin de Gazifère, nous indique que Gazifère doit actualiser son offre en efficacité énergétique, et qu'elle devra adapter ses pratiques opérationnelles et que ceci passera nécessairement une certaine réorganisation et une évolution sur le plan des effectifs et des tâches assignées aux différentes ressources de l'entreprise:

Agir en ce sens est au bénéfice de la clientèle et de la société et implique nécessairement une certaine réorganisation et une évolution sur le plan des effectifs et des tâches assignées aux différentes ressources de l'entreprise. Gazifère doit actualiser son offre en efficacité énergétique, adapter ses pratiques opérationnelles, ajuster son approche à l'égard du marché du carbone, démarcher les opportunités de distribution et d'injection de gaz de sources renouvelables, évaluer l'opportunité de mettre en place une offre favorisant le recours à la biénergie, contribuer à la conversion des énergies polluantes, etc..

[Souligné en caractère gras par nous]

27 - Nous partageons cette vision de Gazifère et l'invitons à continuer à ainsi actualiser ses programmes d'efficacité énergétique en essayant de réduire son coût prévu pour les prochaines années par tCO₂ économisé.

Nous l'invitons à ne pas attendre qu'une approche Net Zéro augmente par elle-même la rentabilité des programmes de PGEÉ. Son consultant Dunsky pourrait probablement suggérer des mesures dans ce sens.

28 - Nous avons aussi noté que [la grille de tarif pour le programme de location d'appareils proposé par Gazifère](#) pour sa clientèle résidentielle mentionne un avantage important du prix total de location de chauffe-eau sans réservoir par rapport à la location de chauffe-eau muni d'un réservoir conventionnel :

Des questions? 819 771-8321 | Contactez-nous | A A A

À propos | Carrières | Blogue | Espace client | ENGLISH

Gazifère
Une société ENBRIDGE

ACCUEIL | VOTRE COMPTE | CLIENT RÉSIDENTIEL | CLIENT COMMERCIAL | OFFRE DE CONVERSION | MUNICIPALITÉ DE CHELSEA

Recherche

Les tarifs tout inclus

Accueil > Appareils disponibles en location > Les avantages de la location > Les tarifs tout inclus

Location d'appareils

LES AVANTAGES DE LA LOCATION

APPAREILS DISPONIBLES EN LOCATION

Appareils de chauffage

Chauffe-eau

Appréciez la tranquillité d'esprit

Découvrez notre programme de location

| CHAUFFE-EAU* | TARIF MENSUEL | PLAN DE SERVICE | VALEUR DE L'ÉQUIPEMENT | VALEUR DE L'INSTALLATION (À partir de) |
|---|----------------------|-----------------|------------------------|--|
| CHAUFFE-EAU AVEC RÉSERVOIR CONVENTIONNEL | | | | |
| GAZ CV 40 gallons | 15,29 \$ | Inclus | 700 \$ | 415 \$ |
| GAZ CV 50 gallons | 15,79 \$ | Inclus | 800 \$ | 415 \$ |
| GAZ CV 60 gallons | 18,59 \$ | Inclus | 951 \$ | 415 \$ |
| CHAUFFE-EAU AVEC RÉSERVOIR À ÉVACUATION FORCÉE | | | | |
| GAZ EF 40 gallons | 22,99 \$ | Inclus | 1 140 \$ | 588 \$ |
| GAZ EF 50 gallons | 22,99 \$ | Inclus | 1 250 \$ | 588 \$ |
| GAZ EF 60 gallons | 22,99 \$ | Inclus | 1 950 \$ | 588 \$ |
| GAZ EF 75 gallons | 29,59 \$ | Inclus | 2 525 \$ | 588 \$ |
| CHAUFFE-EAU AVEC RÉSERVOIR À ÉVACUATION FORCÉE DIRECTE | | | | |
| GAZ PDV 50 gallons 2po | 29,59 \$ | Inclus | 2 700 \$ | 588 \$ |
| GAZ PDV 50 gallons 3po | 29,59 \$ | Inclus | 2 700 \$ | 588 \$ |
| CHAUFFE-EAU SANS RÉSERVOIR | | | | |
| Chauffe-eau sans réservoir | À partir de 29,99 \$ | Inclus | 3 600 \$ | 520 \$ |
| APPAREIL DE CHAUFFAGE* | TARIF MENSUEL | PLAN DE SERVICE | VALEUR DE L'ÉQUIPEMENT | VALEUR DE L'INSTALLATION (À partir de) |
| Appareil de chauffage 2 stages (96%) | À partir de 46,95 \$ | Inclus | (À partir de) 2 300 \$ | 945 \$ |
| Chaudière M090SN | ** | Inclus | 4 234 \$ | ** |
| Chaudière M120SN | ** | Inclus | 4 253 \$ | ** |
| Chaudière M160SN | ** | Inclus | 4 675 \$ | ** |
| SYSTÈME COMBO* | TARIF MENSUEL | PLAN DE SERVICE | VALEUR DE L'ÉQUIPEMENT | VALEUR DE L'INSTALLATION (À partir de) |
| Ventilo-convecteur et chauffe-eau sans réservoir combinés | À partir de 64,98 \$ | Inclus | 4 990 \$ | 1 465 \$ |
| Chaudière Rinnai série M160CN | ** | Inclus | 5 261 \$ | ** |

Ainsi, si l'on compare le coût total de location d'un chauffe-eau sans réservoir (plus efficace) avec celui d'un chauffe-eau avec réservoir traditionnel de 40 gallons selon leur durée de vie, l'on constate un ratio coût de total location / coût de l'équipement deux fois plus avantageux pour un système sans réservoir :

- ❑ 29.99 \$/mois x 12mois x 18 ans = 6 477,84 \$ pour un chauffe-eau sans réservoir d'une valeur de 3 600 \$ ou un ratio coût de total location / coût de l'équipement de 1,8)

- ❑ par rapport à 15.29 \$/mois x 12mois x 12 ans = 3 346,62\$ pour un chauffe-eau avec réservoir traditionnel de 40 gallons d'une valeur de 951 \$ ou un ratio coût de total location / coût de l'équipement de 3.5).

