

Stratégie de décarbonation

Requête 4292-2025

Réponses d'Enbridge Gaz Québec à la demande de
renseignements no. 1 de la Régie
Le 4 juin 2025

RÉPONSES D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA DEMANDE RELATIVE À LA STRATÉGIE DE DÉCARBONATION

HYPOTHÈSES

- 1. Références :**
- (i) Pièce [B-0011](#), p. 6, réponse à la question 3.5;
 - (ii) Pièce [B-0011](#), p. 7, réponse à la question 4.1;
 - (iii) Pièce [B-0011](#), p. 9 et 10, réponse à la question 5.1;
 - (iv) Pièce [B-0011](#), p. 12, réponse à la question 6.1;
 - (v) Pièce [B-0011](#), p. 17 et 18, réponse à la question 9.1.

Préambule :

(i) « Le tableau ci-dessous présente les quantités de GSR et de gaz naturel fossile correspondant aux réductions de GES présentées au Tableau 1 de la pièce EGQ-1, Document 1.

Année	Parcours résidentiel		Parcours commercial & Institutionnel	
	Volumes de GSR (m ³)	Volumes de gaz naturel fossile (m ³)	Volumes de GSR (m ³)	Volumes de gaz naturel fossile (m ³)
2030	9 471 000	54 768 000	19 395 000	57 071 000
2035	20 739 000	44 499 000	48 716 000	33 571 000
2040	32 022 000	34 230 000	88 552 000	0
2045	50 167 000	17 115 000	95 293 000	0
2050	68 328 000	0	102 547 000	0

[Note de bas de page omise]

(ii) « Comme mentionné à la réponse 3.4, le pourcentage maximal de GSR qu'il est possible d'injecter dans le réseau du distributeur dépend de la situation concurrentielle des différentes catégories tarifaires. Le modèle développé calcule le coût incrémental sur la facture du client associé à l'ajout de 1 % de GSR, et il ajuste ensuite ce pourcentage de manière à ce que la facture du client du distributeur ne puisse pas excéder l'équivalent des coûts en électricité par un facteur de plus de 15 %, permettant de prendre en compte en partie l'inélasticité de la demande. »

(iii) « Le tableau suivant résume les principaux facteurs à la base de chaque hypothèse.

[...]

Gaz de source renouvelable	Le point de départ pour le prix du GSR a été fixé à 25 \$/GJ et ce dernier augmente par tranche, dans une fourchette de 0 % à 4 % par an jusqu'en 2050, avec un point milieu à 2 %.
Coût du service gazier (avec molécule)	L'augmentation du coût du service gazier (incluant le coût de la molécule) est projetée s'inscrire dans une fourchette de 1 % à 3 % par année, avec un point milieu à 2 %. Cette estimation repose sur la tendance historique de l'évolution de la facture des consommateurs au courant des dix dernières années, avec un point de départ en 2025, ce qui inclut une hausse tarifaire de distribution non récurrente importante. Pour établir cette fourchette, EGQ a effectué une moyenne pondérée des variations annuelles des coûts, prenant en compte les fluctuations des ajustements tarifaires trimestriels.
Efficacité énergétique	L'efficacité énergétique des équipements électriques qui permet d'estimer la quantité d'électricité nécessaire pour substituer le gaz naturel dépend des types d'équipements et de la température de permutation. Une moyenne à 140 % a été établie, avec un minimum de 115 % et un maximum de 165 % selon le type d'équipement visé (thermopompes, chauffage à résistance électrique, chauffe-eau).

[...]

En ce qui a trait aux autres hypothèses de la simulation Monte Carlo, EGQ a prévu une croissance des volumes attribuable à la consommation des clients actuels du secteur résidentiel de l'ordre d'environ 0,01 % par année et 0,03 % en lien avec les volumes attribuables aux nouveaux clients. Pour la simulation du secteur commercial et institutionnel, EGQ prévoit une croissance des volumes totaux de 1,5 % par année. »

(iv) « *D'un point de vue global, EGQ voit la demande de gaz changer et migrer de plus en plus vers une utilisation de pointe et de secours, tel que pour les génératrices au gaz naturel ou encore en support à la biénergie. Par ailleurs, des discussions entourant l'utilisation du gaz dans le secteur du transport lourd pourraient engendrer une demande nouvelle significative dans un autre secteur d'activité qui n'est pas actuellement présent dans la région de l'Outaouais, tout comme l'arrivée de grands projets industriels ou institutionnels, tel que le nouvel hôpital de Gatineau ou le développement du site industriel de l'ancienne usine Fortress de Thurso.*

[...]

De manière générale, toutes choses étant égales par ailleurs :

- 1- *La baisse de volume découlant de l'efficacité énergétique et de la biénergie entraînerait :*
 - a. *Hausse des tarifs de distribution*
 - b. *Aucun impact sur le bénéfice net*
 - c. *Une diminution générale des coûts totaux des clients participants »*

(v) « Dans le cadre de la simulation Monte Carlo, EGQ a effectivement comparé le coût de la facture des clients au gaz naturel avec une consommation similaire à l'électricité pour les même usage (n'inclut pas l'éclairage, borne de recharge électriques, etc.). Bien que cette comparaison repose sur certaines hypothèses, incluant l'efficacité énergétique qui est, dans le cas présent, fixée à 140 %, le tableau ci-dessous compare les coûts des deux cas-types utilisés à la réponse 4.3 du présent complément du preuve, avec les plus récents tarifs en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2025 et avec une consommation équivalente en électricité (le montant est bonifié d'un facteur de 15 % afin de tenir compte d'une partie de l'inélasticité de la demande) :

Coût annuel – Gaz naturel vs Électricité

	Résidentiel	Commercial et institutionnel
Gaz naturel	1597 \$	11 311 \$
Électricité (+ 15 %)	1810 \$	23 497 \$

»

Demandes :

1.1 En se basant sur les données présentées au tableau en référence (i), la Régie constate que le taux de croissance quinquennal des volumes de ventes totales pour le parcours résidentiel, incluant le GSR et le gaz naturel fossile, pour chacune des périodes est de 1,55 %, soit 0,31 % par année, entre 2030 et 2050. Or, selon la référence (iii), EGQ a fait l'hypothèse pour les simulations Monte Carlo d'une croissance de 0,01 % pour les clients résidentiels actuels et de 0,03 % pour les nouveaux clients résidentiels. Veuillez expliquer la différence entre les hypothèses de croissance pour le secteur résidentiel entre les références (i) et (iii).

Réponse 1.1 :

La différence apparente entre les hypothèses de croissance mentionnées dans les références (i) et (iii) résulte d'une erreur d'écriture à la référence (iii). EGQ confirme que l'hypothèse de croissance pour les nouveaux clients résidentiels est bien de 0,3 % par année, ce qui concorde avec les projections de croissance indiquées dans la référence (i).

1.2 À la référence (iii), Veuillez préciser sur quelles bases EGQ détermine les hypothèses de croissance annuelle des volumes attribuable à la consommation aux clients résidentiel d'environ 0,01 %, de 0,03 % pour les nouveaux clients résidentiels et de 1,5 % par année pour le secteur commercial et institutionnel.

Réponse 1.2 :

EGQ a déterminé les hypothèses de croissance annuelles des volumes en s'appuyant sur une analyse combinée des moyennes historiques et prévisionnelles, visant à refléter les tendances à long terme.

Pour le secteur résidentiel, la projection à long terme anticipe l'ajout d'environ 200 nouveaux clients par an (avec et sans chauffage). Cela a conduit à estimer une croissance annuelle de 0,01 % pour les clients existants, croissance attribuable aux ajouts de charge et dont l'impact sur la modélisation demeure négligeable (voir réponse 6.3 de la présente demande de renseignements), et 0,3 % pour les nouveaux clients.

Concernant le secteur commercial et institutionnel, une analyse des tendances des cinq à dix dernières années de données disponibles, conjuguée aux volumes prévus au Plan d'approvisionnement gazier 2025-2026-2027, ont servi à établir une croissance moyenne des volumes de 1,5 % par an.

Ces pourcentages ont été choisis comme étant les plus représentatifs afin pour capter les dynamiques à long terme de chacun des parcours. Toutefois, il convient de rappeler qu'à mesure que le distributeur progressera dans la décarbonation de son réseau, il sera possible de revoir ces hypothèses, annuellement au besoin, afin de les ajuster aux tendances à venir.

- 1.2.1. Veuillez élaborer sur les composantes de cette demande, notamment l'effet de l'efficacité énergétique et de la biénergie et la migration de la demande de gaz vers une utilisation de pointe.

Réponse 1.2.1 :

EGQ tient à préciser que sa modélisation ne repose pas sur un exercice détaillé de la prévision de la demande future. L'analyse s'appuie plutôt sur une projection basée sur les volumes historiquement observés, auxquels des ajustements ont été appliqués afin de refléter les informations disponibles à ce jour, notamment dans le secteur résidentiel.

Tel que mentionné à la demande 3.1 du complément de preuve, le distributeur révisera annuellement son approche à long terme. Cette révision tiendra compte de l'impact réel des programmes d'efficacité énergétique et de la biénergie sur la demande en gaz naturel pour une année donnée, et ce, par catégorie de client. Cette démarche adaptative a pour but d'améliorer la justesse des projections, d'assurer une cohérence avec l'évolution des comportements de consommation de la clientèle d'EGQ et d'assurer l'optimisation des coûts de décarbonation.

Enfin, EGQ souhaite réitérer que sa stratégie de décarbonation a pour objectif de maintenir une offre concurrentielle par rapport à l'hydroélectricité, et ce pour tous ses clients, incluant ceux qui ne participeront pas aux programmes d'efficacité énergétique ou de biénergie, pour lesquels la solution prévoyant l'utilisation du GSR s'appliquera sur l'ensemble des volumes.

Évidemment, dans la mesure où le distributeur peut mettre en place des mesures de réduction de GES moins dispendieuses pour les clients que le GSR, tout en demeurant compétitif, celles-ci seront mises en place. L'utilisation du GSR représente ainsi la balise de coût maximal. D'autres mesures ayant un coût plus bas devraient être privilégiés.

1.3 Veuillez indiquer si EGQ a effectué une estimation de la nouvelle demande provenant de l'utilisation du gaz dans le secteur du transport lourd, référence (iv). Dans l'affirmative, veuillez présenter cette estimation. Dans la négative, veuillez expliquer l'absence d'estimation et l'impact potentiel de cette omission sur les hypothèses de modélisation.

