

Régie de l'énergie

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

R-4320-2025 (Sujet 2 et 3)

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



Preuve préparée par
David Beauvais, Monique Nobert
en collaboration avec
Nazim Sebaa

Le 30 mars 2026

Table des matières

1. Sommaire exécutif.....	3
2. L'Association des consommateurs industriels de gaz	5
3. Introduction.....	6
4. Le cadre actuel du GSR appelle une correction de fond.....	7
5. Positions de l'ACIG concernant la socialisation	9
5.1 Portée et limites de la preuve d'Énergir sur la méthode de socialisation.....	9
5.2 Comparaison détaillée de méthode actuelle et proposée.....	14
5.2.1 Impact concret des deux méthodes sur la clientèle industrielle.....	18
5.2.2 Analyse du cavalier tarifaire et scénarios alternatifs	20
5.2.3 Analyse chiffrée du scénario d'amortissement sur six ans	21
5.2.4 Inscription du solde dans un compte de frais reportés sans rendement : fondements réglementaires et analyse	24
5.2.5 Affectation des revenus tirés des unités de conformité : réfutation des arguments d'Énergir	27
6. Solutions à déployer pour limiter les frais de socialisation	29
6.1 Développer une véritable tarification différenciée du GSR selon l'intensité carbone et les besoins de la clientèle	29
6.2 Aligner l'assujettissement au tarif de socialisation sur une base annuelle.....	33
6.3 Ramener le tarif du GSR à sa valeur économique réelle lorsque les attributs ont déjà été valorisés.....	35
7. Demande d'Énergir relative à l'intégration des revenus tirés des unités de conformité	35
7.1 L'importance des attributs environnementaux.....	37
7.1.1 L'importance de l'intensité carbone	39
7.1.2 Limites de l'approche d'Énergir fondée sur l'IC par défaut.....	40
7.3 Modèle d'optimisation de la valorisation.....	43
7.4 Exemple concret de valorisation des UC en séparant les attributs.....	44
8. Conclusions.....	49
9. ANNEXE	51

1. Sommaire exécutif

1 Le présent mémoire est déposé par l'Association des consommateurs industriels de gaz
2 (ACIG) dans le cadre du dossier R-4320-2025, portant sur diverses mesures proposées
3 par Énergir en lien avec le gaz de source renouvelable (GSR), plus particulièrement les
4 sujets 2 et 3 relatifs à la méthode de socialisation des volumes invendus et à l'intégration
5 des revenus tirés des unités de conformité (UC).

6 L'ACIG soutient que la proposition d'Énergir, telle que présentée dans la pièce B-0084,
7 ne répond pas au problème fondamental qui est à l'origine de la socialisation : le
8 déséquilibre structurel entre les volumes de GSR achetés ou requis par le Distributeur et
9 une demande volontaire insuffisante pour les absorber. La socialisation n'est pas une
10 cause, elle est un symptôme. Toute réforme qui se limite à en administrer les effets sans
11 en traiter les causes demeure incomplète.

12 Sur la méthode de recouvrement (Sujet 2), l'ACIG reconnaît que la méthode
13 prévisionnelle proposée par Énergir présente un avantage théorique réel pour les années
14 futures, en réduisant certaines charges financières liées au décalage de deux ans.
15 Toutefois, elle s'oppose fermement à la proposition dans sa forme actuelle, au motif que
16 le cavalier tarifaire sur trois ans imposé dès 2026-2027 crée un choc tarifaire
17 déraisonnable pour la clientèle industrielle. Pour un portefeuille industriel de 1,8 Gm³,
18 l'écart cumulé entre la méthode proposée et la méthode actuelle atteint près de 171,9 M\$
19 sur quatre ans. L'ACIG propose subsidiairement un étalement sur six ans du solde
20 historique, et plus fondamentalement, l'inscription de ce solde dans un compte de frais
21 reportés temporaire ne portant aucun rendement ni impôt sur la base de tarification à la
22 lumière des décisions D-2015-181 et D-2021-158.

23 Sur les UC (Sujet 3), l'ACIG appuie sur le principe la demande d'Énergir d'intégrer au tarif
24 GSR les revenus nets tirés des UC, mais demande si la nouvelle méthode de
25 recouvrement était retenue, que les revenus déjà réalisés soient affectés en priorité à la
26 réduction du solde historique avant son intégration dans un cavalier tarifaire. Elle
27 recommande également que la Régie enjoigne Énergir à développer une offre de GSR
28 différenciée selon l'intensité carbone (IC), conforme aux nouvelles possibilités ouvertes
29 par l'article 52.5 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (LRÉ), tel que modifié par la *Loi*
30 *assurant la gouvernance responsable des ressources énergétiques et modifiant diverses*
31 *dispositions législatives* (Loi 24).

¹ Consommation agrégée des membres de l'ACIG.

- 1 L'ACIG formule au total neuf (9) recommandations à la Régie, visant à protéger la
- 2 compétitivité de la clientèle industrielle, à rétablir la cohérence économique du cadre GSR
- 3 et à réduire, à la source, la nécessité même de la socialisation.

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 (SPEDE) du gouvernement du
16 Québec et investissent dans l'amélioration des procédés industriels pour réduire leur
17 intensité énergétique.

3. Introduction

1 Le présent dossier s'inscrit dans la continuité d'un processus engagé lors de la dernière
2 cause tarifaire d'Énergir (dossier R-4287-2024). Dans ce contexte, la Régie avait pris acte
3 des préoccupations croissantes de l'ensemble des intervenants quant à la trajectoire des
4 frais de socialisation du GSR. Elle avait notamment demandé à Énergir de quantifier les
5 impacts tarifaires globaux et cumulatifs des mesures envisagées pour la cause tarifaire
6 2026-2027². Énergir avait également annoncé, dans ce même dossier, qu'elle travaillait
7 sur des mesures visant à accroître les ventes volontaires de GSR, incluant une stratégie
8 de tarification ciblée à l'intention des grands clients, dont les clients industriels, et qu'une
9 proposition à cet effet était prévue pour l'automne 2025³.

10 Force est de constater que la demande déposée par Énergir dans le présent dossier ne
11 couvre finalement que deux éléments : d'une part, la méthode de calcul prévisionnelle
12 des frais de socialisation (Sujet 2) et, d'autre part, le traitement des revenus tirés des UC
13 (Sujet 3). La stratégie tarifaire visant à accroître la demande volontaire de GSR, pourtant
14 annoncée comme imminente, n'est pas au rendez-vous.

