

**RÉPONSE D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NUMÉRO 2 DE L'ACIG
RELATIVEMENT À LA DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
ET DE MODIFICATION DES CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF D'ÉNERGIR, S.E.C.,
À COMPTER DU 1^{ER} OCTOBRE 2026**

Prévision d'approvisionnement et de distribution de GSR

1. Références :

- (i) Pièce B-0038, p. 5, tableau « Suivi des inventaires de GSR », l. 4 et 6;
- (ii) Décision D-2020-057, R-4008-2017, 26 mai 2020, p. 118, par. 471 et 472;
- (iii) Décision D-2021-158, R-4008-2017, 8 décembre 2021, par. 599 à 602;
- (iv) Décision D-2023-022, R-4008-2017, 21 février 2023, par. 204 et 205 et par. 209 à 213.

Préambule :

- (i) La référence (i) présente le tableau de suivi des inventaires de GSR. La ligne 4 indique l'obligation réglementaire de GSR pour chacune des années tarifaires 2026-2027 à 2029-2030. La ligne 6 présente les injections prévues de GSR, soit les volumes reçus par Énergir de ses fournisseurs.

À partir de ces données, l'ACIG constate les écarts suivants entre les injections prévues et l'obligation réglementaire :

	2026-27	2027-28	2028-29	2029-30
	Obligation réglementaire de GSR (10³ m³)			
Obligation réglementaire	305 386	305 457	425 870	425 594
	Approvisionnements (10³ m³)			
Injections prévues de GSR	363 542	386 946	452 349	457 330
Volumes excédentaires	58 156	81 489	26 479	31 736
Volumes excédentaires (%)	19%	27%	6%	7%
Volumes cumulatifs	58 156	139 644	166 123	197 860

- (ii) Décision D-2020-057, par. 471 et 472 :

« [471] À partir des informations présentées par Énergir lors de l'audience du 14 janvier 2020, la Régie constate que la somme des capacités de GNR contractées pour les contrats déjà signés et d'une offre soumise en réponse

à l'appel d'offres d'Énergir de novembre 2019 est légèrement en deçà du seuil de 60 Mm³. Puisque la somme des volumes livrés en 2020-2021 à partir de ces capacités contractées serait seulement de 10,1 Mm³ de GNR, la Régie juge que la démarche d'Énergir de limiter dans un premier temps l'ensemble de ses achats aux capacités contractées équivalant à 1 % de ses volumes totaux distribués, pour l'année 2020-2021, est prudente. Bien que ce soit une stratégie d'achat de court terme, elle s'inscrit clairement dans une vision de long terme, en lien avec la volonté exprimée dans la Politique énergétique de voir le GNR se substituer au gaz naturel de source fossile.

[472] Cette stratégie d'achat des volumes contractés, plutôt que livrés, lui permet ainsi de négocier à la fois des contrats de plus longue durée et des contrats dont les volumes de GNR injectés dans le réseau iront en s'accroissant au fil des années, sans toutefois imposer des risques inutiles à sa clientèle en acquérant des volumes de GNR trop importants pour l'année 2020-2021, si elle avait plutôt opté pour des volumes livrés. » (référence omise)

(iii) Décision D-2021-158 :

« [599] À l'égard de la causalité du surcoût relié aux volumes de GNR invendus en deçà du seuil, en lien avec ses conclusions exprimées à la section 3.1 de la présente décision, la Régie conclut que la causalité de ce surcoût est reliée à l'obligation réglementaire de livrer une quantité minimale de GNR et que cette obligation s'applique à l'ensemble de la clientèle d'Énergir.

[600] En conséquence, le surcoût relié à ces volumes doit être récupéré par le Tarif de verdissement. En cohérence, le CFR-surcoût GNR invendu ne doit contenir que les surcoûts reliés à des volumes de GNR invendus qui sont requis pour rencontrer le seuil réglementaire.

[601] Quant à la causalité du surcoût relié à l'inventaire trop important, la Régie estime que ce surcoût n'est pas lié à la présence du Règlement. En effet, dans l'optique où les volumes de GNR invendus en deçà du seuil seront régulièrement disposés de façon à ce qu'Énergir atteigne son obligation réglementaire, le surcoût relié à un inventaire trop important résulte alors d'un écart entre les prévisions de ventes de GNR et les approvisionnements de GNR reliés au service de fourniture de GNR d'Énergir.

[602] En conséquence, le surcoût relié à ces volumes devrait être fonctionnalisé au service de fourniture d'Énergir et être récupéré par le biais du Tarif GNR, tel que précisé à la section 6.3 de la présente décision. En lien avec l'intégration de ce surcoût dans le Tarif GNR, les facteurs d'allocation FB01F-GNR et FB07F-GNR devraient être utilisés pour allouer les coûts et les revenus reliés à ce surcoût. »

(iv) Décision D-2023-022 :

« [204] La Régie considère que les volumes maximaux calculés au tableau 4 confèrent à Énergir suffisamment de flexibilité pour conclure des contrats d'approvisionnement en GSR dont le début des livraisons soit cohérent avec les cibles réglementaires prescrites au Règlement.

[205] La Régie est d'avis que l'ensemble de ces moyens, jumelés à la possibilité pour Énergir de conserver des volumes de GSR en inventaire pendant 24 mois, offre la flexibilité recherchée par Énergir pour satisfaire à ses obligations réglementaires, tout en mitigeant les risques de pression à la hausse sur le Tarif GSR en raison de la socialisation d'unités invendues de GSR.

[...]

[209] Ainsi, la Régie détermine que les volumes maximaux autorisés pour la période d'application du plan d'approvisionnement en GSR d'Énergir sont constitués des volumes contractés et fixés comme suit :

[...]

Ces volumes maximaux autorisés de GSR incluent une marge de sécurité de 20 %. Cette marge sera appelée à être réévaluée après la fin de la période d'application du présent plan d'approvisionnement en GSR.

[210] Comme mentionné précédemment, la Régie détermine donc que les volumes de GSR maximaux autorisés sont établis sur la base des volumes contractés en tenant compte de la date de signature des contrats, c'est-à-dire qu'un contrat est considéré dans le calcul de la somme des volumes contractés dès la signature de ce contrat, sans égard au fait qu'il injecte des volumes de GSR au cours d'une année donnée, en considérant la quantité annuelle contractée.

[211] La figure suivante permet de visualiser l'écart entre les volumes autorisés comme caractéristique des contrats et l'évolution dans le temps des cibles réglementaires.

[212] Par ailleurs, la Régie juge qu'au-delà de l'année 2025-2026, la marge de sécurité de 20 % devra être réévaluée à la baisse pour tenir compte du fait que les premiers contrats d'approvisionnement en GSR devraient être ou seront sur le point d'être opérationnels, diminuant ainsi la marge de sécurité nécessaire. »

1. Demandes :

- 1.1 En vous basant sur la référence (i), veuillez confirmer les volumes excédentaires calculés par l'ACIG pour chacune des années tarifaires 2026-2027 à 2029-2030, ainsi que le volume excédentaire cumulatif de $197\,860\,10^3\text{m}^3$. Si Énergir ne confirme pas ces données, veuillez fournir le calcul qu'elle juge approprié et expliquer les écarts.

Réponse :

Énergir le confirme.

- 1.2 En vous référant aux références (ii) et (iv), veuillez justifier le fait de prévoir des injections de GSR supérieures aux volumes requis selon l'obligation réglementaire pour chacune des années tarifaires 2026-2027 à 2029-2030.

Réponse :

Énergir a présenté sa stratégie d'approvisionnement en GSR afin d'atteindre le seuil réglementaire de 10 % dans le cadre du dossier R-4257-2024, demande qui a intégré des mises à jour en ce qui concerne les marges et plafonds volumétriques autorisés pour l'approvisionnement en GSR. Veuillez s.v.p. vous référer à la pièce B-0015, Énergir-H, Document 7 (sections 4.1.1, 4.1.2, et 4.1.3) et à la décision D-2024-113 qui approuve la méthode proposée par Énergir.

- 1.3 Veuillez expliquer si ces volumes excédentaires découlent de volumes contractés déjà approuvés par la Régie, de volumes contractés non encore approuvés, de clauses de quantité contractuelle annuelle, d'une marge de sécurité, d'un décalage entre la signature des contrats et le début des injections, ou de toute autre considération.

Réponse :

Les « volumes excédentaires » identifiés à la référence (i) sont issus de prévisions d'injections qui sont basées sur des volumes déjà contractés, approuvés par la Régie et conformes aux caractéristiques d'approvisionnement autorisées.

- 1.4 En vous référant à la référence (iv), veuillez expliquer dans quelle mesure les volumes excédentaires prévus s'inscrivent dans la marge de sécurité autorisée par la Régie et fournir le calcul de cette marge pour chacune des années tarifaires 2026-2027 à 2029-2030.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la section 4 de la pièce B-0033, Énergir-H, Document 7 de la Cause tarifaire 2024-2025 (R-4257-2024), qui explique la méthodologie de calcul de la marge que la Régie a subséquemment approuvée dans sa décision D-2024-113.

- 1.5 En vous référant à la référence (iv), veuillez déposer le suivi demandé par la Régie relativement à la réévaluation de la marge de sécurité, incluant, pour chacun des contrats comportant un mécanisme d'ajustement de la quantité contractuelle annuelle, la justification du maintien ou du changement de cette quantité.

Réponse :

La marge de sécurité a été révisée à la baisse, comme présentée dans le suivi déposé dans le cadre de la Cause tarifaire 2024-2025 à la section 4.1.3 de la pièce B-0033, Énergir-H, Document 7 (R-4257-2024) et approuvée par la décision D-2024-113.

- 1.6 En vous référant à la référence (iii), veuillez indiquer si Énergir considère que le surcoût associé aux volumes excédentaires par rapport à l'obligation réglementaire est lié à l'obligation prévue au règlement ou s'il relève plutôt d'un écart entre les prévisions de vente de GSR et les approvisionnements contractés par Énergir. Veuillez expliquer.

