

Régie de l'énergie

Énergir – Demande portant sur diverses mesures en lien avec le GSR

R-4320-2025 (Sujet 1)

**Mémoire de l'Association des consommateurs industriels de gaz
(« ACIG »)**



Preuve préparée par
David Beauvais
en collaboration avec
Nazim Sebaa

Le 5 mars 2026

VERSION CONFIDENTIELLE CAVIARDÉE.

Table des matières

1. Sommaire exécutif	3
2. L'Association des consommateurs industriels de gaz	5
3. Introduction	6
4. Rappel des principales positions de l'ACIG concernant les caractéristiques d'approvisionnement en GSR.....	6
4.1 Position de l'ACIG quant à la nécessité de ne pas administrer le prix du GSR au moyen de balises réglementaires	6
5. Caractéristiques des contrats d'approvisionnement en GSR	8
5.1 Mise en contexte	8
5.2 Commentaires de l'ACIG.....	8
5.2.1 Abandon du garde-fou de 35 \$ ₂₀₂₂ /GJ pour les contrats ≥ 5 Mm ³	8
5.2.2 Méthodes d'approvisionnement : prédominance du gré à gré et déficit de transparence	11
5.2.3 Intensité carbone et attributs environnementaux : un dossier toujours en suspens.....	13
5.2.4 Approbation de contrat avec une société apparentée	15
6. Conclusion	16
Abandon du garde-fou de 35 \$ ₂₀₂₂ /GJ	16
Méthodes d'approvisionnement.....	16
Intensité carbone.....	16

1. Sommaire exécutif

1 Le marché du GSR se développe dans une configuration qui n'a rien d'un marché
2 ordinaire. Le distributeur doit atteindre une obligation volumétrique et sécuriser des
3 approvisionnements, alors qu'une part importante de la clientèle n'exprime pas une
4 demande volontaire et supporte néanmoins les coûts, souvent sans retombée
5 proportionnée. Dans ce contexte, le rôle de la Régie est d'autant plus déterminant qu'elle
6 doit s'assurer que le cadre réglementaire ne déplace pas le risque vers les clients, ne
7 crée pas d'incitatifs mal alignés et ne transforme pas une obligation réglementaire en
8 mécanisme de hausse structurelle des coûts.

9 Dans cet esprit, l'ACIG maintient une position de principe, constante depuis plusieurs
10 années, selon laquelle le prix du GSR ne devrait pas être administré par des balises
11 réglementaires. Idéalement, la discussion ne devrait pas porter sur l'ajustement de
12 plafonds, mais sur la façon d'assurer une véritable découverte de prix par la concurrence,
13 au bénéfice de la clientèle. Cela dit, l'ACIG ne peut ignorer la proposition d'Énergir, ni ses
14 impacts potentiels. Puisque le distributeur demande de modifier les balises existantes et
15 d'augmenter le plafond applicable aux grands projets, l'ACIG réagit afin d'éviter que ces
16 repères, présentés comme des outils de flexibilité, deviennent en pratique des signaux de
17 hausse, des points d'ancrage et, ultimement, des facteurs d'alourdissement durable des
18 coûts socialisés. Plus fondamentalement, l'ACIG s'interroge sur la logique qui
19 consisterait, par voie réglementaire, à garantir aux producteurs une rentabilité ou un
20 niveau de prix supérieur à ce que révèle le marché lorsqu'il est mis en concurrence. Un
21 distributeur ne doit pas se substituer au marché, ni faire des clients la variable
22 d'ajustement d'une stratégie de développement de filière.

23 C'est pourquoi l'ACIG s'oppose au retrait du garde-fou de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les contrats
24 de 5 Mm³ et plus. Cette balise n'a jamais été véritablement testée par le marché,
25 puisqu'aucun projet de plus de 5 Mm³ n'a été proposé à ce jour, et rien ne démontre
26 qu'elle constitue le frein invoqué. Surtout, les résultats des appels d'offres montrent que
27 la concurrence est capable de produire des prix bien inférieurs aux plafonds, avec une
28 tendance récente à la baisse. Dans un tel contexte, relever le plafond à 45 \$₂₀₂₂/GJ pour
29 tous les contrats n'apporte aucun gain économique démontré, mais crée un risque clair
30 d'ancrage des attentes et des négociations vers le haut. Le danger n'est pas dans les prix
31 observés aujourd'hui, mais dans le signal envoyé pour demain, et dans la trajectoire de
32 coûts qui en résulterait pour l'ensemble des clients.

