

# Fermeture réglementaires des livres d'Enbridge Gaz Québec

Requête 4299-2025

---

Réponses d'Enbridge Gaz Québec à la demande de  
renseignements no. 1 du RTIEÉ  
Le 31 juillet 2025

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**  
**DOSSIER R-4299-2025 – RAPPORT ANNUEL 2024 D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**  
**RÉPONSES D'ENBRIDGE GAZ QUÉBEC À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO. 1**  
**DU REGROUPEMENT POUR LA TRANSITION,**  
**L'INNOVATION ET L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUES (RTIÉÉ)**

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>A.</b>	<b>LE GAZ DE SOURCE RENOUVELABLE (GSR) .....</b>	<b>2</b>
<b>B.</b>	<b>LE PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (PGEÉ) .....</b>	<b>11</b>
<b>C.</b>	<b>LA STRATÉGIE DE PARTICIPATION AU SYSTÈME DE PLAFONNEMENT ET D'ÉCHANGE DE DROITS D'ÉMISSIONS (SPEDE).....</b>	<b>17</b>
<b>D.</b>	<b>LE SUIVI DE CERTAINS INVESTISSEMENTS SPÉCIFIQUES.....</b>	<b>21</b>

**A. LE GAZ DE SOURCE RENOUVELABLE (GSR)**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉÉ-1-1**

Référence(s) :

- i) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025, Suivi de la vente de gaz de source renouvelable, [Pièce B-0030, GI-8, Document 3](#), Page 3, Tableau 3 :

Tableau 3 – Évolution des adhésions au GSR

	Total 2020	Total 2021	Total 2022	Total 2023	Total 2024	Total
Tarif 2 - Nombre d'adhérents	199	630	777	1 097	1 303	4 006
Tarif 2 - Nombre de résiliations réelles	0	25	77	155	248	505
<b>Addition nette - Tarif 2</b>	<b>199</b>	<b>605</b>	<b>700</b>	<b>942</b>	<b>1 055</b>	<b>3501</b>
Tarif 1 - Nombre d'adhérents	5	11	15	48	59	138
Tarif 1 - Nombre de résiliations réelles	0	0	2	7	16	25
<b>Addition nette - Tarif 1</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>113</b>
<b>Total - Addition nette</b>	<b>204</b>	<b>616</b>	<b>713</b>	<b>983</b>	<b>1 098</b>	<b>3 614</b>

- (ii) **GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4256-2024, Suivi de la vente de gaz de source renouvelable, [Pièce B-0024, GI-8, Document 3](#), Page 8, Conclusion :

**Gazifère estime que les résultats de l'année 2023 démontrent à nouveau l'intérêt croissant de la clientèle pour le GSR. Toutefois, malgré le nombre d'adhésions qui est en croissance à chaque année, les volumes de GSR destinés à la clientèle volontaire ne permettent pas de couvrir l'obligation réglementaire, ce qui fait en sorte que Gazifère doit socialiser la majorité des coûts auprès de la clientèle non volontaire, deux ans plus tard.**

*Parallèlement, Gazifère souhaite accélérer la décarbonation de son réseau afin d'atteindre les cibles de réduction de GES du gouvernement dans le secteur du bâtiment et à devenir le premier distributeur de gaz naturel en Amérique du Nord à offrir un réseau composé à 100% d'énergies vertes et renouvelables d'ici 2050. Pour ce faire, les volumes devront augmenter de manière considérable pour atteindre ses objectifs. **Dans ce contexte, Gazifère prévoit déposer à la Régie au courant des prochains mois un plan de décarbonation global qui permettra d'atteindre ses objectifs de réduction de GES et qui nécessitera une modification de la stratégie de vente actuelle du GSR pour les années futures.***

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- iii) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025, Suivi de la vente de gaz de source renouvelable, [Pièce B-0030, GI-8, Document 3](#), Pages 7-8, Conclusion :

**Les résultats de l'année 2024 démontrent à nouveau l'intérêt de la clientèle pour le GSR, notamment grâce à l'implication proactive des représentants du service à la clientèle et à la compréhension accrue des clients concernant les coûts de socialisation du GSR invendus futurs. Toutefois, malgré cette progression encourageante, les volumes vendus sur une base volontaire ne permettent pas de rencontrer le seuil minimal réglementaire. Par conséquent, EGQ doit socialiser une part importante des coûts auprès de la clientèle non volontaire, deux ans plus tard après l'année de référence.**

Consciente de cet enjeu, EGQ réitère son engagement ambitieux envers la décarbonation de son réseau, avec pour objectif de contribuer à l'atteinte des cibles de réduction de GES du gouvernement du Québec dans le secteur du bâtiment ainsi que devenir le premier distributeur de gaz naturel en Amérique du Nord à offrir un réseau composé à 100% d'énergies renouvelables. Pour ce faire, il sera impératif que les volumes de GSR livrés augmentent de manière considérable pour atteindre ses objectifs, ce qui implique l'adaptation de la stratégie actuelle de mise en marché. **Dans ce contexte, EGQ a déposé à la Régie, le 31 janvier dernier, sa stratégie de décarbonation, laquelle prévoit une modification de la stratégie de vente actuelle du GSR pour les années futures, tout en intégrant d'autres mesures permettant la réduction des volumes de gaz fossile telles que la biénergie et l'efficacité énergétique, afin de poser les bases d'un avenir énergétique durable et résilient.**

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- iv) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025, Suivi de la vente de gaz de source renouvelable, [Pièce B-0030, GI-8, Document 3](#), Page 2, Tableaux 1 et 2 :

Tableau 1 – Approvisionnement en 2024

	<b>GJ</b>
Livraison fournisseur 1	150 000 GJ
Livraison fournisseur 2	149 885 GJ
Volumes excédentaires de 2023	54 670 GJ
<b>TOTAL</b>	<b>354 555 GJ</b>
Volumes réglementaires requis	145 307 GJ

Tableau 2 – Présentation et justification des écarts

	<b>M<sup>3</sup></b>	<b>GJ</b>	<b>Justification</b>
Écart entre l'approvisionnement de 2024 et les volumes réglementaires requis	5 522 529 m <sup>3</sup>	209 248 GJ	Étant donné l'achat de volumes excédentaires à l'obligation réglementaire en 2024 et afin de respecter la décision <a href="#">D-2020-166</a> de la Régie, EGQ a transféré un montant de 5 554 210 \$, représentant les coûts et les intérêts liés aux volumes excédentaires, au CRI.