Réponse :

Comme il est possible de le constater à la page 5 de la pièce B-0038, Énergir-H, Document 6, le volume de GSR dont le surcoût est alloué aux frais de socialisation est calculé en fonction de l'écart entre l'achat volontaire (ligne i) et l'obligation réglementaire (ligne c). Aucun surcoût associé à un inventaire trop important n'est constaté (ligne n).

- 1.7 Veuillez indiquer si le surcoût associé aux volumes excédentaires identifiés à la demande 1.1 est inclus, directement ou indirectement, dans les frais de socialisation du GSR. Dans l'affirmative, veuillez en justifier le traitement à la lumière de la référence (iii).

Réponse :

Le surcoût associé aux volumes excédentaires identifiés à la question 1.1, lesquels représentent le solde des injections prévues de GSR qui se font au-delà de l'obligation réglementaire, n'est pas inclus dans les frais de socialisation du GSR.

2. Référence :

- (i) **Pièce B-0038, p. 1;**

Préambule :

- (i) La page 1 de la référence (i) présente le tableau ci-dessous qui montre la « Prévision d'approvisionnement et de distribution de GSR - 2027 à 2030 » :

PRÉVISION D'APPROVISIONNEMENT ET DE DISTRIBUTION DE GSR - 2027 À 2030

	2026-2027		2027-2028		2028-2029		2029-2030	
Règlement	Volumes (m³/m)		Volumes (m³/m)		Volumes (m³/m)		Volumes (m³/m)	
Volumes de base	6 107 726		6 109 148		6 083 857		6 079 908	
% Règlement	5,00%		5,00%		7,00%		7,00%	
Volumes exigibles	305 386		305 457		425 870		425 594	
Approvisionnement ¹	Nb de contrats	Volumes (m³/m)	Nb de contrats	Volumes (m³/m)	Nb de contrats	Volumes (m³/m)	Nb de contrats	Volumes (m³/m)
Achat direct territoire	1	2 000	1	3 000	1	3 000	1	3 000
Achat direct hors territoire	-	-	-	-	-	-	-	-
Gaz de réseau GSR en territoire approuvé ²	16	57 493	16	62 655	16	100 305	16	103 830
Gaz de réseau GSR en territoire non approuvé ³	3	-	6	-	9	-	12	-
Gaz de réseau GSR hors territoire approuvé ²	14	304 049	14	321 290	14	349 044	14	350 500
Gaz de réseau GSR hors territoire non approuvé ³	2	-	4	-	6	-	8	-
Total volumes	36	363 542	41	386 946	46	452 349	51	457 330
Coûts des contrats approuvés	Nb de contrats	Coûts	Nb de contrats	Coûts	Nb de contrats	Coûts	Nb de contrats	Coûts
Prix moyen (¢/m³)	-	96,95	-	100,31	-	102,97	-	105,50
Coûts (000 \$)	30	350 525	30	385 152	30	462 700	30	479 308
Consommation de GSR	Nb de clients	Volumes (m³/m)	Nb de clients	Volumes (m³/m)	Nb de clients	Volumes (m³/m)	Nb de clients	Volumes (m³/m)
Achat direct territoire	1	2 000	1	3 000	1	3 000	1	3 000
Achat direct hors territoire	-	-	-	-	-	-	-	-
Volumes cédés	-	-	-	-	-	-	-	-
Gaz de réseau GSR - Achat volontaire	1 479	19 214	1 584	18 213	1 632	55 789	1 690	56 006
Autoconsommation de GSR par Énergir	65	4 865	53	5 200	53	5 600	53	6 100
Total volumes vendus hors branchements 100 % renouvelables (Montréal)	1 545	26 079	1 638	26 413	1 686	64 389	1 744	65 106
Volumes vendus branchements 100 % renouvelables (Montréal)	138	4 574	194	7 296	251	9 752	309	12 057
Total volumes vendus	1 683	30 653	1 832	33 708	1 937	74 141	2 053	77 163
Volumes vendus - Volumes exigibles	(278 733)		(271 749)		(351 729)		(348 430)	

¹ Les achats directs en territoire sont inclus à la ligne 14, les achats de gaz de réseau GSR en territoire sont inclus à la ligne 18 et les achats de gaz de réseau GSR hors territoire sont inclus à la ligne 20 de l'annexe 6 de la pièce Énergir-H, Document 3.

² Contrats d'achats respectant les caractéristiques approuvées par la Régie dans la décision D-2024-113.

³ Contrats d'achats non signés. Certains de ces contrats nécessiteront une approbation spécifique de la Régie.

Aux lignes 6 à 11 du tableau ci-dessus, on retrouve les divers approvisionnements.

À la ligne 14, le prix moyen des approvisionnements et à la ligne 15 le coût total des approvisionnements. Pour l'année tarifaire 2026-2027, les valeurs sont respectivement 96,95 cents/m³ et 350,525 M\$.

L'ACIG constate que le coût des approvisionnements (350,5 M\$) divisé par le total des approvisionnements (363,542 Mm³) est 0,9642 \$/m³ ou 96,42 cents/m³.

Pour l'année tarifaire 2026-2027, en appliquant le prix unitaire de 96,95 cents/m³ au volume excédentaire de 58,156 Mm³ (363,542 Mm³ – 305,386) par rapport au volume exigible par le règlement, on obtient un coût excédentaire de 56,4 M\$.

2. Demandes :

- 2.1 Veuillez expliquer la différence entre le prix unitaire calculé par l'ACIG (96,42 cents/m³) et le prix unitaire indiqué au tableau à la référence (i) (96,95 cents/m³).

Réponse :

Le calcul du *Prix moyen* (ligne 14) ne prend pas en compte les *Achat direct territoire* (ligne 6). Ces volumes sont comptabilisés dans l'atteinte de la cible réglementaire et ne créent pas de coût d'acquisition de GSR pour Énergir. Ainsi, ces volumes ne sont pas inclus dans la base de calcul du *Prix moyen* (350,525 M\$ de coûts d'approvisionnement sur un volume de 361,542 Mm³ donnent bien 96,95 ¢/m³).

- 2.2 Veuillez indiquer le traitement réglementaire du coût excédentaire d'approvisionnement en GSR de 56,4 M\$.

Réponse :

Pour l'année tarifaire 2026-2027, la différence de 58,156 10³m³ entre les injections de GSR (361,542 10³m³) et la consommation de GSR (303,386 10³m³) est conservée dans l'inventaire de GSR. Cet inventaire sera utilisé à 100 % au cours des premiers mois de l'année financière 2027-2028 en appliquant le principe du « premier entré, premier sorti ». Ainsi, la socialisation du surcoût pour ces unités excédentaires n'est pas applicable.

3. Référence :

(i) Pièce B-0038, p. 4.

Préambule :

- (i) La référence (i) présente le tableau suivant :

Mise à jour de l'état de la demande volontaire - Sommaire

Segments		Volumes (Mm ³)				
		4/8	Prévisions			
		2025-2026	2026-2027	2027-2028	2028-2029	2029-2030
PMD-existant	Résidentiel	1,0	1,2	1,4	1,6	1,8
	Commercial	6,5	6,5	6,6	6,7	6,8
	Institutionnel	1,7	1,6	1,5	1,4	1,3
	Industriel	1,6	1,6	1,7	1,8	1,9
	Sous-total	10,9	10,9	11,2	11,4	11,7
		50%	46%	44%	17%	17%
GE-existant	Résidentiel	-	-	-	-	-
	Commercial	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
	Institutionnel	1,6	1,0	0,6	0,6	0,6
	Industriel	7,0	6,7	5,7	43,2	43,1
	Sous-total	9,3	8,3	7,0	44,4	44,3
		42%	35%	27%	68%	65%
Branchements 100 % renouvelables (Montréal)	PMD	1,8	4,6	7,3	9,8	12,1
	GE	-	-	-	-	-
	Sous-total	1,8	4,6	7,3	9,8	12,1
		8%	19%	29%	15%	18%
Total prévision volumes GSR		22,04	23,79	25,51	65,54	68,06

Type de client		Nombre de clients (points de mesure)				
		4/8	Prévisions			
		2025-2026	2026-2027	2027-2028	2028-2029	2029-2030
Clients existants	Résidentiel	1 073	1 121	1 232	1 291	1 356
	Commercial	201	201	203	206	209
	Institutionnel	136	124	117	105	98
	Industriel	35	32	31	29	27
	Sous-total	1 445	1 479	1 584	1 632	1 690
		95%	91%	89%	87%	85%
Branchements 100 % renouvelables (Montréal)	PMD	83	138	194	251	309
	GE	-	-	-	-	-
	Sous-total	83	138	194	251	309
		5%	9%	11%	13%	15%
Total prévision nombre de clients GSR		1 528	1 617	1 778	1 883	1 999

À la ligne 10 du tableau présenté à la référence (i), l'ACIG constate qu'il y a une augmentation importante du volume de GSR due à la demande industrielle à partir de l'année tarifaire 2028-2029.

Concernant la clientèle institutionnelle, l'ACIG constate une diminution des volumes (lignes 3 et 9) et du nombre de clients (ligne 20).

3. Demandes :

- 3.1 Veuillez expliquer l'augmentation de la demande industrielle de GSR à partir de l'année tarifaire 2028-2029.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la pièce B-0007, Énergir-H, Document 2, page 46, lignes 11 et 12.

- 3.2 Veuillez expliquer votre prévision concernant l'évolution de la clientèle institutionnelle.

Réponse :

La prévision de la demande volontaire de la clientèle institutionnelle résulte du modèle de prévision de la demande volontaire d'Énergir. À ce sujet, veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 6.1 de la demande de renseignements n° 2 de la Régie.

La progression des dernières années dans l'adoption du GSR pour le secteur institutionnel devrait diminuer sur l'horizon du plan d'approvisionnement, étant donné le contexte budgétaire plus serré des différents paliers gouvernementaux, ralentissant les investissements dans la décarbonation des bâtiments.

- 3.3 Veuillez expliquer pourquoi il n'y a presque pas d'augmentation de prévue pour le résidentiel et le commercial.