33 L'ACIG est tout aussi préoccupée par la place dominante accordée au gré à gré. Lorsqu'il
34 devient le mécanisme principal d'approvisionnement, sans critères de sélection
35 transparents ni comparaison concurrentielle, il affaiblit la discipline de marché et
36 complique la démonstration de prudence. Dans un marché encore en construction, où
37 l'acheteur dominant doit acheter pour se conformer, la mise en concurrence et la

1 transparence ne sont pas des détails procéduraux, mais des conditions minimales pour
2 protéger l'intérêt des clients et éviter que l'obligation volumétrique ne se traduise par des
3 coûts durablement plus élevés. [REDACTED]

4 [REDACTED]
5 [REDACTED]

6 En conséquence, l'ACIG demande de maintenir le garde-fou de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les
7 contrats de 5 Mm³ et plus. L'ACIG souhaite aussi rétablir clairement la primauté des
8 appels d'offres comme voie normale d'approvisionnement et d'encadrer strictement le
9 recours au gré à gré par des critères transparents notamment lorsque des sociétés
10 apparentées sont impliquées. L'objectif n'est pas de rigidifier le cadre, mais d'éviter que
11 le régime actuel, conçu pour atteindre une cible environnementale, ne devienne le
12 véhicule d'un transfert durable de coûts vers la clientèle et d'un affaiblissement de la
13 discipline concurrentielle.

2. L'Association des consommateurs industriels de gaz

1 Créée en 1973, l'ACIG représente trente des plus grands consommateurs industriels de
2 gaz au Québec et en Ontario qui exploitent des installations à forte intensité énergétique
3 qui sont exposés au commerce international.

4 Les membres de l'ACIG sont des acteurs majeurs des secteurs de l'industrie minière, des
5 métaux, de la chimie et pétrochimie, des produits forestiers et du secteur manufacturier
6 et sont des acteurs économiques importants du Québec. L'accès à **un**
7 **approvisionnement énergétique fiable et compétitif est un enjeu capital pour le**
8 **maintien de leurs activités et de leur développement.** Exposés à une concurrence
9 internationale acerbée, le coût d'approvisionnement en gaz influe grandement sur leur
10 compétitivité.

11 Au Québec, l'ACIG représente 14 consommateurs industriels qui consomment un peu
12 plus de 1,9 milliard de m³ de gaz naturel par année, soit près de 30 % des volumes
13 distribués par Énergir.

14 Les membres de l'ACIG participent, au Québec, au système de plafonnement et
15 d'échanges de droits d'émission de gaz à effet de serre (le « **SPEDE** ») du gouvernement
16 du Québec et investissent dans l'amélioration des procédés industriels pour réduire leur
17 intensité énergétique.

3. Introduction

1 Dans le cadre du dossier R-4320-2025, la Régie a scindé l'étude en trois sujets distincts
2 : (1) les caractéristiques des contrats d'approvisionnement en GSR, (2) la socialisation
3 des coûts et (3) la valorisation des unités de conformité (UC) par Énergir, en lien avec les
4 modifications apportées à la *Loi assurant la gouvernance responsable des ressources*
5 *énergétiques*.

6 Le présent mémoire porte sur le premier sujet, soit les caractéristiques
7 d'approvisionnement en GSR. Après étude et analyse de la preuve d'Énergir, l'ACIG a
8 retenu quatre enjeux sur lesquels elle soumet à la Régie son analyse, ses commentaires
9 et ses recommandations.

10 Les commentaires de l'ACIG porteront essentiellement sur :

- 11 1. L'abandon proposé du garde-fou de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les contrats de 5 Mm³ et plus
12 et son remplacement par un plafond uniforme de 45 \$₂₀₂₂/GJ ;
- 13 2. Les méthodes d'approvisionnement, notamment la prédominance du gré à gré ;
- 14 3. L'absence de prise en compte de l'intensité carbone des contrats ;
- 15 4. L'approbation d'un contrat d'une société apparentée à Énergir, déposée sous pli
16 confidentiel.