15 Cette absence est d'autant plus préoccupante que la Régie elle-même avait exprimé des
16 préoccupations explicites à l'égard de la hausse des frais de socialisation. Énergir
17 reconnaît d'ailleurs ce constat dans sa propre preuve :

18 *« À l'instar des intervenants et de la Régie, Énergir constate une hausse constante*
19 *des coûts de socialisation depuis leur entrée en vigueur. Cette hausse s'explique*
20 *principalement par deux facteurs : l'augmentation graduelle du seuil réglementaire*
21 *– passé de 1 % à 2 % en 2023-2024, puis à 5 % en 2025-2026, et atteignant 7 %*
22 *en 2028-2029, jumelée à une demande volontaire insuffisante pour atteindre les*
23 *cibles réglementaires fixées. »⁴*

24 Ce constat partagé aurait dû conduire Énergir à présenter, dans le cadre du présent
25 dossier, une véritable stratégie structurelle pour réduire les invendus. Or, la proposition
26 se limite à modifier la mécanique de recouvrement d'un coût dont personne ne conteste
27 l'ampleur croissante. C'est précisément sur ce point que l'ACIG entend attirer l'attention
28 de la Régie.

² Décision D-2026-011, par. 190-191.

³ Idem.

⁴ Pièce B-0084, p. 6.

4. Le cadre actuel du GSR appelle une correction de fond

1 L'ACIG tient d'emblée à rappeler que les entreprises qu'elle représente ne contestent ni
2 la nécessité de décarboner l'économie québécoise, ni l'intérêt que peut présenter le GSR
3 dans une trajectoire ordonnée de transition énergétique. L'industrie lourde québécoise est
4 déjà engagée, de façon concrète et mesurable, dans la réduction de ses émissions de
5 gaz à effet de serre. Depuis plusieurs années, ses investissements, ses arbitrages
6 technologiques et ses stratégies industrielles s'inscrivent dans un mouvement réel de
7 transformation des procédés, d'amélioration de l'efficacité énergétique et de réduction de
8 l'intensité carbone de la production. L'enjeu n'est donc pas de savoir si l'industrie doit
9 contribuer à l'effort collectif. Elle y contribue déjà, directement, substantiellement et
10 souvent à un coût élevé.

11 Le problème soulevé dans le présent dossier est d'une autre nature. Il tient au fait que le
12 cadre actuel du GSR ne produit pas les effets qui en étaient attendus. Il ne permet pas,
13 dans sa forme actuelle, d'assurer une décarbonation efficace, ordonnée et
14 économiquement soutenable. Il ne crée pas non plus les conditions d'un développement
15 harmonieux du marché. Au contraire, il fait apparaître un déséquilibre croissant entre les
16 volumes appelés à être intégrés au portefeuille gazier et la capacité réelle du marché à
17 absorber ces volumes dans des conditions viables. C'est ce décalage qui se manifeste
18 aujourd'hui à travers la montée des frais de la socialisation.

19 Ce qui apparaît dans ce dossier, c'est un problème structurel de fond. Le cadre a été
20 déployé selon une logique qui repose encore trop largement sur des objectifs
21 volumétriques, alors même que la réalité industrielle, la logique climatique et l'efficacité
22 économique commandent une approche centrée sur les réductions réelles d'émissions
23 de gaz à effet de serre. Cette distinction est essentielle. L'industrie ne raisonne pas en
24 volumes abstraits. Elle raisonne en termes de transformations concrètes de ses procédés,
25 de coûts d'abattement, de compétitivité des intrants et de réductions effectives
26 d'émissions. Lorsqu'un cadre privilégie la quantité avant la valeur environnementale
27 réelle, il risque inévitablement de créer des distorsions, de mauvaises incitations et des
28 coûts mal dirigés.

29 C'est précisément ce qui se produit aujourd'hui. Le développement du GSR a été engagé
30 plus rapidement que la mise en place des conditions nécessaires à sa pleine valorisation
31 économique et environnementale. Il en résulte une accumulation de volumes invendus
32 qui n'a rien d'accidentel.

33 Dans ce contexte, la socialisation ne doit pas être comprise comme une solution. Elle doit
34 être comprise comme un symptôme. Elle révèle que le cadre actuel ne parvient pas à
35 organiser efficacement la rencontre entre l'offre et la demande. Elle révèle aussi qu'au
36 lieu de corriger la cause du problème, on cherche désormais à administrer ses

1 conséquences. Or, administrer un symptôme ne permet jamais de régler un problème
2 structurel ; et lorsque le symptôme prend lui-même une ampleur considérable, le risque
3 est grand qu'il devienne à son tour un problème autonome.

4 À compter de 2026, la pression tarifaire associée à la socialisation atteindra un niveau
5 difficilement soutenable pour une partie importante de la clientèle industrielle. Il ne s'agit
6 pas d'un ajustement marginal. Il s'agit d'un choc tarifaire réel, appelé à peser directement
7 sur les coûts d'exploitation, sur les décisions d'investissement et sur la capacité même
8 des entreprises à poursuivre leurs efforts de décarbonation.

9 Cette évolution est d'autant plus préoccupante qu'elle risque de produire des effets
10 contraires à l'objectif poursuivi. Lorsqu'une charge tarifaire croissante vient absorber des
11 ressources qui auraient autrement été consacrées à la modernisation des procédés, à
12 l'efficacité énergétique, à la substitution d'énergies plus carbonées ou à d'autres
13 réductions directes d'émissions, le cadre cesse d'agir comme un levier de transition et
14 commence à devenir un frein.

15 Pour la clientèle industrielle, la question de la socialisation soulève un enjeu de cohérence
16 économique et d'efficacité environnementale. D'un côté, les industriels sont appelés à
17 contribuer à un mécanisme dont ils ne tirent pas nécessairement un bénéfice
18 environnemental ou réglementaire pleinement mobilisable. De l'autre, cette contribution
19 vient s'ajouter à des obligations existantes, à des efforts déjà engagés de décarbonation
20 et à des arbitrages d'investissement rendus de plus en plus difficiles par la hausse du
21 coût de l'énergie.

22 Le cadre actuel risque ainsi de placer l'industrie devant un choix impossible entre
23 compétitivité et transition, alors même que l'objectif d'une politique énergétique cohérente
24 devrait être de permettre les deux.

25 De plus, l'ACIG tient à attirer l'attention de la Régie et du Distributeur à l'effet que
26 l'accroissement de la contrainte GSR risque d'enclencher un mouvement de retour en
27 arrière vers des énergies plus carbonées pour réduire l'impact de la socialisation. Si ce
28 scénario, très sérieux, se matérialise alors nous pourrions voir une augmentation des
29 émissions de GES supérieures à ce que le *Règlement concernant le gaz de source*
30 *renouvelable* (Règlement) ambitionne de réduire. Aussi, certains industriels pourraient
31 réduire leur consommation de gaz naturel voire transférer des activités de production vers
32 l'Ontario ou les États-Unis. Ceci pourrait certainement augmenter encore plus la pression
33 tarifaire sur les clients restants, enclenchant de fait une spirale infernale. Ainsi, la pression
34 de la socialisation irait à la fois contribuer à augmenter les émissions de GES de la
35 province et transférer de la production, donc de la richesse, vers d'autres provinces.