Réponse :

Pour les segments résidentiel et commercial, la tendance d'adoption devrait se stabiliser à l'horizon du plan d'approvisionnement. Un contexte économique difficile pour les entreprises, combiné à une conjoncture dans laquelle l'abordabilité devient prioritaire pour les ménages, réduit les prévisions d'achat volontaire de GSR à une faible augmentation pour ces deux secteurs.

- 3.4 Veuillez expliquer pourquoi il y a une diminution de prévue pour l'institutionnel.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 3.2.

Socialisation des volumes invendus de GSR et obligation de minimisation des surcoûts

4. Références :

- (4) Pièce B-0115, p. 14;
- (ii) Décision D-2021-158, par. 550 à 552;
- (4) Décision D-2023-022, par. 347 à 351;
- (iv) Pièce B-0115, p. 12 à 14.

Préambule :

- (i) La référence (i) présente le tableau suivant :

Tableau 6
Coût à socialiser et frais de socialisation considérant l'effet du Projet de règlement

1	Année de recouvrement	Type de socialisation	Coût à socialiser (000 \$)	Frais de socialisation (¢/m³)
	(1)	(2)	(3)	(4)
2	2026-2027	Socialisation prévisionnelle	116 776	3,08
3		Cavalier tarifaire	100 884	1,70
4		Total	217 660	4,78
5	2027-2028	Socialisation prévisionnelle ¹	112 810	2,95
6		Cavalier tarifaire	94 844	1,62
7		Total	207 654	4,57
8	2028-2029	Socialisation prévisionnelle ¹	104 479	2,73
9		Cavalier tarifaire	88 488	1,55
10		Total	192 967	4,28
11	2029-2030	Socialisation prévisionnelle ¹	91 287	2,39
12	2030-2031	Socialisation prévisionnelle ¹	74 999	1,96
13	2031-2032	Socialisation prévisionnelle ¹	59 564	1,56
14	2032-2033	Socialisation prévisionnelle ¹	86 813	2,27

¹ La socialisation prévisionnelle ne tient pas compte de l'effet des UC proposé par Énergir au dossier R-4320-2025, pièce confidentielle B-0016, Énergir 1, Document 3.

Pour l'année tarifaire 2026-2027, les coûts à socialiser sont les suivants :

- Composante « Socialisation prévisionnelle » : 116,7M\$;
- Composante « Cavalier tarifaire » : 100,9 M\$.

L'ACIG évalue que la valeur de 3,08 cents/m³ pour la composante « Socialisation prévisionnelle » correspond à un volume de 3,791 Mm³ et que la valeur de 1,70 cents/m³ pour la composante « Cavalier tarifaire » correspond à un volume de 5,934 Mm³.

- (ii) À la référence (ii), la Régie indique dans sa décision D-2021-158 :

« [550] La Régie estime que la méthode proposée par Énergir pour le traitement du GNR invendu lui procure une grande flexibilité pour gérer les volumes et les coûts reliés à ses achats de GNR invendu. Elle considère que cette flexibilité peut s'avérer bénéfique.

[551] Afin d'éviter une socialisation des surcoûts, certains intervenants soulèvent divers moyens pour prévenir l'accumulation d'unités invendues en inventaire. Parmi ces moyens, notons, entre autres, la dissociation des attributs environnementaux en vue de leur revente, proposée par l'ACIG, la revente du GNR sur les marchés extérieurs ou, encore, un mode de gestion visant à conserver en inventaire les unités de GNR ayant la plus grande valeur monétaire, comme recommandé par la FCEI.

[552] La Régie considère qu'il est inopportun à ce moment-ci d'imposer des mesures d'atténuation des surcoûts liés aux unités de GNR invendues déterminées à l'avance, considérant le statut émergent de la filière du GNR. Toutefois, cela ne relève pas Énergir de prendre les moyens à sa disposition pour minimiser les surcoûts à être socialisés. »

- (iii) À la référence (iii), Énergir indique que la façon la plus directe de limiter la socialisation est la mise en œuvre de stratégies qui encouragent la consommation volontaire de GSR, tel qu'il appert des paragraphes suivants de la décision D-2023-022 :

« [347] Dans sa décision D-2021-158, la Régie considérait inopportun d'imposer des mesures d'atténuation des surcoûts liés aux unités de GNR invendues mais indiquait que cela ne relevait pas d'Énergir de prendre les moyens à sa disposition pour minimiser les surcoûts à être socialisés.

Proposition d'Énergir

[348] En premier lieu, Énergir prévoit tenir compte de ses inventaires afin de ne pas contracter des volumes de GSR de façon excédentaire. Ainsi, Énergir propose de lancer annuellement des appels d'offres qui tiendraient compte de la prévision des injections selon les projets connus et celle des unités invendues en inventaire. Les volumes recherchés dans le cadre de l'appel d'offres seraient alors établis en fonction de ces prévisions. Énergir est d'avis que cette façon de faire assurerait que les volumes livrés et ceux contractés soient cohérents avec les cibles et que les inventaires soient raisonnables.

[349] Selon Énergir, la façon la plus directe de limiter la socialisation est la mise en œuvre de stratégies qui encouragent la consommation volontaire de GSR. Ainsi, dans un premier temps, Énergir propose des modifications aux CST permettant de favoriser la consommation volontaire de GSR. Celles-ci seront analysées à la section 9.

[350] Afin d'assurer la mitigation des risques pour sa clientèle, Énergir envisage de céder un contrat avant que les unités de GSR en inventaire de ce contrat aient atteint un âge de 24 mois si elle prévoit que cette transaction puisse répondre à des besoins spécifiques de sa clientèle et qu'elle ne compromette pas sa capacité à répondre à l'obligation réglementaire. Elle précise que cette possibilité sera étudiée dans le cadre de l'Étape E du présent dossier, suivant l'entrée en vigueur du RCP.

[351] L'impact de la cession des contrats sur la socialisation du GSR invendu, sur le prix de vente du GSR ainsi que le maintien de la capacité d'Énergir à répondre à son obligation réglementaire à long terme seraient ainsi les principaux critères de décision dans sa sélection des contrats devant être cédés. » (références omises)

- (iv) À la référence (iv), Énergir présente des frais de socialisation significatifs malgré l'effet anticipé du projet de règlement. Pour l'année tarifaire 2026-2027, le tableau 6 ci-dessus (référence (i)) indique un coût à socialiser total de 217,660 M\$, dont 116,776 M\$ au titre de la socialisation prévisionnelle et 100,884 M\$ au titre du cavalier tarifaire.

4. Demandes :

- 4.1 Veuillez confirmer la valeur des volumes évaluées par l'ACIG à la référence (i). S'il y a lieu, veuillez fournir la valeur des volumes pour chacune des composantes « Socialisation prévisionnelle » et « Cavalier tarifaire ».

Réponse :

Énergir souligne que la référence i) reflète les hypothèses prises par Énergir au moment de produire les estimations de tarifs.

Pour la composante « socialisation prévisionnelle », Énergir obtient un volume de 3,804 Mm³ et, pour la composante « cavalier tarifaire », un volume de 5,894 Mm³.

- 4.2 Veuillez ventiler la valeur des volumes pour chacune des catégories de clients.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer au tableau 1 de la pièce B-0115, Énergir-G, Document 4, qui présente le total des volumes distribués par catégorie de clients visés par le Règlement. Cependant, Énergir réitère, comme mentionné dans cette même pièce, que :

« [...] les [résultats] pourraient évoluer légèrement dans les prochaines semaines. En effet, les différentes catégories mentionnées dans le Projet de règlement (clients industriels et agricoles, clients qui consomment moins de 5 000 m³/an, clients qui consomment 5 000 m³/an et plus et nouveaux clients) ne correspondent pas aux catégories actuellement utilisées à des fins tarifaires. Des précisions pourraient être amenées aux prévisions de volumes associés à ces clients. »

- 4.3 En vous référant aux références (i) et (ii), veuillez décrire de manière détaillée les mesures concrètes prises par Énergir depuis la décision D-2021-158 afin de minimiser les surcoûts à socialiser.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer aux réponses aux questions 5.1, 5.2 et 7.8.2.

- 4.4 Veuillez indiquer, pour chacune des années tarifaires 2021-2022 à 2026-2027, les volumes invendus, les coûts socialisés et les mesures de mitigation appliquées avant la socialisation.

Réponse :

L'ACIG peut trouver les données réelles de l'ensemble des informations qu'elle demande dans la pièce « Sommaire des données pertinentes se rattachant au GSR » de chacune des années financières¹. Pour les années 2025-2026² et 2026-2027³, les données de la socialisation se retrouvent aux pièces Énergir-H, Document 6, page 1 et Énergir-Q, Document 1, section 3.2 des dossiers R-4287-2025 et R-4334-2026.

Pour les mesures de mitigation, veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 4.3.

- 4.5 Veuillez préciser si Énergir a envisagé ou appliqué les mesures suivantes : cession de volumes, revente de GSR, report ou renégociation de volumes contractuels, offres ciblées aux grands clients, tarification différenciée, valorisation des attributs environnementaux ou toute autre mesure visant à réduire les volumes invendus.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 7.8.2, dans laquelle Énergir présente des mesures évaluées ou appliquées afin d'accroître la vente volontaire de GSR pour l'ensemble de la clientèle.

Énergir souligne également que l'option de la cession de volumes est offerte à la clientèle, dont les membres de l'ACIG. Cependant, étant donné le manque d'intérêt manifesté pour cette option, aucun client ne s'en est prévalu à ce jour.

De plus, Énergir planifie son approvisionnement en GSR en fonction des exigences réglementaires auxquelles elle est assujettie. À cet égard, le distributeur veille à disposer des volumes nécessaires pour respecter le seuil réglementaire applicable. Cette approche

¹ Pour 2021-2022 et 2022-2023, voir la pièce Énergir-9, Document 9. Pour 2023-2024 et 2024-2025, voir la pièce Énergir-9, Document 8.

² Pièce B-0075, Énergir-Q, Document 1, section 3.2.