Nous espérons vivement que cet avantage (plus important que le \$500 de subvention à l'achat offert par Gazifère) sera utilisé pour inciter à l'installation ce type qu'équipement plus efficace, entre autres dans la section qui explique [les avantages de location vs achat d'équipement au gaz vs électricité](#) :



Gazifère
 Une société ENBRIDGE

ACCUEIL | VOTRE COMPTE | CLIENT RÉSIDENTIEL | CLIENT COMMERCIAL | OFFRE DE CONVERSION | MUNICIPALITÉ DE CHELSEA

Recherche

Acheter ou louer un chauffe-eau

Accueil > Blogue > Appareils à gaz naturel > Acheter ou louer un chauffe-eau

Catégories

- Appareils à gaz naturel (10)
- Chauffage (6)
- Non classifié(e) (17)
- Nouveaux quartiers branchés (2)
- Témoignage (3)
- Transition Énergétique (5)

Articles récents

Gazifère appuie la modification du Règlement concernant la quantité de gaz naturel renouvelable devant être livrée par un distributeur

La transition énergétique, une expression tendance?

Prenez en main vos frais énergétiques en 4 étapes

Appréciez la tranquillité d'esprit

Découvrez notre programme de location

Acheter ou louer un chauffe-eau?

ACHETER OU LOUER UN CHAUFFE-EAU

Si vous avez récemment remarqué une légère coloration brunâtre à votre eau chaude, l'ai une mauvaise nouvelle pour vous! Ceci est le signe que votre chauffe-eau est arrivé à la fin de sa vie utile. Avant qu'une fuite du réservoir ne survienne ou que l'appareil ne cesse carrément de fonctionner, il est temps de planifier son remplacement. Généralement, les chauffe-eau électriques ont une durée de vie entre 10 et 12 ans. Les chauffe-eau à gaz naturel ont, quant à eux, une durée de vie de 12 à 15 ans.

Le remplacement d'un chauffe-eau est très souvent une dépense imprévue et passablement importante. Faut-il acheter ou louer votre nouveau chauffe-eau? La réponse dépend de plusieurs éléments.

Dépendamment de la grosseur du réservoir de l'appareil choisi, l'achat et l'installation d'un chauffe-eau électrique peuvent coûter de 800 à 1000 \$ et de 1200 à 1500 \$ pour un appareil à gaz naturel. Disposez-vous de cette somme? Prévoyez-vous vivre dans votre maison encore plusieurs années? Si la réponse à ces deux questions est oui, l'achat de votre chauffe-eau sera probablement l'option la plus économique à long terme. En choisissant cette option, il faudra aussi prévoir d'éventuels frais de réparation et d'entretien de l'appareil une fois la garantie du manufacturier terminée.

Si vous prévoyez déménager dans quelques années et souhaitez éviter un tel investissement, ou encore, si pour vous l'assurance de savoir que les réparations et l'entretien de votre chauffe-eau seront totalement pris en charge par une entreprise de location, pour vous, la location pourrait être l'option à privilégier.

Les contrats de **location de chauffe-eau** sont généralement d'une durée déterminée, vous garantissant par le fait même que la mensualité de location sera la même pour toute la durée du contrat. Lors de la revente de votre maison, votre contrat de location pourra être transféré au nouveau propriétaire de votre maison.

Pourquoi opter pour la location d'un chauffe-eau à gaz naturel?

Dans une maison dotée d'une **foamasse** au gaz naturel, il est très fréquent d'y retrouver également un chauffe-eau au gaz naturel. Ce choix pour le gaz naturel est généralement basé sur deux excellentes raisons; d'abord, les coûts d'utilisation du gaz naturel sont moins élevés que ceux de l'électricité (même au Québec), et ensuite, la capacité de se remplir à nouveau d'eau chaude d'un chauffe-eau à gaz naturel, appelée capacité de récupération, est beaucoup plus rapide que pour les chauffe-eau électriques.

Cette capacité de récupération des chauffe-eau à gaz naturel vous évitera de devoir opter pour un réservoir plus gros en prévision des heures de pointe de consommation d'eau chaude. Sachez que plus un réservoir est grand, plus les coûts de fonctionnement sont élevés et plus grandes sont les pertes à vide. Dans votre réflexion entourant le remplacement de votre chauffe-eau, gardez en tête les avantages liés à chacune des sources d'énergie. Des avantages qui pourront faire une réelle différence sur vos factures d'énergie.

29 - Nous formulons ainsi la recommandation suivante:

RECOMMANDATION NO. 2-2-1

ACTUALISATION DES PROGRAMMES D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE ET PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (PGEÉ) 2023-2024

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir la proposition de Gazifère de PGEÉ 2023-2024.