Réponse 1.3 :

Le distributeur confirme qu'il n'a pas intégré d'éventuelle demande issue du secteur du transport lourd dans sa modélisation. Cette exclusion s'explique par le fait que ce secteur n'est pas actuellement visé par le plan de décarbonation des bâtiments neufs et existants annoncé par le gouvernement du Québec en novembre 2024¹. Ainsi, même si une telle demande venait à émerger au cours des prochaines années, elle relèverait d'un scénario prospectif distinct et exogène aux parcours modélisés, et ne devrait pas avoir d'influence directe sur les deux parcours modélisés par le distributeur dans le cadre de la présente stratégie de décarbonation, à savoir ceux du secteur du bâtiment (résidentiel, commercial & institutionnel).

1.4 Veuillez préciser si les estimations de la demande d'EGQ intègrent l'approvisionnement de nouveaux grands projets industriels ou institutionnels, référence (iv). Dans l'affirmative, veuillez présenter ces estimations. Dans la négative, veuillez expliquer l'absence d'estimation et l'impact potentiel de cette omission sur les hypothèses de modélisation.

Réponse 1.4 :

EGQ réfère la Régie à sa réponse à la question 1.2.1 de la présente demande de renseignements. Le distributeur n'a pas intégré d'estimations de demande pour les grands projets industriels ou institutionnels dans sa modélisation. Cela s'explique par leur nature hypothétique à ce stade. Le distributeur ne dispose pas de données précises permettant de les intégrer dans la

¹ Communiqué de presse du 18 novembre 2024, 08 h 00, publié par le Cabinet du ministre de l'Environnement, de la Lutte contre les changements climatiques, de la Faune et des Parcs.

modélisation de sa décarbonation. De plus, tel que mentionné précédemment, le secteur industriel n'est, pour le moment, pas inclus dans le plan de décarbonation du gouvernement visant le bâtiment.

1.5 Veuillez expliquer le concept d'inélasticité de la demande présenté à la référence (ii).

Réponse 1.5:

Dans le contexte de la distribution du gaz naturel, l'inélasticité de la demande s'explique par le fait qu'une variation des prix relatifs entre le gaz naturel et l'électricité ne déclenche pas automatiquement un transfert massif de la clientèle vers une autre source d'énergie. Si le coût du gaz naturel est un peu plus élevé que celui de l'électricité, une part importante des clients vont conserver le même système énergétique, notamment en raison des coûts fixes conséquents associés à un changement de système énergétique.

Cette situation crée une dynamique dans laquelle, jusqu'à un certain point, les clients vont probablement privilégier une réduction de leur consommation, entre autres par la réduction de la température dans le bâtiment (mesures « Low Cost, No Cost »), mais ne basculeront pas nécessairement vers une solution de type "tout électrique". Le nombre de clients utilisant le gaz naturel demeurera ainsi relativement stable tant que l'écart de prix ne franchit pas un certain seuil économique incitant les clients à convertir leur énergie et quitter le réseau gazier.

À long terme, toutefois, si l'écart entre les coûts du gaz naturel et de l'électricité devient trop important, la situation risque de changer et le passage à l'électrique pourrait devenir rationnel par certains clients qui passeront à l'action. Plus les économies générées par la conversion vers l'électricité seront importantes, plus le retour sur l'investissement sera intéressant pour le client. Le concept d'inélasticité de la demande dans le contexte de la modélisation se traduit donc par une décision de conversion de source plutôt que par une réduction de la consommation.

1.5.1. Veuillez préciser comment le facteur de 15 % a été déterminé.

Réponse 1.5.1 :

Le facteur de 15 % représente la marge maximale de dépassement, à long terme, au-delà de laquelle un nombre significatif de clients seraient susceptibles d'envisager une conversion vers l'électricité, en réponse à un différentiel de coût énergétique devenu économiquement incitatif.

Cette hypothèse repose sur l'observation historique selon laquelle, même lors de périodes marquées par des hausses importantes du prix du gaz naturel ayant rendu ce dernier temporairement moins compétitif que l'électricité, la clientèle n'a pas massivement quitté le réseau gazier. Ce comportement s'explique par la présence de coûts fixes qui sont élevés, tel que mentionné à la réponse 1.5 de la présente demande de renseignements, ce qui constitue un frein au changement de source énergétique.

Pour visualiser cette logique, EGQ a modélisé le coût bonifié de la facture électrique annuelle à 1 843 \$² pour le cas-type résidentiel, ce qui représente le coût maximal mathématique établi par le modèle qu'EGQ ne peut dépasser via l'intégration de GSR. Ce montant représente un écart d'environ 241 \$ par rapport au scénario de référence non bonifié à 1 602 \$. Or, ces économies annuelles, bien que non négligeables, offrent un retour sur investissement relativement long, soit de plusieurs années, compte tenu des coûts requis pour une conversion complète du système incluant la mise à niveau de l'entrée électrique (boîte électrique). Le facteur de 15 % doit en conséquence être compris comme une hypothèse structurante du modèle, laquelle permet de simuler en partie les comportements de la clientèle à long terme.

1.6 Veuillez expliquer et justifier comment EGQ a déterminé, aux références (iii) et (v), le niveau moyen de l'efficacité énergétique de 140 %.

Réponse 1.6 :

Cette estimation repose sur une analyse des usages spécifiques du gaz naturel, c'est-à-dire le chauffage de l'eau et des espaces. Selon les données d'Hydro-Québec³, environ 54 % de la consommation énergétique d'un ménage est consacrée au chauffage et à la climatisation des espaces, et 20 % au chauffage de l'eau.

En isolant ces deux usages pour le gaz naturel aux fins de les comparer avec leurs équivalents électriques, EGQ a ajusté ces proportions à autour de 70 % pour le chauffage des espaces, et 30 % pour l'eau. Le chauffage des espaces a ensuite été ventilé entre les thermopompes (avec une efficacité variant entre 193 % jusqu'à 250 % selon le point de permutation de la température) et les systèmes à résistance électrique (à plus faible rendement, soit de 97 %), ces derniers servants de système d'appoint en complément de la thermopompe pour la consommation en journée de pointe. Quant au chauffe-eau électrique, il a été modélisé avec une efficacité d'environ 90 %.

² EGQ réfère à la réponse 2.6 de la présente demande de renseignement pour plus de précisions sur les cas-types ainsi que la position concurrentielle du distributeur.

³« Répartition de la consommation d'un ménage », Hydro-Québec.

Ainsi, en pondérant les taux d'efficacité de ces divers équipements selon leur part d'utilisation, EGQ a estimé une efficacité énergétique moyenne de 140% (avec une efficacité énergétique moyenne de la thermopompe de 193%), ce qui reflète un scénario représentatif d'un client qui déciderait de passer à l'électrique pour l'ensemble de ses appareils au gaz naturel.

- 1.6.1. Veuillez expliquer et justifier comment EGQ a déterminé, à la référence (iii), le minimum de 115 % et le maximum de 165 % pour l'efficacité énergétique et déposer des références au soutien de l'utilisation de cette hypothèse.

Réponse 1.6.1 :

La valeur maximale de 165 % correspond à un scénario dans lequel le client utilise une thermopompe à un taux d'efficacité moyen de 250 %, en raison d'une température de permutation plus basse.

À l'opposé, la valeur minimale de 115 % a été définie de manière à encadrer le scénario central de 140 % lors des simulations. Cela dit, bien que non défini par un calcul d'efficacité comme le 140 % et le 165 %, la valeur de 115 % s'apparente à un client migrant vers une solution électrique basée sur des équipements à résistance, tels que les plinthes électriques, dont l'efficacité énergétique est plus faible.

Cet intervalle reflète donc les variations possibles dans les choix technologiques des clients et l'impact de la température sur l'efficacité des thermopompes, laquelle diminue de manière constante à mesure que la température devient plus froide.

- 1.7 Veuillez expliquer et justifier comment EGQ a déterminé le point de départ pour le prix de GSR de 25 \$/GJ présenté à la référence (iii).

Réponse 1.7 :

Le marché du GSR a varié fortement au cours des dernières années, passant de prix inférieurs à 25 \$/GJ au début des années 2000 à des prix surpassant même largement ce montant.

Enfin, le distributeur

travaille toujours à mettre en place des projets de GSR dans sa franchise. [REDACTED]

[REDACTED] Les conditions du marché ayant évolué dernièrement, les prix sont davantage reliés aux coûts de production plutôt que d'évoluer dans un contexte de déséquilibre entre l'offre et la demande de GSR.

Enfin, EGQ souhaite référer à sa réponse à la question 5.1 de la présente demande de renseignement, dans laquelle elle présente une projection de l'évolution anticipée du prix du GSR sur la période 2026-2030.

1.7.1. Veuillez expliquer et justifier comment EGQ a déterminé la fourchette du prix du GSR.

Réponse 1.7.1 :

EGQ n'a pas établi une fourchette de prix initiale pour le GSR, mais plutôt un prix de départ à 25 \$/GJ, auquel s'applique une croissance annuelle projetée de 2 % en moyenne, dans une fourchette de 0 % à 4 %. Cette croissance mène à un prix projeté en 2050 d'une valeur médiane à 41 \$/GJ, avec un maximum à 67 \$/GJ.

Cette approche reflète le caractère encore émergent du marché du GSR, dans lequel il est complexe de prévoir avec certitude les prix à long terme en raison de l'absence de marché de référence et d'indices de prix établis. En conséquent, la projection de croissance des prix du GSR d'EGQ a été alignée avec l'inflation, un élément qui se retrouve souvent dans les contrats à long terme, tout en demeurant flexible pour s'adapter aux évolutions à venir sur le marché.

Il est à noter qu'EGQ révisera annuellement cette hypothèse et ajustera ses prévisions à mesure que le marché du GSR continue de se développer. Tel que mentionné précédemment, le déséquilibre entre l'offre et la demande a un impact important sur l'évolution du prix du GSR et EGQ constate que le prix du GSR est actuellement à la baisse comparativement aux dernières années. Le suivi annuel de l'état d'un marché à grande variabilité permettra, dans le cadre de la stratégie de décarbonation, d'ajuster le rythme de croissance afin de maintenir la compétitivité du distributeur, dans le temps.

IMPACT SUR LA FACTURE DES CLIENTS ET POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL

2. **Références :**
- (i) Pièce [B-0011](#), p. 8, réponse à la question 4.3;
 - (ii) Pièce [B-0011](#), p. 17 et 18, réponse à la question 9.1;
 - (iii) Pièce [B-0012](#), p. 10;
 - (iv) Pièce [B-0012](#), p. 13;
 - (v) Dossier R-4213-2022, pièce [B-0279](#), Annexe 1, p. 1 à 6.