³ Pièce B-0039, Énergir-H, Document 6, page 1.

visé à assurer la conformité réglementaire et la sécurité d'approvisionnement. Conséquemment, la revente de GSR ou le report ou la renégociation de volumes contractuels n'est pas, pour le moment, une solution envisagée.

4.5.1 Dans le cas où des initiatives ont été entreprises, veuillez expliquer et documenter le succès ou les raisons de l'échec de ses initiatives.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 4.5.

4.6 Pour chacune des mesures mentionnées à la demande 4.5, veuillez indiquer si elle a été mise en œuvre, envisagée puis rejetée, ou non étudiée. Veuillez expliquer.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 4.5.

4.7 En vous référant à la référence (iii), veuillez fournir un tableau ventilant, par catégorie de clientèle, le coût de socialisation prévu avant et après l'application du projet de règlement.

Réponse :

Conformément à la méthode d'établissement des frais de socialisation GSR approuvée par la Régie dans sa décision D-2026-159, Énergir ne ventile pas les données de la socialisation par catégorie de clients. Les données liées à la socialisation, notamment les volumes invendus, les coûts de la socialisation et les dénominateurs servant à l'établissement des tarifs de socialisation, sont établies de façon globale pour l'ensemble de la clientèle.

4.8 Veuillez expliquer pourquoi, malgré les suivis exigés par la Régie et les mesures annoncées par Énergir, les frais de socialisation demeurent aussi élevés dans la présente cause tarifaire.

Réponse :

Malgré les efforts déployés par Énergir pour promouvoir l'achat de GSR et diminuer son surcoût par rapport au gaz fossile, une quantité importante de GSR demeure invendue pour l'année tarifaire 2026-2027 et le surcoût de cette quantité invendue de GSR demeure également élevé. Ces deux éléments expliquent le niveau prévu du tarif de socialisation.

**Demande volontaire et stratégie de commercialisation du GSR
auprès des clients industriels à fort volume**

5. Références :

- (i) Pièce B-0038, annexe D;
- (ii) Décision D-2023-022, par. 432 à 435 et par. 438 (voir aussi l'annexe 3 de cette décision, section C – D1);
- (iii) Pièce B-0115, p. 6, l. 1 à 6 et p. 7 à 14;
- (iv) Pièce B-0014, Annexe 1, p. 6, l. 10 à 13;
- (v) Voir le préambule en lien avec la section 7 (références (i) à (iv)).

Préambule :

- (i) À la référence (ii), dans la décision D-2023-022, la Régie indique que plusieurs motifs militent pour de plus grands efforts de commercialisation de la part d'Énergir, notamment auprès de sa clientèle à fort volume, et pour une plus grande transparence quant à ces efforts. La Régie souligne notamment la diminution marquée de l'intérêt de la clientèle, la sensibilité de cette dernière au prix du GSR et la plus faible compétitivité du GSR par rapport à l'électricité :

« [432] Bien qu'elle soit rassurée des efforts de commercialisation prévus par Énergir, la FCEI constate qu'il n'y a pas de stratégie écrite. Elle juge donc nécessaire que le suivi semestriel sur les activités de commercialisation soit bonifié par des informations relatives aux potentiels et aux résultats de conversions vers la biénergie en fonction du type et de la taille des clients, afin de mieux cibler les efforts de commercialisation.

[433] Énergir est d'avis qu'un suivi aussi détaillé ne s'avère pas nécessaire puisqu'elle a tout intérêt à développer les meilleures stratégies commerciales afin d'augmenter la demande volontaire de GSR et ainsi diminuer les risques de socialisation. Les stratégies commerciales se doivent d'évoluer rapidement et de suivre la réponse du marché en temps réel. Dans ce contexte, Énergir est d'avis que la présentation d'un plan statique est peu utile. Par ailleurs, Énergir fonde sa stratégie envers la clientèle à fort volume sur une approche relationnelle.

Opinion de la Régie

[434] Selon la Régie, plusieurs motifs militent pour de plus grands efforts de commercialisation de la part du Distributeur, notamment auprès de sa clientèle à fort volume, et une plus grande transparence de sa part quant à ces efforts. Parmi ces motifs, il y a évidemment la diminution marquée de l'intérêt de la clientèle, de près de 70 Mm3 (ou 90 %) entre la preuve déposée par Énergir au mois de novembre 2021 et celle déposée quatre mois plus tard en mars 2022, la sensibilité démontrée par la clientèle d'Énergir aux prix du GSR ainsi qu'une plus faible compétitivité du GSR par rapport à l'électricité selon le nouveau prix moyen maximal proposé par Énergir (25\$2022/GJ).

[435] La Régie considère donc qu'il est dans l'intérêt de tous qu'Énergir démontre ses efforts de commercialisation en fournissant des détails additionnels, notamment ceux décrits lors de l'audience.

[...]

[438] De plus, la Régie demande à Énergir de bonifier ce suivi trimestriel de ses efforts de commercialisation en incluant les informations suivantes :

- Une mise à jour des informations quant à l'évolution des efforts de commercialisation pour les différents segments de clientèle présentées à la pièce B-0816;
- Les données portant sur les volumes convertis à la biénergie et le nombre de clients concernés, par type et taille de client;
- Une mise à jour de l'état de la demande volontaire, dans le même format que le tableau fourni en réponse à la question 1.1 de la pièce B-0775.

[...]

Annexe 3

[...]

La Régie est d'avis qu'une mise à jour plus fréquente de l'état de la demande volontaire, telle que fournie en réponse à la DDR n° 28 de la Régie, lui permettrait de mieux mesurer le succès des efforts de commercialisation d'Énergir. C'est pourquoi elle juge qu'un suivi trimestriel, plutôt que semestriel, est requis de la part d'Énergir.

En matière de suivis administratifs, la Régie demande à Énergir de bonifier le suivi trimestriel sur ses efforts de commercialisation en incluant les informations suivantes :

- Une mise à jour des informations quant à l'évolution des efforts de commercialisation pour les différents segments de clientèle présentées à la pièce B-0816.

- Les données portant sur les volumes convertis à la biénergie et le nombre de clients concernés, par type et taille de client.

- Une mise à jour de l'état de la demande volontaire, dans le même format que le tableau fourni en réponse à la question 1.1 de la pièce B-0775. »
(nos soulignés et références omises)

(ii) À la référence (iii), on peut lire à la page 6 :

« Ainsi, au moment de la cause tarifaire, le seuil de GSR global serait estimé sur la base des volumes prévisionnels plutôt qu'à partir d'une moyenne historique. Par la suite, dans le cadre du rapport annuel, le seuil final à atteindre serait réévalué à partir des données réelles, ce qui aurait un effet sur les volumes de GSR exigibles à considérer dans le calcul des unités invendues de GSR. Cette réévaluation de volume entraînerait une légère révision à la hausse ou à la baisse des prévisions effectuées par Énergir lors de la cause tarifaire. » (nos soulignés)

(iii) À la référence (iv), on peut lire : « Elles permettent aussi de présenter aux clients l'avantage de faire l'achat volontaire de GNR, permettant dans certaines conditions la reconnaissance des attributs de réduction de GES, d'éviter la socialisation ou même d'obtenir une subvention avec le Programme d'encouragement à la décarbonation (PED) ».

5. Demandes :

5.1 À la lumière des constats ci-haut mentionnés à la référence (ii) et indépendamment de la proposition d'Énergir en lien avec le projet de règlement et l'impact de ce dernier sur les clients (référence (iii)), veuillez expliquer si Énergir a modifié sa stratégie de commercialisation du GSR au cours des cinq dernières années.

5.1.1 Si la stratégie a été modifiée, veuillez décrire les modifications apportées, par segment de clientèle.

Réponse :

Oui, la stratégie de commercialisation a évolué au cours des 5 dernières années en fonction de la disponibilité du produit, du contexte de marché, de l'évolution du contexte économique et réglementaire. Les efforts se sont intensifiés sur plusieurs aspects : notoriété et éducation, accessibilité, programme encourageant l'achat volontaire, campagne d'intérêt et effort de représentation.

- Notoriété et éducation (tous les segments) : L'objectif initial était la notoriété et l'éducation pour faire connaître cette source de gaz naturel qui était peu connue. Aujourd'hui, les efforts se poursuivent pour protéger les acquis et continuer de faire grandir la connaissance et la familiarité du GSR;

- Accessibilité (tous les segments) : Initialement peu visible dans les sections « clients » du site d'Énergir, la solution GSR figure maintenant dans les solutions énergétiques proposées à la clientèle. Énergir y présente les options d'achat, les avantages liés à cet achat, l'explication du produit, et elle répond aux questions fréquentes portant sur le GSR :
 - Pour les clients résidentiels : [Énergir | Gaz naturel renouvelable](#);
 - Pour les clients affaires : [Énergir | Les avantages du gaz naturel renouvelable](#);
- Programme encourageant l'achat volontaire : En 2024, Énergir a mis en place le Programme d'encouragement à la décarbonation (PED). Depuis ce lancement, Énergir a apporté des modifications pour augmenter l'intérêt de la clientèle à faire l'achat volontaire de GSR : retrait du plafond de 15 000 \$ pour la clientèle de masse et une approche discrétionnaire accompagnée d'une analyse au cas par cas pour les grands clients comme autorisé dans la Décision D-2026-011.
- Campagnes d'intérêt : Le GSR fait partie des messages dans les outils de communication, comme les bulletins bleus adaptés à chaque clientèle qui les reçoivent. D'autres moyens ont été ajoutés au fil du temps, comme des capsules d'information et des témoignages de clients diffusés sur les réseaux sociaux d'Énergir. Les témoignages de clients sont adaptés selon le type de clients.
- Efforts de représentation (grands clients et clients à plus fort volume) : L'équipe de représentation – formée des représentants, des conseillers grandes entreprises et les conseillers DATECH – rencontre sur une base régulière les clients, les clients potentiels et les firmes de génie-conseil pour expliquer les différentes solutions énergétiques disponibles à la clientèle d'Énergir. Dans les cinq dernières années, les efforts sur le GSR se sont intensifiés, que ce soit par des rencontres individuelles, des rencontres de regroupements de clients ou par des représentations sectorielles. Aussi, le GSR est proposé en combinaison avec d'autres solutions énergétiques, comme l'efficacité énergétique et la biénergie pour minimiser l'impact sur la facture d'énergie et améliorer le bilan GES des clients.