**Demande(s) :**

**1.1.1** La référence (i) présente le nombre d'adhésions volontaires au GSR. Veuillez préciser, parmi la nouvelle clientèle qui a adopté le GSR en 2024, quels étaient les volumes résidentiels et quels étaient les volumes commerciaux / institutionnels. Les proportions étaient-elle similaires au profil de 2023 ? Veuillez déposer ces statistiques de ces deux années.

**Réponse 1.1.1 :**

Parmi les nouveaux volumes de GSR de 2024, c'est-à-dire la différence de volumes de GSR consommés par les clients volontaires entre 2024 et 2023, ce qui constitue la meilleure approximation disponible pour ventiler les nouvelles adhésions par type de clientèle, environ 66 300 m<sup>3</sup> sont associés à la clientèle résidentielle (approx. 69 % des nouveaux volumes), tandis qu'environ 27 400 m<sup>3</sup> proviennent de la clientèle commerciale et institutionnelle (approx. 28 %).

Ces proportions diffèrent de celles observées en 2023, où environ 42 % des nouveaux volumes étaient associés au secteur résidentiel (soit 38 600 m<sup>3</sup>), contre 58 % (54 400 m<sup>3</sup>) pour le secteur commercial. Cette évolution est cohérente avec les données présentées à la référence (i), lesquelles démontrent qu'en 2023, le nombre de nouvelles adhésions a triplé dans le secteur commercial par rapport à 2022, alors que dans le secteur résidentiel, le nombre de nouvelles adhésions a augmenté d'un tiers.

Pour davantage de détails sur l'évolution des volumes de GSR consommés par les clients volontaires, Enbridge Gaz Québec réfère le RTIÉE à la réponse 5.1 de la demande de renseignements #1 de la Régie dans le cadre du dossier portant sur sa stratégie de décarbonation<sup>1</sup>.

**1.1.2** La référence (i) présente le nombre de résiliations réelles. Nous constatons une augmentation du % des résiliations. Veuillez commenter l'accélération de ces résiliations. Quelles sont les raisons données par les clients pour ces résiliations ? Avez-vous un tableau montrant la part des divers motifs de résiliation ? De plus, indépendamment des motifs invoqués par les clients, quelle est votre compréhension des causes de ces résiliations (le coût du GSR ? la commercialisation insuffisante ? l'insuffisance d'avantages pour le client ?

**Réponse 1.1.2 :**

Bien que le nombre total de résiliations au tarif GSR ait augmenté en 2024 par rapport à 2023, cette variation est largement attribuable aux déménagements de clients, lesquels représentent 92 % des résiliations (soit 242 sur 264). En effet, conformément aux conditions de service et tarif du distributeur, advenant le déménagement d'un client

<sup>1</sup> Dossier R-4292-2025, pièce [B-0021](#), EGQ-3, document 1, page 28.

consommant du GSR, l'adhésion est automatiquement résiliée, et le client doit soumettre une nouvelle demande d'adhésion à sa nouvelle adresse de service<sup>2</sup>.

Parmi les 22 résiliations restantes :  
-8 sont dues à des retraits du service gazier ;  
-14 concernent des résiliations pour d'autres raisons.

Selon la compréhension du distributeur, la présence de coûts jugés trop élevés pour certains clients figure parmi les raisons principales expliquant ces 14 résiliations. Cela dit, ces dernières représentent 5 % du total des résiliations, et 0,39 % du nombre de clients volontaires, ce qui n'indique donc pas une tendance significative. En conséquent, EGQ n'a pas observé d'enjeu particulier relatif à des mesures telles que la commercialisation du GSR et la communication de ses avantages.

1.1.2 Indépendamment des motifs de résiliation invoqués par les clients, quelle est votre compréhension des causes de ces résiliations (le coût du GSR ? la commercialisation insuffisante ? l'insuffisance d'avantages pour le client ?

Réponse 1.1.2 :

Enbridge Gaz Québec réfère l'intervenant à la réponse 1.1.2 de la présente demande de renseignements.

1.1.3 Y a-t-il selon vous un enjeu auprès de la clientèle à l'effet qu'elle ne comprendrait pas suffisamment que, même en achetant volontairement du GSR, le produit physiquement livré demeure inchangé, et que seuls les avantages réputationnels et les droits environnementaux éventuels sont achetés ? Nous référons ici à la récente ordonnance de l'Office de protection du consommateur du Québec. Un tel enjeu a-t-il déjà (ou EGQ estime-t-elle qu'il poserait un risque) de réduire l'adhésion ou d'amener des résiliations aux achats volontaires de GSR? Veuillez élaborer.

Réponse 1.1.3 :

Enbridge Gaz Québec ne constate pas d'enjeu de compréhension de la part de la clientèle quant à la nature du produit offert dans le cadre de l'adhésion au tarif de GSR, ni de risque que cette réalité entraîne des résiliations ou freine l'adhésion volontaire. Le distributeur a effectivement plusieurs mesures pour s'assurer que les clients comprennent clairement que l'adhésion au tarif GSR vise l'achat des attributs environnementaux associés au GSR non la consommation directe des molécules de ce dernier :

---

<sup>2</sup> [Conditions de service et tarif](#) au 1<sup>er</sup> juillet 2025, Enbridge Gaz Québec, page 21.

- Sur le site internet d'EGQ, dans la section foire aux questions du gaz de source renouvelable, il est explicitement mentionné que " *L'achat d'un volume de GSR implique que cette quantité sera injectée dans le réseau de distribution de gaz naturel. Une fois injecté, le GSR se mélange au gaz naturel traditionnel présent dans le réseau de distribution qui alimente tous les clients. Il n'y a pas un réseau de distribution distinct pour le GSR qui nous permet de l'acheminer directement à l'adresse du client. L'achat du GSR signifie que le client achète les attributs verts de ce produit.* " <sup>3</sup>.
- Lors des communications concernant le GSR entre les représentants du service à la clientèle et les clients, ces derniers clarifient de manière explicite cette distinction afin de s'assurer qu'elle est bien comprise.
- Suite à l'adhésion d'un client au tarif GSR, une lettre ainsi qu'une copie du contrat d'adhésion est transmise par courriel ou par la poste, dans laquelle il est précisé clairement que : " *Le client reconnaît que le contrat entre le client et Enbridge Gaz Québec ne vise pas la fourniture de GSR par Enbridge Gaz Québec, mais plutôt l'adhésion du client au tarif de fourniture de GSR pour une quantité donnée de gaz. Conséquemment, le client reconnaît qu'il ne consommera pas nécessairement la quantité de GSR relatif au présent contrat à l'adresse de service précitée.* ".