Gazifère présente les avantages importants des programmes d'économie d'énergie envisagés dans le cadre d'un Scénario net zéro carbone avec un TCTR passant de 1 765 815 \$ à 2 938 982 \$.

Nous félicitons Gazifère pour cette approche qui devra, un jour ou l'autre, être généralisée auprès de tous les distributeurs assujettis à la Régie de l'énergie dans l'analyse de leurs programmes d'efficacité énergétique afin d'atteindre l'objectif de Net Zéro en 2050. Toutefois, en attendant, il ne faut pas perdre de vue le coût en \$/tCO₂ des PGEÉ. Nous recommandons ainsi à la Régie de demander à Gazifère de présenter des mesures pour optimiser son coût global par tCO₂ économisé dans le cadre de son suivi du PGEÉ et ne pas compter uniquement sur l'ajout éventuelle des bénéfices reliés à l'atteinte de l'objectif Net Zéro dans l'évaluation des programmes.

Nous invitons aussi Gazifère à **mieux publiciser** les avantages de location de certains équipements plus efficaces tels que les chauffe-eaux sans réservoir.

3

LA STRATÉGIE D'ACHAT DES DROITS D'ÉMISSION ANNUELS ET LE TAUX ANNUEL

30 - Dans son témoignage à la [Pièce B-0029, GI-6, Documents 1 - Témoignage de Julie-Christine Lacombe](#), Page 8, lignes 29 à 30, et Page 9, lignes 1 à 2, Madame Julie Christine Lacombe, témoin de Gazifère, introduit les objectifs de la nouvelle stratégie de système de plafonnement et d'échanges de droits d'émissions (SPEDE) :

*Gazifère présente aussi à la pièce GI-17, document 1 une nouvelle stratégie de conformité au Système de plafonnement et d'échanges de droits d'émissions (SPEDE). **Cette stratégie, bien que nouvelle, demeure motivée par l'ambition de satisfaire aux obligations liées au marché du carbone, au meilleur coût possible pour la clientèle.***

[Souligné en caractère gras par nous]

31 - Le gouvernement du Québec a publié [en avril 2022 dans le cadre du plan de mise en œuvre 2022-2027 du plan pour une économie verte 2030, une analyse d'impact sur les émissions de GES et sur l'économie](#). Cette analyse présente un scénario de référence de prix des droits d'émission du SPEDE atteignant seulement 97\$ la tonne en 2030.

32 - Plusieurs groupes environnementaux et spécialistes, dont le RTIEÉ, jugent ce scénario comme irréaliste et insuffisant, surtout pour l'atteinte d'un objectif Net Zéro. Ainsi dans l'article de la Presse, « [Prix du carbone en 2030 Québec met la barre bien moins haut qu'Ottawa](#) » du 28 avril 2023, plusieurs groupes ont dénoncé les résultats de cette analyse :

Prix du carbone en 2030

Québec met la barre bien moins haut qu'Ottawa



PHOTO ALAIN ROBERGE, ARCHIVES LA PRESSE

Le marché du carbone est un système plutôt complexe qui impose un plafond d'émissions de gaz à effet de serre (GES) au secteur industriel et aux distributeurs de carburant.

(Québec) Le prix du carbone au Québec devrait atteindre 97 \$ en 2030 selon les prévisions du ministère de l'Environnement, un prix trop peu élevé pour lui permettre d'atteindre sa cible climatique, et beaucoup moins important que les 170 \$ que compte faire payer Ottawa au même moment.

Mis à jour le 28 avr. 2022

CHARLES LECAVALIER
LA PRESSE

Dans la mise à jour de son Plan pour une économie verte présentée jeudi, le ministre Benoît Charette estime qu'il parvient à atteindre 51 % de l'objectif de réduction de 37,5 % des émissions de GES de 2030 par rapport à 1990.

« Cette estimation repose sur un ensemble d'hypothèses, dont un prix des droits d'émission du SPEDE [le marché du carbone] atteignant 97 \$ la tonne en 2030, lequel est cohérent avec les prévisions du secteur privé », précise-t-on dans un document remis aux médias.

C'est bien moins que dans le système fédéral, où la tonne de carbone coûtera 170 \$ dans les provinces où il s'appliquera en 2030. Selon Pierre-Olivier Pineau, professeur à HEC Montréal et spécialiste du secteur de l'énergie, c'est la démonstration que le marché du carbone « ne fonctionne pas comme il le devrait ».

« Ce marché devrait être une contrainte, et ce n'est pas une contrainte. Le prix devrait être beaucoup plus élevé que ça. Il devra y avoir des négociations à venir entre Québec et Ottawa parce que ça ne pourra pas fonctionner avec une telle différence de prix », croit M. Pineau.

22,5 cents le litre

Le marché du carbone est un système plutôt complexe qui impose un plafond d'émissions de gaz à effet de serre (GES) au secteur industriel et aux distributeurs de carburant – gaz naturel, propane et essence, par exemple. Le principe de base : taxer les pollueurs. À 97 \$, le prix de la tonne de carbone équivaut à une taxe de 22,5 cents le litre d'essence pour les automobilistes. Aux dernières enchères, le prix de vente était de 37,14 \$ la tonne.

Mais il existe plusieurs mécanismes, comme des allocations gratuites, pour réduire la facture des industriels. De l'avis de M. Pineau, le prix de 97 \$ est trop bas pour permettre d'atteindre la cible du Québec, et le « plafond d'émissions » est fortement atténué par la grande quantité de droits d'émissions disponibles.