Veuillez également vous référer à l'annexe 1 de la pièce, B-0038, Énergir-H, Document 6, qui présente le suivi sur les activités de commercialisation effectuées afin de favoriser la demande volontaire.

5.1.2 Si elle ne l'a pas été, veuillez expliquer pourquoi, et ce, pour chaque segment de clientèle.

Réponse :

Sans objet.

5.1.3 Si elle ne l'a pas été, veuillez indiquer si Énergir pense modifier sa stratégie de commercialisation du GSR dans un avenir rapproché? Veuillez fournir une réponse détaillée.

Réponse :

Sans objet.

5.1.3.1 Si elle ne l'a pas été, veuillez indiquer quelles sont les conditions nécessaires pour qu'Énergir envisage de revoir sa stratégie de commercialisation.

Réponse :

Sans objet.

5.2 En vous référant à la référence (i), veuillez préciser les démarches concrètes qu'Énergir entend mettre de l'avant en 2026-2027 pour accroître la demande volontaire, notamment auprès des clients industriels et des clients à fort volume.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 5.1.

En plus de la stratégie de commercialisation, Énergir a refait une demande auprès de la Régie afin que la valeur des unités de conformité (UC) générées dans le cadre du *Règlement sur les combustibles propres* puisse être considérée dans le prix du GSR. En effet, le principal frein à l'adoption volontaire du GSR reste son prix d'acquisition. La valorisation des UC est un levier important pour diminuer le prix. Dans sa décision D-2026-059, la Régie a approuvé la méthodologie proposée par Énergir pour réduire le tarif GSR de la valeur nette générée par la vente d'UC. Ainsi, dès le 1^{er} octobre 2026, le tarif de GSR sera réduit pour en tenir compte.

Depuis environ quatre ans, Énergir a également mis en place une rémunération incitative pour ses représentants aux ventes – incluant les représentants des clients à forts volumes – basée, entre autres, sur l'atteinte des objectifs de ventes de GSR en achat volontaire.

Enfin, comme mentionné dans le dossier R-4320-2025 – entre autres à la pièce B-0074, Énergir-2, Document 18 (réponse à la question 1.4 de l'ACIG) – Énergir a également analysé la possibilité d'introduire une tarification ciblée pour les grands clients, mais n'a malheureusement pas été en mesure de développer une solution tarifaire qui soit équitable et qui, en même temps, garantisse une réduction des frais de socialisation de manière non marginale pour l'ensemble de la clientèle. Veuillez aussi vous référer à la réponse à la question 7.8.2.

- 5.3 En vous référant à la référence (iii), veuillez indiquer si l'introduction d'obligations réglementaires directes pour le secteur du bâtiment a pour effet de modifier, réduire ou remplacer les efforts de commercialisation volontaire du GSR auprès de ce segment de clientèle.

Réponse :

L'introduction d'obligations réglementaires pour le secteur du bâtiment ne remplace pas les efforts de commercialisation du GSR d'Énergir. Énergir maintient ses efforts visant à stimuler la demande volontaire de GSR et adapte au besoin ses messages et ses initiatives en fonction de l'évolution du cadre réglementaire et des conditions de marché.

- 5.4 Veuillez indiquer si Énergir s'est fixée des objectifs à court, moyen et/ou long terme d'accroissement de la demande volontaire? Si oui, quels sont-ils par segment de clientèle?

Réponse :

Énergir réalise des prévisions de la demande volontaire dans le cadre de ses activités de planification. Ces prévisions ne constituent pas des objectifs d'accroissement de la demande à moyen ou à long terme.

Depuis les dernières années, Énergir établit également, sur une base annuelle, des objectifs de ventes s'appuyant notamment sur les résultats historiques observés. Pour l'année en cours, l'objectif associé à l'achat volontaire de GSR correspond à 47 k tonnes de GES évité.

Compte tenu du nombre limité de participants volontaires, les objectifs sont établis et suivis sur une base globale. Aucun objectif n'est défini par segment de clientèle.

- 5.4.1 Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi Énergir ne juge-t-elle pas opportun de se fixer de tels objectifs.

Réponse :

Dans un contexte d'évolution du marché de la consommation volontaire de GSR, Énergir privilégie l'établissement d'objectifs annuels.

Énergir réalise également des prévisions de la demande volontaire qui servent à orienter sa planification ainsi que les stratégies et actions déployées sur le marché. Ces prévisions ne sont toutefois pas traduites en objectifs spécifiques d'accroissement de la demande volontaire à moyen et à long termes.

- 5.5 Veuillez expliquer ce qui justifie le peu de demande volontaire de GSR. Veuillez répondre par segment de clientèle.

Réponse :

Le principal frein à la demande volontaire de GSR reste son coût d'acquisition plus élevé que le gaz naturel d'origine fossile.

- 5.6 Veuillez indiquer combien de représentants chez Énergir s'occupent de vendre du GSR?

Réponse :

Aucun représentant d'Énergir n'est exclusivement dédié à la vente de GSR. Les activités de représentation combinent les différentes solutions (biénergie, efficacité énergétique, GSR), ce qui permet de proposer des solutions intégrées qui répondent aux besoins et objectifs des clients. Les représentations s'effectuent au moyen de trois expertises principalement : Représentant.e solutions énergétiques pour les clients affaires; conseiller.ère principal solutions énergétiques grandes entreprises (grands clients); et conseiller.ère DATECH (clients et firmes de génie-conseil).

De plus, Énergir met à contribution son réseau de plus de 200 *Partenaires Énergir* pour référer des clients ayant un intérêt à en savoir plus sur le GSR. Ces démarches sont par ailleurs reconnues dans le cadre du programme *Partenaires Énergir*.

- 5.7 Veuillez indiquer combien de représentants chez Énergir s'occupent de l'approvisionnement en GSR?

Réponse :

Actuellement, une équipe de quatre personnes s'occupe de l'approvisionnement en GSR.

- 5.8 Veuillez indiquer s'il y a des incitatifs de rémunération accordés aux représentants d'Énergir que ce soit pour la vente de GSR ou pour l'approvisionnement de GSR.

Réponse :

Oui, une rémunération incitative est basée sur l'atteinte des objectifs de vente de GSR en achat volontaire. En revanche, ce n'est pas le cas pour l'équipe s'occupant de l'approvisionnement en GSR.

- 5.9 Veuillez indiquer si Énergir considère que le prix du GSR est le principal facteur qui explique le peu d'attrait pour l'achat de GSR. Veuillez expliquer.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 5.5.

- 5.10 Veuillez indiquer si Énergir considère revoir ses caractéristiques d'approvisionnement et plus particulièrement le prix vu le peu d'intérêt pour l'achat volontaire de GSR. Veuillez justifier votre réponse.

Réponse :

Énergir ne prévoit pas revoir ses caractéristiques d'approvisionnement en GSR à court terme.

- 5.11 En lien avec la référence (i), comment Énergir évalue-t-elle le succès de ces efforts de commercialisation? Veuillez expliquer votre évaluation.

Réponse :

En plus de suivre le nombre de clients, les volumes et le pourcentage de consommation en achat volontaire et en engagement ferme, Énergir mesure toutes les étapes de la commercialisation à l'aide de sondages annuels auprès de ses clients et effectue également d'autres sondages ponctuels sur des sujets spécifiques qui permettent de comprendre l'état du marché. On y retrouve, entre autres, les éléments mesurés suivants : la familiarité, l'opinion, les avantages et inconvénients perçus et l'intérêt. Ces informations sont utiles pour mesurer l'impact des actions, mais aussi pour identifier sur quels points Énergir doit mettre l'accent pour augmenter l'intérêt de la clientèle.

- 5.12 En lien avec la référence (iv), veuillez expliquer quelles sont les conditions qui permettent la reconnaissance des attributs de réduction de GES. Veuillez fournir des exemples. Veuillez indiquer si cela a déjà été appliqué dans le passé et si oui, pour quels volumes.

Réponse :

Le GSR acheté volontairement par un client doit respecter les conditions énumérées dans le *Règlement sur la déclaration obligatoire de certaines émissions de contaminants dans l'atmosphère* (QC.35), et correspondre aux exigences du *Règlement concernant le gaz de source renouvelable* ainsi qu'aux *Conditions de services et Tarif* d'Énergir. Chaque situation doit donc être évaluée au cas par cas.

Par exemple, du gaz naturel d'origine fossile auquel on ajouterait des « attributs environnementaux » provenant d'une autre source ne pourrait pas constituer du GSR permettant de bénéficier des avantages décrits à la référence (iv).

Le GSR distribué par Énergir et vendu à des clients en achat volontaire doit respecter ces exigences.

- 5.13 En lien avec la page 6 de la référence (iii), veuillez indiquer ce qui permet à Énergir d'affirmer que cette réévaluation des volumes entraînerait une légère révision à la hausse ou à la baisse des prévisions effectuées par Énergir. Le cas échéant, veuillez indiquer quelle pourrait être l'ampleur de cette révision envisagée.

Réponse :

Inévitablement, un écart sera observé entre la prévision du seuil réglementaire prévue dans la cause tarifaire pour l'année $t + 1$ et le seuil réglementaire réel calculé à la fin de l'année $t + 1$. Cet écart sera réintégré dans le tarif de socialisation du GSR via la composante prévisionnelle lors de la cause tarifaire suivante. L'écart entre la prévision du seuil réglementaire et celui calculé en fin d'année sera d'au plus quelques points de pourcentage.