Ainsi, considérant l'ensemble des mesures de communication employées par EGQ, le distributeur estime que la compréhension de la clientèle est bien alignée avec la réalité du service offert via l'adhésion au tarif GSR. Il estime par ailleurs qu'il n'existe pas de confusion significative quant à la nature de ce tarif dans la franchise d'EGQ.

**1.1.4** La référence ii) et iii) note à nouveau l'intérêt pour le GSR mais des volumes insuffisants pour rencontrer, sur une base volontaire, le seuil minimal réglementaire. Veuillez énumérer de façon concrète les actions proactives de commercialisation des représentants du service à la clientèle auprès des divers types de clients en vue de les inciter davantage à adhérer aux achats volontaires de GSR ?

#### Réponse 1.1.4 :

Les représentants du service à la clientèle d'Enbridge Gaz Québec intègrent systématiquement la promotion de l'adhésion au tarif GSR dans leurs interactions avec les clients, lorsque le contexte de l'appel s'y prête, les appels d'urgence étant naturellement exclus de cette démarche. Cette communication se fait de manière personnalisée auprès de chaque client, en fonction de leur profil et de leurs intérêts envers des solutions énergétiques à faible empreinte carbone.

---

<sup>3</sup> [Foire aux questions](#), *Comment fonctionne l'approvisionnement en GSR?* Enbridge Gaz Québec.

Ces interventions proactives s'inscrivent en complément des autres actions comprises dans la stratégie promotionnelle du distributeur entourant le GSR, laquelle vise à maximiser sa visibilité et à favoriser l'adhésion du plus grand nombre de clients possible.

Bien que les volumes consommés par les clients volontaires demeurent insuffisants pour permettre à EGQ de rencontrer ses obligations réglementaires, lesquelles seront appelées à augmenter dans le temps, il est possible d'observer une croissance soutenue du nombre de clients volontaires, ce qui reflète l'effet combiné de tous les efforts déployés.

**1.1.5** À la référence iii) Quels sont les mesures de sa stratégie de communication relative au GSR qui ont été jugées les plus efficaces par EGQ ?

**Réponse 1.1.5 :**

La campagne promotionnelle mise en œuvre par Enbridge Gaz Québec visait principalement un objectif de notoriété. Cette initiative, décrite à la *Phase 2 – Vente et promotion* dans la section *Mise en marché* de la preuve, visait à informer la population de Gatineau et de Chelsea, qu'elle soit cliente ou non d'Enbridge Gaz Québec, ce qu'est le gaz de source renouvelable et son rôle dans la transition énergétique du réseau gazier.

Le plan média a donc permis de couvrir l'ensemble du territoire de la région via la diffusion de contenus sur diverses plateformes. Même si l'objectif primaire n'était pas de susciter l'adhésion directe, certaines composantes de la campagne se sont révélées particulièrement efficaces, notamment en ce qui concerne le taux de consultation du site web d'EGQ :

-Les visuels illustrant un lien concret entre une action quotidienne (ex : comme une personne qui fait du compostage) et la production d'énergie renouvelable via le GSR ont suscité davantage d'intérêt que des visuels plus éloignés du quotidien (ex : une vache dans une ferme). Ce type de contenu se révèle plus concret pour le public cible puisqu'il rejoint leur quotidien.

-Sur les réseaux sociaux, les publications de type « vrai ou faux » sont celles qui ont généré le plus d'interactions avec la communauté. Elles se sont révélées particulièrement efficace pour sensibiliser et éduquer la population sur le GSR.

Enfin, EGQ estime que, lorsque des projets de production locale de GSR seront implantés dans sa franchise, ces derniers auront un impact plus significatif sur la clientèle actuelle et potentielle. Ces derniers permettraient de renforcer le lien entre le GSR et des actions concrètes réalisées au sein même du territoire et pourraient ainsi susciter un intérêt accru.

**1.1.6** À la référence iii) on mentionne la stratégie de décarbonation comme solution pour les années futures. Cette affirmation semble incompatible avec le fait que l'approbation demandée pour la stratégie de décarbonation est à court terme et ne comprend actuellement que la répartition entre les types de clients du coût du GSR socialisé et l'exigence que les achats de GSR volontaires soient par blocs de pourcentages. En quoi cela constitue-t-il une « solution » pour accroître les achats volontaires de GSR ?

**Réponse 1.1.6 :**

**Enbridge Gaz Québec considère que la question posée par l'intervenant dépasse le cadre du présent dossier.**

**1.1.7** Quelle est la chose qui serait vérifiée au sujet de l'accroissement éventuel des achats volontaires de GSR dans le cadre des suivis prévus au rapport annuel sur cette stratégie de décarbonation ? Nous cherchons à faire le lien entre ces suivis et les préoccupations quant aux achats volontaires de GSR du présent dossier.

**Réponse 1.1.7 :**

**Enbridge Gaz Québec considère que la question posée par l'intervenant dépasse le cadre du présent dossier.**

**1.1.8** Aux références iii) et iv), EGQ indique avoir acquis et continuer de vouloir acquérir des volumes de GSR largement excédentaires par rapport à l'obligation réglementaire, ce sur quoi nous la félicitons. Quelle est la stratégie envisagée pour optimiser l'impact tarifaire de ces achats en surplus et comment se reflète-t-elle au présent rapport annuel ?

**Réponse 1.1.8 :**

**D'abord, l'acquisition par Enbridge Gaz Québec de volumes de GSR supérieurs aux obligations réglementaires pour l'année 2024 repose notamment sur le fait que ses fournisseurs ont été en mesure de livrer au maximum de leur capacité.**

**Concernant l'opportunité d'acquérir des quantités de GSR excédentaires aux obligations sur un horizon de moyen et long terme, la stratégie d'optimisation de l'impact tarifaire du distributeur reposera sur l'évaluation de plusieurs facteurs, notamment :**

- L'alignement avec les trajectoires projetées de volumes de GSR nécessaires pour atteindre les cibles de carboneutralité du gouvernement du Québec.**
- Une analyse continue des conditions de marché, incluant l'évolution du prix du GSR et de la situation concurrentielle d'EGQ par rapport à l'électricité.**

EGQ est en discussion active avec ses partenaires afin de trouver les meilleures opportunités possibles au meilleur prix sur le marché du GSR. Si le distributeur identifie des opportunités d’achat qui lui permettent d’intégrer davantage de GSR dans son réseau de distribution à des prix compétitifs, ces opportunités seront évaluées.