Du côté du cabinet de M. Charette, on réplique qu'on ne peut pas comparer le système fédéral et le système provincial : « 97 \$ dans un marché du carbone ne peuvent pas être comparés à 170 \$ dans un système de taxe carbone », explique la directrice des communications Émilie Toussaint. Les sommes engrangées par le marché du carbone québécois sont réinvesties dans la lutte contre les changements climatiques ; c'est ainsi que M. Charette finance en grande partie son plan de 7,6 milliards sur cinq ans, soit 1 milliard de plus par rapport à son plan précédent.

Malgré cela, le Québec n'arrive qu'à 51 % de sa cible de - 37,5 %.

Dans le secteur des transports, le gouvernement hausse sa cible de véhicules électriques sur la route en 2030. Québec resserrera sa norme zéro émission et forcera les concessionnaires automobiles à offrir un peu plus de véhicules électriques au Québec d'ici 2030. La cible du gouvernement Legault était de 1,5 million de véhicules électriques, elle sera désormais de 1,6 million, sur 5,6 millions de véhicules légers.

« Je vous confirme qu'on viendra avec une mouture renforcée [...] il y aura renforcement de la norme véhicule zéro émission », a affirmé le ministre de l'Environnement en conférence de presse.

La Presse avait révélé en février que le projet de règlement soumis par M. Charette n'aurait aucun effet significatif avant huit ans. Le ministre améliore donc légèrement son bilan.

Il annonce également des investissements supplémentaires de 115 millions pour « appuyer l'électrification des autobus urbains », et 46,4 millions dans le programme Écocamionnage, pour appuyer l'électrification, l'efficacité et la conversion vers les carburants moins émetteurs de GES dans le secteur du camionnage.

Mais sur le fond, le plan de M. Charette n'identifie que 48 % des réductions estimées pour 2030 dans le secteur des transports. « En tenant compte de l'ensemble des actions prévues au Québec pour lutter contre les changements climatiques, les émissions du secteur des transports devraient s'établir à 29,6 [mégatonnes] en 2030 », écrit-on dans le document.

Pourtant, le budget de l'électrification des transports a été amputé par le gouvernement Legault. Cela s'explique par une coupe dans le programme de subvention d'achat de véhicules électriques, qui avait été annoncé lors du dernier budget Girard. Les sommes seront plutôt utilisées pour aider les grands pollueurs du secteur industriel à réduire leurs émissions de GES.

Le ministre de l'Énergie, Jonatan Julien, a expliqué que le gouvernement choisit d'investir là où les réductions de GES sont les moins coûteuses par tonne. Québec prévoit donc un investissement supplémentaire de 298,6 millions dans le programme ÉcoPerformance – Grands émetteurs, « qui appuie la réalisation de projets en efficacité et en conversion énergétiques ». Il met également 100 millions à la disposition des entreprises qui veulent se convertir à l'électricité ou à « d'autres énergies à faible empreinte carbone ».

Ils ont dit



PHOTO JACQUES BOISSINOT, ARCHIVES LA PRESSE CANADIENNE
 Manon Massé, co-porte-parole de Québec solidaire

« Comment on peut se dire qu'on est satisfait d'atteindre 51 % de la cible, si bien sûr on agit pour réduire les GES, mais que de l'autre côté on fait ce qu'il faut pour les augmenter ? Le transport, c'est ce qui crée le plus de GES. Si tel est le cas, pourquoi le gouvernement nous dit : "Je vais vous expliquer comment je vais diminuer les GES", mais il ne nous dit pas : "Je vais vous expliquer comment l'élargissement des autoroutes va augmenter les GES" ? »

— Manon Massé, co-porte-parole de Québec solidaire



PHOTO IVANOH DEMERS, ARCHIVES LA PRESSE
 Sylvain Gaudreault, porte-parole du Parti québécois en matière d'environnement

« Encore une fois, le gouvernement manque d'ambition concernant le défi climatique. Il n'a même pas écouté toutes les recommandations de son comité consultatif et scientifique. L'homme d'affaires François Legault n'aurait jamais présenté un plan d'affaires avec seulement 51 % des mesures pour rentabiliser son entreprise. »

— Sylvain Gaudreault, porte-parole du Parti québécois en matière d'environnement



PHOTO TIRÉE DE L'INTERNET
Mathieu Laneuville, président-directeur général du Réseau Environnement

« Sans davantage de mesures en écofiscalité, on n'y arrivera pas. [...] Quelles taxes environnementales seraient acceptables ? Une augmentation de la taxe sur l'essence, une taxe à l'achat des véhicules les plus polluants ? [Nous croyons] qu'il est nécessaire de mettre en application le principe du pollueur-payeur. »

— Mathieu Laneuville, président-directeur général du Réseau Environnement



PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, ARCHIVES LA PRESSE
Patrick Bonin, responsable campagne climat-énergie chez Greenpeace Canada

« Après plus de trois ans au pouvoir, il est révoltant de constater que le gouvernement Legault n'a rien de mieux à proposer qu'un demi-plan climatique qui permettrait d'atteindre à peine la moitié de la cible de réduction des émissions pour 2030 du Québec, cible qui est loin d'être assez ambitieuse selon les analyses les plus récentes. »

— Patrick Bonin, responsable campagne climat-énergie chez Greenpeace Canada

33 - À la [Pièce B-0051, GI-17, Document 1 - Nouvelle stratégie - Marché du carbone \(version caviardée\)](#), en **Ce texte est confidentiel.**

