

**RÉPONSE DE L'ACIG À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 5 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE
(LA RÉGIE) SUR LA DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE MESURES RELATIVES À
L'ACHAT ET LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE – ÉTAPE E**

CESSION DE VOLUMES

- 1. Références :**
- (i) Décision [D-2020-057](#), p. 95;
 - (ii) Pièce [C-ACIG-0150](#), p. 10;
 - (iii) Pièce [B-0897](#), p. 13;
 - (iv) Pièce [C-ACIG-0150](#), p. 9;
 - (v) Pièce [B-0897](#), p. 21 et 22.

Préambule :

(i) « [369] L'ACIG ne partage pas l'avis d'Énergir sur le potentiel des achats directs. Selon l'intervenante, puisqu'Énergir est l'acteur principal sur le marché de la distribution du gaz naturel et donc du GNR, les autres acteurs seront stratégiquement en position d'attente. Ainsi, les éventuels clients en achat direct observeront le fonctionnement des marchés de GNR avant de se lancer eux-mêmes. À partir de ce moment, les volumes en achat direct augmenteront. »

(ii) « Selon une estimation sommaire de l'ACIG, certains des FP clients d'Énergir représentent près de 500 Mm³ de gaz naturel en consommation annuelle, ce qui pourrait potentiellement représenter une majeure partie des volumes nécessaires à l'atteinte du seuil réglementaire par Énergir.

Cependant, si le GSR qui pourrait être acheté par ces FP a déjà été utilisé pour créer des UC, il leur sera alors impossible de recréer d'autres UC et le GSR perdra de son utilité dans l'atteinte de leur objectif réglementaire, ce qui diminuera l'intérêt des FP pour l'achat de GSR. » [note de bas de page omise]

(iii) « Les contrats d'approvisionnement de GNR conclus entre Énergir et le producteur sélectionné seraient amendés pour permettre à celui-ci de vendre une partie des volumes de GNR au client sans le droit de créer les UC qu'Énergir conserverait. Le GNR serait cédé pour une quantité et une durée données; le producteur et le client devraient s'entendre quant au prix de vente et aux garanties à l'égard d'une IC donnée. »

(iv) « L'ACIG est d'avis que les industriels doivent avoir le choix d'acquérir ou non les attributs environnementaux des unités de GSR qu'ils acquièrent.

[...]

Toutefois, il est de l'avis de l'ACIG que certaines modalités mises de l'avant par Énergir restreignent l'attrait de cette solution et ne répondent pas efficacement aux besoins des industriels.

»

(v) Énergir propose des modifications aux articles 10.2, 11.2.3.3.1 et 11.2.3.3.2 de ses Conditions de service et Tarif (CST).

Demandes :

1.1 Veuillez indiquer si la position exprimée à la référence (i) représente toujours celle de l'ACIG. Veuillez élaborer.

Réponse :

L'ACIG confirme que la position exprimée à la référence (i) à l'effet que le potentiel pour la clientèle industrielle d'acquérir du GSR en achat direct est toujours faible, voire inexistant.

En ce moment, il y a peu d'opportunités pour un client industriel d'acquérir du GSR en achat direct au Québec, surtout auprès d'un producteur. Le client industriel n'est pas en mesure d'offrir des garanties sur une aussi longue durée que celles offertes par Énergir.

1.2 À partir des estimations de l'ACIG, mentionnées à la référence (ii), veuillez fournir le nombre de FP clients d'Énergir.

Réponse :

L'estimation de consommation présentée représenteraient trois FP clients d'Énergir. L'ACIG ne connaît pas l'ensemble des FP clients d'Énergir. Énergir ne semble pas non plus en mesure de fournir une liste exhaustive des FP clients d'Énergir¹.

1.3 Veuillez expliquer les avantages et les inconvénients, pour les FP dont il est question à la référence (ii), d'acheter du GSR en achat direct d'un autre fournisseur qu'Énergir.

Réponse :

Dans un premier temps, l'ACIG tient à souligner que, dans l'absolu et sans regard au Règlement sur les combustibles propres (« RCP »), les industriels ont une préférence certaine à acquérir du GSR auprès d'un fournisseur direct, comme ils le font pour le gaz naturel fossile. À une exception près, l'ensemble des membres de l'ACIG acquièrent leur gaz naturel sans passer par Énergir, notamment pour la flexibilité que cela procure. Certains membres acquièrent du gaz naturel sur des horizons temporels différents, allant de 3 mois à 1 an.

En ce qui a trait aux avantages d'acquérir du GSR en achat direct pour la conformité avec le RCP et en comparaison avec ce qui est offert par Énergir, les avantages sont :

- **La possibilité d'acquérir le droit de créer des UC (sans quoi il n'y a aucun intérêt à consommer du GSR, cette condition peut être qualifiée de sine qua non) ;**

¹ Pièce [B-0939](#), p. 28, Q. 5.3.6.

