

MÉMOIRE DE LA FCEI

**Préparée dans le cadre du dossier
R-4292-2025
de la Régie de l'énergie du Québec**

**Par
Antoine Gosselin, économiste**

**Pour
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**

Le 21 juillet 2025

1. Contexte

Le 18 novembre 2024, le gouvernement du Québec a annoncé la mise en place d'un plan de décarbonation des bâtiments neufs et existants qui permettra de n'utiliser que des énergies 100 % renouvelables à l'horizon 2040.¹ Ce plan repose sur un ensemble de mesures dont une bonification de l'obligation faite aux distributeurs gaziers de réduire progressivement la quantité de gaz naturel fossile livrée aux consommateurs résidentiels, commerciaux et institutionnels en vertu du *Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur* (le « Règlement ») afin que les bâtiments existants alimentés au gaz naturel atteignent une alimentation 100 % renouvelable à l'exception du secteur résidentiel pour l'Outaouais. L'annonce spécifie également que la compétitivité de l'offre des distributeurs gaziers avec l'électricité devra être assurée.

C'est dans ce contexte qu'Enbridge Gaz Québec (EGQ) présente à la Régie sa stratégie de décarbonation dont elle définit les objectifs en ces termes:

« 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. »²

¹ <https://www.quebec.ca/nouvelles/actualites/details/encadrement-du-gaz-naturel-dans-le-secteur-des-batiments-un-plan-pour-atteindre-100-denergies-renouvelables-a-lhorizon-2040-59617>

² B-0012, p. 5

EGQ demande à la Régie d'approuver un pourcentage de GSR au service de fourniture des clients. Le pourcentage serait variable en fonction des clientèles pour tenir compte des situations concurrentielles et économiques différentes selon le type de clients.

« En raison des situations concurrentielles et économiques différentes selon les types de clients, plusieurs approches de décarbonation sont nécessaires [...]. »

EGQ propose quatre parcours distincts:

1. Clients résidentiels (parcours #1);
2. Clients commerciaux et institutionnels (parcours #2);
3. Clients industriels et agricoles (parcours #3); et
4. Clients volontaires (parcours #4).

Les pourcentages de GSR prévus pour les parcours #1 et #2 sont présentés au tableau 2 de la preuve d'EGQ reproduit ci-dessous. Pour le parcours #3 (21 clients), le pourcentage appliqué correspond au seuil réglementaire. Quant au parcours #4, le pourcentage prévu serait choisi par le client par tranche de 10 %.

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 %

EGQ a réalisé une analyse de Monte-Carlo afin de tester la compétitivité de son approche avec l'électricité.

Dans les sections suivantes, la FCEI formule des commentaires sur les aspects suivants de la demande d'EGQ:

1. L'analyse de Monte-Carlo;
2. Les pourcentages de GSR proposés pour les parcours #1 et #2;

3. Le traitement des nouveaux clients; et
4. Les contraintes quant au choix du pourcentage de GSR pour le parcours #4.

2. Analyse de Monte-Carlo

L'analyse de Monte-Carlo réalisée par EGQ consiste à définir les pourcentages maximums de GSR permettant de maintenir la compétitivité du service gazier selon différents contextes économiques. Ces analyses reposent sur plusieurs hypothèses. La FCEI est préoccupée par certaines d'entre-elles.

L'utilisation d'un client « représentatif »

Tout d'abord, l'analyse réalisée par EGQ repose sur un client « représentatif ». EGQ l'explique ainsi:

« D'abord, EGQ tient à préciser que les explications suivantes sont formulées sur la base d'un client représentatif, dont la consommation annuelle correspond à la moyenne observée entre 2020 et 2023 pour l'ensemble des clients du parcours analysé. Toutefois, les volumes à la base de la modélisation sont tirés des données empiriques de consommation de chaque client individuellement. Pour obtenir la consommation mensuelle, une règle de répartition a été appliquée (voir la liste des intrants déterministes à la réponse 1.2 de la présente demande de renseignements), et les volumes mensuels totaux ont été séparés dans chaque tranche de consommation applicable (la composante distribution est répartie en plusieurs paliers de consommation). Ces volumes additionnés, auxquels les différents tarifs du coût gazier ont été appliqués, ont ensuite été ramenés sur une base unitaire par client. Le modèle et les simulations sont donc fondés sur cette base représentative agrégée, laquelle permet une analyse comparative efficace sans devoir simuler 10 000 itérations pour chacun des clients du distributeur. Cette méthode est optimale, d'autant plus que la proposition de décarbonation d'EGQ se fera elle aussi sur une base agrégée, étant donné que le distributeur propose que les pourcentages de GSR soient appliqués à chacun des clients de façon individuelle. »³