TABLEAU CONFIDENTIEL

[Souligné en caractère gras par nous]

34 - Dans la [Pièce B-0064, GI-20, Document 2](#), Offre de programmes d'efficacité énergétique 2023-2024, Page 85, Tableau 14, Gazifère présente le prix du SPEDE de référence de 32,25 \$/tCO₂ en 2023 :

Tableau 14: Prix du SPEDE selon les scénarios retenus

| Prix moyen du SPEDE (CAD courants/tonne CO ₂ e) | 2023 | 2030 | 2040 | 2050 |
|--|-------|-------|--------|----------|
| Scénario de référence | 32,28 | 97,00 | 192,60 | 382,44 |
| Scénario net zéro | 32,28 | 97,00 | 742,51 | 2 985,40 |

35 - Le prix de référence gouvernemental prévu est donc **Ce texte est confidentiel.**

La nouvelle stratégie d'achat de droit d'émission proposée par Gazifère serait donc encore plus avantageuse pour ses clients comme le souhaitait Madame Julie Christine Lacombe.

36 - Nous sommes donc satisfaits de voir que Gazifère **Ce texte est confidentiel..** Ceci rejoint donc nos préoccupations quant aux prévisions du prix du carbone pour atteindre un objectif Net Zéro et nous formulons donc la recommandation suivante:

37 - Nous formulons donc la recommandation suivante:

RECOMMANDATION NO. 2-3-1

LA STRATÉGIE D'ACHAT DES DROITS D'ÉMISSION ANNUELS ET LE TAUX ANNUEL

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir la proposition de Gazifère de stratégie d'achat des droits d'émission annuels.

Le RTIEÉ et plusieurs groupe environnementalistes pensent que le prix du carbone s'alignera sur le taux fédéral à long terme afin d'arriver à une stratégie de Net Zéro. Ce texte est confidentiel.

4

**LE REVENU REQUIS DE GAZIFÈRE DONT SES DÉPENSES RELIÉES À LA PROMOTION
DU GSR ET DES NOUVELLES INITIATES POUR VERDIR LE RÉSEAU**

38 - Dans son témoignage à la [Pièce B-0029, GI-6, Documents 1 - Témoignage de Julie-Christine Lacombe](#), Page 6, lignes 21 et à 27, et Page 7, lignes 1 à 14, Madame Julie Christine Lacombe, témoin de Gazifère, détaille le revenu requis pour 2023 :

*Le revenu additionnel requis pour l'année 2023 est de **4,5M\$** [...]*

La hausse se détaille comme suit :

1. *Dépenses d'exploitation : Augmentation de 2,6M\$*
 - *Les salaires et avantages sociaux représentent une augmentation de 1,5M\$;*
 - *La main-d'œuvre contractuelle et les frais de consultants externes représentent une augmentation de 0,8M.*
 - *Les frais d'assurances, de location de bureaux et d'entretien du parc de 2 véhicules représentent une augmentation de 0,6M\$;*
 - *Le solde des O&M est en baisse de 0,3M\$, principalement dû à l'allocation aux activités non-réglées qui augmente en raison de l'augmentation des catégories de dépenses ci-haut mentionnées.*

2. *Comptes différés : Augmentation de 0,9M\$:*
 - *Création du CASEP : Augmentation de 0,4M\$*
 - *Autres comptes différés : Augmentation de 0,2M\$*
 - *Compte de stabilisation de la température : Augmentation de 0,4M\$*
 - *Compte de stabilisation du gaz perdu : Diminution de 0,1M\$.*

3. *Intérêt et rendement autorisé : Augmentation de 0,8M\$*
 - *Découle de l'augmentation de la base de tarification et des taux d'intérêt des 13 dettes à court et à long terme.*

4. *Amortissement, impôt, additions de clients et volumes : Augmentation de 0,2M\$.*

[Souligné en caractère gras par nous]

39 - En Réponse à la demande de renseignements no 3.1 de la Régie, à la [Pièce B-0109, GI-25, Document 2](#), Pages 4 et 5, Gazifère présente sa stratégie de marketing du GSR:

*Gazifère réfère la Régie aux pièces GI-58, document 21 et GI-8, document 32, dans lesquelles elle présente le sommaire des activités de marketing réalisées en 2020 et 2021. En date du 9 janvier 2023, ce sont plus de 1 500 clients qui ont choisi d'adhérer volontairement au Tarif GNR et cela est attribuable notamment au travail effectué par l'équipe des Communications de l'entreprise. **En 2023, Gazifère entend poursuivre la même stratégie de marketing, laquelle se divise en trois phases : 1) Éducation et sensibilisation, 2) Vente et 3) Diffusion des impacts.** Les trois phases se déroulent en continu depuis l'année 2021.*

Phase 1 : Éducation et sensibilisation

L'objectif de cette phase est de positionner Gazifère à titre d'acteur en transition énergétique et d'éduquer la clientèle sur les bienfaits du GNR, tout en sensibilisant les clients sur l'importance de la transition énergétique. Pour ce faire, la campagne de notoriété « l'énergie change, nous aussi! » a été lancée et lui permet notamment de véhiculer ses intentions et son positionnement face à la transition énergétique.

Gazifère a également lancé le microsite Énergie inspirante qui génère un nombre de visites intéressantes et celui-ci est mis à jour régulièrement avec l'ajout de nouveau contenu.