**B. LE PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (PGEÉ)**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉÉ-1-2**

**Références :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.** Rapport annuel – Plan global en efficacité énergétique 2023, [Pièce B-0028, GI-11, Document 1](#), Pages 3-4 :

**Au 31 décembre 2023, le PGEÉ 2023 a atteint 33 % des objectifs volumétriques nets prévus. Les économies d'énergie réelles se chiffrent à 246 555 m<sup>3</sup> par rapport à des prévisions de 738 779 m<sup>3</sup>. Quant aux économies d'énergie brutes, elles se chiffrent à 314 295 m<sup>3</sup> par rapport à des prévisions de 977 088 m<sup>3</sup>, représentant ainsi 32% de l'objectif. Les dépenses associées au PGEÉ 2023 totalisent 636 142 \$, ce qui correspond à 63 % du budget total.**

*Il est toutefois important de contextualiser les résultats de l'année 2023. Tout d'abord, Gazifère a présenté une toute nouvelle offre de programme pour le PGEÉ 2023 et 2024, qui comprenait l'ajout de plusieurs nouveaux programmes. Or, pour diverses raisons, la décision autorisant la nouvelle offre de programme n'a été obtenue qu'au début du mois de mai 2023 occasionnant des délais dans le lancement de la nouvelle offre de programme. Au final, aucun des nouveaux programmes introduits en 2023 n'aura connu de participation en 2023. D'ailleurs, en se basant uniquement l'offre actuelle et donc en excluant tous les nouveaux programmes, Gazifère aurait atteint environ 61% des objectifs volumétriques nets, soit 246 555 m<sup>3</sup> par rapport à des prévisions approximatives de 400 000 m<sup>3</sup> et ce, malgré un contexte économique difficile en Outaouais.*

*Tel que ci-avant mentionné, Gazifère n'a pas été en mesure de lancer les nouveaux programmes dès la réception de la décision. Tout d'abord, la mise à jour des outils (tels que les guides de participations, formulaires, etc.) et la formation des équipes, qui sont nécessaires à la mise en place et à la promotion des nouveaux programmes, se font qu'à partir de la réception de la décision de la Régie autorisant la nouvelle offre de programmes. Gazifère procède ainsi afin de ne pas engendrer des coûts pour une initiative qui pourrait ne pas être acceptée par la Régie. Habituellement, les nouveaux programmes sont en mesure d'être lancés dans le marché quelques mois après la réception de la décision. Toutefois, en 2023, le délai a été plus long étant donné notamment d'un retard dans le lancement du nouveau site web. Effectivement, Gazifère travaillait sur la mise en place d'un nouveau site web depuis plusieurs mois et dont le lancement initial était prévu au mois de novembre 2022. Le lancement a été reporté à plusieurs reprises en raison de retard par l'agence en charge de la mise en place du nouveau site web*

(roulement de personnel, absences prolongées, délais des actions, etc.). Les vérifications et tests de cybersécurité, ainsi que les corrections des vulnérabilités identifiées ont également eu pour effet de retarder le lancement du site web. Dans l'intervalle, il a été décidé de ne pas maintenir à jour l'ancien site web, qui était en place à ce moment, à l'exception des informations critiques (tel que les tarifs), afin d'éviter une duplication du travail pour les équipes responsables et des dépenses budgétaires supplémentaires. Le 18 septembre 2023, Gazifère a finalement été en mesure de mettre en ligne son site web avec l'ensemble des pages pour les nouveaux programmes. Il est important de noter qu'il aurait été complexe de faire la promotion des nouveaux programmes avant le déploiement du nouveau site web puisque l'ensemble des formulaires et des informations se retrouvent sur le site.

**Par ailleurs, Gazifère a évolué dans un contexte difficile en 2023 notamment en raison de la diminution du nombre de mises en chantier dans la région de l'Outaouais**, tel que plus amplement détaillé à la pièce GI-1, document 1. La réduction des mises en chantier a affecté autant le secteur résidentiel que commercial et a eu un effet direct sur les résultats du PGEÉ en 2023.

Enfin, plusieurs mouvements de personnels à l'interne ont eu lieu en 2023. Cela a fait en sorte que certains postes clés dans la réussite du PGEÉ ont été vacants quelques mois pendant l'année. Malgré que le travail ait été supporté en partie par d'autres employés dans l'intervalle, les mouvements et les postes vacants ont eu un effet sur les résultats. **Gazifère considère toutefois que cet enjeu est en voie d'être résolu.**

Malgré les résultats en dessous des attentes, les économies d'énergie réelles se sont malgré tout traduites par une réduction annuelle de 467 tonnes de CO<sub>2</sub>.

[Souligné en caractère gras par nous]

- ii) ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ), Dossier R-4299-2025, [Pièce B-0033, GI-11, Document 1](#), Page 1:

Au 31 décembre 2024, **le PGEÉ 2024 a atteint 36 % des objectifs volumétriques nets prévus**. Les économies d'énergie réelles se chiffrent à 280 948 m<sup>3</sup> par rapport à des prévisions de 785 294 m<sup>3</sup>. Quant aux économies d'énergie brutes, elles se chiffrent à 401 978 m<sup>3</sup> par rapport à des prévisions de 1 039 314 m<sup>3</sup>, **représentant ainsi 39% de l'objectif**. Les dépenses associées au PGEÉ 2024 totalisent 875 711 \$, ce qui correspond à **78 % du budget total**.

EGQ n'a donc pas atteint les résultats escomptés pour l'année 2024 en raison de différents facteurs. Tout d'abord, il est possible de constater l'absence de résultat ou de faibles résultats pour tous les programmes lancés en 2023. EGQ

souligne qu'elle dispose d'une petite équipe et que le lancement des nouveaux programmes requiert des efforts considérables en termes de démarchage et de promotion. Elle estime donc que l'atteinte des objectifs pour les nouveaux programmes peut prendre quelques années, soit le temps que l'ensemble de la clientèle et des parties prenantes soient informées de la nouvelle offre. Tous les programmes introduits en 2023 se poursuivront en 2025, à l'exception du programme Purgeur à vapeur, qui représente environ 35% des économies d'énergie prévue au PGEÉ 2024. Ce programme n'a cependant pas suscité autant d'intérêt de la part de la clientèle industrielle qu'EGQ l'avait anticipé.