17 Avant de soumettre ses commentaires et recommandations, l'ACIG propose à la Régie
18 un rappel de l'une de ses principales positions prises tout au long de l'étude du dossier
19 du GSR. L'ACIG soumettra par la suite ses commentaires et recommandations
20 relativement aux enjeux identifiés précédemment.

4. Rappel des principales positions de l'ACIG concernant les caractéristiques d'approvisionnement en GSR

21 L'ACIG, en tant qu'intervenante dans les dossiers relatifs au gaz naturel renouvelable et
22 au gaz de source renouvelable depuis le dossier R-4008-2017, a dès le début du
23 processus d'étude de ces dossiers pris plusieurs positions qu'elle réitère dans le présent
24 mémoire.

4.1 Position de l'ACIG quant à la nécessité de ne pas administrer le prix du GSR au moyen de balises réglementaires

25 Pour l'ACIG, le développement du marché du GSR doit se baser sur une approche qui
26 priorise et encourage un libre marché et une saine concurrence. En outre, l'ACIG
27 reconnaît que la mise en place d'un marché libre repose sur le rôle important des
28 distributeurs gaziers.

1 Énergir a un rôle à jouer dans le développement du marché du GSR. C'est pour cela que
2 l'ACIG appelle à ce que les approvisionnements en GSR se fassent sur des bases saines
3 privilégiant la libre concurrence et un marché ouvert.

4 Dès 2019, dans son mémoire déposé dans le cadre du dossier R-4008-2017 (Étape B),
5 l'ACIG recommandait que :

6 « le prix d'acquisition soit la résultante d'une négociation entre les
7 producteurs et les clients que représente Énergir, et ou la résultante
8 d'un appel d'offres afin de refléter la valeur du marché de la production
9 du GNR »¹.

10 En 2022, l'ACIG réitérait cette position en soulignant que la fixation d'un prix maximal ou
11 moyen envoie un mauvais signal au marché et limite le développement de la
12 concurrence². L'ACIG appelle donc Énergir à mettre en place des mesures qui
13 favoriseraient un marché libre et ouvert qui favorise une saine concurrence.

14 Ainsi et pour l'ACIG, le développement du marché du GSR doit reposer sur une logique
15 de marché où le prix se forme par la concurrence, principalement via des appels d'offres
16 et des négociations commerciales, plutôt que par des repères réglementaires. Le
17 distributeur a un rôle central à jouer, mais ce rôle devrait être celui d'un animateur de
18 marché qui organise la mise en concurrence et recherche systématiquement le meilleur
19 coût pour la clientèle, et non celui d'un acheteur dont le cadre vient, de fait, administrer le
20 prix.

21 Le contexte québécois rend ce principe encore plus important, puisque le distributeur doit
22 atteindre une obligation volumétrique tandis qu'une part importante de la clientèle,
23 notamment industrielle, n'a pas d'intérêt particulier pour le GSR et en assume néanmoins
24 le coût, souvent sans retombée environnementale proportionnée. Dans cette
25 configuration, les balises de prix réduisent le risque de conformité du distributeur, mais
26 elles affaiblissent la discipline concurrentielle et créent un effet d'ancrage en établissant
27 implicitement ce qui est "acceptable". Même si les prix moyens d'appels d'offres sont
28 aujourd'hui inférieurs aux plafonds tel que démontré ci-après, ces balises peuvent orienter
29 les attentes et tirer les négociations vers le haut, ce qui retarde la maturation d'un marché
30 sain et accroît la pression de socialisation sur l'ensemble des clients.

¹ R-4008-2017, [C-ACIG-0029](#), p. 9

² R-4008-2017, [C-ACIG-0117](#), p. 4-9

5. Caractéristiques des contrats d'approvisionnement en GSR

5.1 Mise en contexte

1 Dans le cadre du présent dossier, Énergir demande à la Régie de modifier les
2 caractéristiques des contrats d'approvisionnement en GSR approuvées par la décision D-
3 2023-022³. Rappelons que cette décision avait établi les caractéristiques suivantes :

- 4 • Prix moyen maximal de 25 \$₂₀₂₂/GJ, indexé au 1^{er} octobre de chaque année selon
5 l'indice des prix à la consommation ;
- 6 • Prix maximal par contrat de 45 \$₂₀₂₂/GJ pour les contrats ayant un volume inférieur
7 à 5 Mm³ ;
- 8 • Prix maximal par contrat de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les contrats ayant un volume égal ou
9 supérieur à 5 Mm³.