**Sensibilité au prix et crédibilité
des prévisions de demande volontaire**

6. Références :

- (i) Pièce B-0313, R-4008-2017, Étude SOM, Sensibilité au prix du gaz naturel renouvelable, janvier 2020, p. 28-29 et p. 50;**
- (ii) Décision D-2020-057, R-4008-2017, 26 mai 2020, par. 451 à 455;**
- (iii) Décision D-2021-158, R-4008-2017, 8 décembre 2021, par. 405 à 408 et par. 449 à 453;**
- (iv) Décision D-2023-022, R-4008-2017, 21 février 2023, par. 81 à 90;**
- (v) Pièce B-0038, p. 4.**

Préambule :

- (i) À la référence (i), l'étude SOM mesure notamment la sensibilité au prix du gaz naturel renouvelable. Elle présente des scénarios de prix de 12 \$/GJ, 15 \$/GJ, 18 \$/GJ et 20 \$/GJ et montre que l'écart entre le prix réel du GNR et la valeur perçue par la clientèle augmente avec le prix.
- (ii) À la référence (ii), la Régie relève qu'Énergir avait testé quatre niveaux de prix de molécule de GNR, entre 12 \$/GJ et 20 \$/GJ. La Régie rapporte également qu'Énergir indiquait que *« l'intérêt des clients pour l'achat volontaire semble toujours être présent au prix de quinze dollars (15 \$) »*.
- (iii) À la référence (iii), la Régie rapporte qu'Énergir considérait qu'en maintenant l'objectif d'un prix moyen cible à 15 \$/GJ, elle serait en mesure d'écouler totalement les unités de GNR acquises selon le rythme énoncé dans le règlement. La Régie rapporte aussi que le représentant de SOM a confirmé que l'objectif du sondage n'était pas de faire une prédiction, mais d'évaluer un potentiel de marché.
- (iv) À la référence (iii), la Régie rapporte également que, pour les segments industriel et institutionnel, il n'était pas possible d'exclure statistiquement l'hypothèse d'une demande nulle de GNR.
- (v) À la référence (iv), la Régie retient que la compétitivité du coût du GSR par rapport aux autres sources d'énergie constitue un facteur important pour inciter la clientèle à choisir cette solution. La Régie y fait également état des préoccupations liées à la sensibilité de la clientèle au prix du GSR et au risque que la demande volontaire demeure inférieure aux volumes acquis par Énergir.

- (vi) À la référence (v), Énergir prévoit une demande volontaire industrielle et agricole de 6,7 Mm³ en 2026-2027, de 5,7 Mm³ en 2027-2028, puis de 43,2 Mm³ en 2028-2029 et de 43,1 Mm³ en 2029-2030.

6. Demandes :

- 6.1 En vous référant aux références (i) à (iii), veuillez confirmer que l'étude SOM mettait en évidence une sensibilité significative de la clientèle au prix du GNR et que cette sensibilité s'accroissait lorsque le prix augmentait au-delà de 15 \$/GJ.

Réponse :

Énergir soumet respectueusement que l'intervenante fait référence à des données datant d'il y a plus de six ans, données qui n'ont pas été utilisées dans l'élaboration du plan d'approvisionnement 2026-2027. Par conséquent, Énergir soumet que cette question n'est pas pertinente à l'étude du présent dossier.

- 6.2 En vous référant aux références (ii) et (iii), veuillez confirmer que l'hypothèse d'un écoulement complet des unités de GNR acquises par Énergir reposait alors sur un objectif de prix moyen cible de 15 \$/GJ. Dans la négative, veuillez expliquer sur quelle autre hypothèse Énergir fondait cette prévision.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 6.1.

- 6.3 Veuillez indiquer à quel moment Énergir a constaté que le coût moyen réel ou prévu de son portefeuille d'approvisionnement en GSR excéderait le seuil de 15 \$/GJ mentionné aux références (ii) et (iii).

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 6.1.

- 6.4 À compter du moment identifié à la réponse 6.3, veuillez expliquer quelles mesures Énergir a analysées ou mises en œuvre afin de limiter le risque d'accumulation d'unités invendues et de socialisation des surcoûts. Veuillez notamment traiter de la réduction ou du report de volumes contractuels, de la renégociation de contrats, de la cession de volumes, de la revente de volumes, de la tarification différenciée et des offres ciblées aux clients industriels ou à fort volume.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 6.1.

- 6.5 En vous référant aux références (i) à (iv), veuillez expliquer pourquoi Énergir a poursuivi sa stratégie d'approvisionnement en GSR alors que les informations disponibles indiquaient une forte sensibilité au prix, une demande volontaire incertaine et un risque d'accumulation d'unités invendues dans un contexte de prix supérieur aux niveaux ayant soutenu l'intérêt de la clientèle.

Réponse :

Énergir est assujettie au *Règlement concernant le gaz de source renouvelable* et aux seuils volumétriques qui y sont énoncés. Elle adapte donc ses objectifs commerciaux, réglementaires, stratégiques et tarifaires en conséquence.

- 6.6 Indépendamment de l'obligation de respecter le règlement, veuillez indiquer quels objectifs commerciaux, réglementaires, stratégiques ou tarifaires justifiaient la poursuite d'une stratégie d'approvisionnement susceptible d'entraîner des volumes invendus et des surcoûts socialisés auprès de l'ensemble de la clientèle.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 6.5.

- 6.7 Selon Énergir, l'atteinte des seuils prévus au règlement justifie-t-elle, à elle seule, d'exposer l'ensemble de la clientèle à un risque tarifaire significatif découlant de volumes invendus de GSR? Veuillez expliquer la réponse en tenant compte de l'obligation de prudence et de la nécessité de minimiser les surcoûts à socialiser.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 6.5.

**Hypothèses relatives aux frais de socialisation
et sensibilité aux comportements industriels**

7. Références :

- (i) Pièce B-0115, p. 14, tableau 6;
- (ii) Pièce B-0038, p. 4;
- (iii) Pièce B-0038, p. 5 ;
- (iv) Pièce B-0038, annexe 1, p. 6 (p. 14 sur 19), l. 14 et 15.

Préambule :

- (i) À la référence (i), Énergir présente le tableau 6 intitulé « *Coût à socialiser et frais de socialisation considérant l'effet du Projet de règlement* ». Pour l'année tarifaire 2026-2027, Énergir y présente un coût total à socialiser de 217,660 M\$, composé d'une socialisation prévisionnelle de 116,776 M\$ et d'un cavalier tarifaire de 100,884 M\$, pour des frais de socialisation totaux de 4,78 ¢/m³.
- (ii) Le même tableau présente également des coûts à socialiser de 207,654 M\$ pour 2027-2028 et de 192,967 M\$ pour 2028-2029. Pour les années tarifaires subséquentes, Énergir présente uniquement une composante de socialisation prévisionnelle, soit 91,287 M\$ en 2029-2030, 74,999 M\$ en 2030-2031, 59,564 M\$ en 2031-2032 et 86,813 M\$ en 2032-2033.
- (iii) À la référence (ii), Énergir présente ses prévisions de demande volontaire de GSR, notamment pour la clientèle industrielle et agricole.
- (iv) À la référence (iii), Énergir présente les volumes de GSR exigibles, les injections prévues, les volumes vendus et les volumes dont le surcoût est alloué aux frais de socialisation.
- (v) À la référence (iv), on peut lire : « *En plus des rencontres individuelles, les efforts de commercialisation suivants ont été menés et se poursuivent afin de faire connaître le GNR et susciter l'adhésion des clients : [...]* » (nos soulignés).

7. Demandes :

- 7.1 En vous référant à la référence (i), veuillez expliquer si les estimations présentées au tableau 6 tiennent compte de la possibilité que des clients industriels achètent du GSR à l'extérieur du portefeuille d'Énergir, notamment par achat direct, achat auprès d'un producteur ou achat auprès d'un autre fournisseur. Si cette possibilité n'a pas été intégrée, veuillez expliquer pourquoi Énergir n'a pas jugé nécessaire de la considérer.

Réponse :

Au moment de produire la pièce en référence (i), aucun client industriel n'avait conclu d'entente d'approvisionnement en GSR à l'extérieur du portefeuille d'Énergir sous forme d'achat direct (AD). Seul un client non industriel prévoyait effectuer un approvisionnement par AD, comme l'intervenante peut le constater à la pièce B-0039, Énergir-H, Document 6, page 1, lignes 6 et 7. Énergir avait cependant prévu un volume d'achats volontaires par la clientèle industrielle, sur la base des informations dont elle disposait.

Énergir n'avait pas jugé nécessaire d'intégrer ce type d'achat, puisqu'aucune demande en ce sens ne lui avait été formulée par les clients. De plus, bien que ce type d'achat soit offert à la clientèle industrielle depuis plusieurs années, il n'a suscité aucun intérêt de la part de cette dernière.

Finalement, l'achat de GSR en AD aurait les mêmes effets sur les différentes composantes de la socialisation qu'un achat volontaire de GSR directement auprès d'Énergir.

- 7.2 Veuillez détailler toutes les modalités pour qu'un industriels qui acquière du GSR en dehors du portefeuille d'Énergir puisse être exempté des frais de socialisation. En d'autres termes veuillez fournir la liste des exigences pour qu'un client d'Énergir n'ait pas à payer les frais de socialisation advenant le fait qu'il acquière du GSR à un niveau équivalent (par rapport à sa propre consommation) à celui de l'exigence réglementaire.

Réponse :

Dès qu'un client acquiert sur une base volontaire du GSR à la hauteur des seuils prévus au Règlement, il est exempté des frais de socialisation.

En ce qui a trait aux modalités précises, celles-ci sont fournies directement au client qui en fait la demande. Ces modalités portent notamment sur la quantité de GSR devant être livrée par le client et sur les pièces justificatives que celui-ci doit fournir à Énergir avant la première livraison de GSR. Les documents fournis doivent notamment démontrer :

- a) que le GSR est produit à partir de la biomasse;
- b) que le GSR est exempt de tout carbone d'origine fossile;
- c) que le GSR est injecté dans le réseau gazier nord-américain qui est interconnecté à celui du Distributeur;
- d) l'exactitude des volumes mensuels (avec leur unité, température, pression, pouvoir calorifique supérieur permettant la conversion en mètres cubes);
- e) que le Client est l'unique propriétaire de la molécule de GSR qu'il a acquise;
- f) la quantité annuelle de GSR acquise à chaque lieu de production de GSR.