36 Dans cet ordre d'idées et de l'avis de l'ACIG, le véritable enjeu ne devrait pas être celui
37 de déterminer comment administrer plus finement la socialisation mais devrait plutôt se

1 pencher sur la demande volontaire insuffisante qui est la véritable cause de la
2 socialisation.

5. Positions de l'ACIG concernant la socialisation

5.1 Portée et limites de la preuve d'Énergir sur la méthode de socialisation

Une preuve qui appelle une lecture différenciée

3 Une première précision est nécessaire. La preuve proposée par Énergir ne porte pas sur
4 un objet unique. Elle traite, en réalité, de deux questions distinctes qui appellent une
5 appréciation différenciée. La première relève d'une logique prospective et concerne la
6 méthode que le Distributeur entend appliquer, à l'avenir, pour établir sur une base
7 prévisionnelle les frais de socialisation associés aux volumes invendus de GSR. La
8 seconde relève d'une logique transitoire et porte sur le sort du solde cumulé non recouvré
9 pour les années 2024-2025 et 2025-2026, qu'Énergir propose de récupérer par
10 l'entremise d'un cavalier tarifaire réparti sur trois ans⁵.

11 Cette distinction est essentielle, car la portée démonstrative de la preuve n'est pas
12 équivalente selon l'une ou l'autre de ces questions. L'ACIG examinera ces arguments
13 dans les sections qui suivent et démontrera qu'ils ne résistent pas à une analyse
14 rigoureuse, et qu'ils ne sauraient, à eux seuls, justifier la solution proposée.

Le décalage temporel de deux ans : une démonstration du problème

15 Le décalage de deux ans entre la constatation d'un coût de socialisation et son
16 recouvrement engendre des charges financières additionnelles ce qui, sous cet angle met
17 effectivement en lumière une faiblesse réelle de la méthode actuelle⁶.

18 Pour justifier sa proposition, Énergir ne se limite pas à invoquer une simple difficulté de
19 technique tarifaire. Elle rattache sa demande à deux enjeux plus larges : elle associe des
20 considérations d'équité intergénérationnelle et de causalité des coûts, ainsi que l'absence
21 de reconnaissance de l'effort de décarbonation des clients qui achètent du GSR sans
22 atteindre le seuil réglementaire. Nous soumettons que ces justifications ne sont pas
23 fondées pour les motifs expliqués ci-après.

⁵ Pièce B-0084, sections 1.2, 2.1, 2.2 et 3.2.

⁶ Pièce B-0084, p. 4, lignes 6 à 15; p. 12, tableau 2.

La causalité des coûts : le vrai défaut se situe en amont

1 Énergir invoque également la causalité des coûts. Elle souligne qu'un client pourrait
2 contribuer à générer un coût de socialisation à l'année t , puis ne pas le payer à l'année t
3 + 2 s'il achète alors du GSR à la hauteur du seuil réglementaire. Elle en conclut que les
4 frais assumés par un client ne correspondent pas nécessairement aux coûts qu'il a
5 générés :

6 *« Le second porte sur la causalité des coûts. En effet, les frais assumés*
7 *par un client ne correspondent pas nécessairement aux coûts qu'il a*
8 *générés. Par exemple, un client pourrait engendrer un coût de*
9 *socialisation à l'année t , mais être exempté de payer les frais de*
10 *socialisation liés à ce coût s'il achète du GSR au niveau du seuil*
11 *réglementaire à l'année $t + 2$. »⁷*

12 L'ACIG estime que cet argument décrit une conséquence du régime, mais non sa
13 véritable défaillance. Si la causalité des coûts est aujourd'hui imparfaite, ce n'est pas
14 seulement parce que le recouvrement intervient deux ans plus tard. C'est d'abord parce
15 que le mécanisme de socialisation repose sur une logique large de mutualisation,
16 déconnectée de la réalité des besoins, des usages et des capacités de valorisation
17 propres aux différentes catégories de clients.

18 La première rupture de causalité n'apparaît pas au moment du recouvrement. Elle
19 apparaît dès le moment où des volumes de GSR sont achetés, maintenus ou sécurisés
20 sans être suffisamment adossés à une demande solvable et identifiable. En d'autres
21 termes, la faiblesse première du régime ne réside pas dans le fait qu'un client de l'année
22 $t + 2$ ne soit pas nécessairement identique au client de l'année t . Elle réside dans le fait
23 qu'un coût structurellement croissant est réparti à l'ensemble d'une collectivité de clients
24 qui n'a pas, à elle seule, causé le déséquilibre.

25 L'ACIG estime même que l'argument de causalité des coûts met en lumière, en creux,
26 une responsabilité plus fondamentale du Distributeur. Plus Énergir poursuit, à tout prix,
27 l'atteinte des objectifs du Règlement sans s'assurer que les volumes sécurisés ou achetés
28 correspondent à une demande réelle, plus elle alimente un inventaire d'invendus, et plus
29 il devient ensuite difficile d'attribuer rigoureusement le coût à ceux qui l'auraient
30 effectivement causé. Le défaut de causalité n'est donc pas d'abord celui de la méthode
31 de récupération. Il est celui d'un cadre de mise en œuvre qui a laissé croître le
32 désalignement entre l'offre et la demande.

⁷ Ibid, lignes 11 à 15.

L'équité intergénérationnelle : un argument à relativiser

1 Énergir soutient que la méthode actuelle soulève un problème d'équité
2 intergénérationnelle, en ce qu'un client nouveau à l'année t + 2 pourrait être appelé à
3 supporter des frais de socialisation liés à une année où il n'était pas encore client⁸ :

« Le premier concerne l'équité intergénérationnelle, c'est-à-dire qu'un nouveau client à l'année t + 2 se verra imposer des frais de socialisation additionnés des charges supplémentaires liées à une année pour laquelle il n'était pas encore client (année t); »

4 Pris en lui-même, l'argument peut paraître intuitif. Il n'est toutefois ni complet ni décisif.

5 D'abord, cette difficulté n'est pas apparue en dehors du régime, elle résulte de la manière
6 dont le cadre a été déployé et administré. Si des coûts de socialisation importants se
7 trouvent reportés dans le temps, c'est d'abord parce qu'ils ont été générés dans un
8 système où les achats et la demande n'étaient pas suffisamment appariés. Le problème
9 intergénérationnel invoqué par Énergir n'est donc pas une anomalie autonome. Il est la
10 conséquence d'un déséquilibre plus profond que le mécanisme actuel n'a pas permis de
11 contenir.

