

À projeter Panel 3 – Contre-interrogatoire de la FCEI

Pièce B-0135, Réponses aux DDR FCEI, questions 6 et Tableau 6.1, p. 23 de 31

« Question 6 :

Références

- B-0014, p. 13
- B-0115, p. 11, tableau 3
- B-0043, p. 3 tableau 1

Références:

Préambule :

(i)

« 1.3 ACTIONS DE MARKETING PERSONNALISÉES – CLIENTS À FORT VOLUME

La clientèle à fort volume correspond aux clients institutionnels, industriels et grands clients.

Les efforts de représentation se sont poursuivis au cours de la dernière année. Pour cette clientèle, une approche proactive personnalisée par la force de vente est privilégiée compte tenu de la diversité de ses besoins, notamment en termes de cibles de réduction de gaz à effet de serre (GES). Ces rencontres personnalisées ont pour but de démystifier le GNR et de partager des simulations tarifaires afin que les clients prennent en considération le GNR pour leurs besoins énergétiques. Ces rencontres visent également à rassurer la clientèle sur la disponibilité du GNR, les prévisions quant à son prix et l'impact sur leur facture énergétique ainsi que sur la simplicité du processus menant à l'achat de cette source d'énergie renouvelable. 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).

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 :

- Bulletin courriel pour la clientèle grande entreprise (annexe D);
- Présentation et rencontre avec la clientèle grande entreprise dans le but de connaître leurs besoins énergétiques et trouver une manière plus durable de les aider à décarboner leurs activités. »

Questions :

6.1 Énergir rapporte depuis plusieurs années faire des démarches individuelles auprès des grands consommateurs afin de stimuler les ventes de GSR. Veuillez indiquer par marché pour chacune des cinq dernières années :

- Le nombre de clients rencontrés
- Le nombre de clients ayant souscrit des volumes de GSR additionnels suite à ces rencontres
- Les volumes de GSR additionnels vendus de manière volontaire
- Les volumes de GSR additionnels maintenus à ce jour

Eu égard à la clientèle institutionnelle, veuillez de plus ventiler l'information entre les clients sujets à un devoir d'exemplarité et les autres.

Réponse :

Énergir ne dispose pas des données nécessaires pour répondre aux questions portant sur les rencontres avec les clients. Il n'est donc pas possible d'établir un lien entre ces rencontres, les nouveaux engagements d'achat de GSR et les volumes maintenus. La seule information disponible porte sur les volumes engagés par segment de marché pour les cinq dernières années :