**Par ailleurs, le contexte économique en 2024 n'a pas favorisé la participation aux programmes du distributeur. En effet, le secteur de la nouvelle construction est encore une fois au ralenti en Outaouais et le nombre de nouveaux branchements au gaz naturel est limité, tel que plus amplement détaillé à la pièce EGQ-1, document 1. Le peu de nouveau branchement a affecté autant le secteur résidentiel que commercial et a eu un effet sur les résultats du PGEÉ en 2024. De plus, la situation économique est encore fragile en Outaouais, avec des pertes d'emploi et un taux de chômage à la hausse, ce qui peut avoir influencé la décision des clients de ne pas exécuter ou de reporter des travaux de rénovation écoénergétique ou de remplacement d'appareil.**

**Enfin, EGQ a connu des enjeux de personnel dans le département responsable des résultats en matière d'efficacité énergétique en raison d'une absence pour cause de maladie. Cela a engendré une réorganisation des tâches de l'équipe, ce qui pourrait avoir eu pour incidence de retarder le déploiement des nouveaux programmes, principalement dans le secteur commercial.**

Malgré les résultats en dessous des attentes, les économies d'énergie réelles se sont malgré tout traduites par une réduction annuelle de 531 tonnes de CO<sub>2</sub>.

[Souligné en caractère gras par nous]

iii) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025, [Pièce B-0034, GI-11, Document 1.2](#), Page 1:

Résultats des programmes du PGÉE 2024 - Économies Prévisionnelles (m<sup>3</sup>) vs économies réelles (m<sup>3</sup>)

Programmes	(A)	(B)	(B-A)
	Prévisionnelles (m <sup>3</sup> )	Réel (m <sup>3</sup> )	Écart (m <sup>3</sup> )
<b>SECTEUR RÉSIDENTIEL</b>			
Thermostat intelligent (R)	54 339	40 427	-13 912
Équipements Efficaces (R)	41 390	27 268	-14 121
Échangeur d'air avec récupération de chaleur (R)	5 886	7 064	1 177
Chauffe-eau à condensation sans réservoir (R)	18 019	19 971	1 952
Système de chauffage air & eau combiné (R)	17 484	233	-17 251
Trousse de produits économiseur d'eau (R)	31 282	3 841	-27 441
<b>Sous-total résid.</b>	<b>127 011</b>	<b>71 537</b>	<b>-55 474</b>
<b>SECTEUR COMMERCIAL ET INSTITUTIONNEL (C&amp;I)</b>			
Appui aux initiatives (CI)	141 228	45 729	-95 499
Projet sur mesure (CI)	141 228	45 729	-95 499
Étude de faisabilité (CI)	0	0	0
Équipements Efficaces (CI)	111 160	132 080	20 920
Chaudières à condensation (CI) ≥ 300 kBtu/h	94 364	132 080	37 716
Chauffe-eau à condensation - modèle résidentiel (CI)	4 628	0	-4 628
Rideau d'air (CI)	12 168	0	-12 168
Thermostat intelligent (CI)	19 950	0	-19 950
Enveloppe Efficace (CI)	17 193	0	-17 193
Remplacement Fenêtres (CI)	9 880	0	-9 880
Remplacement murs et toits (CI)	7 313	0	-7 313
Équipements de cuisine commerciale (CI)	10 054	912	-9 142
Lave-vaisselle ENERGY STAR (CI)	3 583	912	-2 671
Cuisinier vapeur ENERGY STAR (CI)	1 410	0	-1 410
Friteuse (CI)	5 061	0	-5 061
Pulvérisateur de pré-rinçage à faible débit (CI)	16 756	4 335	-12 421
Combo - Hotte et Générateur Condensation (CI)	67 033	26 355	-40 679
Volet Innovation (CI)	0	0	0
<b>Sous-total C&amp;I</b>	<b>383 375</b>	<b>209 411</b>	<b>-173 964</b>
<b>SECTEUR INDUSTRIEL</b>			
Remplacement de purgeurs vapeur (CI)	274 908	0	-274 908
<b>Sous-total Indus</b>	<b>274 908</b>	<b>0</b>	<b>-274 908</b>
<b>Total progr.</b>	<b>785 294</b>	<b>280 948</b>	<b>-504 346</b>

[Souligné en caractère gras par nous]

iv) **REUTER**, [Trump plans to end Energy Star home appliance program amid EPA reorganization](#), 6 Mai 2025 :

May 6 (Reuters) - **The U.S. Environmental Protection Agency plans to end Energy Star**, a program whose iconic blue labels have certified the energy efficiency of home appliances for more than three decades, as part of its broader reorganization, two sources briefed on the reorganization told Reuters. The proposed end of the popular program would come as part of the dissolution of the EPA's Office of Atmospheric Protection (OAP) and the Office of Air Quality Planning and Standards - presented as part of Friday's agency reorganization announcement.

[Souligné en caractère gras par nous]

**Demande(s) :**

**1.2.1** Aux références i) et ii), nous notons encore une fois cette année une sous-performance importante des programmes de PGEÉ d'EGQ (*le PGEÉ 2023 a atteint 33 % des objectifs volumétriques nets prévus et le PGEÉ 2024 a atteint 36 % des objectifs volumétriques nets prévus*). Veuillez confirmer que la tendance se maintient entre les années 2023 et 2024 en matière de sous-performance. Quels sont les facteurs récurrents structurels qui expliquent cette tendance globale à la sous-performance du PGEÉ et comment EGQ prévoit-elle freiner voire inverser cette tendance ?

**Réponse 1.2.1 :**

Enbridge Gaz Québec confirme que les résultats du PGEÉ pour les années 2023 et 2024 ont été inférieurs aux attentes, après avoir dépassé les objectifs en 2022<sup>4</sup>. Enbridge Gaz Québec a présenté, aux références i) et ii), les facteurs qui expliquent ces résultats.

Enbridge Gaz Québec tient à souligner qu'elle avait instauré un programme spécifique dans le PGEÉ 2023-2024 visant à réaliser des audits pour le remplacement de purgeur à vapeur dans le secteur industriel. Ce programme devait générer des économies d'énergie importantes, soit plus de 35% des objectifs annuels. Cependant, la clientèle ciblée n'a pas adhéré à ce nouveau programme, ce qui a compromis l'atteinte des objectifs fixés. Ce programme n'a pas été reconduit pour les années 2025 et suivantes.