Préambule :

(i) « Les simulations modélisées ont été réalisées à l'aide des données de l'ensemble des clients. Cela dit, pour illustrer l'impact de l'application des pourcentages, le distributeur a développé des cas-types pour les clients résidentiels, commerciaux et institutionnels (avec des consommations annuelles respectives de 2000 m³ et 22 749 m³), basées sur les tarifs en vigueur en date de l'ajustement de tarifs trimestriel de janvier 2025. EGQ n'a pas élaboré de cas-types pour les clients industriels, puisque ces derniers n'ont pas été modélisés dans le cadre de la stratégie de décarbonation.

Afin de simplifier la présentation, EGQ n'a pas inclus la composante de socialisation qui prévaut actuellement, mais a plutôt illustré une évolution du pourcentage de 5 % de GSR actuellement prévu par le Règlement vers un pourcentage de 6 % pour les clients résidentiels et de 8 % pour les clients commerciaux et institutionnels :

Coût annuel – cas-type résidentiel (2000 m³)

Pourcentage de GSR	5 %	6 %
Coût total	1624 \$	1638 \$

Coût annuel – cas-type commercial et institutionnel (22 749 m³)

Pourcentage de GSR	5 %	8 %
Coût total	11 617 \$	11 775 \$

Ainsi, l'écart annuel pour le secteur résidentiel serait de l'ordre de 14 \$ (près de 1 \$ par mois et moins de 1 % d'impact tarifaire). Pour le secteur commercial, l'écart serait de 158 \$ par année (13 \$ par mois et 1,4 % d'impact tarifaire). »

(ii) « Dans le cadre de la simulation Monte Carlo, EGQ a effectivement comparé le coût de la facture des clients au gaz naturel avec une consommation similaire à l'électricité pour les même

usage (n'inclut pas l'éclairage, borne de recharge électriques, etc.). Bien que cette comparaison repose sur certaines hypothèses, incluant l'efficacité énergétique qui est, dans le cas présent, fixée à 140 %, le tableau ci-dessous compare les coûts des deux cas-types utilisés à la réponse 4.3 du présent complément du preuve, avec les plus récents tarifs en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2025 et avec une consommation équivalente en électricité (le montant est bonifié d'un facteur de 15 % afin de tenir compte d'une partie de l'inélasticité de la demande) :

Coût annuel – Gaz naturel vs Électricité

	Résidentiel	Commercial et institutionnel
Gaz naturel	1597 \$	11 311 \$
Électricité (+ 15 %)	1810 \$	23 497 \$

»

(iii) « EGQ estime que des pourcentages de 6 % et 8 % sont adéquats pour les parcours résidentiel et commercial/institutionnel car ils sont légèrement supérieurs au taux obligatoire de 5 % initialement prévu par le Règlement. Cela permet également une légère augmentation tout en maintenant un impact tarifaire raisonnable, considérant le taux de socialisation qui sera applicable en 2026 ».

(iv) « D'approuver les pourcentages de GSR applicables dès le 1^{er} janvier 2026 :

- Parcours résidentiel : 6 %
- Parcours commercial et institutionnel : 8 %
- Parcours industriel : 5 % »

(v) Énergir présente des tableaux sur le positionnement concurrentiel du gaz naturel.

Demandes :

2.1 La Régie constate que les coûts annuels pour le cas-type résidentiel ainsi que pour le cas-type commercial et institutionnel présentés aux références (i) et (ii) diffèrent. Veuillez expliquer ces différences.

Réponse 2.1 :

Dans les premiers cas-types illustrés à la référence (i), EGQ a exclu la composante de socialisation actuellement applicable et l'a remplacée par un surcoût unitaire du GSR, appliqué à 5 % de la consommation volumétrique des clients. Cet exercice visait à illustrer uniquement l'impact associé à l'ajout de 1 % de GSR supplémentaire pour les clients au tarif résidentiel, et à l'ajout de 3 % au niveau des clients commerciaux et institutionnels, tel que proposé par EGQ à la Régie pour l'année 2026 dans sa demande initiale dans le cadre du présent dossier.

À la référence (ii), EGQ a plutôt présenté la position concurrentielle du GSR dans le cadre de sa stratégie de décarbonation par rapport à un usage équivalent en électricité. À cette fin, le distributeur a donc comparé les coûts de deux cas-type: un client résidentiel consommant 2000 m³ par an (tarif 2), et un client commercial/institutionnel consommant 22 749 m³ par an (tarif 1). Les cas-types incluent cette fois le taux de socialisation présentement en vigueur, et reflètent plus fidèlement les factures réelles des clients.

Bien qu'EGQ distribue déjà 5 % de GSR dans son réseau pour l'année 2025, le tarif de socialisation présentement en vigueur socialise le coût du GSR invendu pour l'année 2023, ce qui explique des montants légèrement plus faibles dans la référence (ii)⁴.

2.2 À la référence (i), veuillez confirmer que, outre la composante de socialisation, toutes les composantes de la facture sont incluses. Dans la négative, veuillez détailler et présenter l'ensemble des composantes des coûts.

Réponse 2.2 :

EGQ confirme que la quasi-totalité des composantes de la facture des clients sont incluses dans les cas-types, c'est-à-dire la distribution (qui inclut l'obligation minimale mensuelle et l'équilibrage), le transport, la molécule de gaz naturel ainsi que le coût du SPEDE. Seul l'ajustement du coût du gaz naturel a été exclu.

2.3 Veuillez présenter et expliquer les hypothèses utilisées pour le calcul des coûts annuels à la référence (ii), autres que l'efficacité énergétique et le facteur de 15 %.

Réponse 2.3 :

Les hypothèses sous-jacentes au calcul des coûts annuels dans le cadre de la référence ii) sont les suivantes :

1. Conversion de la consommation : La consommation annuelle des cas-types (2000 m³ pour le résidentiel et 22 749 m³ pour le commercial) a été convertie en kWh, puis ajustée par un facteur 40 % afin de refléter l'efficacité énergétique supérieure des équipements électriques pouvant remplacer les appareils au gaz naturel (comme expliqué à la réponse 1.6 de la présente demande de renseignements).

⁴ Voir la note de bas de page numéro 5 ainsi que la réponse 2.6 de la présente demande de renseignements concernant certains ajustements réalisés en lien avec les données des références (i) et (ii).

2. Tarification d'Hydro-Québec : Les tarifs en vigueur au 1^{er} avril 2025 ont été appliqués, soit le tarif D pour les clients résidentiels, et le tarif G pour la clientèle commerciale et institutionnelle. Dans le cas du tarif D, seule la seconde tranche de consommation a été considérée, en supposant que les premiers 40 KWh/jour sont déjà utilisés pour les autres usages électriques des clients, soit l'éclairage, électroménagers et appareils électroniques, piscine/spa, borne de recharge pour véhicules électriques, etc.

3. Frais d'accès au réseau : ces frais n'ont pas été inclus puisqu'ils sont indépendants de la source d'énergie utilisée pour le chauffage.

2.3.1. Veuillez confirmer qu'EGQ a utilisé les mêmes hypothèses aux références (i) et (ii) pour calculer les coûts annuels. Dans la négative, veuillez élaborer et présenter ces différences ou expliquer les raisons qui justifient l'utilisation d'hypothèses différentes.

Réponse 2.3.1 :

EGQ confirme que les mêmes hypothèses, à l'exception des différences exprimées à la réponse 2.1 de la présente demande de renseignements, ont été utilisées dans l'élaboration des cas-types illustrés aux références i) et ii). EGQ a utilisé ses tarifs en vigueur au 1er janvier 2025 pour la clientèle d'EGQ de même que les tarifs d'Hydro-Québec effectifs depuis le 1er avril 2025.

2.4 En se basant sur les tableaux de la référence (i), la Régie produit les deux tableaux suivants. Sur la base des données de l'année 2025, veuillez compléter les deux tableaux suivants.

Réponse 2.4 :

Tableau Q-2.4 A
Coût annuel – cas-type résidentiel (2 000 m³)

	Stratégie de commercialisation du GSR actuelle pour un client qui ne consomme pas volontairement du GSR	Pourcentage de GSR de 5 %	Pourcentage de GSR de 6 %
Coût total (excluant uniquement la composante de socialisation) ⁵	N/A ⁶	1 626 \$	1 640 \$
Coût total (incluant la composante de socialisation)	1 597 \$	1 668 \$	1 683 \$

Tableau Q-2.4 B
Coût annuel – cas-type commercial et institutionnel (22 749 m³)

	Stratégie de commercialisation du GSR actuelle pour un client qui ne consomme pas volontairement du GSR	Pourcentage de GSR de 5 %	Pourcentage de GSR de 8 %
Coût total (excluant uniquement la composante de socialisation)	N/A	11 637 \$	12 122 \$
Coût total (incluant la composante de socialisation)	11 311 \$	12 119 \$	12 605 \$

⁵ Les montants de la référence (i) ont été ajustés afin de refléter fidèlement les paramètres applicables aux cas-types, qui sont également détaillés à la réponse 2.6. Le coût associé à un taux de GSR de 8 % dans le tableau Q-2.4 B a notamment été révisé afin d'assurer la cohérence des coûts avec le niveau de GSR illustré. Ces ajustements n'ont pas d'incidence significative sur les constats présentés.

⁶ Selon la stratégie de commercialisation actuelle d'EGQ, un client qui ne consomme pas volontairement une quantité de GSR égale ou supérieure au minimum prescrit par le règlement est automatiquement assujéti à la composante de socialisation sur sa facture, deux années plus tard. Ainsi, le scénario spécifique évoqué par la Régie dans les tableaux 2.4 et 2.5 n'est pas applicable en pratique.

2.5 En se basant sur les tableaux de la référence (i), la Régie produit le tableau suivant pour illustrer l'impact sur la clientèle industrielle de la demande EGQ d'un pourcentage de 5 % pour le parcours industriel (référence (iv)). Sur la base des données de l'année 2025, veuillez compléter le tableau afin de présenter un cas-type industriel qu'EGQ considère représentatif.