12 Ensuite, toute forme de mutualisation tarifaire comporte, à des degrés divers, une
13 dissociation temporelle entre la formation d'un coût et sa récupération. Cela ne signifie
14 pas que toute dissymétrie de ce type soit, en soi, inacceptable. La question pertinente
15 n'est pas de savoir si chaque client paie toujours exactement, en temps réel, le coût qu'il
16 a lui-même généré. Elle est de savoir si la structure générale du régime demeure
17 suffisamment cohérente au regard de son objet et si les écarts résiduels qu'elle comporte
18 sont raisonnables.

19 Or, dans le présent dossier, la difficulté la plus sérieuse n'est pas qu'un nouveau client
20 puisse, à la marge, contribuer au financement d'un coût historique. Elle est que l'ensemble
21 de la clientèle continue d'être mobilisé pour absorber les conséquences d'un cadre qui a
22 permis à la socialisation de prendre une ampleur considérable. Sous cet angle, l'argument
23 d'équité intergénérationnelle, même s'il n'est pas dénué de fondement, ne saurait être
24 élevé au rang de justification centrale de la proposition d'Énergir.

25 L'ACIG note, enfin, que cet argument est manié de manière asymétrique. Énergir souligne
26 l'iniquité qu'il y aurait à faire supporter à un nouveau client une part de coûts passés, mais
27 elle n'accorde pas la même importance à l'iniquité qui consiste à faire supporter,
28 aujourd'hui, à des clients industriels assujettis au SPEDE le coût d'un mécanisme dont ils

⁸ Ibid page 8.

1 ne peuvent pas mobiliser pleinement la valeur environnementale ou réglementaire. De
2 l'avis de l'ACIG, cette asymétrie doit être relevée.

3 Finalement, il y a lieu de souligner qu'Énergir ne quantifie pas le nombre de nouveaux
4 clients susceptibles d'être affectés par ce décalage, ni leur poids relatif dans l'assiette
5 totale de recouvrement. En consultant les données d'examen du rapport annuel, on
6 constate que le nombre d'abonnés totaux d'Énergir est en baisse depuis 3 ans⁹. En
7 considérant cette donnée, l'argument d'équité intergénérationnelle ne peut justifier un
8 changement de méthode aux conséquences tarifaires aussi importantes.

La reconnaissance de l'effort de décarbonation : un argument qui ne saurait prévaloir pour la clientèle industrielle

9 Énergir soutient enfin que la méthode actuelle ne reconnaît pas adéquatement l'effort de
10 décarbonation des clients qui achètent du GSR sans atteindre le seuil réglementaire. Le
11 cas type qu'elle évoque est celui d'un client qui achète 3 % de GSR dans une année où
12 le seuil est fixé à 5 %, mais qui se voit néanmoins imposer des frais de socialisation sur
13 100 % de sa consommation plutôt que sur sa seule consommation résiduelle de GNT.

14 *«Le second enjeu concerne le manque de reconnaissance de l'effort de*
15 *décarbonation déployé par les clients dont l'achat de GSR se situe en*
16 *deçà du seuil réglementaire. Par exemple, un client qui achète 3 % de*
17 *GSR au cours d'une année tarifaire où le seuil est fixé à 5 % se verrait*
18 *tout de même imposer des frais de socialisation sur 100 % de sa*
19 *consommation, plutôt que seulement sur sa consommation résiduelle de*
20 *GNT.»¹⁰*

21 L'ACIG comprend la logique interne de cet argument. Toutefois, cet argument ne saurait,
22 de l'avis de l'ACIG, prévaloir lorsqu'il s'agit de la clientèle industrielle.

23 La correction de l'assiette de calcul pourrait être apportée indépendamment de tout
24 changement à la méthode de recouvrement temporel. Énergir n'a pas démontré pourquoi
25 ces deux modifications devaient nécessairement être introduites ensemble, ni pourquoi
26 la correction ne pourrait pas être réalisée dans le cadre de la méthode actuelle.

27 Par ailleurs, le Règlement vise le Distributeur. Il ne crée pas, pour les clients, une
28 obligation autonome de décarbonation par le GSR. Les industriels disposent déjà de leurs

⁹ Dossier R-4328-2025, Pièce B-0101, p.7 de 62 | De 212 873 clients en 2022-2023 à 211 772 clients en 2024-2025.

¹⁰ Pièce B-0084, p. 8, lignes 11 à 15.

1 propres cadres de réduction des émissions, qu'il s'agisse du SPEDE, d'engagements
2 corporatifs ou d'autres objectifs internes de performance environnementale.

3 Or c'est précisément ce que sous-tend, au moins implicitement, l'argument d'Énergir. En
4 mettant en avant la nécessité de « reconnaître » l'effort de décarbonation à travers l'achat
5 partiel de GSR, le Distributeur place ce produit au centre de la trajectoire
6 environnementale des clients. Cette prémisse ne peut être retenue pour la clientèle en
7 général et pour la clientèle industrielle en particulier. Le GSR n'est ni la seule voie de
8 décarbonation, ni nécessairement la meilleure. L'ACIG soumet donc que cet argument ne
9 peut justifier la reconfiguration proposée par Énergir.

10 Enfin, l'ACIG le soutient avec constance, les décisions de décarbonation des industriels
11 doivent être appréciées à la lumière des réductions réelles de GES, des coûts
12 d'abattement, des contraintes technologiques, des impératifs de production et des
13 conditions de concurrence. Or le surcoût du GSR, qu'il soit supporté au moyen d'un achat
14 volontaire ou par l'entremise de la socialisation, peut précisément empêcher le
15 déploiement de solutions beaucoup plus pertinentes pour les procédés industriels. Il peut
16 retarder des projets d'efficacité énergétique, de modernisation, de récupération de
17 chaleur ou encore des substitutions ciblées de combustibles plus carbonés vers le gaz
18 naturel dans une logique transitoire. À cet égard, la prétendue reconnaissance de l'effort
19 de décarbonation par l'achat partiel de GSR ne saurait masquer le fait que, pour plusieurs
20 industriels, la meilleure décarbonation ne passera pas par ce vecteur.

Les enjeux invoqués par Énergir ne justifient pas, à eux seuls, la solution proposée

21 Il ne s'agit pas de nier l'existence de certaines imperfections dans la méthode actuelle. Il
22 s'agit plutôt de rappeler qu'en matière réglementaire, la mise au jour d'une faiblesse dans
23 un mécanisme existant ne dispense pas le demandeur de démontrer que la solution
24 proposée améliore réellement le cadre dans son ensemble et qu'elle ne déplace pas, vers
25 d'autres dimensions du régime, des difficultés d'une ampleur comparable ou supérieure.

26 Or, c'est précisément en quoi l'ACIG est en désaccord avec la démonstration d'Énergir.
27 La preuve met en lumière certains défauts de la méthode actuelle, mais elle ne démontre
28 pas avec la même rigueur que la méthode proposée corrige le problème de fond sans
29 créer, à son tour, des effets tarifaires, économiques et concurrentiels problématiques pour
30 la clientèle, en particulier pour la clientèle industrielle.