De plus, dans le secteur commercial, Enbridge Gaz Québec cherche à offrir une gamme variée de solutions permettant à ses clients de réduire leur consommation de gaz naturel, en participant à des programmes adaptés à leurs opérations et à leurs calendriers d'investissement. Néanmoins, en raison de la clientèle relativement limitée, maintenir une offre diversifiée implique une plus grande variabilité des résultats du PGEÉ, avec certaines années où la participation à certains programmes reste faible.

Enfin, les objectifs du PGEÉ 2023-2024 étaient particulièrement ambitieux puisque la prévision de participation était basée sur des années où le contexte économique était très favorable. En revanche, les années 2023 et 2024 ont été marquées par un environnement économique difficile : fermeture de plusieurs restaurants et commerces, un nombre limité de nouveaux branchements, des pertes d'emploi, une inflation élevée et une augmentation du taux de chômage. Ces facteurs ont nui au développement de projets d'efficacité énergétique. Enbridge Gaz Québec considère que cette offre ambitieuse, dans un contexte économique difficile, explique en partie la non-atteinte des objectifs.

---

<sup>4</sup> Dossier R-4231-2023, [B-0035](#), GI-11, document 1.

Pour l'avenir, Enbridge Gaz Québec considère que le PGEÉ 2025-2027 est mieux aligné aux besoins de la clientèle, tout en tenant compte du contexte économique actuel. Elle est donc optimiste quant à sa capacité à atteindre les objectifs du PGEÉ dès 2025.

1.2.2 EGQ avait mentionné en 2023 à la référence i) que les enjeux de personnel étaient en voie d'être résolus. Or dans la référence ii) ont note encore des enjeux de personnels. Veuillez élaborer.

#### Réponse 1.2.2 :

Enbridge Gaz Québec rappelle qu'elle dispose d'une petite équipe dédiée au PGEÉ. Bien que des processus de redondance aient été instaurés dans les différents départements, le départ ou l'absence prolongée d'un seul employé peut affecter les activités liées au PGEÉ. En 2023 et 2024, des mouvements de personnels ont eu lieu au sein des équipes impliquées dans le PGEÉ.

1.2.3 Dans le contexte **notamment** de l'annonce à la référence iv) de l'abandon du programme Energy star par l'administration états-unienne, est-ce que EGQ avait déjà commencé à considérer en 2024 la prise en compte **d'équipements à l'extérieur de cette certification** pour améliorer la performance du PGEÉ ou y a-t-il des démarches de réflexion qui furent déjà amorcées en 2024 ou qui seraient en cours à cet égard ? Par exemple, nous nous demandons si l'admissibilité au volet des thermostats intelligents d'équipements moins dispendieux (qui ne respecteraient pas la norme Energy Star) auraient constitué un moyen de réduire le déficit de -13,912 m<sup>3</sup> de la référence iii) en cette année 2024.

#### Réponse 1.2.3 :

Enbridge Gaz Québec considère que la question posée par l'intervenant dépasse le cadre du présent dossier. En effet, la question porte sur les modalités de programmes du distributeur, et conformément aux décisions D-2024-113 et D-2024-118 rendues dans le cadre du dossier R-4257-2024, la Régie n'a pas compétence en la matière. Enbridge Gaz Québec tient néanmoins à rappeler qu'elle a soumis une nouvelle offre de programmes pour les années 2025-2027 dans le cadre du dossier R-4268-2024<sup>5</sup>, dans laquelle elle conserve l'exigence de la certification Energy Star lorsqu'elle est applicable. Cette certification est toujours en vigueur au Canada et garantit que les appareils répondent à des normes d'efficacité énergétiques spécifiques et rigoureuses.

---

<sup>5</sup> Dont le budget a été autorisé aux termes de la décision D-2025-052.

**C. LA STRATÉGIE DE PARTICIPATION AU SYSTÈME DE PLAFONNEMENT ET D'ÉCHANGE DE DROITS D'ÉMISSIONS (SPEDE)**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉÉ-1-3**

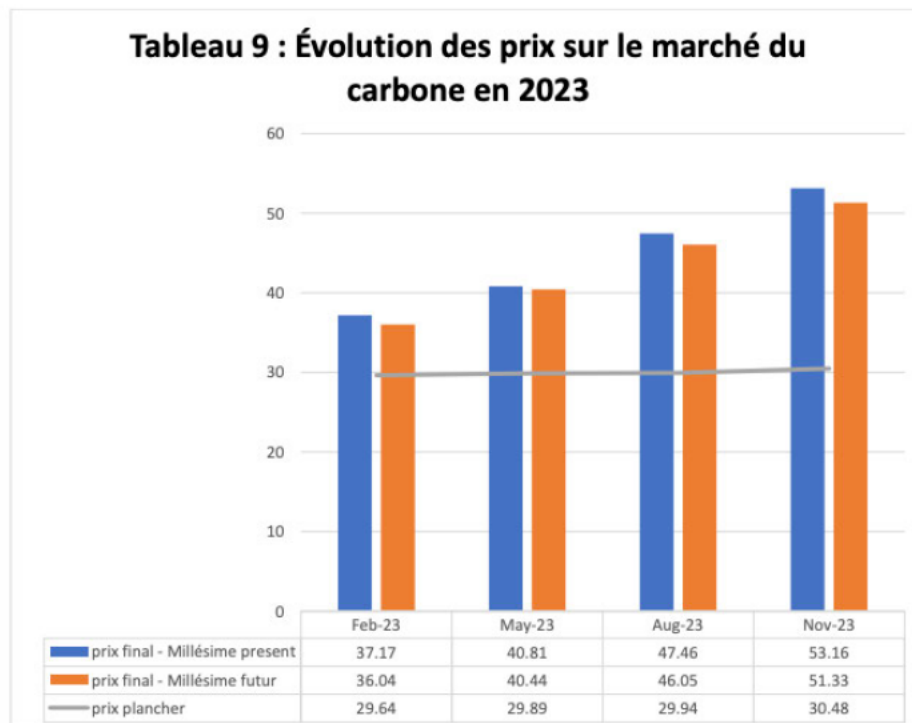
**Références :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.** Dossier R-4265-2024, [Pièce B-0031, GI-12, Document 1](#), Rapport Annuel – Système de Plafonnement et d'Échange de Droits d'Émission (SPEDE) Pages 9-11, Section 6 : Suivi du marché du carbone au cours de l'année 2023 :