Réponse 2.5 :

Tableau Q-2.5
Coût annuel – cas-type industriel (consommation de 700 000 m³)

	Stratégie de commercialisation du GSR actuelle pour un client qui ne consomme pas volontairement du GSR	Pourcentage de GSR de 5 %
Coût total (excluant uniquement la composante de socialisation)	N/A	313 296 \$
Coût total (incluant la composante de socialisation)	303 247 \$	328 136 \$

À titre indicatif, environ 75 % des clients faisant partie du parcours #3 d'EGQ (clientèle industrielle et agricole) sont actuellement au tarif 1 et ont une consommation moyenne d'environ 700 000 m³ par année. C'est donc sur cette base que le distributeur a construit un cas-type qu'il considère comme représentatif de cette catégorie de clients. De plus, EGQ rappelle que la progression des taux de GSR prévue pour ce parcours suivra les obligations prévues au Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur, qui sont présentement de 5 % en 2026 et 2027, 7 % à partir de 2028 et 10 % dès 2030.

2.6 À partir des tableaux à la référence (v), la Régie produit le tableau suivant afin d'illustrer la position concurrentielle d'EGQ. Sur la base des données de l'année 2025, veuillez compléter le tableau en utilisant comme base la stratégie de commercialisation actuelle du GSR pour les trois parcours correspondant au pourcentage de GSR applicables dès le 1^{er} janvier 2026, référence (iv). Veuillez utiliser le même volume que présenté pour cas-type pour le parcours industriel de la question 2.5.

Réponse 2.6 :

**Tableau Q-2.6
Positionnement concurrentiel**

Stratégie de commercialisation actuelle du GSR, incluant la composante de socialisation = 100 (une valeur inférieure à 100, par exemple de 80, signifie une position concurrentielle favorable par rapport à la stratégie de commercialisation actuelle de 20 %)			Parcours résidentiel	Parcours commercial et institutionnel	Parcours industriel
Volume annuel			2000 m ³	22 749 m ³	700 000 m ³
Stratégie actuelle (données de 2025 incluant la socialisation)			100 (1 597\$)	100 (11 311\$)	100 (303 247\$)
Technologies Électriques Standards (140 %)	Nouvelle stratégie de commercialisation du GSR	% de GSR selon les parcours	6 %	8 %	5 %
		Excluant la composante de socialisation	103 (1 640\$)	107 (12 122\$)	103 (313 296\$)
		Incluant la composante de socialisation	105 (1 683\$)	111 (12 605\$)	108 (328 136\$)
	Électricité (avec le facteur de 15 %) ⁷		115 (1 843\$)	198 (22 386\$)	N/A
	Électricité (sans le facteur de 15 %)		100 (1 602\$)	172 (19 466\$)	N/A
	Biénergie		N/D	N/D	N/A
	100 % GSR		186 (2 978\$)	239 (27 004\$)	259 (786 177\$)
	Technologies électriques efficaces (165 %)	Nouvelle stratégie de commercialisation du GSR	% de GSR selon les parcours	6 %	8 %
Excluant la composante de socialisation			103 (1 640\$)	107 (12 122\$)	103 (313 296\$)
Incluant la composante de socialisation			105 (1 683\$)	111 (12 605\$)	108 (328 136\$)
Électricité (avec le facteur de 15 %)		98 (1 564\$)	168 (19 047\$)	N/A	
Électricité (sans le facteur de 15 %)		85 (1 360\$)	146 (16 562\$)	N/A	
Biénergie		N/D	N/D	N/A	
100 % GSR		186 (2 978\$)	239 (27 004\$)	259 (786 177\$)	

⁷ Le positionnement concurrentiel du gaz naturel par rapport à l'électricité a été revu par rapport à la référence (ii) afin de tenir compte de la décision [D-2025-033](#) de la Régie, laquelle limite la hausse tarifaire du secteur commercial et institutionnel pour 2025 à 3,6 %. L'estimation a également été affinée afin de mieux refléter les coûts associés à la prime de puissance et aux différentes tranches tarifaires applicables. Pour plus de précisions, EGQ réfère à la réponse 2.3.

EGQ tient à rappeler qu'elle n'a pas modélisé la situation compétitive de la biénergie dans le cadre de sa stratégie de décarbonation. Cela n'est d'ailleurs pas l'objectif visé par cette dernière. En effet, tel qu'expliqué par EGQ dans ses commentaires sur les demandes d'intervention, la modélisation mesure l'impact tarifaire relié aux hausses des pourcentages de GSR dans les deux premiers parcours et vise ainsi l'atteinte de la décarbonation du secteur du bâtiment via la solution ultime prévue par l'utilisation du GSR, sans toutefois être dépendante des autres mesures comme la biénergie et l'efficacité énergétique, lesquelles viendront de leur côté mettre une pression à la baisse sur les volumes de GSR qui ont été modélisés. Cela dit, EGQ travaille actuellement avec Hydro-Québec pour la détermination du cas-type résidentiel dans le cadre du lancement de l'offre biénergie à venir.

Il est également à noter qu'EGQ ne dispose pas, présentement, des informations requises pour évaluer la position concurrentielle du secteur industriel par rapport à l'électricité, notamment parce que le gaz naturel peut être utilisé dans ce secteur pour des usages différents que dans les secteurs visés par les deux autres parcours.

2.7 Aux fins du suivi des différents parcours et des pourcentages des GSR associés, veuillez commenter la possibilité pour EGQ de déposer, dans les dossiers tarifaires, les tableaux présentés en réponse aux questions 2.4.1, 2.5.1 et 2.6.1. Veuillez élaborer.

Réponse 2.7 :

EGQ reconnaît l'importance des informations contenues dans les tableaux élaborés en réponse aux questions 2.4.1, 2.5.1, et 2.6.1 de la présente demande de renseignements afin de permettre à la Régie de disposer d'un portrait précis de la situation concurrentielle du distributeur en vue de rendre une décision éclairée. À cet égard, EGQ est disposée à déposer les tableaux requis dans le cadre des futurs dossiers tarifaires. Cependant, il convient de noter que la forme et le contenu des informations transmises pourraient varier quelque peu, par souci de simplicité, de disponibilité et d'efficacité dans l'administration de la preuve du distributeur, ainsi qu'en fonction de l'évolution de la stratégie de décarbonation.

CLIENTS VOLONTAIRES

- 3. Références :**
- (i) Pièce [B-0012](#), p. 3;
 - (ii) Pièce [B-0012](#), p. 6;
 - (iii) [Conditions de service et tarif](#) au 1^{er} avril 2025 d'EGQ, p. 67.

Préambule :

(i) « En date du 1er janvier 2025, un peu plus de 8 % de la clientèle d'EGQ avait adhéré volontairement au tarif GSR. Cette proportion ne représente malheureusement que 11,5 % de la quantité de GSR requise par le Règlement. Les volumes limités acquis par la clientèle volontaire s'expliquent essentiellement par une adhésion significative de la clientèle résidentielle, alors que la participation de la clientèle commerciale est plus timide, et pratiquement inexistante pour la clientèle industrielle ».

(ii) « Afin de simplifier le processus et de limiter le nombre de manipulations dans le dossier des clients, l'adhésion volontaire sera offerte par tranches de 10 %, à partir d'un pourcentage de 20 %. Ce seuil de 20 % devra être ajusté dans le temps en fonction de l'évolution des pourcentages de GSR appliqués à la clientèle. » [Note de bas de page omise]

(iii) « Un client peut, sur une base volontaire, acquérir un pourcentage de gaz de source renouvelable variant entre 1 % et 100 % de sa consommation. »

Demandes :

- 3.1 À la référence (i), EGQ indique que 8 % de la clientèle d'EGQ ont adhéré volontairement au tarif GSR. Veuillez préciser la proportion de clients ayant adhéré à un pourcentage inférieur au seuil de 20 %, tel qu'indiqué à la référence (ii).

Réponse 3.1:

En date du 26 mai 2025, un peu plus de 3,6 % des clients volontaires ont opté pour un pourcentage supérieur à 20 %, ce qui signifie que la majorité des clients volontaires ont choisi d'adhérer à des pourcentages se trouvant sous la barre des 20 %.

Il est cependant essentiel de contextualiser ce résultat, car s'appuyer uniquement sur cette donnée pourrait mener à une conclusion erronée lors de l'évaluation de la pertinence du seuil de 20 % proposé par EGQ. Actuellement, EGQ compte 3901 clients volontaires, lesquels sont présentés dans le tableau suivant selon les différentes strates représentant les pourcentages de GSR choisis par ces derniers :

Tableau 1 : Nombres de clients volontaires répartis selon le pourcentage de GSR annuel choisi		
Pourcentage de GSR	Nombre de clients	Pourcentage des clients volontaires par % de GSR
5 % et moins	1209 clients	30,9 %
5 %	1591 clients	40,7 %
Entre 6 % et 9 %	574 clients	14,7 %
Entre 10 % et 19 %	384 clients	9,8 %
20 % et plus	143 clients	3,6 %

Il est possible de tirer les constats suivants du tableau présenté ci-dessus :

- i. Près d'un tiers des clients volontaires se situent sous le seuil minimal requis pour éviter la socialisation. Puisque la stratégie de décarbonation proposée par EGQ ne permettra plus de choisir un pourcentage de GSR en-deçà de celui autorisé et appliqué par le distributeur, il est raisonnable de présumer que ces clients ne prendront probablement pas un pourcentage supérieur à ce minimum.
- ii. Plus de la moitié des clients, soit 55,5 %⁸, ont choisi un pourcentage leur permettant d'éviter la socialisation. EGQ a toutefois effectué une analyse de tous les clients se trouvant entre 6 % et 9 % de consommation de GSR afin de déterminer la proportion de ceux qui semblent avoir choisi ces pourcentages pour des raisons autres que la socialisation. Seulement 8 % des clients inclus dans la proportion de 55,5 %, soit 166 clients volontaires, semblent avoir choisi un pourcentage plus élevé que le minimum requis en raison de valeurs personnelles⁹. Conséquemment, il est possible de présumer, comme mentionné précédemment, que la majorité de ces clients ne participera pas au parcours volontaire en adhérant à un pourcentage supérieur au minimum imposé, quelle que soit la hauteur du seuil autorisé dans le cadre de ce parcours.
- iii. Une proportion de 9,8 % des clients volontaires ont choisi un pourcentage situé entre 10 % et 19 %, ce qui représente un total de 384 clients. On peut donc conclure que l'établissement d'un seuil minimal de 20 % pourrait désavantager une petite partie de la clientèle qui souhaiterait adhérer à l'option volontaire, mais pour laquelle le seuil est trop élevé. Cela étant dit, puisque EGQ propose un droit acquis pour les clients volontaires ayant adhéré avant le 1^{er} janvier 2026 (voir la réponse à la question 3.1.1 de la présente demande

⁸ Soit 40,7 % des clients ayant choisis un pourcentage de 5 % et 14,7 % des clients ayant choisis un pourcentage entre 6 % et 9 %.