31 En réalité, la solution soumise par Énergir ne répond qu'à une partie du problème. Elle
32 agit sur la temporalité du recouvrement et, dans une certaine mesure, sur l'assiette
33 applicable à certains clients qui achètent du GSR sans atteindre le seuil. Elle ne répond
34 toutefois ni à la cause première de la socialisation, ni à l'insuffisance persistante de la

1 demande volontaire, ni à la question fondamentale de savoir si le cadre actuel repose sur
2 un niveau d'achats et d'obligations compatible avec les capacités réelles du marché.

3 Cette réserve est d'autant plus importante que la méthode proposée, si elle réduit certains
4 coûts financiers dans le temps, a aussi pour effet de déplacer davantage le risque tarifaire
5 vers le présent. La socialisation projetée est récupérée plus rapidement, et le solde
6 historique est ajouté sous forme de cavalier tarifaire, ce qui accentue la pression sur les
7 premières années de facturation.

8 L'ACIG reconnaît que la preuve d'Énergir met en lumière certaines imperfections réelles
9 de la méthode actuelle, notamment en ce qui concerne le décalage temporel du
10 recouvrement et la prise en compte d'un achat partiel de GSR. Elle soumet toutefois que
11 ces éléments ne doivent pas être interprétés comme les causes premières du problème.
12 Ils en sont plutôt des manifestations secondaires.

Recommandation 1

13 Dans ce contexte, l'ACIG formule les recommandations suivantes :

14 **L'ACIG recommande à la Régie de prendre acte que la proposition d'Énergir traite**
15 **des effets de la socialisation, et non de ses causes. Avant d'autoriser une nouvelle**
16 **méthode de calcul susceptible de s'inscrire durablement dans le régime tarifaire,**
17 **l'ACIG recommande que la Régie exige d'Énergir qu'elle documente les mesures**
18 **concrètes envisagées pour mieux aligner les volumes de GSR contractés sur la**
19 **demande réelle et qu'elle rende compte, de manière transparente, de sa part de**
20 **responsabilité dans la croissance de l'inventaire d'inventus.**

21

5.2 Comparaison détaillée de méthode actuelle et proposée

22 L'ACIG estime que la comparaison entre la méthode actuelle et la méthode proposée ne
23 peut être menée de manière satisfaisante qu'en distinguant clairement deux niveaux
24 d'analyse.

25 Le premier niveau concerne la logique prospective de la proposition d'Énergir, soit l'idée
26 de récupérer plus rapidement, sur une base prévisionnelle, les coûts de socialisation
27 futurs afin d'éviter qu'ils transitent pendant deux ans par un compte de frais reportés. Sur
28 ce point, la preuve démontre effectivement qu'une synchronisation plus étroite entre la
29 formation du coût et son recouvrement permet de réduire certaines charges financières.¹¹

¹¹ Ibid, page 12.

1 Le second niveau concerne le traitement transitoire du solde historique déjà constitué
 2 pour les années 2024-2025 et 2025-2026. C'est ici qu'intervient le cavalier tarifaire sur
 3 trois ans comme proposé par Énergir. Or, de l'avis de l'ACIG, c'est précisément sur cette
 4 portion de la proposition que la démonstration est la plus fragile. La preuve établit qu'il
 5 faut traiter le solde historique, elle ne démontre pas adéquatement que le cavalier de trois
 6 ans constitue, pour la clientèle, la meilleure modalité de récupération.

7 Autrement dit, la méthode proposée ne doit pas être appréciée comme un tout homogène.
 8 Elle combine une réforme prospective qui pourrait représenter un avantage réel et un
 9 mécanisme transitoire dont l'opportunité demeure beaucoup plus discutable.

Les paramètres essentiels de comparaison

10 Comme l'ACIG l'a exposé à la section 5.1, la preuve d'Énergir porte sur deux objets
 11 distincts : la méthode prévisionnelle pour les années futures et le cavalier tarifaire pour le
 12 solde historique. La force démonstrative de la preuve n'est pas équivalente selon l'objet
 13 examiné. Le tableau ci-dessous résume les principales différences entre la méthode
 14 actuelle et la méthode proposée.

Tableau 1 : Principales différences entre la méthode actuelle et la méthode proposée

Élément de comparaison	Méthode actuelle	Méthode proposée
Moment du recouvrement du coût de socialisation	Recouvrement en $t + 2$	Recouvrement en t sur base prévisionnelle
Passage par un CFR hors base	Oui, pendant deux ans	Oui, seulement pour le TP/MAG résiduel
Rendement hors base sur le coût de socialisation	Oui, sur deux ans	Réduit de manière importante
Impôts et rendement sur la base de tarification	Oui, sur deux ans (via CFR hors base)	Oui, mais moindres pour la portion prospective
Assiette de la composante prévisionnelle	100 % des volumes des clients sous le seuil	Volumes résiduels de GNT des clients sous le seuil
Traitement de l'inventaire historique 2024-2025 / 2025-2026	Recouvrement selon la mécanique existante	Cavalier tarifaire sur trois ans

Source : résumé ACIG à partir des sections 1, 2 et 3 de la pièce B-0084.¹²

¹² Pièce B-0084, p. 7 à 8, notamment le tableau 1 et les lignes 4 à 24 de la page 8.

Analyse de la méthode prévisionnelle

- 1 La méthode actuelle (t + 2) approuvée à l'étape C du dossier R-4008-2017 repose sur un
2 schéma simple. Lorsque des volumes de GSR demeurent invendus et doivent être
3 socialisés, l'écart de coût correspondant est transféré à un compte de frais reportés
4 maintenu hors base, où il porte rendement au coût moyen pondéré du capital avant d'être
5 récupéré au deuxième exercice tarifaire subséquent. La méthode proposée par Énergir
6 vise à rompre avec cette logique en intégrant dès l'année tarifaire concernée, sur une
7 base prévisionnelle, le coût des volumes invendus. Sous cet angle, la proposition cherche
8 à éviter qu'un coût déjà connu continue de générer pendant deux ans du rendement et
9 des impôts avant d'être facturé à la clientèle¹³.
- 10 L'exemple donné par Énergir pour l'année 2026-2027 montre le bénéfice prospectif de ce
11 changement. Pour un surcoût prévisionnel de 199,082 M\$, la méthode actuelle mènerait
12 à un coût total à récupérer de 227,293 M\$, alors que la méthode proposée maintiendrait
13 ce coût à 199,082 M\$. L'écart est de 28,211 M\$, soit un allègement tarifaire de l'ordre de
14 0,55 ¢/m³ pour cette seule année de constatation. Sur ce point précis, l'ACIG reconnaît
15 que la méthode proposée présente un avantage réel¹⁴.