- 7.3 Veuillez fournir une simulation des frais de socialisation pour les années tarifaires 2026-2027 à 2032-2033 dans l'hypothèse où 20 % des volumes industriels actuellement prévus au service d'Énergir seraient associés à des achats de GSR réalisés à l'extérieur du portefeuille d'Énergir. Veuillez présenter l'impact sur les volumes invendus, les coûts à

socialiser, les frais de socialisation en €/m³ et la charge résiduelle assumée par les autres clients.

Réponse :

Énergir comprend que l'intervenante pose l'hypothèse que 20 % des achats volontaires de GSR effectués par la clientèle industrielle seraient réalisés à l'extérieur du portefeuille d'Énergir.

Selon cette hypothèse, en comparant avec la situation actuelle, il n'y aurait aucun impact sur les volumes invendus à socialiser, sur les coûts à socialiser, sur les frais de socialisation en €/m³ ni sur la charge résiduelle assumée par les autres clients. En effet, un achat de GSR réalisé à l'extérieur du portefeuille d'Énergir aurait les mêmes effets sur les composantes de la socialisation qu'un achat volontaire de GSR effectué auprès d'Énergir.

- 7.4 Veuillez fournir la même simulation que celle demandée à la question 7.3 dans l'hypothèse où 40 % des volumes industriels actuellement prévus au service d'Énergir seraient associés à des achats de GSR réalisés à l'extérieur du portefeuille d'Énergir.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la réponse à la question 7.3.

- 7.5 Au regard de la hausse des frais de socialisation présentée à la référence (i) et de l'impact tarifaire global du GSR, veuillez fournir une simulation additionnelle intégrant une diminution de 10 % de la demande industrielle de gaz naturel à compter de 2026-2027. Veuillez présenter l'impact de cette diminution sur, les coûts à socialiser, les frais de socialisation en €/m³ et la charge résiduelle assumée par les clients demeurant sur le réseau.

Réponse :

Comme démontré au tableau ci-dessous, une diminution de 10 % de la demande industrielle à compter de l'exercice 2026-2027 aurait, dans l'ensemble, un effet à la baisse sur la composante prévisionnelle du tarif des frais de socialisation. En effet, cette diminution entraînerait une baisse du volume exigible du distributeur et, par conséquent, une réduction des volumes invendus de GSR. Le coût à socialiser et, par conséquent, la charge résiduelle assumée par les clients demeurant sur le réseau, seraient répartis sur les volumes résiduels de GNT consommés par les clients dont la consommation est inférieure au seuil réglementaire, conformément à la nouvelle méthode d'établissement des frais de socialisation GSR proposée par Énergir et approuvée par la Régie dans sa décision D-2026-059.

La composante du cavalier tarifaire, quant à elle, subirait une légère hausse, puisque le départ de 10 % de la clientèle industrielle ne ferait pas diminuer les coûts cumulés des exercices 2024-2025 et 2025-2026. Ces derniers seraient alors répartis sur un volume

résiduel de GNT moindre, puisque les clients industriels quittant le réseau cesseraient ainsi de contribuer au recouvrement de coûts de socialisation qu'ils ont contribué à générer, ce qui se traduirait par une augmentation de la charge assumée par les autres clients demeurant sur le réseau, dont des clients industriels.

Tableau Q-7.5

	2026-2027	2027-2028	2028-2029	2029-2030	2030-2031	2031-2032	2032-2033
Avant la diminution de 10 % des volumes industriels							
Coût de la socialisation (\$)	117 427 081	112 809 642	104 478 884	91 287 231	74 999 289	59 564 163	86 812 675
Composante 1 - Tarif prévisionnel	3,09	2,95	2,73	2,39	1,96	1,56	2,27
Composante 2 - Cavalier tarifaire	1,72	1,62	1,54	-	-	-	-
Total des deux composantes	4,80	4,58	4,27	2,39	1,96	1,56	2,27
Après la diminution de 10 % des volumes industriels							
Coût de la socialisation (\$)	104 369 591	98 668 237	84 113 209	70 457 144	54 574 088	39 238 829	57 642 741
Composante 1 - Tarif prévisionnel	3,06	2,88	2,45	2,06	1,59	1,14	1,68
Composante 2 - Cavalier tarifaire	1,83	1,74	1,66	-	-	-	-
Total des deux composantes	4,89	4,62	4,10	2,06	1,59	1,14	1,68
Surcoût (économie) total.e sur le tarif de socialisation	0,09	0,04	(0,16)	(0,33)	(0,37)	(0,41)	(0,59)

7.6 Veuillez fournir une simulation combinée intégrant simultanément les hypothèses suivantes :

- a) 20 % des volumes industriels associés à des achats de GSR hors portefeuille d'Énergir;
- b) réduction de 10 % de la demande industrielle de gaz naturel.

Réponse a) et b) :

Le fait que les achats volontaires soient faits ou non au service de gaz de source renouvelable d'Énergir n'a pas d'impact sur les frais de socialisation. L'impact sur les frais de socialisation serait donc le même que ceux présentés au tableau Q-7.5.

Veuillez fournir également une seconde simulation combinée avec les hypothèses suivantes :

- c) 40 % des volumes industriels associés à des achats de GSR hors portefeuille d'Énergir;
- d) réduction de 10 % de la demande industrielle de gaz naturel.

Réponse c) et d) :

Le fait que les achats volontaires soient faits ou non au service de gaz de source renouvelable d'Énergir n'a pas d'impact sur les frais de socialisation. L'impact sur les frais de socialisation serait donc le même que celui présenté au tableau Q-7.5.

- e) Pour chacune de ces simulations, veuillez expliquer l'effet sur les frais de socialisation assumés par les clients restants et indiquer si Énergir considère que ses prévisions actuelles tiennent adéquatement compte du risque de migration, de contournement commercial ou de destruction de la demande industrielle.

Réponse e):

Veuillez s.v.p. vous référer aux réponses aux questions 7.1 à 7.5.

- 7.7 En lien avec la référence (iv), veuillez indiquer s'il subsiste encore des industriels à qui il faut encore faire connaître le GNR. Veuillez fournir le nombre d'industriels qui n'est pas au fait du GNR ou de la stratégie de commercialisation d'Énergir en termes de GSR.

Réponse :

Énergir ne dispose pas d'une mesure exhaustive permettant de déterminer le nombre exact de clients industriels qui ne sont pas au fait du GSR ou de sa stratégie de commercialisation.

Les informations dont dispose Énergir indiquent toutefois que la très grande majorité des grands clients industriels connaissent le GSR. Énergir est néanmoins d'avis qu'il subsiste, dans l'ensemble de la clientèle industrielle, certains clients présentant différents niveaux de connaissance du GSR et des stratégies de commercialisation offertes.

C'est pourquoi Énergir poursuit ses activités de commercialisation et de sensibilisation afin d'accroître la connaissance du GSR auprès du plus grand nombre de clients possible, comme présenté à la réponse à la question 5.1.

- 7.8 Toujours en lien avec la référence (iv), veuillez fournir le nombre d'industriels qui ont manifesté un désintérêt total envers le GSR proposé par Énergir et fournir les raisons avancées par ces industriels.

Réponse :

Énergir ne dispose pas d'information permettant de quantifier le nombre de clients industriels ayant un désintérêt total envers le GSR.

Les commentaires recueillis dans le cadre des activités de commercialisation indiquent que les principales réserves exprimées à l'égard du GSR concernent généralement son coût ainsi que les considérations économiques propres aux entreprises. D'autres facteurs, tels que les priorités organisationnelles et les trajectoires de décarbonation, peuvent également influencer l'intérêt porté au GSR.

- 7.8.1 Veuillez distinguer si le désintérêt est lié au GSR en général ou est-il lié au GSR commercialisé par Énergir. En d'autres termes, veuillez clarifier la position des industriels si c'est le GSR qui est un problème ou si c'est le GSR commercialisé par Énergir au prix de 25\$GJ dépourvu de ses attributs environnementaux qui est un enjeu, ou tout autre facteur explicatif excluant toute référence à la poursuite de l'atteinte des cibles en matière de distribution de GSR au Québec.

Réponse :

Énergir ne dispose pas de cette information précise. Le prix d'achat du GSR comparativement au prix du gaz fossile reste le critère principal de décision.

7.8.2 Veuillez indiquer si vous avez évalué des solutions de mitigation pour rendre le GSR attractif auprès de la clientèle industrielle.

Réponse :

Énergir a évalué plusieurs options afin d'accroître la vente volontaire de GSR pour l'ensemble de la clientèle. Ces options sont : une stratégie de prix au rabais; une stratégie de prix différenciés par marché; des rabais à l'engagement; et mettre aux enchères certaines quantités de GSR.

Rappelons d'emblée que l'objectif d'une stratégie de prix quelconque du GSR doit garantir un impact positif pour l'ensemble de la clientèle et que tout rabais octroyé pour acquérir une quantité de GSR doit être récupéré d'une manière ou d'une autre par l'ensemble de la clientèle.

La mise en place de chacune des options envisagées, bien qu'elle stimulerait l'achat volontaire de GSR, ne peut garantir un effet à la baisse sur le tarif de socialisation du GSR. Conceptuellement, il faut que la stratégie de vente du GSR retenue stimule suffisamment de nouveaux achats de GSR pour compenser le rabais octroyé aux acquéreurs de ce GSR. Il faut d'autant plus que ces nouveaux achats de GSR soient substantiels pour compenser tous les clients qui, à ce jour, achètent du GSR à plein prix, lesquels participeraient assurément à une stratégie du GSR au rabais. Ne pas donner accès à du GSR à prix réduit à ces clients serait inéquitable.