⁹ Les 166 clients représentent ceux ayant adhéré à un pourcentage se trouvant entre 6 % et 9 % avant ou pendant l'année 2025, mais à une date antérieure à celle à laquelle le pourcentage choisi devient nécessaire pour se retirer de la socialisation. Par exemple, au 26 mai 2025, un nouveau client doit adhérer à un pourcentage minimum de 9 % pour éviter la socialisation.

de renseignement pour plus de détails), EGQ considère que l'établissement d'un seuil minimal offre plus d'avantages que de désavantages, tel qu'exposé ci-dessous.

En proposant le maintien de l'option volontaire dans le cadre de sa stratégie de décarbonation, EGQ souhaite permettre aux clients désireux de contribuer davantage aux efforts de la transition énergétique de la région de l'Outaouais de le faire, que ce soit notamment pour des raisons personnelles, pour respecter une obligation ou comme levier marketing. De plus, EGQ estime que l'option volontaire sera principalement utilisée par les clients qui perçoivent une valeur ajoutée au GSR (à la réduction des GES). Par conséquent, le distributeur est d'avis que l'établissement d'un seuil minimal pour adhérer au parcours volontaire ne devrait pas avoir pour effet de dissuader ces clients.

EGQ réitère également l'approche proposée dans le cadre du présent dossier quant à la décarbonation des parcours résidentiel et commercial/institutionnel¹⁰ :

Tableau 2 : Approche de décarbonation retenue pour les deux premiers parcours
(en pourcentages de GSR)

Années	Parcours résidentiel	Parcours commercial & Institutionnel
	Pourcentage de GSR	Pourcentage de GSR
2026	6 %	8 %
2030	12 %	25 %
2035	30 %	60 %
2040	50 %	100 %
2045	75 %	100 %
2050	100 %	100 %

Le tableau ci-dessus permet de constater que le seuil minimal proposé de 20 % sera atteint entre 2030 et 2035 dans le cas du parcours résidentiel, et entre 2026 et 2030 dans le cas du parcours commercial, le tout en fonction de la stratégie présentée au soutien de la présente demande. Fixer un seuil minimum aussi bas que 10 % pourrait attirer un petit pourcentage supplémentaire de nouveaux clients volontaires, mais ce seuil serait rapidement atteint, soit entre 2026 et 2030 pour les deux parcours, nécessitant ensuite une révision à la hausse. Cet ajustement impliquerait de communiquer aux clients concernés, d'effectuer des manipulations dans les systèmes informatiques, et pourrait entraîner une perte de clients volontaires si ceux-ci ne rehaussent pas leur pourcentage.

Cette illustration met en évidence l'une des raisons pour laquelle EGQ demande un seuil minimum pour participer à l'option volontaire, ainsi que des tranches additionnelles de 10 %.

¹⁰ Requête 4292-2025, EGQ-1, Document 1, page 9 de 17.

Un seuil minimum trop bas ou nul, ou encore, l'absence de tranches additionnelles, exposerait EGQ à effectuer des manipulations dans les systèmes informatiques pour ajuster constamment les données puisque les pourcentages de GSR augmenteront rapidement d'ici 2050. En effet, en tenant compte des objectifs gouvernementaux annoncés dans le cadre du communiqué de presse du 18 novembre dernier¹¹ visant la décarbonation du bâtiment résidentiel, commercial et institutionnel d'ici 2040 et 2050, il est raisonnable de conclure que des augmentations moyennes annuelles d'environ 4 % dans le parcours résidentiel¹² et de 6 % dans le parcours commercial/institutionnel¹³ seront nécessaires pour atteindre les objectifs de décarbonation dans les délais impartis.

Considérant les éléments exposés ci-dessus ainsi que la stratégie actuelle présentée à la Régie dans le cadre du présent dossier, EGQ considère que le seuil de 20 % est adéquat. Quant aux tranches additionnelles de 10 %, une augmentation de la flexibilité, par exemple en offrant des tranches de 5 %, nécessiterait des ajustements chaque année ou tous les deux ans. EGQ est donc d'avis que les tranches de 10 % répondent mieux aux objectifs du distributeur en fonction de la stratégie actuellement présentée à la Régie.

En conclusion, EGQ souligne l'importance de fixer un seuil minimum suffisamment élevé pour permettre de simplifier le processus et de limiter les manipulations. EGQ est d'avis que cette mesure ne découragerait pas les véritables clients volontaires d'adhérer à ce parcours.

- 3.1.1. Veuillez expliquer comment un client ayant adhéré volontairement à un pourcentage de GSR inférieur à 20 % avant le 1^{er} janvier 2026 sera traité par EGQ. Par exemple, Veuillez préciser si, selon la proposition d'EGQ, un client ayant adhéré volontairement à un pourcentage de GSR inférieur au seuil de 20 % verra son adhésion être résilié le 1^{er} janvier 2026 à moins qu'il consente à augmenter son pourcentage de GSR à au moins 20 %. Veuillez élaborer.

Réponse 3.1.1 :

Les clients volontaires actuels bénéficieront d'un droit acquis pour conserver le pourcentage de GSR auquel ils avaient adhéré avant le 1er janvier 2026. Ainsi, tant qu'ils ne modifient pas leur pourcentage d'adhésion, ils ne seront pas soumis aux nouvelles règles. Si un client souhaite modifier son pourcentage, le service à la clientèle devra alors l'informer des nouvelles règles

¹¹ Communiqué de presse du 18 novembre 2024, 08 h 00, publié par le Cabinet du ministre de l'Environnement, de la Lutte contre les changements climatiques, de la Faune et des Parcs.

¹² En 2025, l'obligation minimale est de 5 %. Pour atteindre 100 % d'ici 2050, il reste un total 95 % à répartir sur une durée de 25 ans. Donc, $95 \% / 25 \text{ ans} = 3,8 \%$ d'augmentation annuel nécessaire.

¹³ En 2025, l'obligation minimale est de 5 %. Pour atteindre 100 % d'ici 2040, il reste un total 95 % à répartir sur une durée de 15 ans. Donc, $95 \% / 15 \text{ ans} = 6,3 \%$ d'augmentation annuel nécessaire.

concernant le parcours volontaire et des impacts du changement envisagé. En effet, un client volontaire souhaitant ajuster son pourcentage sera alors traité comme un nouveau client volontaire et devra se conformer au nouveau cadre autorisé.

Cela dit, il est important de préciser qu'un client volontaire ayant adhéré au GSR avant le 1^{er} janvier 2026 et ne souhaitant pas modifier son pourcentage conservera son droit acquis jusqu'à ce que le pourcentage minimum autorisé et appliqué par le distributeur atteigne ou dépasse celui du client. À ce moment-là, le client volontaire intégrera la stratégie de décarbonation et suivra l'évolution des pourcentages de GSR appliqués par EGQ, à moins qu'il décide d'opter pour un pourcentage supérieur suivant les nouvelles règles autorisées.

- 3.1.2. Veuillez expliquer la stratégie de communication d'EGQ à l'égard des clients actuels ayant adhéré volontairement au tarif GSR avec un volume en-deçà du seuil de 20 %.

Réponse 3.1.2 :

EGQ réfère la Régie à la réponse 3.1.1 de la présente demande de renseignement.

- 3.2 Veuillez indiquer si EGQ a évalué l'impact de l'imposition du seuil de 20 % sur la participation au parcours volontaire selon la référence (ii). Veuillez élaborer.

Réponse 3.2 :

EGQ réfère la Régie à la réponse 3.1 de la présente demande de renseignement.

- 3.3 Veuillez expliquer comment les tranches additionnelles de 10 % au seuil initial pour l'adhésion volontaire, à la référence (ii), permettent de simplifier le processus et de limiter le nombre de manipulations.

Réponse 3.3 :

L'objectif de la nouvelle règle permettant l'adhésion volontaire au GSR par tranche de 10 % découle notamment du désir d'EGQ de limiter les manipulations que doivent effectuer les agents du service à la clientèle dans le dossier des clients. En effet, il a été observé que certains clients ajustaient leur pourcentage de GSR en fonction de la fluctuation du coût du gaz naturel fossile. EGQ estime qu'une adhésion volontaire par tranche de 10 % pourrait réduire ces ajustements et ainsi limiter les manipulations.

De plus, comme mentionné dans la réponse 3.1 de la présente demande de renseignement, la rapidité nécessaire pour atteindre les objectifs de décarbonation fixés par le gouvernement du Québec a également influencé l'établissement de tranches additionnelles dans le cadre du parcours volontaire. Par exemple, un client résidentiel qui choisit d'adhérer au parcours volontaire avec un pourcentage de 30 % n'aura probablement pas besoin d'ajuster ce pourcentage avant environ neuf ans, période estimée nécessaire pour que ce pourcentage devienne le minimum appliqué par EGQ au parcours résidentiel. En l'absence de seuils minimums ou de tranches additionnelles, ce même client pourrait alors choisir 12 %, ce qui nécessiterait une communication et un ajustement dans les quatre années suivantes pour maintenir son adhésion au parcours volontaire. Il y a donc un avantage évident à établir un seuil minimum requis ainsi que des tranches additionnelles.

EGQ reconnaît cependant que l'application d'une augmentation par tranches de 10 % pourrait potentiellement limiter la participation des clients au parcours volontaire, bien qu'elle soit convaincue que ce parcours attirera des clients véritablement désireux de contribuer à la transition énergétique. Une tranche de 10 % ne devrait donc pas les dissuader.

3.4 Veuillez préciser si, selon la proposition d'EGQ, un client ayant adhéré volontairement à un pourcentage de GSR autre qu'une tranche de 10 % verra son adhésion être résilié le 1^{er} janvier 2026 à moins qu'il modifie son pourcentage de GSR.

Réponse 3.4 :

EGQ réfère la Régie à la réponse 3.1.1 de la présente demande de renseignement.

3.4.1. Veuillez expliquer la stratégie de communication d'EGQ à l'égard de ses clients actuels ayant adhéré volontairement au tarif GSR pour un pourcentage de GSR autre qu'une tranche de 10 %.

Réponse 3.4.1 :

EGQ réfère la Régie à la réponse 3.1.1 de la présente demande de renseignement.

3.5 Veuillez fournir une évaluation de l'impact d'imposer des tranches additionnelles de 10 % sur la participation au parcours volontaire selon la référence (ii). Veuillez élaborer.

Réponse 3.5 :

EGQ réfère la Régie à la réponse 3.3 de la présente demande de renseignement.

CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF

4. Références :
- (i) Pièce [B-0013](#), p. 7;
 - (ii) Pièce [B-0013](#), p. 21;
 - (iii) Pièce [B-0013](#), p. 67;
 - (iv) Pièce [B-0014](#), p. 11;
 - (v) Pièce [B-0014](#), p. 21.

Préambule :

- (i) « *ADHÉSION VOLONTAIRE*

Un client qui adhère à un pourcentage de gaz de source renouvelable supérieur au pourcentage imposé par le distributeur. Cette adhésion commence à partir de 20 % et peut être augmentée, par tranches de 10 %, jusqu'à un maximum de 100 % de sa consommation ».

- (ii) « *Advenant le déménagement d'un client ~~consommant du gaz de source renouvelable~~, son adhésion volontaire sera résiliée* » [Nous soulignons]

- (iii) « *Chaque client se voit attribuer un pourcentage de gaz de source renouvelable minimum déterminé par le distributeur et approuvé par la Régie de l'énergie. [...]*

Un cavalier tarifaire est par la suite appliqué pour refléter la différence entre les coûts reliés au gaz de source renouvelable et les coûts reliés au gaz naturel, en fonction du pourcentage imposé par le distributeur ou volontairement augmenté par le client. » [Nous soulignons]

- (iv) « *VOLUNTARY ADHERENCE*

A customer who subscribes to a percentage of gas from renewable sources higher than the percentage imposed by the distributor. This adherence starts at 20 % and can be increased, in increments of 10 %, up to a maximum of 100 % of their consumption ».

- (v) « *When a customer ~~using gas from renewable sources~~ moves, that customer's contract will be cancelled* » [Nous soulignons]

Demandes :

- 4.1 À la référence (iv), le terme « *adhésion volontaire* » de la référence (i) est traduit par « *voluntary adherence* ». Toutefois, en référence (v) ce terme est traduit par « *contract* ». Veuillez confirmer et expliquer l'utilisation du terme « *contract* » à la référence (v). Le cas échéant, veuillez apporter les corrections nécessaires.

Réponse 4.1 :

Le terme « *contract* » fait référence à l'entente entre le client et le distributeur, laquelle détaille les modalités de son adhésion volontaire. La stratégie de décarbonation proposée prévoit l'application automatique des pourcentages de GSR autorisés par la Régie sur la facture des clients tandis que le parcours volontaire permettra aux clients d'opter pour un pourcentage supérieur à celui appliqué par le distributeur. Une entente doit et devra toujours, conformément à la nouvelle stratégie, être conclue pour permettre à un client de devenir un client volontaire.

Advenant le déménagement du client volontaire, son adhésion au parcours volontaire se verra résiliée, comme cela est le cas présentement. La différence porte sur le fait que le pourcentage minimum appliqué par le distributeur demeurera sur sa facture à sa nouvelle adresse, puisqu'il s'applique à l'ensemble de la clientèle d'EGQ.

Par conséquent, le terme « *contract* » fait référence à l'entente d'adhésion volontaire initialement conclue, qui sera alors automatiquement résiliée lors d'un déménagement.

4.2 Veuillez concilier les éléments suivants : à la référence (i) ainsi qu'au second paragraphe de la référence (iii), EGQ réfère à un « *pourcentage imposé par le distributeur* », alors qu'au premier paragraphe de la référence (iii), elle réfère plutôt à un « *minimum déterminé par le distributeur et approuvé par la Régie* ». Le cas échéant, veuillez apporter les corrections nécessaires.

Réponse 4.2 :

Pour EGQ, les deux formulations réfèrent au même concept, soit qu'un pourcentage de GSR sera autorisé par la Régie et appliqué par le distributeur. Dans les deux cas, le pourcentage de GSR est appliqué automatiquement sur la facture du client en fonction de son parcours, sans qu'il ait à en faire la demande.

Si la Régie préfère que EGQ utilise la même formulation aux deux endroits dans ses *Conditions de service et de tarif*, le distributeur propose d'utiliser la formulation suivante : « *minimum déterminé par le distributeur et approuvé par la Régie* ».

PRÉVISION D'APPROVISIONNEMENT ET DE DISTRIBUTION DE GSR – 2025 À 2030

- 5. Références :**
- (i) Dossier R-4194-2022 Phases 3A et 3B, décision [D-2024-042](#), p. 22;
 - (ii) Dossier R-4194-2022 Phase 4, décision [D-2024-088](#), p. 10;
 - (iii) Pièce [B-0011](#), réponse à la question 2.1;
 - (iv) Dossier R-4268-2024 Phase 2, pièce [B-0010](#);
 - (v) Dossier R-4268-2024 Phase 2, pièce [B-0054](#);
 - (vi) Pièce [B-0011](#), réponse à la question 7.1.

Préambule :

(i) « [67] Considérant l'application de la formule détaillée à l'article 1 du Règlement GSR, Gazifère prend en compte une quantité minimale de 3 834 970 m³ de GSR au Plan d'approvisionnement, laquelle représente 2,0 % de sa projection volumétrique pour l'année 2024. De plus, elle prévoit un approvisionnement en GSR équivalent à ses besoins règlementaires pour les trois années du Plan d'approvisionnement. » [Note omise]

(ii) « [30] Conséquemment, la Régie approuve le prix final de la molécule de GSR, pour l'année témoin 2024, établi à 30,18 \$/GJ, tel que détaillé à la pièce B-0350. »

(iii) EGQ présente les volumes volontaires de GSR distribués aux différentes catégories de clients, le pourcentage total de ces volumes par catégories, ainsi que les revenus générés pour la période 2020-2024. Pour l'année 2024, la consommation volontaire de GSR totalise 336 642 m³ (ou 12 755 GJ).

(iv) Gazifère présente son plan d'approvisionnement gazier pour les années 2025, 2026 et 2027.

(v) Gazifère présente le calcul du prix moyen de la molécule de GSR pour l'année 2025, lequel est estimé à 28,36 \$/GJ. Elle présente également le détail des quantités de GSR pour les années 2024 et 2025, incluant le total des approvisionnements GSR ainsi que les volumes de GSR en inventaire pour chaque année.

(vi) « Tout d'abord, dans le cadre de la stratégie de décarbonation, EGQ souhaite prioriser les approvisionnements locaux en GSR. Cependant, il pourrait s'avérer complexe de dépasser un certain seuil considérant les limitations géographiques du réseau et la disponibilité limitée de nouveaux projets de GSR dans la région de l'Outaouais.

Ainsi, le distributeur a procédé à un appel d'intérêt en juin 2024 dans le but de confirmer que le marché du gaz de source renouvelable est suffisamment profond pour répondre à l'ensemble des

besoins futurs du distributeur, lesquels augmenteront avec la stratégie de décarbonation et les modifications à venir au règlement sur le GSR. »

(vii) À partir des références (i) à (v), la Régie produit le tableau suivant.

	Volumes (GJ) ⁽¹⁾										
	Réel					Prévisions					
	2020	2021	2022	2023	2024 ⁽²⁾	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Règlement GSR (%)	1%	1%	1%	2%	2%	5%	5%	5%	7%	7%	10%
Volumes réglementaires GSR	68 018	72 078	72 247	142 805	145 307	368 455	365 689	367 805	514 927	514 927	735 610
Approvisionnement GSR											
Achats	68 076	71 905	72 620	197 102	300 000	325 000					
Inventaire (année précédente)	0	58	0	373	54 670	209 363	165 908				
Total volumes	68 076	71 963	72 620	197 475	354 670	534 363					
Prix du GSR											
Prix moyen du GSR (\$/GJ) ⁽³⁾					30,18	28,36					
Parcours de consommation GSR											
#1 Résidentiel	79	1 728	4 246	5 799	8 216	156 951					
<i>Pourcentage de GSR</i>						6%	6%				12%
#2 Commercial et institutionnel	187	870	2 111	3 293	4 425	257 167					
<i>Pourcentage de GSR</i>						8%	8%				25%
#3 Industriel et agricole	0	0	0	0	115	97 434					
<i>Pourcentage de GSR</i>						5%	5%				10%
#4 Consommation volontaire ⁽⁴⁾	266	2 598	6 358	9 091	12 755						
<i>Pourcentage de GSR</i>						20%	20%				
Volumes vendus	266	2 598	6 358	9 091	12 755	511 552					
<i>Part dans le total</i>	0,4%	3,6%	8,8%	4,6%	3,6%						
Volumes socialisés	67 752	69 480	65 889	133 714	132 552						
<i>Part dans le total</i>	99,5%	96,5%	90,7%	67,7%	37,4%						
Volumes en inventaire	58	-115	373	54 670	209 363	165 908					
<i>Part dans le total</i>	0,1%	-0,2%	0,5%	27,7%	59,0%	31,0%					
Total volumes GSR	68 076	71 963	72 620	197 475	354 670	534 363					

⁽¹⁾ 1 GJ = 0,03789 m³

⁽²⁾ Les volumes de GSR pour l'année 2024 proviennent de données réelles et prévisionnelles.

⁽³⁾ Pour l'année 2025, le prix moyen du GSR calculé par EGQ dans le dossier R-4268-2024 Phase 2 est de 28,36 \$/GJ.

⁽⁴⁾ Pour les années 2020 à 2025, les volumes de consommation volontaire correspondent à la somme des volumes vendus à la clientèle résidentielle, commerciale, institutionnelle et industrielle.

Demandes :

5.1 Veuillez valider les données réelles et compléter les données prévisionnelles au tableau de la référence (vii).

Réponse 5.1 :

	Réal					Volumes (GJ)					
	2020	2021	2022	2023	2024	Prévisions					
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Règlement GSR (%)	1%	1%	1%	2%	2%	5%	5%	5%	7%	7%	10%
Volumes réglementaires GSR	68 018	72 078	72 247	142 805	145 307	368 455	357 744	360 626	516 576	519 909	747 564
Approvisionnement GSR											
Achats	68 076	71 905	72 620	197 102	299 885						
Inventaire (année précédente)	0	58	0	373	54 670	209 248					
Total volumes	68 076	71 963	72 620	197 475	354 555						
Prix du GSR											
Prix moyen du GSR (\$/GJ)					29,95 \$	28,36 \$					
Parcours de consommation GSR											
1 - Résidentiel	78	1 729	4 239	5 702	8 215	144 246	168 807	193 518	242 645	292 074	
Pourcentage de GSR						6%	7%	8%	10%	12%	
2 - Commercial et institutionnel	184	871	2 108	4 167	5 205	218 142	276 708	421 198	569 898	722 902	
Pourcentage de GSR						8%	10%	15%	20%	25%	
3 - Industriel et agricole	0	0	0	0	115	112 423	112 423	157 392	157 392	224 846	
Pourcentage de GSR						5%	5%	7%	7%	10%	
4 - Consommation volontaire	262	2 600	6 347	9 869	13 535	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	
Pourcentage de GSR											
Volumes vendus part dans le total	262	2 600	6 347	9 869	13 535	474 810	557 938	772 108	969 936	1 239 823	
Volumes socialisés part dans le total	67 756	69 478	65 900	132 936	131 772			N/A	N/A	N/A	
Volumes en inventaire part dans le total	58	-115	373	54 670	209 248						
Total volumes GSR	68 076	71 963	72 620	197 475	354 555						

¹⁴

Les résultats figurant au tableau relativement à la projection du prix moyen du GSR ainsi qu'aux quantités achetées reflètent l'état actuel des informations disponibles. Les prix sont notamment basés sur les éléments suivants :

[Redacted content]

¹⁴ Les ajustements apportés au tableau en lien avec la référence (iii) pour les années 2020 à 2025 reflètent les données les plus récentes et disponibles, lesquelles comprennent notamment les informations communiquées par EGQ dans le cadre du dossier de fermeture réglementaire des livres de l'année 2024 (R-4299-2025). Les données historiques sur les volumes de GSR vendus à la clientèle volontaire ont également été mises à jour avec les informations figurant aux rapports annuels de fermeture des livres.