- **La possibilité de choisir du GSR en fonction de son intensité carbone et acquérir ses attributs environnementaux ;**
- **La possibilité de transiger des contrats sur des durées qui cadrent avec l'horizon temporel d'un industriel.**

Après consultation de certains de ses membres sur la durée des contrats, l'ACIG constate qu'un industriel ne peut s'engager sur un horizon supérieur à 3 ans. Un seul industriel a indiqué qu'il pourrait, selon la qualité du GSR disponible, s'engager sur une durée de 5 ans maximum. Il est à noter que ces durées maximales sont renouvelables.

Quant aux inconvénients d'aller en achat direct pour son GSR pour un industriel, l'ACIG note principalement l'indisponibilité du GSR au Québec.

Énergir étant autorisée à contractualiser du GSR sur 20 ans, il est difficile pour un industriel de proposer aux producteurs des conditions aussi favorables.

Le fait qu'il n'existe presque aucun volume de GSR disponible en dehors du circuit d'Énergir et que nous ajoutons à cela la stratégie d'Énergir qui consiste à vendre du GSR sans le droit de créer des UC, sans son intensité carbone et sans ses attributs environnementaux, l'acquisition de GSR par les industriels devient de plus en plus complexe au Québec.

À cet effet, un membre de l'ACIG, potentiel FP client, a récemment indiqué à l'ACIG que les conditions d'acquisition de GSR auprès d'Énergir font en sorte qu'il n'est plus possible pour ce membre de se porter acquéreur de GSR auprès d'Énergir.

Un deuxième membre de l'ACIG qui envisageait, jusqu'à tout récemment, de consommer des volumes substantiels de GSR nous a aussi indiqué que les modalités actuelles ne lui permettaient pas de consommer du GSR au Québec. Un troisième membre semble aussi en arriver à la même conclusion.

1.4 Veuillez comparer les avantages et les inconvénients de la proposition d'Énergir, énoncés à la référence (iii) par rapport à la suggestion de l'ACIG à la référence (iv).

Réponse :

En préambule, et comme mentionné précédemment à la réponse de l'ACIG de la question 1.3, il n'y a aucun intérêt d'acquérir du GSR sans son attribut environnemental, que cela soit pour la conformité avec la RCP ou autre.

L'ACIG tient à rappeler que sa proposition de cession de volumes avait pour origine de contourner deux problématiques avec lesquelles certains industriels faisaient face : l'accès à des volumes de GSR suffisants et, à la suite du refus d'Énergir de révéler l'intensité carbone de son GSR, d'avoir accès directement aux producteurs sous contrat avec Énergir pour choisir le GSR qui répondrait au mieux aux besoins des industriels.

En fait, deux visions s'opposent ici.

- **La vision des industriels (atteinte d'objectifs en termes de réduction des GES) ;**
- **La vision du distributeur (atteinte d'objectifs en termes de volumes).**

Les stratégies de décarbonation des industriels diffèrent d'un industriel à un autre. Ils ont néanmoins pour point commun de poursuivre une stratégie axée sur la réduction de leurs émissions de GES sans regard aux volumes ou au type d'énergie consommée. Dans le cas des industriels soumis à la RCP, une cession de volumes de GSR sans son attribut environnemental (droit de créer des UC et intensité carbone rattachée) n'a tout simplement aucun intérêt, car cela revient à consommer du gaz naturel fossile.

Dans sa proposition de cession de volumes, l'ACIG demande que, lors d'une cession de volumes, l'ensemble des attributs environnementaux des volumes cédés soient transférés à l'industriel qui se porte acquéreur de ces volumes. Minimale, Énergir devrait offrir le choix à l'industriel d'acquérir les attributs environnementaux du GSR. L'avantage de cette proposition est :

- **De permettre d'écouler des volumes importants de GSR comptabilisés dans le cadre de l'obligation réglementaire poursuivie par Énergir ;**
- **De permettre à l'industriel de se conformer avec ses obligations réglementaires et non réglementaires ;**
- **En donnant accès aux industriels à des producteurs sous contrat avec Énergir, cela réduirait le risque de socialisation à l'ensemble des clients.**

L'ACIG estime que sa proposition répond de manière pertinente à la fois aux problématiques des industriels qui cherchent à réduire leurs émissions de GES et à l'atteinte des cibles réglementaires d'Énergir.

En ce qui a trait à la proposition d'Énergir, l'ACIG souligne que, à travers sa proposition, Énergir s'est montrée à l'écoute de ses clients industriels et a fait preuve d'ouverture. Cependant, sa proposition est incomplète et ne répond pas aux besoins de certains clients industriels.