10 Énergir demande maintenant une modification principale :

- 11 • Retirer la caractéristique de prix maximal de 35 \$₂₀₂₂/GJ applicable aux contrats
12 de 5 Mm³ et plus, et appliquer un prix maximal uniforme de 45 \$₂₀₂₂/GJ à tous les
13 contrats, quelle que soit leur taille ;

14 Énergir justifie la demande par le fait que la borne de 35 \$₂₀₂₂/GJ constituerait un frein au
15 développement de projets de plus grande envergure et créerait une iniquité entre les
16 producteurs en fonction de la taille de leurs projets⁴.

17 L'ACIG a analysé ces propositions et souhaite apporter ses commentaires et
18 recommandations sur les quatre enjeux identifiés ci-après.

5.2 Commentaires de l'ACIG

5.2.1 Abandon du garde-fou de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les contrats ≥ 5 Mm³

19 L'ACIG s'oppose au retrait de la caractéristique de prix maximal de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les
20 contrats de 5 Mm³ et plus et à son remplacement par un plafond uniforme de 45 \$₂₀₂₂/GJ.
21 Les arguments en faveur du maintien de cette balise sont présentés dans les sections
22 suivantes.

A) Le garde-fou de 35 \$/GJ n'a jamais été mis à l'épreuve

23 L'ACIG note qu'Énergir reconnaît elle-même qu'aucun projet de plus de 5 Mm³ n'a encore
24 été proposé dans le cadre des approvisionnements en GSR⁵. Le garde-fou de 35 \$₂₀₂₂/GJ
25 n'a donc jamais été véritablement mis à l'épreuve par le marché. L'absence de projets de

³ R-4008-2017, A-0438, [Décision D-2023-022](#), p. 11-14, 65-69, 126-130

⁴ Pièce [B-0006](#), p. 16-19

⁵ Pièce [B-0006](#), p. 17-19

1 cette taille ne démontre pas que le plafond de 35 \$/GJ en est la cause ; elle peut tout
2 aussi bien refléter l'état de maturité du marché québécois de la production de GSR.

3 L'ACIG est d'avis qu'il est prématuré de retirer un garde-fou qui n'a pas encore été testé.
4 La logique économique voudrait que les projets de grande taille bénéficient d'économies
5 d'échelle et puissent offrir des prix unitaires plus bas, et non plus élevés, que les petits
6 projets. Le plafond différencié approuvé par la Régie dans la décision D-2023-022 reflétait
7 précisément cette logique.

B) Les résultats des appels d'offres démontrent une stabilisation des prix

8 Les données fournies par Énergir dans le cadre de ce dossier démontrent que les prix
9 moyens pondérés des contrats issus des appels d'offres se stabilisent et montrent même
10 une tendance à la baisse⁶ :

- 11 • AO 2022 : prix moyen de 27,79 à 28,91 \$CAD/GJ ;
- 12 • AO 2023 : prix moyen de 29,34 à 29,93 \$CAD/GJ (augmentation de seulement 4
13 %) ;
- 14 • AO 2024 : prix moyen de 26,47 \$CAD/GJ, soit une diminution de 12 % par rapport
15 aux AO précédents.

16 Ces résultats démontrent que le marché concurrentiel, soit via les appels d'offres, permet
17 d'avoir des prix qui se situent en deçà des plafonds actuels, tant de 35 \$/GJ que de 45
18 \$/GJ. La tendance à la baisse observée dans l'AO 2024 est particulièrement significative
19 : elle indique que la concurrence entre producteurs produit ses effets.

20 Dans cet ordre d'idée, le fait que les appels d'offres livrent aujourd'hui des prix nettement
21 sous les plafonds ne signifie pas que ces balises sont devenues neutres. Au contraire
22 elles demeurent un repère réglementaire structurant dans un marché encore jeune, où
23 l'équilibre concurrentiel peut varier rapidement selon le nombre de soumissionnaires, la
24 disponibilité des intrants, l'accès au financement et la profondeur du portefeuille de projets.
25 Relever ou assouplir les plafonds alors que le marché démontre qu'il peut livrer du GSR
26 à █████ \$/GJ envoie un signal contre-productif. Cela réduit l'incitation d'Énergir à
27 maintenir une discipline d'approvisionnement "au plus bas coût" et crée un point
28 d'ancrage vers le haut dans les négociations futures. Les producteurs n'ont pas besoin
29 d'un plafond plus élevé pour soumissionner, ils ont besoin d'un processus d'appel d'offres
30 crédible et prévisible. Les clients, eux, ont besoin que le cadre conserve des garde-fous
31 pour éviter qu'un choc de marché ponctuel ou une baisse de concurrence ne se traduise
32 par une hausse durable des coûts socialisés.