5.2 Aux fins du suivi de la prévision d'approvisionnement et de distribution de GSR, veuillez commenter la possibilité pour EGQ de déposer, dans les dossiers tarifaires et de fermeture des livres, les données prévisionnelles et réelles selon le même niveau de détails que le tableau présenté en référence vii).

Réponse 5.2 :

EGQ reconnaît l'importance des informations contenues dans le tableau présenté en référence vii) pour permettre à la Régie d'obtenir un portrait précis des prévisions d'approvisionnement et de distribution du GSR afin de prendre une décision éclairée. D'ailleurs, lors de ses demandes d'approvisionnement en GSR, EGQ fournit déjà un tableau incluant plusieurs des informations contenues dans celui en référence vii). Si la Régie en fait la demande, le distributeur verra à transmettre un tableau présentant les informations nécessaires pour établir un portrait de la situation. Néanmoins, il convient de noter que la forme et le contenu des informations fournies pourraient varier en fonction de l'évolution de la stratégie de décarbonation, ainsi que par souci de simplicité, de disponibilité et d'efficacité dans l'administration de la preuve du distributeur.

5.3 Considérant la référence (vi), veuillez élaborer sur les principaux défis auxquels EGQ pourrait être confrontée pour garantir un approvisionnement suffisant en GSR d'ici l'année 2030.

Réponse 5.3 :

La suffisance des approvisionnements en GSR n'est pas un enjeu pour EGQ. En effet, les volumes relativement restreints requis pour alimenter l'ensemble de sa franchise et plus particulièrement les marchés résidentiel et commercial sont facilement accessibles dans le marché, tel que l'a démontré l'appel d'intérêt de juin 2024. De plus, des projets locaux pouvant représenter entre 15 % et 20 % des volumes de la franchise sont en développement et devrait être en production d'ici 2030.

Enfin, le marché s'est détendu dans les derniers mois, offrant davantage de production accessible qu'au cours de la période précédente, avec des prix plus raisonnables.

Cela étant dit, EGQ a développé au cours des dernières années des relations importantes avec plusieurs producteurs ou revendeurs de GSR et elle a ainsi acquis une expertise qu'elle n'avait pas précédemment qui lui permet de mieux prévoir et anticiper les opportunités de marché.

Enfin, les besoins croissants d'EGQ lui permettent d'être dans l'avenir un joueur ayant accès à tous les marchés de GSR, soit celui du court terme, du moyen terme avec les contrats impliquant

des joueurs existants, celui du développement de projets en franchise et d'être un acheteur principal dans la mise en place de nouveaux projets.

Ainsi, les défis d'EGQ ne se situent pas au niveau de l'accès au GSR requis, mais bien au niveau de la gestion adéquate des achats pour assurer un prix raisonnable qui permettra à EGQ d'atteindre sa stratégie de décarbonation le plus rapidement possible tout en maintenant la compétitivité du gaz avec l'électricité.

- 5.3.1. Veuillez indiquer la forme et la teneur du processus d'appel d'intérêt réalisé par EGQ en juin 2024. Veuillez également indiquer les informations qui sont rendues disponibles à EGQ, notamment sur les prix, la durée et les volumes.

Réponse 5.3.1:

Le processus d'appel d'intérêt mené par EGQ en juin 2024 s'est inspiré des pratiques d'Énergir, notamment par l'envoi d'un formulaire à différents producteurs et acteurs du marché. Ce formulaire visait à recueillir des informations sur les volumes de gaz renouvelable disponibles entre 2025 et 2030, accompagnées des prix proposés ainsi que des caractéristiques des sites de production, telles que leur localisation, la source du GSR et, lorsque possible, l'intensité carbone (IC).

L'objectif de cette démarche était de comprendre la compétitivité et la disponibilité des volumes sur le marché pour appuyer la planification d'approvisionnement du distributeur. EGQ a atteint cet objectif, mais les informations recueillies lors de cet appel d'intérêt sont, en partie, déjà obsolètes en raison de l'évolution récente du marché entourant le GSR.

Néanmoins, EGQ réfère la Régie au tableau présenté à la réponse 5.1 de la présente demande renseignements, lequel présente un portrait approximatif des prévisions d'approvisionnement jusqu'en 2030 et notamment l'évolution du prix moyen de la molécule de GSR en fonction des contrats actuels et futurs.

- 5.3.2. Veuillez également élaborer sur les enjeux auxquels réfère EGQ concernant la disponibilité limitée de nouveaux projets de GSR dans la région de l'Outaouais, les limitations géographiques et les approvisionnements locaux.

Réponse 5.3.2:

Le secteur de l'Outaouais n'est pas un secteur ayant les caractéristiques requises pour la production de grandes quantités de GNR issue de sites d'enfouissement ou de résidus

urbains/agricoles/agroalimentaires. La région a l'opportunité par ailleurs d'avoir un volume de GSR relativement important mais encore une fois limité.

Le potentiel futur local est lié aux résidus forestiers. À cet égard, des quantités importantes pourraient être accessibles dans la région. Toutefois, la technologie n'est pas encore suffisamment développée pour être considérée.

Globalement, selon les connaissances actuelles d'EGQ, les approvisionnements potentiels en franchise selon les technologies actuelles sont de l'ordre d'environ 20 %.

6. **Références :**
- (i) Pièce [B-0012](#), p. 5;
 - (ii) Pièce [B-0012](#), p. 10.

Préambule :

(i) « Les objectifs de la stratégie de décarbonation d'EGQ, pour le secteur des bâtiments, sont essentiellement :

1. D'éliminer l'énergie fossile au sein de la croissance d'EGQ; et
2. de gérer la décarbonation annuelle de la clientèle existante du distributeur.

Ainsi, tout volume additionnel requis en raison de l'ajout d'un nouveau client ou d'un ajout de charge sera automatiquement compensé par l'ajout d'une quantité équivalente de GSR, permettant ainsi d'annuler l'impact de l'ajout de ces volumes sur les émissions de gaz à effet de serre (ci-après « GES »). De plus, le distributeur réduira annuellement ses émissions de GES pour atteindre la carboneutralité. Afin d'y parvenir, EGQ utilisera de manière optimale tous les outils à sa disposition, tels que l'efficacité énergétique, la biénergie et les sources d'énergie renouvelable disponibles, dont le GSR, le tout en cherchant à rester compétitif par rapport à l'électricité et en visant une hausse tarifaire annuelle raisonnable.

En raison des situations concurrentielles et économiques différentes selon les types de clients, plusieurs approches de décarbonation sont nécessaires, ce qui explique la mise en place des quatre parcours suivants :

1. Clients résidentiels;
2. Clients commerciaux et institutionnels;
3. Clients industriels et agricoles; et
4. Clients volontaires. »

[Nous soulignons]

(ii) « EGQ a pris en compte cette réalité lors de l'analyse de l'approche idéale à suivre afin d'assurer une augmentation progressive du pourcentage de GSR pour les années 2026 et 2027 pour ne pas alourdir indûment le coût assumé par les clients non volontaires. Par conséquent, EGQ demande d'appliquer les pourcentages suivants aux différents parcours :

1. Parcours résidentiel : 6 %
2. Parcours commercial et institutionnel : 8 %
3. Parcours industriel : 5 % »

Demandes :

6.1 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que, selon la référence (i), tout volume additionnel lié à l'ajout d'un nouveau client sera à 100 % du GSR, indépendamment du pourcentage d'adhésion du client au GSR.

Réponse 6.1:

Tel que mentionné en référence i), les objectifs de la stratégie de décarbonation d'EGQ sont d'éliminer l'énergie fossile au sein de la croissance d'EGQ et de gérer la décarbonation annuelle de la clientèle existante dans le secteur du bâtiment. Ces objectifs ont été traduits par l'établissement de taux de réduction de GES à atteindre, qui serviront de référence pour évaluer les progrès du distributeur dans l'application de sa stratégie.

Conséquemment, la stratégie de décarbonation présentée dans le cadre du présent dossier n'a pas pour objectif d'imposer que tous les volumes liés à l'ajout d'un nouveau client ou l'ajout de charge soient à 100 % du GSR. Son objectif est de neutraliser les émissions de GES associées à ces volumes afin d'éliminer leur impact à la hausse et ainsi maintenir le cap sur les objectifs de réduction de GES.

Afin de neutraliser ces émissions de GES tout en réduisant celles de la clientèle existante, EGQ verra à utiliser de manière optimale tous les outils à sa disposition, tels que l'efficacité énergétique, la biénergie et les sources d'énergie renouvelable disponibles, dont le GSR. Annuellement, EGQ évaluera l'efficacité des différents outils et déterminera le pourcentage de GSR à proposer pour atteindre ses objectifs de réduction de GES. Ce pourcentage sera établi en tenant compte de toutes les composantes affectant les émissions de GES, notamment la croissance des volumes. Le pourcentage annuel de GSR proposé intègre donc un élément de croissance de la demande, tel que plus amplement expliqué à la réponse 1.2 de la présente demande de renseignement.

Cette approche a l'avantage d'optimiser tous les outils du distributeur, de maintenir une réduction constante des GES au meilleur coût possible et d'assurer une équité en répartissant le coût de la décarbonation sur l'ensemble des clients, plutôt que seulement sur des clients marginaux.