La proposition d'Énergir contient deux éléments qui empêcheraient son plein déploiement :

1- La non-cession du droit de créer des UC

Pour l'ACIG, cette condition est tout simplement inapplicable et inappropriée. En effet, cette condition fait que la proposition d'Énergir n'a plus aucun intérêt pour un industriel.

L'ACIG rappelle que le principal attrait du GSR réside dans son potentiel de réduction de GES. Si Énergir conserve ce potentiel, il n'y a aucun intérêt pour un industriel d'acquérir du gaz naturel fossile à 20 \$/GJ ou plus, alors qu'il se transige actuellement à 4 \$/GJ.

Ceci est vrai à la fois pour les industriels soumis à la RCP que pour les autres industriels qui poursuivent des stratégies de réduction de GES de leurs procédés.

2- L'impact de la cession de volumes sur le prix moyen ajusté du GSR

Quant au critère d'Énergir que la cession de volumes ne doit pas avoir d'impact à la hausse sur le prix moyen ajusté du GSR, l'ACIG soumet que cela contraint trop les volumes disponibles à la cession de volumes et retarde l'atteinte des cibles réglementaires par l'évolution de la demande volontaire. Il est impossible de savoir à l'avance la position que prendra un producteur de GSR lors des négociations et l'écart avec le prix d'acquisition payé par Énergir.

En fait, le critère n°1 pourrait être inversé et se lire « la cession de volumes doit avoir un impact à la baisse sur le prix moyen ajusté du GSR ». En n'offrant que les contrats les moins avantageux aux FP clients, Énergir ne met pas en place une solution attrayante.

À tout le moins, l'ACIG soumet que sa proposition ne fera pas augmenter le prix moyen du GSR et que les clients en demande volontaire verraient ultimement une réduction globale de leur tarif GSR.

L'ACIG est d'avis que ses recommandations amélioreront significativement la solution de cession de volumes tout en ayant un impact minimal sur l'ensemble de la clientèle.

1.5 Dans l'éventualité où la cession de volumes n'était pas approuvée par la Régie :

1.5.1. Veuillez indiquer dans quelle mesure les modifications proposées à la référence (v) contribueraient à favoriser les achats directs de GSR. Veuillez élaborer.

Réponse :

L'ACIG n'a pas fait une analyse exhaustive des modifications nécessaires aux CST afin de favoriser les achats directs de GSR dans l'éventualité où la cession de volumes n'était pas approuvée.

L'ACIG constate que les modifications proposées permettent de mieux adapter les Conditions de service et tarifs à la consommation de GSR en achat direct. Toute proposition permettant de prendre en compte la réalité de la consommation de GSR en achat direct est la bienvenue.

Néanmoins, l'ACIG rappelle que la position de monopsonne d'Énergir fait qu'il n'y a pas de GSR disponible pour des achats directs. Il n'y a tout simplement pas de marché pour cela. La seule façon pour un industriel de consommer du GSR selon les critères environnementaux nécessaires à ce dernier est de passer par Énergir et la solution de cession de volumes ou à l'extérieur de la franchise.

Dans le cas où un industriel arriverait à se procurer du GSR en dehors de la franchise d'Énergir, les CST sont, et en l'absence d'analyses complémentaires et sans préjuger de la position future de l'ACIG sur cette question, pour l'heure suffisamment flexibles pour permettre une consommation en achat direct si cela était possible.

Si des achats de la part des industriels en dehors de la franchise venaient à se matérialiser, l'ACIG est d'avis que ces volumes supplémentaires devront être comptabilisés par Énergir dans l'atteinte de sa cible réglementaire. À partir du moment qu'Énergir s'active à contractualiser des volumes de GSR pour atteindre sa cible réglementaire de 10 % à l'horizon 2030, il y a un risque, si les industriels ne consomment pas du GSR acquis par Énergir, d'aggraver les besoins de socialisation. Le risque de surcontractions de capacités de GSR dans la franchise d'Énergir se ferait au détriment de la clientèle.

1.5.2. Veuillez indiquer si d'autres modifications aux CST permettraient de répondre plus efficacement aux besoins des industriels mentionnés à la référence (iv). Le cas échéant, veuillez préciser lesquelles. Veuillez élaborer.

Réponse :

L'ACIG n'a pas fait une analyse exhaustive des modifications nécessaires aux CST afin de favoriser les achats directs de GSR dans l'éventualité où la cession de volumes n'était pas approuvée.

Toutefois, une des solutions qui seraient préconisées par l'ACIG serait la

possibilité d'instaurer un tarif GSR différencié selon l'intensité carbone, tel que proposé par la Régie au paragraphe 36 de la décision [D-2023-080](#).

Pour l'ACIG, l'accès à du GSR à IC déterminée est primordial pour la décarbonation des industriels et permettrait d'écouler de plus grands volumes de GSR et éviter une socialisation délétère à l'ensemble de la clientèle.