33 Dans ce contexte, l'ACIG ne voit aucune justification économique à relever le plafond
34 applicable aux grands projets.

⁶ Pièce [B-0029](#), p. 6

1 En outre, l'ACIG souhaite porter à l'attention de la Régie un risque que la fixation d'un prix
2 maximal élevé et uniforme de 45 \$₂₀₂₂/GJ peut créer un ancrage des prix vers le haut en
3 faveur des promoteurs qui connaissent désormais le plafond absolu et peuvent calibrer
4 leurs offres en conséquence.

5 L'ACIG a déjà soulevé cette préoccupation dans ses mémoires précédents. Dès 2019,
6 l'ACIG soulignait que :

7 *« Dans le cas où le prix d'accès au marché est donné par Énergir, les*
8 *producteurs n'auront pas d'autres choix que d'offrir un prix plus ou*
9 *moins proche de ce qui a été fixé. »⁷.*

10 Ce risque est d'autant plus préoccupant dans le contexte actuel où Énergir propose de
11 relever le plafond à 45 \$/GJ pour tous les contrats. Les producteurs, connaissant ce
12 plafond, n'auront aucun incitatif à proposer des prix significativement inférieurs. Le résultat
13 prévisible est une convergence des offres vers le plafond plutôt qu'une découverte de prix
14 par la concurrence.

15 L'ACIG est aussi préoccupée par le risque qu'un développement de GSR de seconde
16 génération se fasse à des coûts encore plus élevés que ceux de première génération,
17 sans que le garde-fou de 35 \$/GJ ne puisse jouer son rôle modérateur pour les projets de
18 grande taille.

D) L'impact financier pour la clientèle

19 L'ACIG souhaite attirer l'attention de la Régie sur l'impact financier non-négligeable que
20 pourrait avoir le retrait du garde-fou de 35 \$/GJ. Les coûts de socialisation du GSR sont
21 déjà estimés par Énergir à un total cumulé de 1,434 milliard de dollars d'ici 2031-2032⁸.
22 Ce montant inclut les frais de rendement et d'impôts liés au décalage temporel de deux
23 ans entre la constatation des coûts et leur recouvrement. En se basant sur le graphique
24 1⁹ de la preuve, et en assumant un coût moyen d'approvisionnement futur aligné sur le
25 coût moyen maximal autorisé de 32,43\$/GJ pour les volumes restants à contracter, soit
26 128 millions de m³, une somme additionnelle de 20,5 M\$ s'ajouterait aux charges de
27 socialisation qui atteindraient alors 1,455 G\$.

28 L'ACIG est d'avis que chaque augmentation des coûts d'approvisionnement en gaz
29 affecte directement leur compétitivité. L'ACIG rappelle que ces coûts de socialisation
30 s'ajoutent aux autres charges réglementaires, notamment le SPEDE, et contribuent à
31 éroder l'avantage compétitif que procure traditionnellement le gaz naturel au Québec.

⁷ R-4008-2017, [C-ACIG-0029](#), p.8

⁸ Pièce [B-0008](#), Tableau 1, p.7

⁹ Pièce [B-0006](#), Graphique 1, p.6

Recommandation de l'ACIG

1 **L'ACIG recommande à la Régie de rejeter la demande d'Énergir de retirer la**
2 **caractéristique de prix maximal de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les contrats de 5 Mm³ et plus.**

3 L'ACIG estime que la modification proposée aurait pour effet d'ancrer les attentes du
4 marché vers le haut et d'empêcher une vraie découverte de prix par la concurrence.