Il est à noter que toutes les actions prévues dans cette phase ont été mises de l'avant et des résultats satisfaisants en ont découlé. Gazifère continuera de mettre en œuvre des actions afin d'accroître le positionnement de Gazifère à titre d'acteur de changement et d'éduquer et sensibiliser la clientèle sur l'importance de la transition énergétique et du rôle du GNR.

Phase 2 : Vente

L'objectif de la phase 2 est de promouvoir l'adhésion des clients de Gazifère au Tarif GNR. Gazifère met de l'avant plusieurs actions pour favoriser la participation volontaire des clients par l'entremise des campagnes numériques et radiophoniques, des articles de blogue, des envois postaux, etc. L'appel à l'action est explicitement au centre des campagnes en misant sur l'adhésion

volontaire à titre de geste écologique. Par ailleurs, Gazifère a également mis sur pied un programme Ambassadeur pour la clientèle commerciale. Ce programme permet aux clients d'obtenir une reconnaissance qui varie selon le pourcentage d'adhésion choisi. Malgré que les résultats de ce programme soient encore limités à ce jour, Gazifère estime que ce programme détient beaucoup de potentiel et elle compte le promouvoir davantage au cours de la prochaine année.

Toutes les actions prévues dans cette phase ont été mises en place et Gazifère est satisfait des résultats qui en ont découlé. En 2023, Gazifère continuera de promouvoir l'adhésion au GNR et compte plus particulièrement cibler la clientèle commerciale.

Phase 3 : Diffusion des impacts

L'objectif de la phase 3 consiste à diffuser et promouvoir les résultats de la vente GNR ainsi qu'à souligner les entreprises et les clients qui ont choisi volontairement de participer au Tarif GNR. À cet effet, Gazifère a saisi plusieurs occasions de publiciser ses résultats en mettant l'accent sur les clients participants, que ce soit à travers des publications sur les médias sociaux, des reportages et des capsules vidéo. De plus, une lettre ainsi qu'un sceau officiel sont envoyés à tous les clients adhérents pour les féliciter de leur décision d'adhérer au GNR.

Toutes les actions prévues dans cette phase ont été mises en place. Gazifère continuera à diffuser les impacts de la vente du GNR et surtout, à souligner les entreprises et citoyens qui ont fait ce choix volontairement.

[Souligné en caractère gras par nous]

40 - En Réponse à la demande de renseignements no 3.2 de la Régie à la [Pièce B-0109, GI-25, Document 2](#), Pages 5 et 6, Gazifère détaille davantage l'évolution de ses dépenses reliées au marketing :

Tout d'abord, il faut noter que le budget lié au marketing est composé principalement de dépenses liées aux communications, auquel s'ajoute l'amortissement des programmes commerciaux.

Cet amortissement dans les prévisions budgétaires est calculé sur la base des montants de contributions de l'année historique réellement versées, combiné aux projections révisées du 4+8 2022 et des projections de l'année témoin. Sur la base de ces calculs, le budget autorisé 2022 prévoyait 216k\$. Ce montant a

été révisé à la baisse à 158k\$ au niveau du 4+8 2022 et est de 194k\$ au budget 2023.

Au niveau des frais de marketing liés aux communications, le budget autorisé 2022 prévoyait 181k\$. **Ce montant a été révisé à la baisse à 133k\$ au niveau du 4+8 2022 et est de 175k\$ au budget 2023.** À noter que les années 2021 et 2022 ont été particulières, car pour chacune de ces années, des coupures budgétaires ont dû être effectuées à l'interne afin de pallier l'importante augmentation des dépenses, dont notamment les frais de main-d'œuvre contractuelle. Cette augmentation découle d'événements hors du contrôle de Gazifère, dont la pandémie, l'inflation et la pénurie de main-d'œuvre. Pour pallier l'augmentation significative de ces coûts, des efforts ont été demandés à tous les services afin de réduire au maximum leurs dépenses lorsque possible.

La hausse de 42k\$ entre le 4+8 2022 et le budget 2023 est requise pour faire la promotion des nouvelles initiatives en lien avec la transition énergétique. En complément, Gazifère réfère la Régie à la réponse à la question 3.3 de la présente demande de renseignements.

[Souligné en caractère gras par nous]

41 - En réponse à la demande de renseignements no 3.3 de la Régie à la [Pièce B-0109, GI-25, Document 2](#), Pages 5 et 6, Gazifère justifie son augmentation de dépenses pour la promotion du GSR et des nouvelles initiatives pour verdir le réseau :

Il est à noter que le budget anticipé pour faire la promotion du GNR demeure un poste budgétaire du service des Communications, alors que le service des Nouvelles initiatives est axé sur le développement de nouvelles sources d'approvisionnement permettant de verdir le réseau. Le poste budgétaire des Nouvelles initiatives est constitué majoritairement de salaires et de frais professionnels de consultants afin de mener diverses études.

Dans l'environnement actuel de la transition énergétique, Gazifère doit augmenter ses efforts de communication auprès des clients, de la communauté et des parties prenantes. Plus que jamais, l'acceptabilité sociale est importante afin de réaliser la transition énergétique et cela passe par une augmentation des efforts de marketing et de communication du distributeur, particulièrement en ce qui concerne le GNR. Le rôle des distributeurs est en évolution constante et est axé davantage sur une approche multiproduit. **L'augmentation du budget de marketing de 42k\$ en 2023 est en lien avec cette nouvelle**

réalité et est un des piliers essentiels au virage nécessaire pour réussir la transition énergétique.