6.2 Veuillez également confirmer qu'il n'y aura plus de volume de gaz naturel traditionnel lié à l'ajout d'un nouveau client ou d'ajout de charge et ce, peu importe le type de clientèle visée.

Réponse 6.2:

EGQ confirme qu'il n'y aura plus d'émission de GES (aucune augmentation des émissions de GES pour la clientèle visée dans le secteur du bâtiment, autant pour les clients existants que les nouveaux clients) lié à l'ajout d'un nouveau client ou d'un ajout de charge au sein des clients participant aux parcours résidentiel, commercial et institutionnel. Ce n'est pas le cas pour les clients du parcours industriel puisqu'ils ne sont pas inclus dans les objectifs gouvernementaux visant la décarbonation du secteur du bâtiment à l'horizon 2040 et 2050.

6.2.1. Dans l'affirmative, et en tenant compte de l'ajout d'un nouveau client résidentiel dont l'adhésion au GSR serait de 6 % en 2026 (référence (ii)), veuillez préciser qui devra assumer les surcoûts liés au 94 % des volumes supplémentaires de GSR. Veuillez élaborer.

Réponse 6.2.1:

EGQ réfère la Régie à la réponse 6.1 de la présente demande de renseignement.

6.2.2. Veuillez indiquer si EGQ a tenu compte de ces volumes de GSR additionnels dans sa stratégie. Le cas échéant, veuillez élaborer.

Réponse 6.2.2:

EGQ réfère la Régie à la réponse 6.1 de la présente demande de renseignement.

6.3 Veuillez déposer un tableau présentant, par segment de clientèle pour les quatre parcours de consommation GSR, le nombre de nouveaux clients et d'ajout de charge prévus, ainsi que les volumes de GSR associés à ces nouveaux clients et ajout de charge pour les années 2026 à 2030.

Réponse 6.3:

		2026	2027	2028	2029	2030
Parcours 1 (résidentiel)	Ajouts de charge	6 300	6 300	6 400	6 400	6 400
	Nouveaux branchements	189 800	190 300	190 900	191 500	192 100
Parcours 2 (commercial et institutionnel)		1 063 900	1 079 500	1 095 400	1 111 600	1 128 100
Parcours 3 (Industriel et agricole)	N/A					
Parcours 4 (clients volontaires)	Non disponible					

En ce qui a trait aux ajouts de nouveaux clients, EGQ estime que les volumes de GSR associés correspondront, en moyenne, à 200 nouveaux clients par année pour le parcours résidentiel, tel que mentionné à la réponse 1.2 de la présente demande de renseignements, et environ 80 nouveaux clients pour le parcours commercial et institutionnel. Pour le parcours industriel et agricole, EGQ réfère à sa réponse à la question 1.4 de la présente demande de renseignements. Aucune projection de volumes de GSR additionnels n'a été réalisée pour le dernier parcours 4, en raison de l'incertitude entourant l'évolution de cette demande spécifique.

6.3.1. Veuillez également préciser l'impact sur la demande de GSR et le prix du GSR pour les années 2026 à 2030.

Réponse 6.3.1:

Les volumes de GSR associés aux nouveaux clients ainsi qu'aux ajouts de charges représenteront, de manière cumulative entre 2026 et 2030, environ 19 Mm³ supplémentaires, pour un coût moyen total d'environ 19 M\$. Pour estimer cet impact, EGQ a comparé son scénario actuel à un scénario de référence sans croissance des volumes, mais qui maintient les mêmes cibles de réduction de GES (soit -20 % par rapport à 2020 dans le parcours résidentiel, et -15 % dans le parcours commercial et institutionnel).

SOCIALISATION DU GSR

- 7. Références :**
- (i) Dossier R-4122-2020 Phase 3A, décision [D-2020-166](#), p. 15;
 - (ii) Pièce [B-0012](#), p. 10.

Préambule :

(i) « [45] Par ailleurs, Gazifère précise sa méthode d'identification des clients qui se verront facturés pour la socialisation des surcoûts du GNR d'une année donnée. [...] Afin d'identifier si un client volontaire atteint ou non le pourcentage minimal requis pour éviter d'avoir à assumer les surcoûts du GNR à socialiser, Gazifère propose d'utiliser la formule suivante :

« Pourcentage mensuel de GNR choisi par le client (%) * Nombre de mois »

[46] Afin d'assurer une équité entre clients, l'application de la formule sera différente entre un client existant et un nouveau client adhérant au GNR. Gazifère précise qu'un « client existant » est un client déjà relié au réseau de Gazifère et qu'un « nouveau client » réfère à celui qui se connecte pour la première fois au réseau de Gazifère ou qui emménage dans une résidence alimentée au gaz naturel. Pour être exclu de la socialisation, un client existant devra adhérer à un pourcentage équivalent au taux minimum règlementaire (présentement de 1 %) de sa consommation mensuelle et des douze mois de l'année. Pour sa part, un nouveau client devra adhérer à un pourcentage équivalent au minimum règlementaire correspondant à l'équivalent du nombre de mois où il aura recours au service de Gazifère, afin de lui permettre de se soustraire à une éventuelle socialisation des surcoûts du GNR invendu. » [Nous soulignons, notes omises]

(ii) « Bien qu'EGQ demande une modification de sa stratégie de commercialisation du GSR, le distributeur devra maintenir l'application de sa stratégie actuelle afin de procéder à la disposition des CER pour les années 2024 et 2025. Le reliquat des coûts de ces CER devra donc être socialisé selon la méthode déjà approuvée par la Régie dans la décision D-2020-166. Les clients non volontaires seraient donc appelés à assumer le coût du pourcentage de GSR appliqué à compter du 1^{er} janvier 2026, en plus de la charge relative à la socialisation du GSR invendu.

EGQ a pris en compte cette réalité lors de l'analyse de l'approche idéale à suivre afin d'assurer une augmentation progressive du pourcentage de GSR pour les années 2026 et 2027 pour ne pas alourdir indûment le coût assumé par les clients non volontaires. Par conséquent, EGQ demande d'appliquer les pourcentages suivants aux différents parcours :

1. Parcours résidentiel : 6 %
2. Parcours commercial et institutionnel : 8 %
3. Parcours industriel : 5 % »

[Nous soulignons, note omise]

Demandes :

7.1 Veuillez élaborer quant à l'application de la décision D-2020-166 citée en référence (i) en lien avec la socialisation du reliquat des coûts des CER pour les années 2024 et 2025 en référence (ii).

Réponse 7.1:

La stratégie de commercialisation du GSR actuellement en place offre l'avantage de récompenser les efforts des clients volontaires en les exemptant de la socialisation et de réduire l'impact tarifaire sur les clients non volontaires en leur facturant uniquement le surcoût du GSR invendu. Un client non volontaire en 2024 se verra facturer le taux de socialisation en 2026.

Tout changement à la stratégie actuelle de commercialisation du GSR entraînera un défi concernant les surcoûts du GSR invendu devant être socialisés. Tel que présenté à la pièce EGQ-1, Document 1, EGQ estime qu'il est temps de modifier la stratégie de commercialisation initialement autorisée afin d'adopter une approche plus adaptée au contexte actuel. Le distributeur a donc élaboré sa stratégie de décarbonation en tenant compte de l'impact à la hausse que la socialisation aura sur les coûts des clients non volontaires en 2026 et 2027. EGQ considère néanmoins qu'il est équitable pour tous les clients de maintenir l'application de la stratégie de socialisation telle que décrite et approuvée à la décision D-2020-166.

Dans sa nouvelle stratégie de décarbonation, le distributeur n'a donc prévu aucun changement quant à l'application de la socialisation et s'est assuré de considérer cet élément dans l'établissement des pourcentages de GSR en 2026.

7.1.1. Veuillez fournir une estimation du montant du reliquat des coûts des CER mentionnés en référence (ii), ainsi que l'impact de ces montants à récupérer sur le tarif GSR.

Réponse 7.1.1:

Le solde du CER de l'année 2024 s'élève à un montant de 3 747 191 \$¹⁵. EGQ a calculé une estimation du taux de socialisation qui serait appliqué en 2026¹⁶, lequel serait approximativement de 0,0218 \$.

¹⁵ Dossier R-4299-2025, EGQ-8, document 3, page 4. Ce montant ne comprend pas les intérêts, lesquels seront ajoutés lors de la préparation de la preuve relativement au taux de socialisation et déposé dans le cadre du dossier tarifaire 2026.

¹⁶ Il est important de rappeler que le taux de socialisation est déposé pour approbation dans le cadre des dossiers tarifaires. Le taux applicable en 2026 sera donc déposé dans le prochain dossier tarifaire en août 2025. Par conséquent, le montant transmis ci-dessus est une estimation et doit être traité comme telle.

En ce qui concerne les données relatives au solde du CER et au taux de socialisation applicable en 2027, EGQ ne peut actuellement fournir ces informations puisqu'ils dépendent de plusieurs données qui ne sont pas encore disponibles et qui ne peuvent être estimées avec précision. L'estimation de ces données pourrait conduire à des conclusions erronées et peu utiles dans l'analyse du dossier. De plus, EGQ propose, dans sa stratégie de décarbonation, de présenter le pourcentage de GSR applicable en 2027 pour approbation dans le dossier tarifaire 2027. Il sera alors possible d'analyser adéquatement la situation.

Enfin, il est important de préciser que les montants à récupérer par la socialisation du GSR seront traités de la même manière que ce qui est autorisé et fait depuis 2022, c'est-à-dire par le biais d'un cavalier tarifaire. Par conséquent, ce montant ne sera pas ajouté au tarif GSR, mais apparaîtra sur une ligne distincte sur la facture du client.

- 7.1.2. Veuillez préciser si un nouveau client non volontaire en 2026 devra assumer la charge relative à la socialisation du GSR invendu en 2024.

Réponse 7.1.2:

La stratégie de décarbonation proposée par EGQ prévoit l'application des pourcentages de GSR autorisés à tous les clients, selon leur parcours. Ainsi, le concept de client volontaire ou non volontaire disparaît, à l'exception du parcours volontaire, qui permettra aux clients d'adhérer à un pourcentage supérieur à celui appliqué automatiquement sur leur facture.

Pour un nouveau client en 2026, la stratégie de socialisation approuvée à la décision D-2020-166 s'appliquera. Celle-ci stipule que la socialisation ne s'applique qu'aux clients présents sur le réseau durant l'année associée aux coûts socialisés. Donc, un nouveau client en 2026 ne sera pas assujéti à la socialisation du surcoût du GSR invendu en 2024, puisqu'il n'était pas client à ce moment-là.