Énergir poursuit ses efforts afin de réduire la valeur des volumes invendus de GSR. La récente décision D-2026-059 permet à Énergir de mettre en application deux solutions concrètes, soit l'intégration de la valeur des UC dans le tarif GSR ainsi que la récupération, sur une base prévisionnelle, de la valeur des quantités invendues de GSR. Ces deux mesures généreront plusieurs dizaines de millions de dollars en réduction du montant à socialiser au cours des prochaines années.

Plan d'approvisionnement gazier**8. Références :**

- (i) Pièce B-0036, p. 20, l. 5 à 23 et p. 21 ;
- (ii) Pièce B-0078, p. 1.

Préambule :

- (i) À la page 20 de la référence (i), il est mentionné :

« Lors de l'hiver 2022-2023, Énergir a cependant constaté que malgré l'application des nouvelles modalités des retraits interdits lors d'interruptions, plusieurs clients interruptibles ont tout de même consommé du gaz naturel en journée de pointe.

Puisque, comme en journée de pointe, Énergir peut interdire le GAI, l'exclusion de ces clients du calcul de la demande continue met à risque la sécurité d'approvisionnement.

Ainsi, Énergir inclut dans la demande du service continu du scénario de base du plan d'approvisionnement un volume attribuable à des clients interruptibles qui pourraient effectuer des retraits interdits en journée de fine pointe. Ceci permet d'assurer que la consommation de l'ensemble de la clientèle soit couverte lors d'une journée de pointe éventuelle, en incluant les retraits interdits effectués par les clients interrompus. Le volume potentiel des retraits interdits en journée de pointe a été révisé à 8,7 TJ comparativement à 21,6 TJ en 2023. Ce volume a été calculé en fonction des retraits interdits effectués au cours du mois de janvier 2026. En effet, les conditions de marché observées pour la journée du 27 janvier 2026 (disponibilité, prix) ont été similaires à celles du 3 février 2023.

Énergir a donc réévalué son volume attribuable à des retraits interdits en se basant sur les données réelles disponibles lors de ces journées d'interruption. Les retraits interdits n'étant connus qu'après les faits, cette méthode d'évaluation demeure la meilleure solution pour assurer la sécurité d'approvisionnement en journée de pointe. Ainsi, le volume a été revu à la baisse pour l'horizon du plan d'approvisionnement 2027-2030. » (référence omise)

L'ACIG comprend que la prise en compte des retraits interdit a pour conséquence d'augmenter la demande de pointe de $572 \cdot 10^3 \text{m}^3$ ($21 \cdot 611 \text{ GJ} \cdot 26,53 \text{m}^3/\text{GJ}$).

À la page 21 de la référence (i), il est indiqué que la demande de pointe est de $37 \cdot 451 \cdot 10^3 \text{m}^3$.

La prise en compte des retraits interdits représente donc 1,53% des besoins de pointe.

- (ii) La référence (ii) présente le « Calcul des prix d'équilibrage – budget 2026-2027 ». Il est indiqué que les coûts d'équilibrage se rapportant à des besoins saisonniers sont de 210,3 M\$ et que les coûts d'équilibrage se rapportant à la flexibilité opérationnelle sont de 8,02 M\$.

8. Demandes :

- 8.1 Veuillez fournir le coût lié à l'inclusion des retraits interdits dans les besoins de pointe, notamment pour l'équilibrage des besoins saisonniers et l'équilibrage des besoins liés à la flexibilité opérationnelle.

Réponse :

Comme mentionné à la référence (i), Énergir a revu le volume potentiel des retraits interdits en journée de pointe de 21,6 GJ ($572 \cdot 10^3 \text{m}^3$) à 8,7 GJ ($231 \cdot 10^3 \text{m}^3$), représentant 0,61 % des besoins de pointe. Le coût de remplacement de ces capacités sur une base de transport saisonnier sur le marché secondaire est estimé à environ 3,3 M\$ à l'équilibrage, en fonction des prix indicatifs obtenus.

- 8.2 Veuillez fournir la valeur totale des pénalités payées par les clients interruptibles pour des retraits interdits totalisant $572 \cdot 10^3 \text{m}^3$.

Réponse :

La valeur totale des pénalités provenant des retraits interdits est présentée à la page 1 de la pièce B-0046, Énergir-9, Document 1 du Rapport annuel 2025 (R-4328-2025). La colonne 8 présente les revenus de pénalités de chaque sous-tarif du tarif D₅.

9. Référence :

- (i) Pièce B-0036, p. 22.

Préambule :

- (i) La référence (i) présente le tableau suivant qui montre les sources d'approvisionnement pour les besoins de pointe.

Tableau 4

Sources	10 ³ m ³ /jour
FTLH primaire (Energir EDA et Energir NDA)	2 243
Transport par échange (Empress-Energir)	0
Achats dans le territoire – GSR	74
Transport fourni par les clients	128
FTSH (Dawn-Energir EDA)	2 192
FTSH (Iroquois-Energir)	711
FTSH (Parkway-Energir EDA & NDA)	13 777
STS (Parkway-Energir EDA & NDA)	5 705
Pointe-du-Lac	2 000
Saint-Flavien	2 400
Usine LSR (vaporisation)	6 017
Interruption de liquéfaction GM GNL	400
Sous-total approvisionnements	35 647
Service de pointe pour combler le déficit	748
Achat de transport	1 056
Total approvisionnements	37 451

9. Demandes :

- 9.1 Veuillez fournir un tableau semblable à celui de la référence (i) pour la demande de pointe 2025-2026.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer au tableau 4 de la pièce B-0158, Énergir-H, Document 3 du dossier R-4287-2024.

- 9.2 Pour le tableau de la référence (i), veuillez ajouter une colonne qui présente le coût de chacune des sources.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la page 2 de la pièce B-0068, Énergir-N, Document 6, pour obtenir le coût de chacune des sources.

- 9.3 Pour le tableau fourni à la demande 9.1, veuillez ajouter une colonne qui présente le coût de chacune des sources.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la page 2 de la pièce B-0236, Énergir-N, Document 6 du dossier R-4287-2024 pour obtenir le coût de chacune des sources.

10. Référence :**(i) Pièce B-0068, p. 2.****Préambule :**

- (i) La référence (i) présente le tableau suivant qui montre notamment les coûts d'entreposage saisonnier et les coûts de la fiabilité opérationnelle :

Coût annuel de l'approvisionnement en transport, équilibrage saisonnier et flexibilité opérationnelle
pour la période de 12 mois close le 30 septembre 2027

Sources d'approvisionnement répondant à la demande		Taux du 2026-10-01 au 2027-09-30 (\$/GJ/mois) (10 ³ m ³)	Fonctionnalisation au transport (%)	Coûts des outils à 100 % de CU (000 \$)	Coûts des outils selon l'utilisation prévue (000 \$)	Coûts de transport (000 \$)	Coûts d'équilibrage saisonnier (000 \$)	Coûts de la flexibilité opérationnelle (000 \$)
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5) (2) x (3)	(6) (4) - (5)	(7) (4)
Coûts de transport annuels								
1	FTLH primaire (Énergir EDA & NDA)	2 243	87,9%	46 124 \$	46 124 \$	40 538 \$	5 586 \$	- \$
2	Achats dans le territoire	169	100,0%	1 352 \$	1 352 \$	1 352 \$	- \$	- \$
3	Transport fourni par les clients	116	100,0%	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
4	FTSH (Dawn - Énergir EDA)	2 192	87,9%	20 793 \$	20 793 \$	18 275 \$	2 518 \$	- \$
5	Transport par échange (Dawn - Énergir)	0	87,9%	-	-	-	-	- \$
6	FTSH (Parkway - Énergir EDA & NDA)	13 777	87,9%	-	-	-	-	- \$
7	Total de la capacité de transport journalière	18 496						
8	Total du coût du transport annuel par service			198 938 \$		178 972 \$	19 967 \$	- \$
Coûts d'équilibrage saisonnier								
Transport		Capacité journalière	Fonctionnalisation à l'équilibrage saisonnier (%)	Coûts des outils selon l'utilisation prévue	Coûts de transport	Coûts d'équilibrage saisonnier	Coûts de la flexibilité opérationnelle	
9	STS (Parkway - Énergir EDA & NDA)	5 705	100,0%	-	-	-	-	- \$
10	Transport par échange (Parkway-Énergir EDA)	711	100,0%	-	-	-	-	- \$
Entreposage								
11	Intragaz	4 400	100,0%	25 137 \$	- \$	25 137 \$	- \$	- \$
12	Usine LSR	6 017	100,0%	14 329 \$	- \$	14 329 \$	- \$	- \$
13	Interruption de liquéfaction GM GNL	400	100,0%	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Inventaire - Réévaluation du tarif de fourniture et de transport								
14	Réévaluation inventaire de fourniture	-	100,0%	5 113 \$	- \$	5 113 \$	- \$	- \$
15	Réévaluation inventaire de transport	-	100,0%	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Optimisation et autres coûts								
16	Service de pointe	528	100,0%	-	-	-	-	- \$
17	Autres - Transfert de coût GAC			-	-	-	-	- \$
18	Revenus d'optimisation			- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
19	Total des coûts d'équilibrage saisonnier			136 223 \$	- \$	136 223 \$	- \$	- \$
Coûts de flexibilité opérationnelle								
		Capacité journalière	Fonctionnalisation à la flexibilité opérationnelle (%)	Coûts des outils selon l'utilisation prévue	Coûts de transport	Coûts d'équilibrage saisonnier	Coûts de la flexibilité opérationnelle	
20	Entreposage à Dawn	-	100,0%	16 062 \$	- \$	- \$	16 062 \$	- \$
21	Réduction des coûts de fourniture	-	100,0%	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
22	Total du coût de la flexibilité opérationnelle			16 062 \$	- \$	- \$	16 062 \$	- \$
23	Grand total des coûts par service			351 224 \$	178 972 \$	156 190 \$	16 062 \$	- \$

10. Demandes :

10.1 Veuillez fournir un tableau semblable pour la demande de pointe 2025-2026.

Réponse :

Veuillez s.v.p. vous référer à la page 2 de la pièce B-0236, Énergir-N, Document 6 du dossier R-4287-2024.