Cette approche offre certes l'avantage de la simplicité, mais elle masque la diversité de la clientèle. En effet, lorsqu'EGQ conclut que ses simulations montrent une compétitivité du service gazier dans X% des cas, cela veut dire que pour ce client « représentatif », X% des scénarios économiques permettent de maintenir la compétitivité. Cela n'implique aucunement que l'offre sera compétitive pour X% des clients. Il est envisageable que des

³ B-0026, p. 9, réponse 1.9

clients aux volumes et/ou profils différents se retrouvent face à une situation concurrentielle différente pour un même scénario économique. La FCEI estime que cette question se pose de manière plus particulière pour les clients du parcours #2 dont la nature des activités peut différer sensiblement. **La FCEI recommande qu'EGQ complémente ses analyses en procédant à des simulations pour une variété de types de clients. Dans le cas des plus grands clients, on peut également se demander si le tarif M ne serait pas un meilleur comparatif que le tarif G.**

Le prix de la molécule de GSR

EGQ modélise l'évolution du prix de la molécule de GSR selon une distribution triangulaire dont le minimum, le mode et le maximum sont respectivement de 0 %, 2 % et 4 %. La FCEI comprend que le modèle suppose une croissance uniforme sur l'horizon d'analyse. La FCEI est d'avis que ces hypothèses n'intègrent pas adéquatement le risque d'une croissance plus rapide du coût du GSR sur l'horizon d'analyse et surtout de sa volatilité potentielle. La FCEI rappelle que le portefeuille de GSR d'EGQ est constitué d'un nombre limité de contrats. Des volumes importants viennent à échéance à moyen terme et leur renouvellement pourrait engendrer des variations brusques du coût du GSR. **La FCEI estime que cela constitue un risque majeur qui devrait être modélisé.**

La FCEI note à cet égard qu'EGQ partage son appréciation quant au caractère volatile du marché du GSR:

« 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. »⁴

La majoration de la facture électrique

Aux fins de la comparaison de la compétitivité de son offre, EGQ applique une majoration de 15 % à la facture électrique. Elle estime que ce pourcentage est prudent, mais qu'un pourcentage de 20 % risquerait de sous-estimer les risques concurrentiels.

« Dans le cadre du dossier conjoint R-4169-20214 entre Énergir et Hydro-Québec, il a été estimé que le coût de remplacement des équipements au gaz vers une solution entièrement électrique (TAE), incluant les coûts de mise à niveau électrique, variaient de 15 900 \$ à 20 600 \$ selon le type

⁴ B-0021, p. 9, réponse 1.7.1

d'équipement, pour une résidence de taille moyenne. Lorsqu'on considère seulement les coûts de la mise à niveau électrique, les estimations varient entre 6500 \$ et environ 10 500 \$.

Dans ses simulations, EGQ a retenu un facteur d'élasticité de 15 %. Ce facteur se veut conservateur et représentatif d'un seuil réaliste de sensibilité aux prix. Il reflète également un certain niveau de prudence d'EGQ, car le distributeur souhaite éviter de sous-estimer le risque de perte de clients. Toutefois, avec une économie annuelle estimée à 241 \$ pour un client résidentiel passant du gaz à l'électricité, la période de retour sur investissement excéderait au minimum 25 ans (en l'absence d'aide financière). Cette situation suggère donc que malgré l'écart de prix entre les sources d'énergie, l'incitation économique à court terme ne suffit pas à déclencher une conversion.