5.2.2 Méthodes d'approvisionnement : prédominance du gré à gré et déficit de transparence

5 La prédominance des contrats conclus de gré à gré et de longue durée soulève une
6 préoccupation fondamentale pour l'ACIG. Le gré à gré ne permet pas de valider la
7 prudence et la compétitivité des prix obtenus par Énergir. Pour l'ACIG, cette situation crée
8 un risque que les prix négociés de gré à gré ne reflètent pas les conditions
9 concurrentielles du marché et qu'ils soient systématiquement plus élevés que ceux
10 obtenus par appels d'offres.

A) Le déséquilibre entre gré à gré et les appels d'offres

11 L'ACIG note qu'Énergir a conclu 15 contrats de gré à gré au Québec contre seulement 9
12 à 10 contrats issus d'appels d'offres. Ce déséquilibre est préoccupant. L'ACIG avait
13 d'ailleurs soulevé ce risque dès 2019 dans le contexte des contrats de longue durée :

14 *«la mise en place de contrats de longue durée pourrait avoir pour effet*
15 *de créer un climat d'aléa de moralité chez les producteurs dans le sens*
16 *où les producteurs, étant assurés d'écouler leur production sur une*
17 *longue période, n'auront plus d'incitatif à l'innovation ni à l'amélioration.*
18 *Ainsi, l'incitatif au progrès ne passera plus par le mécanisme général du*
19 *marché, qui englobe l'action de tous les acteurs du marché, mais par la*
20 *relation bipartite qui s'établira entre Énergir et son fournisseur. Ainsi, la*
21 *mise en place de contrats de longue durée conjuguée à la fixation d'un*
22 *prix, ne reflétant pas forcément les coûts réels de production, seront*
23 *autant de signaux qui n'inciteront pas au développement du marché du*
24 *GNR. »*¹⁰

25 Alors que les appels d'offres constituent une approximation d'un marché concurrentiel et
26 permettent d'illustrer l'impact de l'offre et de la demande sur les prix du GSR, les
27 négociations de gré à gré ne font l'objet d'aucune divulgation des critères de sélection, ni
28 de comparaison concurrentielle.

¹⁰ Dossier R-4008-2017, pièce [C-ACIG-0029](#), p. 10

1 L'ACIG reconnaît que le gré à gré peut jouer un rôle complémentaire utile, notamment
2 pour accompagner le développement de projets locaux dès leurs phases préliminaires.
3 Cependant, lorsque le gré à gré devient le mécanisme prédominant d'approvisionnement,
4 comme c'est le cas actuellement, il ne permet plus d'assurer que les prix négociés
5 reflètent les conditions du marché.

B) L'absence de critères de sélection transparents pour le gré à gré

6 Contrairement aux appels d'offres, où les critères de sélection sont définis à l'avance et
7 les offres sont comparées de manière concurrentielle, les négociations de gré à gré se
8 déroulent dans un cadre bilatéral entre Énergir et le producteur.

9 Pour l'ACIG, cette situation crée un risque que les prix négociés de gré à gré ne reflètent
10 pas les conditions concurrentielles du marché et qu'ils soient systématiquement plus
11 élevés que ceux obtenus par appels d'offres.

12 L'ACIG n'a pas été en mesure d'identifier, dans la preuve d'Énergir, des critères de
13 sélection transparents et objectifs qui guideraient les négociations de gré à gré. Cette
14 absence de transparence est d'autant plus préoccupante que le gré à gré représente la
15 majorité des contrats conclus.

16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]

C) Le cas du projet d'EDI à Farham renforce les préoccupations

20 L'ACIG comprend de la preuve d'Énergir qu'un projet de biométhanisation
21 agricole/agroalimentaire développé par Énergir Développement inc. (EDI), une filiale
22 d'Énergir, à Farnham, présenterait des volumes de production supérieurs à 5 Mm³.

23 Bien que le contrat ne soit toujours par octroyé, cette situation illustre précisément le type
24 de risque que les appels d'offres sont sensés prévenir. L'ACIG ne peut s'empêcher de
25 noter que le retrait du garde-fou de 35 \$/GJ bénéficierait directement au projet d'EDI, dont
26 les volumes dépasseraient 5 Mm³ selon la preuve déposée dans le présent dossier.

27 Le fait qu'Énergir demande simultanément le retrait de ce garde-fou de 35 \$/GJ et qu'une
28 société affiliée développe un projet de grande taille (+5 Mm³), soulève des questions
29 légitimes quant à l'indépendance des négociations et à la protection des intérêts de la
30 clientèle.