*Dans la présente section, Gazifère soumet différentes analyses permettant d'avoir une vue d'ensemble sur la dernière année.*

**6.1 Progression des prix**

*Les deux tableaux ci-dessous illustrent la progression des prix lors des enchères tenues au cours de l'année 2023.*



*Ce tableau permet de constater que les prix d'adjudication des unités d'émission des deux millésimes (présent et futur) se sont conclus à des niveaux beaucoup plus élevés que le prix plancher. Ce prix plancher semble*

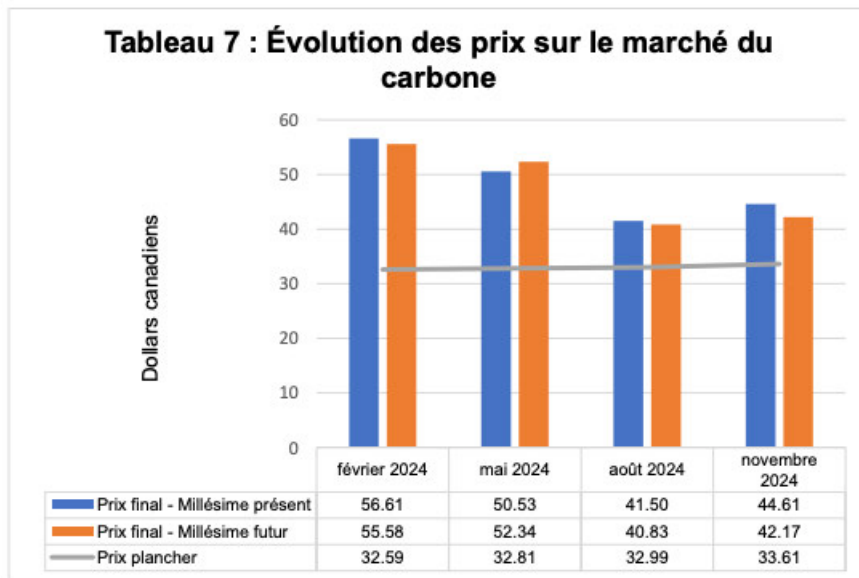
aujourd'hui déconnecté par rapport à l'évolution des prix du marché du carbone. Par exemple, pour l'enchère de novembre 2023, le prix d'adjudication était de plus de 40% au-dessus du prix plancher.

- (ii) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025 [Pièce B-0037, GI-12, Document 1](#), Rapport Annuel – Système de Plafonnement et d'Échange de Droits d'Émission (SPEDE) Pages 8, Section7 : Suivi du marché du carbone au cours de l'année 2024 :

Dans la présente section, EGQ soumet différentes analyses permettant d'avoir une vue d'ensemble sur la dernière année.

#### 7.1 Progression des prix

Les deux tableaux ci-dessous illustrent la progression des prix lors des enchères tenues au cours de l'année 2024.



Ce tableau permet de constater que les prix d'adjudication des unités d'émission des deux millésimes (présent et futur) ont été supérieurs au prix plancher. Il est également possible de constater que le prix d'adjudication dépassait de plus de 40 % le prix plancher en début d'année, différence qui s'est réduite en cours d'année. **Toutefois, bien que le prix d'adjudication ait connu une baisse en fin d'année, il est tout de même demeuré plus élevé d'environ 25 % par rapport au prix plancher lors des deux dernières enchères.**

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

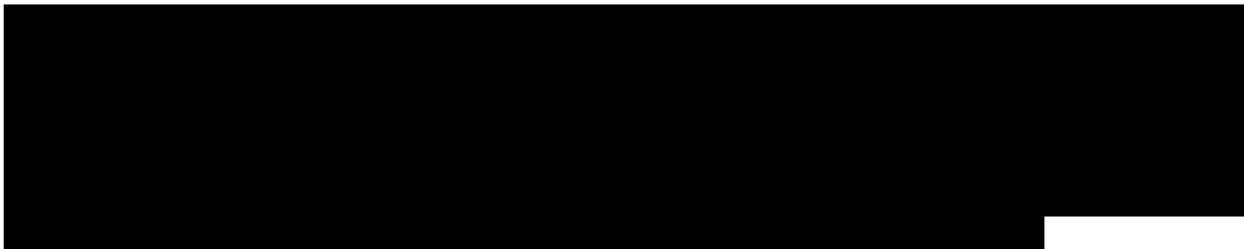
- 1.3.1** Nous constatons un changement important de tendance entre les graphiques de la référence i) et de la référence ii). Quel est la répercussion tarifaire de cette tendance?

**Réponse 1.3.1 :**

EGQ a analysé les impacts de l'application de la stratégie en fonction du prix d'adjudication moyen des enchères de 2024, tel qu'il appert du tableau présenté à la page 7 de la pièce B-0037, EGQ-12, Document 1. Dans les suivis annuels, EGQ maintiendra cette analyse afin de tirer des constats du résultat de l'application de sa stratégie et ainsi, déterminer l'impact de celle-ci sur le tarif SPEDE applicable sur la facture des clients.

1.3.2 EGQ prévoit-elle réviser sa stratégie d'acquisition de crédits compensatoires pour maximiser les économies potentielles pour ses clients si cette tendance se maintient ?

Réponse 1.3.2 :



1.3.3 Veuillez expliquer votre réponse.

Réponse 1.3.3 :

EGQ réfère l'intervenant à la réponse 1.3.2 de la présente demande de renseignements.

1.3.4. La stratégie de décarbonisation proposée par EGQ à la référence iii) de la Question RTIÉE-1.1 ci-dessus aura-t-elle une influence sur la stratégie d'acquisition des crédits compensatoires à la lumière des résultats présentés à la référence ii) ? Veuillez expliquer et élaborer.

Réponse 1.3.4 :

EGQ réfère l'intervenant à la réponse 1.3.2 de la présente demande de renseignements.