EGQ a donc retenu le facteur de 15 % dans ses simulations comme une balise modérée. À cet égard, un seuil plus faible (10 %) risquerait de surestimer la sensibilité des clients aux variations de prix. En revanche, une balise plus élevée (par exemple 20 %) risquerait de sous-estimer les risques concurrentiels liés à la transition énergétique. Le facteur retenu par EGQ représente donc un compromis méthodologique qui est cohérent avec les informations actuellement disponibles et les objectifs de la modélisation. »

(Nous soulignons)

La FCEI a du mal à voir comment EGQ conclut qu'une balise de 20 % risquerait de sous-estimer les risques concurrentiels. En effet, même à 20 %, la période de retour sur l'investissement demeure vraisemblablement supérieure à 25 ans. Considérant que ce facteur a probablement un impact significatif sur les résultats de la simulation, la FCEI soumet que sa détermination devrait faire l'objet d'une analyse rigoureuse basée sur des critères précis. Or, il semble plutôt que son choix révèle une certaine dose d'arbitraire. **La FCEI recommande par conséquent que la Régie exige d'EGQ qu'elle présente une analyse permettant de déterminer avec davantage de précision la valeur de ce paramètre sur la base de critères objectifs.**

L'absence de l'option biénergie

Dans son analyse de compétitivité, EGQ compare un scénario 100 % gaz avec un scénario 100 % électrique. Elle n'intègre toutefois pas l'option biénergie à ses simulations. Pourtant, les analyses récentes sur la position concurrentielle des offres énergétiques suggèrent que la biénergie gaz-électricité est plus économique que l'offre 100 % gaz. EGQ en fait d'ailleurs la promotion auprès de sa clientèle résidentielle sur son site internet où elle

indique notamment « Bénéficiez de toute l'énergie nécessaire au chauffage de votre résidence, au coût le plus avantageux possible tout en diminuant les émissions de gaz à effet de serre (GES) ». **Selon la FCEI, une analyse rigoureuse de la compétitivité de l'offre d'EGQ devrait inclure l'option la plus avantageuse disponible. La FCEI complètera au besoin sa preuve à cet égard lorsque la réponse à sa question 1.28d sera disponible.**⁵

3. Les pourcentages de GSR aux parcours #1 et #2

Pour les parcours #1 et #2, EGQ propose des pourcentages de GSR qui excède son obligation en vertu du Règlement. Notamment, pour 2026, les pourcentages proposés sont de 6 % pour le secteur résidentiel et de 8 % pour les secteurs commercial et institutionnel alors que l'obligation réglementaire est de 5 %. EGQ mentionne que cette obligation est appelée à changer, mais précise que sa stratégie est élaborée indépendamment du Règlement et est plutôt alignée sur l'objectif de décarbonation des bâtiments en 2040 ou 2050.

« Cela étant dit, l'objectif de la présente stratégie de décarbonation d'EGQ dépasse le cadre strict des règlements ou des modifications réglementaires à venir. En effet, la stratégie de décarbonation proposée à la pièce EGQ-1, Document 1 du présent dossier s'inscrit dans le grand objectif de la transition énergétique, lequel inclut la décarbonation des bâtiments, sans toutefois se limiter au volume minimal de GSR devant être livré annuellement selon le Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur (ci-après le « Règlement ») et aux modifications à venir affectant ce Règlement. En effet, l'article 1 du Règlement se lit comme suit: « Tout distributeur de gaz naturel doit livrer annuellement, pour consommation finale dans le territoire sur lequel porte son droit exclusif, une quantité de gaz de source renouvelable égale ou supérieure au résultat de la formule suivante: (...) ». Le Règlement implique donc que le distributeur doit livrer un pourcentage minimal, mais qu'il n'est par ailleurs pas limité à ce minimum. »⁶

« Les pourcentages d'injection de GSR retenus pour les deux premiers parcours présentés, soit le parcours résidentiel et le parcours commercial & institutionnel, ont été déterminés de manière indépendante des obligations réglementaires applicables, en fonction des cibles de décarbonation visées d'ici 2050 et 2040 respectivement. »⁷

⁵ A-0014

⁶ B-0011, p. 1

⁷ B-0026, p. 5, réponse 1.1

« La stratégie d'EGQ, visant à atteindre la carboneutralité dans les délais fixés par le gouvernement (d'ici 2040 pour les secteurs commercial et institutionnel, et d'ici 2050 pour le secteur résidentiel), cherchera à maintenir sa compétitivité par rapport à l'électricité et à limiter l'impact tarifaire pour sa clientèle en misant sur l'ensemble des options disponibles pour éliminer le plus rapidement possible les approvisionnements en gaz naturel fossile. »

(Nous soulignons)

Pour 2026, les pourcentages proposés sont de 6 % pour le secteur résidentiel et de 8 % pour les secteurs commercial et institutionnel.

