

**RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DU ROÉÉ
Énergir – Demande d'examen du rapport annuel au 30 septembre 2025**

RÉGIE DE L'ÉNERGIE — DOSSIER R-4328-2025

1. Rapport de suivi sur la biénergie

Références :

- i) [B-0095](#), p. 3, Tableau 1.
- ii) [B-0095](#), p. 4, Tableau 2.

Préambule :

Réf. i) : Le tableau 1 présenté par Énergir indique que seulement 5,6% des nouveaux bâtiments résidentiels et seulement 8,1% des nouveaux bâtiments commerciaux et institutionnels optent pour la biénergie :

Tableau 1

	Résidentiel	Commercial et institutionnel
Taux de pénétration ¹ (%)	5,6 %	8,1 %
Nombre de clients (<i>nombre</i>)	93	16
Consommation (<i>m³</i>)	49 754	223 073
GES évités (<i>t GES éq.</i>)	154	35

Réf. ii) : Le tableau 2 présenté par Énergir indique que 8 clients résidentiels à la biénergie ont migré au TAE :

Tableau 2

Clients	Résidentiel <i>(nombre)</i>	Commercial et institutionnel <i>(nombre)</i>
Clients par technologie :	6 127	83
○ Système à air chaud	4 830	60
○ Système hydronique	1 084	22
○ Système inconnu*	213	1
Clients biénergie ayant migré au TAE	8	0

* L'appareil de chauffage du client n'est pas connu par Énergir, ce qui ne permet pas de l'identifier comme étant un appareil à air chaud ou un appareil hydronique.

Questions :

- 1.1. Considérant les aides financières offertes, veuillez expliquer les résultats de la pénétration de la biénergie dans les nouveaux bâtiments, présentés à la réf. i).

Réponse :

Bien que des aides financières soient offertes pour les nouveaux bâtiments comme pour les bâtiments existants, l'adhésion à la biénergie dans les nouveaux bâtiments présente un contexte différent de commercialisation et de réalisation de projet. Comme Énergir détient peu d'historique de ventes et d'informations sur les hypothèses sous-jacentes à la pénétration de la biénergie, sa compréhension des dynamiques de commercialisation continue de se parfaire. Énergir peut cependant émettre des hypothèses sur les éléments qui pourraient expliquer les résultats de la pénétration de la biénergie dans les nouveaux bâtiments. Par exemple, puisque la décision d'opter pour la biénergie revient au propriétaire final du bâtiment, le laps de temps entre la signature de la vente et l'adhésion à la biénergie pourrait être long en raison des délais de construction parfois étendus. D'autre part, Énergir considère que les constructeurs et les firmes d'ingénierie jouent un rôle clé d'influence dans la promotion de la biénergie. Conséquemment, elle désire poursuivre et renforcer ses efforts de notoriété auprès de ces intervenants afin de favoriser la pénétration de la biénergie dans les nouveaux bâtiments.

- 1.2. Veuillez expliquer la compréhension d'Énergir relativement aux motifs qui ont incité les clients résidentiels à migrer au TAÉ (réf. ii)).

Réponse :

Bien qu'Énergir ne connaisse pas avec certitude tous les motifs des clients qui ont quitté la biénergie, le changement de responsabilité à la suite d'un déménagement (dans ce cas, l'engagement contractuel biénergie incombe au premier propriétaire) et l'oubli des obligations contractuelles associées à la biénergie sont des motifs qui ont été évoqués par ces derniers. De plus, Énergir soumet que la proportion de clients qui a quitté la biénergie par rapport au nombre total de clients en biénergie est marginal, soit environ 0,1 %.

- 1.3. Veuillez indiquer si les clients qui ont migré au TAÉ (réf. ii)) ont dû défrayer la pénalité prévue pour ne pas avoir respecté les conditions relatives au maintien de l'abonnement au tarif DT.

Réponse :

Les clients qui ont quitté le tarif biénergie ont été contactés afin de confirmer leur intention de se désabonner du tarif. Lors de cet échange, ils ont été informés que conformément aux obligations contractuelles, le remboursement des subventions est exigé lors d'un désabonnement au tarif biénergie avant la fin de l'engagement contractuel. Il est à noter que certaines subventions ne sont pas versées par Énergir et que la récupération de celles-ci incombe à chacune des parties impliquées.

2. Programmes et activités en efficacité énergétique (PAEE) 2024-2025**Références :**

- i) [B-0087](#), Annexe A, p. 3.
- ii) Énergir, *Informa-TECH*, « [La thermopompe à gaz naturel: la prochaine \(r\)évolution en matière de technologie gazière](#) », 4 décembre 2020.
- iii) [B-0087](#), Annexe B, p. 8.

Préambule :

Réf. i) : « Projet de démonstration de la performance énergétique d'une thermopompe à gaz naturel.

Le Projet consiste à valider le potentiel d'économie d'énergie d'un modèle spécifique de thermopompe à absorption à gaz naturel et, plus spécifiquement, à évaluer le rendement de la thermopompe en situation réelle au Québec.

Les informations recueillies à la suite du mesurage de la performance énergétique de la thermopompe seront bénéfiques pour vérifier sa performance en situation réelle au Québec et, par le fait même, son potentiel d'applications futures. » (Nous soulignons)

Réf. ii): Cette communication d'Énergir présente sept modèles de thermopompes à gaz naturel.

Réf. iii) : « Récapitulatif des subventions en EÉ, présentation des bonifications et des nouveaux programmes en EÉ lors d'une des conférences effectuées pendant le voyage » (Nous soulignons)

Questions :

- 2.1. Veuillez indiquer quel est le gain marginal attendu pour ce modèle spécifique de thermopompe à absorption à gaz naturel, en référence i), comparativement aux sept modèles dont il est question dans la communication de la référence ii).

Réponse :

Considérant que le projet visé à la référence i) consiste à mesurer et valider la performance de la thermopompe à absorption et que celui-ci est toujours en cours de réalisation, Énergir n'est pas en mesure, à ce stade-ci, de comparer son gain marginal à ceux des modèles de thermopompe présentés à la référence ii).

Comme pour les thermopompes à gaz naturel présentées dans la communication de la référence ii), il est attendu que la thermopompe testée dans le cadre du projet d'innovation de la référence i) présente une efficacité supérieure à 100 %.

- 2.2 Veuillez préciser le type de « voyage » dont il est fait mention à la référence iii).

Réponse :

Énergir organise annuellement plusieurs rencontres d'affaires pour les gens du milieu (par exemple : CMMTQ, ASHRAE, entrepreneurs) afin, notamment, de les sensibiliser et les informer de l'évolution de ses programmes en efficacité énergétique. L'une de ces rencontres réunit les hauts dirigeants d'Énergir et les plus grands acteurs du marché à l'extérieur de Montréal. C'est à cette rencontre que réfère le voyage.