Tableau 2: Exemple illustratif d'Énergir 2026-2027

Paramètre	Méthode actuelle	Méthode proposée	Écart
Coût à socialiser (000 \$)	199 082	199 082	0
Coût total à récupérer (000 \$)	227 293	199 082	28 211
Frais de socialisation (¢/m ³)	3,91	3,36	0,55

Source : pièce B-0084, p. 12, tableau 2, et p. 17, tableau 4.

Analyse du traitement de l'inventaire historique

- 16 Le traitement de l'inventaire historique appelle toutefois une appréciation beaucoup plus
17 réservée. Le tableau 3 de la preuve d'Énergir montre que le solde cumulé non recouvert
18 des années 2024-2025 et 2025-2026 s'élève à 234,195 M\$ avant rendement et impôts.
19 À ce principal s'ajoutent ensuite deux niveaux de coûts financiers, le rendement sur le

¹³ Pièce B-0084, p. 5, section 1.1, et p. 9 à 12, section 2.1.

¹⁴ Pièce B-0084, p. 13, tableau 2, et p. 17, tableau 4.

1 compte de frais reportés hors base et, selon la durée de récupération retenue, l'impôt et
 2 le rendement sur la base de tarification¹⁵.

3 La comparaison des scénarios fait ressortir un résultat déterminant. Le scénario d'un an
 4 est celui qui minimise le coût total à récupérer, puisqu'il le ramène à 250,560 M\$. Le
 5 scénario de cinq ans est celui qui lisse le plus l'impact annuel, mais il accroît ce coût total
 6 à 287,269 M\$. Entre les deux, le scénario de trois ans proposé par Énergir constituerait
 7 selon le Distributeur un compromis. Or, ce compromis économise à peine 0,832 M\$¹⁶ par
 8 rapport à la méthode actuelle, qui aboutit à un coût de service total à récupérer de 269,912
 9 M\$. Il serait donc excessif de présenter le cavalier de trois ans comme une amélioration
 10 économique substantielle du traitement du passé.

Tableau 3: Scénarios de récupération de l'inventaire historique

Paramètre (000 \$)	Méthode actuelle	1 an	3 ans	5 ans
Solde cumulé non recouvré	234 195	234 195	234 195	234 195
Rendement sur le CFR hors base	19 804	8 329	8 329	8 329
Solde avec rendement hors base	253 999	242 524	242 524	242 524
Impôts et rendement sur la BT	15 912	8 035	26 556	44 744
Coût de service total à récupérer	269 912	250 560	269 080	287 269

Source : pièce B-0084, p. 15, tableau 3.

11 De l'avis de l'ACIG, une comparaison en année de facturation permet de mieux mesurer
 12 l'effet concret de la proposition. Sous cet angle, la méthode proposée apparaît beaucoup
 13 plus abrupte au cours des premières années. Elle fait passer les frais de socialisation de
 14 1,04 ¢/m³ à 4,97 ¢/m³ dès 2026-2027, puis maintient un niveau supérieur à celui de la
 15 méthode actuelle jusqu'en 2029-2030. Sur les trois premières années de facturation, le
 16 cumul atteint 16,47 ¢/m³ sous la méthode proposée, contre 8,50 ¢/m³ sous la méthode

¹⁵ Pièce B-0084, p. 15, tableau 3, ligne 1

¹⁶ Calcul de l'ACIG à partir de la pièce B-0084, p. 15, tableau 3 : 269,912 - 269,080 = 0,832 M\$.

1 actuelle. La méthode proposée double donc pratiquement la pression tarifaire initiale
 2 subie par les clients¹⁷.

Tableau 4: Comparatif global des frais de socialisation en année de facturation

Année de facturation	Méthode proposée (¢/m³)	Méthode actuelle (¢/m³)	Écart (¢/m³)
2026-2027	4,97	1,04	+3,93
2027-2028	4,91	3,52	+1,39
2028-2029	6,59	3,94	+2,65
2029-2030	5,54	3,96	+1,58

Source : pièce B-0084, p. 17-18, tableau 4; calculs ACIG.

5.2.1 Impact concret des deux méthodes sur la clientèle industrielle

3 Afin de mesurer la portée économique réelle de la proposition, l'ACIG a simulé l'impact
 4 des deux méthodes sur un portefeuille industriel agrégé de 1,8 milliard de m³ par année,
 5 ainsi que sur quatre profils de consommation : 50 Mm³, 100 Mm³, 150 Mm³ et, à titre
 6 comparatif, un client consommant 1 000 m³ par année. La formule retenue est la suivante:
 7 impact annuel = volume consommé x frais de socialisation (¢/m³) ÷ 100¹⁸. Les résultats
 8 du Tableau 5 confirment l'ampleur du choc.

Tableau 5: Impact annuel des frais de socialisation sur un portefeuille industriel de 1,8 Gm³

Année	Méthode proposée	Méthode actuelle	Écart
2026-2027	89,46 M\$	18,72 M\$	+70,74 M\$
2027-2028	88,38 M\$	63,36 M\$	+25,02 M\$
2028-2029	118,62 M\$	70,92 M\$	+47,70 M\$
2029-2030	99,72 M\$	71,28 M\$	+28,44 M\$

Calculs ACIG à partir du tableau 4 de la pièce B-0084.

¹⁷ Pièce B-0084, p. 17-18, tableau 4. Calcul de l'ACIG : 4,97 + 4,91 + 6,59 = 16,47 ¢/m³; 1,04 + 3,52 + 3,94 = 8,50 ¢/m³.

¹⁸ Formule ACIG : impact annuel = 1,8 milliards de m³ x frais de socialisation (¢/m³) ÷ 100.

1 Pour le portefeuille industriel agrégé de 1,8 milliard de m³, la méthode proposée
 2 représenterait environ 89,46 M\$ en 2026-2027, 88,38 M\$ en 2027-2028, 118,62 M\$ en
 3 2028-2029 et 99,72 M\$ en 2029-2030. Les montants correspondants sous la méthode
 4 actuelle seraient nettement inférieurs sur la même période. Le différentiel cumulé atteint
 5 près de 171,9 M\$ sur quatre ans¹⁹.

Tableau 6: Impact annuel par profil de client

Profil	2026-2027 proposée	2026-2027 actuelle	2028-2029 proposée	2028-2029 actuelle
50 Mm ³ /an	2,48 M\$	0,52 M\$	3,29 M\$	1,97 M\$
100 Mm ³ /an	4,97 M\$	1,04 M\$	6,59 M\$	3,94 M\$
150 Mm ³ /an	7,45 M\$	1,56 M\$	9,88 M\$	5,91 M\$
1 000 m ³ /an	49,70 \$	10,40 \$	65,90 \$	39,40 \$

Calculs ACIG à partir de la formule : volume x frais (¢/m³) ÷ 100.