31 L'ACIG est d'avis qu'Énergir devrait privilégier les appels d'offres comme mécanisme
32 principal d'approvisionnement en GSR, le gré à gré ne devant être utilisé que de manière
33 complémentaire et dans des circonstances dûment justifiées.

5.2.3 Intensité carbone et attributs environnementaux : un dossier toujours en suspens

1 L'ACIG réitère sa position, exprimée de manière constante depuis 2022, à l'effet que
2 l'intensité carbone (IC) devrait être incluse comme caractéristique dans les contrats
3 d'approvisionnement en GSR. L'ACIG présente quelques recommandations formulées
4 lors des étapes B, C et D du dossier R-4008-2017.

A) La valeur du GSR se mesure à sa capacité de réduire les émissions

5 L'ACIG a présenté dans ses preuves antérieures que l'intensité carbone est un indicateur
6 clé pour révéler les réductions de GES permises par la consommation de GSR¹¹. Les
7 recommandations de l'ACIG visaient principalement à ce que la valeur en termes de
8 réduction des émissions de GES permise par la consommation de GNR soit reconnue et
9 intégrée dans la chaîne de valeur du GNR.

10 Les membres de l'ACIG, en tant qu'industriels ayant des obligations réglementaires et des
11 objectifs de décarbonation, recherchent des solutions énergétiques qui réduisent
12 l'intensité carbone de leurs intrants. Leurs stratégies de décarbonation se concentrent sur
13 la réduction des émissions de GES, plutôt que sur les volumes d'énergie consommés.

14 L'ACIG a également démontré que l'intensité carbone a une corrélation significative avec
15 le prix des contrats. Une analyse présentée dans la preuve de l'ACIG de 2022 a révélé
16 un coefficient de corrélation d'environ -0,80 entre l'intensité carbone et le prix des contrats
17 obtenus lors d'appel d'offres précédents d'Énergir. Suivant cette analyse, l'impact de
18 l'intensité carbone sur le prix des contrats est estimé entre 15 % et 20 %, les producteurs
19 valorisant implicitement les réductions de GES à environ 120 \$ par tonne équivalent
20 CO₂¹².

B) Les contrats actuels ne tiennent pas compte de l'IC

21 Malgré les preuves déposées par l'ACIG et les recommandations formulées à plusieurs
22 reprises, les contrats d'approvisionnement en GSR conclus par Énergir ne tiennent
23 toujours pas compte de l'intensité carbone. L'ACIG déplore cette situation qui prive la
24 clientèle, et particulièrement les clients industriels, d'une information essentielle pour
25 valoriser leur consommation de GSR dans le cadre de leurs obligations réglementaires et
26 de leurs engagements volontaires de décarbonation.

27 La non-prise en compte de l'intensité carbone fait qu'Énergir se prive d'une valeur
28 importante qui permettrait à la fois de dynamiser et développer son marché, mais aussi
29 lui permettrait de réduire les éventuels coûts échoués liés aux unités invendues.

¹¹ R-4008-2017, [C-ACIG-0017](#), p. 10-12

¹² R-4008-2017, [C-ACIG-0117](#), p. 16-18

1 L'ACIG souligne que sans la prise en compte de l'IC dans les contrats, la consommation
2 de GSR ne permet pas aux industriels de démontrer de manière crédible les réductions
3 de GES réalisées. Par exemple, un industriel utilisant du GNR issu du lisier animal pourrait
4 réduire l'intensité carbone de ses intrants de 120%, contre seulement 10 % avec le GNR
5 proposé par Énergir sans spécification d'IC¹³. Cette lacune limite l'intérêt du GSR pour les
6 clients industriels et, par conséquent, la demande volontaire qui pourrait contribuer à
7 réduire les coûts de socialisation pour l'ensemble de la clientèle.

C) L'inclusion de l'IC permettrait une meilleure structuration du marché

8 L'ACIG est d'avis que l'inclusion de l'IC dans les contrats d'approvisionnement permettrait
9 de mieux structurer le marché du GSR, de dynamiser la demande volontaire et de
10 répondre aux besoins spécifiques des clients industriels¹⁴.