La FCEI s'oppose à cette approche. Elle estime qu'il appartient au gouvernement du Québec et aux entreprises réglementées de déterminer le rythme de décarbonation. De plus, la FCEI soumet que les orientations gouvernementales n'ont pas force de loi et que les obligations définies par le Règlement doivent avoir préséance. Si le gouvernement décide d'aller de l'avant avec ces orientations, il lui sera loisible de le codifier dans un règlement.

Qui plus est, la FCEI soumet que la livraison d'un volume de GSR supérieur à l'obligation réglementaire sans que cela ne soit induit par une demande volontaire supérieure à cette obligation résulterait en l'imposition de coûts qui ne sont pas nécessaire à la prestation de service. Il en résulterait des tarifs qui, selon la FCEI, ne pourraient être qualifiés de justes et raisonnables.

Ainsi, la FCEI demande à la Régie de limiter le pourcentage de GSR au seuil établi par le Règlement, et ce, pour tous les marchés.

Concernant, les enjeux potentiels relatifs à l'évolution par palier des taux prévus au Règlement, la FCEI soumet que la Régie dispose des outils réglementaires pour assurer un lissage des pourcentages de GSR sans qu'il ne soit nécessaire de livrer plus de GSR que ce qu'exige le Règlement.

Finalement, la FCEI note que la mise en place du parcours #3 repose sur une préoccupation relative à « la grande sensibilité de ces clients à leur environnement externe (compétitivité extra régionale et même, internationale) [...] ». ⁸ Par contre, EGQ ne semble pas avoir la même sensibilité à l'égard de la clientèle du tarif 1. Pourtant, selon un rapport l'Observatoire du développement de l'Outaouais, cette région comptait 226 entreprises à potentiel d'exportation. ⁹ On peut également penser que certains commerces locaux peuvent être en compétition avec des entreprises d'Ottawa. L'imposition d'un pourcentage

⁸ B-0012, p. 6, note 7

⁹ https://odooutaouais.ca/wp-content/uploads/2020/12/Fabrication-et-Exportation_version-finale.pdf

supérieur à l'obligation réglementaire pourrait affecter la compétitivité de ces entreprises face à la concurrence étrangère, canadienne ou même provinciale si des seuils différents sont exigés des clients d'Énergir.

4. Le traitement des nouveaux clients

Tel que mentionné précédemment, EGQ identifie deux objectifs à sa stratégie de décarbonation:

- Éliminer l'énergie fossile au sein de la croissance des ventes (ajouts de charges et nouveaux clients); et
- Gérer la décarbonation annuelle de la clientèle existante.

Pour le deuxième objectif, EGQ propose des pourcentages de GSR selon les quatre parcours discutés précédemment. Pour ce qui est du premier objectif, EGQ propose qu'une quantité additionnelle de GSR correspondant à la croissance des ventes soit livrée en sus des pourcentages définis pour les quatre parcours. Ainsi, la FCEI comprend donc que ces pourcentages seraient majorés de manière à couvrir également la croissance des ventes.

La FCEI estime que cet objectif n'a pas lieu d'être. Advenant que le gouvernement établisse des obligations de livraison alignées sur les orientations de décarbonation complète en 2040 et 2050, ces volumes de gaz fossile disparaîtront d'une manière ou d'une autre. De plus, cet objectif a un effet majeur sur la croissance des pourcentages de GSR pour le parcours #2 puisque celui-ci connaît une croissance naturelle des volumes beaucoup plus importante que le secteur résidentiel. Par exemple, entre 2026 et 2030, les volumes commerciaux et institutionnels sont en croissance de plus de 5 % (72 à 76) alors que dans le secteur résidentiel, les volumes n'augmentent que de 1,3 %. Il en résulte que, sur cette période relativement brève, la clientèle du parcours #2 doit absorber 17 % (25 %- 8 %) d'augmentation de la part du GSR dans sa fourniture contre 6 % pour le secteur résidentiel (12 %-6 %). On demande donc un effort trois fois plus important à la clientèle du parcours #2.