[Souligné en caractère gras par nous]

42 - Nous appuyons les démarches de marketing de GNR de Gazifère. Nous formulons donc la recommandation suivante:

RECOMMANDATION NO. 2-4-1
LE REVENU REQUIS DE GAZIFÈRE DONT SES DÉPENSES RELIÉES À LA PROMOTION DU GSR ET DES NOUVELLES INITIATIVES POUR VERDIR LE RÉSEAU

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir le revenu requis par Gazifère et plus particulièrement toutes les dépenses reliées à la promotion du GSR et des nouvelles initiatives pour verdir le réseau.

5

LES TARIFS ET L'INTERFINANCEMENT ENTRE LES CATÉGORIES TARIFAIRES

43 - Dans son témoignage à la [Pièce B-0029, GI-6, Documents 1 - Témoignage de Julie-Christine Lacombe](#), Page 6, lignes 17 à 21, Madame Julie Christine Lacombe, témoin de Gazifère, confirme que l'augmentation moyenne tarifaire en 2023 incluant celle des coûts de distribution et de gaz sera de 5.5% :

Le revenu additionnel requis pour l'année 2023 est de 4,5M\$, ce qui se traduit par une augmentation tarifaire globale du service de distribution de l'ordre de 13.5%, excluant l'impact du coût du gaz, ou de 5,5% incluant le coût du gaz. Cette hausse tarifaire résulte essentiellement de la variation entre les données de la cause 2022, telles qu'approuvées, et les données de la cause 2023, telles que présentées dans le cadre du présent dossier.

[Souligné en caractère gras par nous]

44 - A la [Pièce B-0072, GI-24, Document 1 a 5](#), Pre-Filed Evidence of Jackie Collier and Anton Kacicnik Regarding the Proposed Distribution Revenue, Doc 1, Page 5 et Doc 2, Page 3, Gazifère présente les tableaux d'impact de ce revenu requis sur les tarifs et les ratios :

Table 1: 2023 Proposed Revenue Adjustments and Bill Impacts

| | Total | Rate 1 | Rate 2 | Rate 3 | Rate 4 | Rate 5 | Rate 9 |
|--|-------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| Adjustments (\$'000) | 0.0 | (359.4) | 413.5 | 0.7 | (14.83) | (50.0) | 9.9 |
| Proposed 2023 R/C Ratio – Distribution Only | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.46 | 1.00 | 0.70 |
| Fiscal 2022 R/C Ratio – Distribution Only | 1.00 | 1.03 | 1.00 | 0.96 | 1.50 | 1.00 | 0.56 |

Total Rates (Distribution and Gas Costs)

| Rate Class | Average Use m3 Col. 1 | Existing D-2022-040 2022 Col. 2 | Proposed R-4194-2022 2023 Col. 3 | Impact | |
|--------------|-----------------------------|--|---|----------------|-------------|
| | | | | (\$) Col. 4 | % Col. 5 |
| Rate 1 | 22,961 | \$ 8,906 | \$ 9,187 | \$ 281 | 3.2% |
| Rate 1 INDUS | 376,154 | \$ 145,911 | \$ 150,510 | \$ 4,599 | 3.2% |
| Rate 2 | 1,653 | \$ 1,026 | \$ 1,113 | \$ 88 | 8.5% |
| Rate 3 | 90,000 | \$ 29,155 | \$ 30,834 | \$ 1,679 | 5.8% |
| Rate 4 | 3,758,040 | \$ 1,069,389 | \$ 1,067,033 | \$ (2,356) | -0.2% |
| Rate 5 | 17,250,000 | \$ 4,616,450 | \$ 4,637,253 | \$ 20,804 | 0.5% |
| Rate 9 | 7,203,568 | \$ 1,848,276 | \$ 1,876,001 | \$ 27,725 | 1.5% |

45 - En réponse à la demande de renseignements no 2 de la Régie à la [Pièce B-0098, GI-25, Document 1](#), Page 3, Page 5 et Page 6, Gazifère justifie de ne pas corriger le ratio Revenu / Cout des tarifs 4 et 9 à 1 et présente deux scénarios de Revenu / Cout :

*The Company's proposal made revenue adjustments to Rate 4 and Rate 9 which improved the revenue to cost ratios relative to 2022 while limiting the rate impacts. **The Company did not adjust the revenue to costs ratio for Rate 4 further than proposed given that further improvement would result in a rate / bill decrease for Rate 4 customers despite the 2023 revenue deficiency (i.e. other customers would see bill increases greater than proposed). The Company did not adjust the revenue to cost ratio for Rate 9 to 1.00 because the resulting distribution bill impact for Rate 9***

customers would be much higher than for other rate classes, which the Company did not consider appropriate.