11 Énergir gagnerait à inclure l'IC dans ses contrats pour révéler le coût réel de la réduction
12 des émissions et permettre une allocation plus efficiente des ressources. Un contrat qui
13 spécifie l'IC permet de comparer les projets non seulement sur la base du prix par GJ,
14 mais aussi sur la base du coût par tonne de CO₂ évitée, ce qui est ultimement la mesure
15 pertinente pour évaluer la contribution du GSR à la décarbonation.

16 En outre, au vu des développements de la tarification du carbone comme mécanismes
17 d'ajustements tarifaires aux frontières¹⁵, disposer de l'intensité carbone permettrait à
18 Énergir et à ses clients de mieux appréhender les enjeux économiques et de commerce
19 international futurs liés à ses ajustements carbonés aux frontières.

20 Enfin, du point de vue des consommateurs, l'intérêt de connaître l'intensité carbone du
21 GSR acquis réside dans le fait que les grands clients d'Énergir ont des objectifs en termes
22 de réductions de leurs émissions de GES, objectifs réglementaires et non
23 réglementaires¹⁶, et non en termes de volumes d'énergies consommées.

24 Ce faisant, l'ACIG estime que l'IC devrait être utilisé comme critère de sélection dans les
25 appels d'offres et les négociations de gré à gré, afin de favoriser les projets offrant le
26 meilleur rapport coût/réduction de GES.

¹³ R-4008-2017, [C-ACIG-0076](#), p. 31-33

¹⁴ R-4008-2017, [C-ACIG-0150](#), p. 5-13

¹⁵ Gouvernement du Canada, « [Explorer les ajustements à la frontière pour le carbone pour le Canada](#) » (consulté le 2 mars 2026) et Conseil de l'Union européenne, « [Accord au Conseil sur le Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières \(MACF\)](#) » (consulté le 2 mars 2026).

¹⁶ Objectifs réglementaires liés à la conformité avec les règles du SPEDE et du RCP et objectifs non réglementaires liés à la conformité avec des normes particulières comme celles liées aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »).

5.2.4 Approbation de contrat avec une société apparentée

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED]

16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED]

[REDACTED]
23 [REDACTED]
24 [REDACTED]

¹⁷ Pièces [B-0024](#)

6. Conclusion

1 L'ACIG rappelle les principales conclusions contenues dans le présent mémoire :

Abandon du garde-fou de 35 \$₂₀₂₂/GJ

2 Énergir propose de retirer la caractéristique de prix maximal de 35 \$₂₀₂₂/GJ pour les
3 contrats de 5 Mm³ et plus et d'appliquer un plafond uniforme de 45 \$₂₀₂₂/GJ. L'ACIG
4 s'oppose à cette modification. Le garde-fou de 35 \$/GJ n'a jamais été mis à l'épreuve, les
5 résultats des appels d'offres démontrent une stabilisation et même une baisse des prix
6 (AO 2024 : 26,47 \$/GJ, soit -12 %), et le retrait de ce plafond risque d'ancrer les attentes
7 du marché vers le haut. L'ACIG recommande de maintenir le plafond différencié actuel.

Méthodes d'approvisionnement

8 La prédominance des contrats de gré à gré (15 contrats) par rapport aux appels d'offres
9 (9-10 contrats) soulève des préoccupations quant à la transparence et à la compétitivité
10 des prix obtenus. L'ACIG recommande que les appels d'offres soient privilégiés comme
11 mécanisme principal d'approvisionnement et que des critères de sélection transparents
12 soient établis pour les négociations de gré à gré.

Intensité carbone

13 Les contrats d'approvisionnement en GSR ne tiennent toujours pas compte de l'intensité
14 carbone, malgré les preuves déposées par l'ACIG démontrant que cette caractéristique
15 peut faire varier considérablement la valeur du GSR et que l'IC présente une corrélation
16 de -0,80 avec le prix des contrats. L'ACIG soumet qu'Énergir devrait inclure le critère de
17 l'intensité carbone dans ses contrats d'achat de GSR.

Approbaton de contrat avec une société apparentée

18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]

22 Enfin, l'ACIG réitère son principe directeur à l'effet que le marché du GSR devrait être un
23 marché libre et que toute balise explicite devient un repère transactionnel qui ancre les
24 offres et empêche une vraie découverte de prix par le marché.

Le tout respectueusement soumis