6 Ces simulations montrent, de manière concrète, que la proposition d'Énergir se traduirait
 7 pour certains grands débits industriels par des charges annuelles de plusieurs millions de
 8 dollars, concentrées dès les premières années. Pour un client consommant 100 Mm³ par
 9 année, la charge atteindrait près de 5,0 M\$ en 2026-2027 et 6,59 M\$ en 2028-2029. Pour
 10 un client de 150 Mm³, elle approcherait 7,5 M\$ puis 9,9 M\$. L'ACIG estime que, pour
 11 certains sites, la seule facture de distribution, (en excluant le transport, l'équilibrage et les
 12 inventaires) pourrait alors augmenter de 250 % et davantage selon le profil de
 13 consommation de chaque membre²⁰.

14 Une telle perspective n'est ni raisonnable, ni juste, ni soutenable. Elle est de nature à
 15 retarder des investissements, à affaiblir la compétitivité des sites québécois et, dans
 16 certains cas, à inciter certains grands clients à se retirer progressivement du réseau
 17 gazier.

18 Or, tout retrait significatif de volumes industriels aurait pour effet de réduire l'assiette sur
 19 laquelle les coûts futurs seraient répartis, laissant encore davantage de montants à

¹⁹ Calculs de l'ACIG à partir des volumes hypothétiques retenus et des frais figurant au tableau 4 de la pièce B-0084.

²⁰ R-4008-2017, pièce [C-ACIG-0076](#), p. 21-22, où l'ACIG observait déjà que, dans certains scénarios de socialisation à la distribution, l'impact sur les grands industriels pouvait être de six à dix fois plus important que pour les autres clientèles.

1 socialiser sur les clients restants. La socialisation, qui devrait demeurer un résidu, risque
2 ainsi de devenir un mode permanent de gestion d'un échec d'appariement entre l'offre et
3 la demande.

Recommandation 2

4 **L'ACIG recommande à la Régie de refuser la méthode proposée par Énergir. La**
5 **méthode soumise génère, sur les premières années, un choc tarifaire**
6 **déraisonnable et disproportionné pour la clientèle, particulièrement pour les**
7 **grands consommateurs industriels. Ce choc constitue en lui-même un motif**
8 **suffisant de refus. Une méthode tarifaire qui impose une telle rupture de prix sans**
9 **régler le problème de fond ne peut être considérée comme juste et raisonnable.**

5.2.2 Analyse du cavalier tarifaire et scénarios alternatifs

10 La recommandation précédente appelle à un examen plus précis de l'un des éléments
11 les plus sensibles de la proposition d'Énergir, soit le traitement transitoire de l'inventaire
12 historique.

13 Le cavalier tarifaire constitue, à lui seul, l'une des principales sources du choc tarifaire
14 projeté en début de période. Pour le portefeuille industriel agrégé des membres de l'ACIG
15 de 1,8 Gm³, cela représente respectivement 28,98 M\$, 27,54 M\$ et 25,92 M\$ par année.
16 Pour un client consommant 100 Mm³, la composante historique seule correspond à
17 1,61 M\$, 1,53 M\$ et 1,44 M\$²¹ sur les trois premières années.

18 Énergir justifie ce cavalier au nom de l'équité intergénérationnelle et de la causalité des
19 coûts. Avec égards, l'ACIG considère que ces arguments ne résistent pas à l'analyse. Tel
20 que mentionné à la section 5.1, le nombre de clients d'Énergir est en baisse²², ce qui
21 réduit considérablement le poids de cet argument. La difficulté la plus sérieuse n'est donc
22 pas qu'un nouveau client puisse, à la marge, contribuer au financement d'un coût
23 historique, elle est que l'ensemble de la clientèle continue d'être mobilisé pour absorber
24 les conséquences d'un cadre qui a permis à la socialisation de prendre une ampleur
25 considérable.

26 Quant à la causalité des coûts, la véritable rupture est induite par le Règlement qui fixe
27 des cibles, indépendamment d'une demande volontaire, d'une part, mais également au

²¹ Calculs de l'ACIG à partir des volumes hypothétiques retenus et des frais figurant au tableau 4 de la pièce B-0084.

²² Dossier R-4328-2025, Pièce B-0101, p.7 de 62 | De 212 873 clients en 2022-2023 à 211 772 clients en 2024-2025.

1 fait qu'un coût structurel croissant est réparti sur une clientèle qui ne peuvent mobiliser
2 pleinement la valeur environnementale ou réglementaire du GSR. De l'avis de l'ACIG,
3 plus Énergir poursuit l'atteinte des objectifs du Règlement sans appariement suffisant
4 avec le marché réel des attributs environnementaux, plus elle contribue elle-même à
5 affaiblir la causalité des coûts qu'elle invoque ensuite pour justifier sa méthode.

6 Ces réserves fondamentales étant posées, l'ACIG reconnaît que, dans l'hypothèse
7 subsidiaire où la Régie décidait d'accepter la nouvelle méthodologie proposée par
8 Énergir, elle devrait alors se prononcer sur les modalités de recouvrement du solde
9 cumulé. C'est dans cette seule hypothèse que l'ACIG présente les deux propositions
10 complémentaires qui suivent. La première, développée ci-après, consiste à étaler
11 l'amortissement sur six ans plutôt que trois, réduisant substantiellement le choc tarifaire
12 annuel. La seconde, plus fondamentale et développée à la section 5.2.4, consiste à
13 inscrire ce solde dans un compte de frais reportés ne portant aucun rendement ni impôt
14 sur la base de tarification, éliminant ainsi les charges financières que la clientèle n'a pas
15 causées.

5.2.3 Analyse chiffrée du scénario d'amortissement sur six ans

16 Le point de départ commun à tous les scénarios d'étalement est le solde majoré de
17 242 524 k\$, résultant de l'addition du solde cumulé non recouvré (234 195 k\$) et du
18 rendement couru sur le CFR hors base (8 329 k\$)²³. Ce point de départ commun est
19 retenu aux fins de la présente analyse subsidiaire. À partir de ce solde majoré, l'ACIG a
20 modélisé le scénario d'amortissement sur six ans en s'appuyant sur les données de
21 rendement et d'impôts sur la base de tarification publiées par Énergir pour les scénarios
22 à 3 et 5 ans. Par extrapolation linéaire des incréments annuels dégagés par ces deux
23 points de données, l'ACIG estime que les charges de rendement et d'impôts sur la base
24 de tarification s'élèveraient à environ 53 838 k\$ pour une période de six ans, portant le
25 coût total à environ 296 362 k\$²⁴.

²³ Pièce B-0084, p. 15, section 2.2 et tableau 3, lignes 1 à 3.