Scenario 1 : R/C ratio of 1.00 for all Rate Classes

Total Rates (Distribution and Gas Costs)

| Rate Class | Average Use m3 | Existing | | Proposed | | Impact | |
|--------------|-------------------|--------------|--------------|---------------|----------|--------|--|
| | | D-2022-040 | R-4194-2022 | (\$) | % | | |
| | | 2022 | 2023 | Col. 4 | Col. 5 | | |
| | Col. 1 | Col. 2 | Col. 3 | | | | |
| Rate 1 | 22,961 | \$ 8,906 | \$ 9,168 | \$ 261 | 2.9% | | |
| Rate 1 INDUS | 376,154 | \$ 145,911 | \$ 150,188 | \$ 4,278 | 2.9% | | |
| Rate 2 | 1,653 | \$ 1,026 | \$ 1,111 | \$ 86 | 8.4% | | |
| Rate 3 | 90,000 | \$ 29,155 | \$ 30,834 | \$ 1,679 | 5.8% | | |
| Rate 4 | 3,758,040 | \$ 1,069,389 | \$ 1,016,033 | \$ (53,356) | -5.0% | | |
| Rate 5 | 17,250,000 | \$ 4,616,450 | \$ 4,637,253 | \$ 20,804 | 0.5% | | |
| Rate 9 | 7,203,568 | \$ 1,848,276 | \$ 1,942,667 | \$ 94,392 | 5.1% | | |

Scenario 2 : R/C ratio of 1.00 for all Rate Classes Except Rate 9

Total Rates (Distribution and Gas Costs)

| Rate Class | Average Use m3 | Existing | | Proposed | | Impact | |
|--------------|-------------------|--------------|--------------|---------------|----------|--------|--|
| | | D-2022-040 | R-4194-2022 | (\$) | % | | |
| | | 2022 | 2023 | Col. 4 | Col. 5 | | |
| | Col. 1 | Col. 2 | Col. 3 | | | | |
| Rate 1 | 22,961 | \$ 8,906 | \$ 9,201 | \$ 295 | 3.3% | | |
| Rate 1 INDUS | 376,154 | \$ 145,911 | \$ 150,744 | \$ 4,833 | 3.3% | | |
| Rate 2 | 1,653 | \$ 1,026 | \$ 1,113 | \$ 88 | 8.5% | | |
| Rate 3 | 90,000 | \$ 29,155 | \$ 30,834 | \$ 1,679 | 5.8% | | |
| Rate 4 | 3,758,040 | \$ 1,069,389 | \$ 1,016,033 | \$ (53,356) | -5.0% | | |
| Rate 5 | 17,250,000 | \$ 4,616,450 | \$ 4,637,253 | \$ 20,804 | 0.5% | | |
| Rate 9 | 7,203,568 | \$ 1,848,276 | \$ 1,876,001 | \$ 27,725 | 1.5% | | |

[Souligné en caractère gras par nous]

46 - En réponse 2.1.4 au RTIEÉ (GAZIFÈRE INC. Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0117, GI-26, Doc. 4](#)), Gazifère indique que l'élimination de l'interfinancement dont bénéficie le tarif 9 serait impossible sans une hausse considérable de ce dernier :

QUESTION 2.1.4 DE RTIEÉ À GAZIFÈRE INC. :

Dans la référence ii), veuillez confirmer que pour le scénario 1, les tarifs 2 et 3 auront une augmentation supérieure au tarif 9 ? Comment concilier ceci avec l'affirmation : "The Company did not adjust the revenue to cost ratio for Rate 9 to 1.00 because the resulting distribution bill impact for Rate 9 customers would be much higher than for other rate classes, which the Company did not consider appropriate." ?

RÉPONSE 2.1.4 DE GAZIFÈRE INC. AU RTIEÉ :

The Company confirms that the Rate 2 and Rate 3 rate impacts are greater than Rate 9 as presented in Scenario 1 in reference ii). These impacts represent the total bill impact including both the distribution and gas cost components for a typical sales service customer.

*The statement quoted by the Company as stated in question 2.1.4 was in response to Pièce B-0098, GI-25, Document 1, Réponses de Gazifère à la demande de renseignements no 2 de la Régie, Page 3, Page 5 et Page 6. **This statement is referring to a Rate 9 customer distribution only (excluding all gas costs) bill impact. The distribution only bill impact would be a 79.1% increase which the Company does not consider appropriate.***

In addition to the clarification above, the Company would like to note that Gazifère's rates are designed in two phases. The pre-filed evidence at Exhibit GI-24, Document 1, presents distribution only rates where distribution rates recover all costs associated with Gazifère's distribution network. Exhibit GI-24, Document 2, presents total rates including distribution rates and gas cost rates which recover costs incurred upstream of Gazifère's gas distribution network such as the cost of natural gas commodity, transportation, storage, and load balancing. When designing rates the Company takes into account customer impacts from the change in distribution only rates, as well as, in total rates (distribution and gas cost rates). Consequently, the Company did not propose an increase in distribution rates of 79.1% for Rate 9 customers because such a level of increase is not considered appropriate.

[Souligné en caractère gras par nous]

47 - Nous sommes en accord avec Gazifère qu'une augmentation de 79.1% du tarif 9 serait inacceptable.

Nous invitons toutefois Gazifère à poursuivre ses efforts, en cours depuis plusieurs années, pour obtenir une répartition équitable (Ratio de 1) pour tous les catégories de Tarifs en réduisant leur interfinancement.

Nous formulons donc la recommandation suivante:

RECOMMANDATION NO. 2-5-1

LES TARIFS ET L'INTERFINANCEMENT ENTRE LES CATÉGORIES TARIFAIRES

Nous invitons la Régie de l'énergie à accueillir la proposition de tarifs de Gazifère. Nous recommandons à Gazifère de poursuivre ses efforts, en cours depuis plusieurs années, afin de réduire l'interfinancement entre ses catégories de tarifs et plus particulièrement le tarif 9.

6

CONCLUSION

48 - Pour l'ensemble de ces motifs, nous invitons la Régie à accueillir les recommandations exprimées au présent mémoire.

49 - Le tout, respectueusement soumis.