**D. LE SUIVI DE CERTAINS INVESTISSEMENTS SPÉCIFIQUES**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉÉ-1-4**

**Références :**

- i) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025, [Pièce B-0023, EGQ-7, Documents 1 à 2.1.](#), Doc 1. Page 2, Projet Saint-Louis :

ENBRIDGE GAZ QUÉBEC  
FERMETURE DES LIVRES 2024  
PROJET SAINT-LOUIS

	Selon les prévisions initiales établies en mai 2024	Selon les prévisions révisées en septembre 2024	Selon les données réelles et estimées en date du 31 décembre 2024	Écart Selon prévisions révisées	
<b>Investissements:</b>					
Entrepreneur	490 122	1 651 489	1 612 090	(39 399)	-2%
Matériaux	27 428	27 428	40 098	12 670	46%
Main d'œuvre interne	1 498	1 498	-	(1 498)	-100%
Services externes	25 260	79 996	84 464	4 468	6%
Contingence	108 862	76 186	-	(76 186)	-100%
Frais généraux corporatifs	27 215	88 020	84 695	(3 325)	-4%
	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>680 385</b>	<b>1 924 617</b>	<b>1 821 347</b>	<b>(103 270)</b>	<b>-5%</b>
<b>Total des investissements</b>	<b>680 385</b>	<b>1 924 617</b>	<b>1 821 347</b>	<b>(103 270)</b>	<b>-5%</b>

*[Souligné en caractère gras par nous]*

ii) **ENBRIDGE GAZ QUÉBEC (EGQ)**, Dossier R-4299-2025, [Pièce B-0023, EGQ-7, Documents 1 à 2.1.](#), Doc 2. Page 1, projet Meredith :

ENBRIDGE GAZ QUÉBEC FERMETURE DES LIVRES SUIVI DES PROJETS EXTENSION DE RÉSEAU - PROJET MEREDITH ANNÉE DE RÉFÉRENCE: 2024 (AN 4)				
	Selon les données réelles en date du 28 février 2024	Selon la demande d'autorisation préalable (R-4092-2019) D-2019-096	Écart	
<b>Additions de clients cumulatives:</b>				
Secteur résidentiel	124	144	-14%	(20) (1)
Secteur commercial	4	13	-69%	(9) (1)
<b>Volumes annuels (m<sup>3</sup>):</b>				
Secteur résidentiel	447,828	978,967	-54%	(531,139) (2)
Secteur commercial	44,699	936,370	-95%	(891,671) (2)
<b>Investissements:</b>				
Frais de conduites	722,491	816,616	-12%	(94,125) (3)
Frais de branchements				
Résidentiel	350,463	157,624	122%	192,839 (3)
Commercial	8,925	58,293	-85%	(49,369)
Total	359,388	215,918		143,470
Frais de compteurs				
Résidentiel	19,778	22,968	-14%	(3,190)
Commercial	21,437	22,872	-6%	(1,436)
Total	41,215	45,840		(4,626)
<b>Total des investissements</b>	<b>1,123,094</b>	<b>1,078,375</b>		<b>44,719</b>
<b>Sommaire des résultats des analyses:</b>				
Valeur actuelle nette (VAN)	(496,649) (4)	251,484		
Taux de rendement interne (TRI) après impôts	1.86% (4)	6.97%		
<b>Date de mise en gaz</b>	février 2020	décembre 2019		

*[Souligné en caractère gras par nous]*

## Demande(s) :

**1.4.1** La référence i) présente les dépassements de cout du projet St-Louis. Étant donné les dépassements de coûts et retards, EGQ envisage-t-elle une révision de sa méthodologie d'estimation et de gestion des risques pour les projets d'extension ou de renforcement du réseau ? Veuillez préciser et élaborer.

## Réponse 1.4.1 :

**Enbridge Gaz Québec confirme qu'une révision de la méthodologie actuelle d'estimation des coûts et de gestion des risques est en cours depuis l'achèvement de ce projet. Cette démarche vise notamment :**

- l'adoption de modèles d'estimation plus dynamiques, basés sur des données historiques actualisées;
- la validation des estimations par des équipes indépendantes du projet pour assurer une objectivité accrue;

- le déploiement d'indicateurs de performance (KPI) pour détecter rapidement les écarts et ajuster les plans d'action;
- le renforcement des compétences en gestion de projet, estimation et gestion des risques, notamment par la formation continue du personnel impliqué.

Ces mesures visent à améliorer la fiabilité des prévisions et de mieux anticiper les risques inhérents aux projets d'extension ou de renforcement de réseau.

**1.4.2** Quels enseignements opérationnels EGQ tire-t-elle de ce projet pour les futurs renforcements de réseau ? Veuillez préciser et élaborer.

**Réponse 1.4.2 :**

Enbridge Gaz Québec tire plusieurs enseignements opérationnels en lien avec le présent projet qui seront applicables aux futurs renforcements de réseau. Elle a d'ailleurs mis en place un processus de retour d'expérience pour discuter des écarts, des enjeux et des mesures correctives, afin d'alimenter une base de connaissances organisationnelles.

Le distributeur souligne que les projets de remplacement, de relocalisation ou de renforcement de réseau présentent une complexité particulière au moment de l'estimation, principalement parce qu'ils s'inscrivent dans un environnement existant. Ces éléments, difficiles à anticiper en phase de planification, peuvent entraîner des ajustements techniques et financiers en cours de réalisation. Cette réalité justifie l'intégration de marges de contingence plus élevées et une approche d'estimation plus rigoureuse et évolutive. La mise à jour de la méthodologie d'estimation des coûts et de gestion des risques, tel que détaillé à la réponse 1.4.1 de la présente demande de renseignements, permettra de renforcer la maîtrise des coûts et à anticiper les enjeux opérationnels dans les futurs projets de renforcements de réseau.

**1.4.3** A la référence ii) on note un taux de rendement (TRI) nettement inférieur à la demande d'autorisation. Veuillez expliquer.

**Réponse 1.4.3:**

Dans sa demande d'autorisation initiale, Enbridge Gaz Québec anticipait des revenus plus élevés pour ce projet. Cependant, en raison principalement de la diminution des volumes prévus par rapport à la situation initiale, les revenus ont diminué, entraînant un taux de rendement interne (TRI) inférieur à celui estimé lors de la demande d'autorisation. Le distributeur réfère l'intervenant aux notes 1 à 3 de la référence ii) pour les explications détaillées sur la diminution du TRI.

1.1.4 EGQ peut-elle confirmer et préciser l'état du moratoire de Chelsea sur ce projet ?  
Dispose-t-elle d'indications précises sur sa levée prochaine et l'effet potentiel sur les  
projections de rentabilité du projet Meredith?

Réponse 1.1.4 :

Enbridge Gaz Québec réfère l'intervenant aux réponses 2.1 et 2.1.2 de la demande de  
renseignements numéro 1 de la Régie<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Dossier R-4299-2025, [B-0043](#), EGQ-14, document 1.