La FCEI réitère donc sa demande de fixer les pourcentages de GSR au niveau des obligations réglementaires. Le tout, sans majoration de ces pourcentages pour tenir compte des nouveaux clients.

5. Les contraintes quant au choix du pourcentage de GSR pour le parcours #4

Le parcours #4 est offert pour les clients qui souhaitent choisir volontairement un pourcentage de GSR supérieur à celui du parcours auquel ils appartiennent. EGQ propose toutefois que deux restrictions soient appliquées à ce parcours. D'une part, le pourcentage de GSR ne pourrait être inférieur à 20 %. D'autre part, le pourcentage de GSR ne pourrait

varier que par tranche de 10 %. EGQ justifie ces contraintes par la lourdeur administrative de procéder à des ajustements trop nombreux des pourcentages de GSR pour ces clients.

« 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 dernier 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 résidentiel et de 6 % dans le parcours commercial/institutionnel 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. »¹⁰

(Nous soulignons)

La FCEI estime que cette proposition est inutilement contraignante.

Le tableau 1 reproduit ci-dessous présente la répartition des clients volontaires en fonction du pourcentage de GSR.

¹⁰ B-0021, p. 21, réponse 3.1

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 %

On peut observer que 72 % des clients ont choisi des pourcentages qui sont aujourd’hui inférieurs au minimum réglementaire. On peut donc en conclure que ces clients ne seront plus des clients volontaires si la Régie approuve le concept des parcours de décarbonation. De plus, EGQ conclut qu’une large proportion des clients se trouvant entre 6 % et 9 % de consommation de GSR ne participera pas au parcours volontaire.

« 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 personnelles 9. 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. »¹¹

La FCEI ajoute que cette proportion pourrait représenter quasi-totalité de ces clients dès que le seuil de GSR atteindra 10 %.

Par conséquent, la FCEI évalue à environ 600 le nombre de clients susceptibles de demeurer des clients volontaires en 2026 et que ce nombre décroîtra de manière rapide avec l’augmentation des pourcentages de GSR aux parcours #1 à #3.

EGQ mentionne par ailleurs avoir traité 554 demandes de modifications au cours de l’année 2024. Ainsi, la FCEI conclut que, même en laissant la pleine liberté aux clients quant au choix de leur pourcentage de GSR, la proposition d’EGQ n’entraînera pas un nombre plus important de manipulations administratives que ce qu’elle traite déjà. À

¹¹ B-0021, p. 19, réponse 3.1

moyen et long termes, il semble évident que le nombre de manipulations sera en forte baisse.

Qui plus est, la FCEI suspecte que ces manipulations ne représentent qu'une petite part des interactions entre EGQ et ses clients.

Par conséquent, la FCEI recommande à la Régie de rejeter la demande d'EGQ et de laisser la pleine liberté aux clients du parcours #4 quant au choix de leur pourcentage de GSR tant que ce pourcentage est supérieur à celui de leur parcours de référence.

6. Sommaire des recommandations

En somme, la FCEI demande à la Régie de:

1. Exiger des analyses additionnelles eu égard à l'analyse de Monte-Carlo dont:
 - a. Procéder à des analyses pour une plus grande variété de clients;
 - b. Modéliser le risque de choc sur le prix du GSR et son impact sur la compétitivité du service gazier; et
 - c. **Présenter une analyse permettant de déterminer sur la base de critères objectifs la valeur du paramètre de majoration du coût de la solution électrique.**
2. Limiter le pourcentage de GSR aux parcours #1 et #2 au niveau de l'obligation réglementaire sans majoration pour tenir compte des nouveaux clients.
3. Laisser une pleine liberté aux clients du parcours #4 quant à leur pourcentage de GSR.