²⁴ L'extrapolation repose sur les données du tableau 3 de la pièce B-0084 : les charges de rendement et d'impôts sur la BT s'établissent à 26 556 k\$ pour 3 ans et à 44 744 k\$ pour 5 ans. L'incrément moyen sur les deux années additionnelles est de 9 094 k\$/an. Par extrapolation, la sixième année ajouterait environ 9 094 k\$, pour un cumul estimé à 53 838 k\$.

1 Tableau 7: Comparaison des scénarios de recouvrement du solde historique (en M\$, sauf indication contraire)

Paramètre	Méthode actuelle	Énergir 3 ans	ACIG — 6 ans (avec CMPC)	ACIG — 6 ans (CFR sans rdt)*
Solde cumulé non recouvert (M\$)	234,195	234,195	234,195	234,195
Rendement sur CFR hors base (M\$)	19,804	8,329	8,329	8,329
Solde majoré — base de récupération (M\$)	253,999	242,524	242,524	242,524
Impôts et rendement sur la BT (M\$)	15,912	26,556	~53,838 (est.)	0
Coût de service total à récupérer (M\$)	269,912	269,080	~296,362	242,524
Montant annuel moyen à récupérer (M\$)	—	89,693	~49,394	40,421
Impact tarifaire du cavalier — an 1 (¢/m ³)**	1,04	1,61	~0,87	~0,68
Impact annuel — portefeuille ACIG (1,8 Gm ³) (M\$) ***	18,72 et 63,36	28,98	~15,96	~13,06
Économie annuelle vs Énergir 3 ans — portefeuille ACIG	s. o.	—	~13,02 M\$	~15,92 M\$
Économie annuelle pour un client à 100 Mm ³	s. o.	—	~0,74 M\$	~0,93 M\$

* Scénario faisant l'objet de la section 5.2.3. Les montants en gras correspondent à des soldes ou totaux de service.

***Pour la méthode actuelle, les impacts de 1,04 ¢/m³ et 3,52 ¢/m³ correspondent respectivement aux années 2026-2027 et 2027-2028 (pièce B-0084, tableau 3). Pour les scénarios à six ans, le dénominateur de volume implicite (~5 571 Mm³ pour l'an 1) est appliqué à titre illustratif.*

****Estimé en appliquant la proportion du portefeuille de l'ACIG (1,8 Gm³) au dénominateur total (~5 571 Mm³), soit un ratio d'environ 32 %. Le résultat réel dépend de la proportion des clients dont la consommation de GSR est inférieure au seuil réglementaire à la date de facturation.*

1 Plusieurs observations s'imposent à l'analyse du Tableau 7.

2 **Premièrement, le passage d'un amortissement sur trois ans à un amortissement**
3 **sur six ans ramène l'impact annuel du cavalier de 1,61 ¢/m³ à environ 0,87 ¢/m³ en**
4 **première année**, soit une diminution de 46 %. Pour les membres de l'ACIG, l'économie
5 annuelle correspondante est estimée à 13,02 M\$ (28,98 M\$ contre 15,96 M\$). Pour un
6 client consommant 100 Mm³, l'économie atteint environ 740 000 \$ en première année.
7 Dans un contexte tarifaire où les frais de socialisation prévisionnels progressent eux-
8 mêmes de 3,36 ¢/m³ en 2026-2027 à 5,15 ¢/m³ en 2028-2029²⁵, l'ajout d'un cavalier de
9 1,61 ¢/m³ crée une facture globale de 4,97 ¢/m³ dès 2026-2027, soit une hausse abrupte
10 dont les effets sur la compétitivité industrielle pourraient être durables. L'amortissement
11 sur six ans ramène ce même total à environ 4,23 ¢/m³, soit un niveau plus maîtrisé et
12 progressif.

13 **Deuxièmement, le coût total est certes plus élevé qu'avec un amortissement à trois**
14 **ans, mais l'écart est modeste et justifié.** L'ACIG reconnaît en toute transparence que
15 l'amortissement sur six ans avec CMPC génère un coût de service total estimé à
16 296 362 k\$, soit environ 27 282 k\$ de plus que le scénario à trois ans d'Énergir
17 (269 080 k\$). Cet écart représente le coût du lissage tarifaire, c'est-à-dire la valeur
18 temporelle des charges de rendement et d'impôts additionnelles découlant du maintien
19 prolongé du solde dans la base de tarification. Or, replacé dans son contexte, cet écart
20 de 27,3 M\$ représente moins de 2,2 % de la charge totale de socialisation projetée à plus
21 de 1 250 M\$ sur la période 2024-2030²⁶. L'ACIG soutient que ce coût marginal est
22 amplement justifié par l'économie annuelle de 13 M\$ consentie à la clientèle industrielle
23 et par la prévention d'un choc tarifaire dont les conséquences économiques pourraient
24 excéder de beaucoup le coût du lissage lui-même.

25 **Troisièmement, la stabilité tarifaire constitue un objectif réglementaire reconnu qui**
26 **justifie ce traitement.** La Régie a, dans plusieurs dossiers, accepté d'échelonner
27 l'intégration de soldes réglementaires dans les tarifs afin d'éviter des variations brusques
28 préjudiciables à la clientèle. Le présent contexte est particulièrement propice à l'exercice
29 de cette discrétion : la clientèle industrielle fait face simultanément à une hausse

²⁵ Pièce B-0084, tableau 4, colonne 5, lignes 3 et 9.

²⁶ Pièce B-0084, tableau 1, ligne 5, total sur la période 2024-2030.

1 structurelle des frais de socialisation prévisionnels, à une période d'incertitude
2 économique élevée et à des hausses dans l'ensemble de ses coûts énergétiques.
3 Imposer, dans ces circonstances, un cavalier de trois ans générant une pointe à 1,61 ¢/m³
4 dès 2026-2027 contrevient à l'objectif de prévisibilité et de progressivité que les principes
5 tarifaires généralement reconnus commandent de respecter.

6 **Quatrièmement, l'impact sur un client industriel type est concret et immédiat.** En se
7 basant sur le Tableau 7, pour un client membre de l'ACIG dont la consommation annuelle
8 de GNT s'élève à 100 Mm³ et dont l'achat de GSR demeure sous le seuil réglementaire,
9 la composante 2 représenterait en première année un déboursé de 1,61 M\$ selon le
10 scénario d'Énergir, contre 0,87 M\$ dans le scénario à six ans avec CMPC, et seulement
11 0,68 M\$ dans le scénario à CFR sans rendement. La différence entre la proposition
12 d'Énergir et la proposition subsidiaire à six ans avec CMPC est de 0,74 M\$ par client de
13 cette taille, pour chacune des premières années.

14

15 **Recommandation 3**

16 **Dans la mesure où la Régie décidait d'accepter la méthode prévisionnelle proposée**
17 **par Énergir, l'ACIG recommande subsidiairement à la Régie d'étendre la période**
18 **d'amortissement du solde historique à six ans.**

19

20 **5.2.4 Inscription du solde dans un compte de frais reportés sans** 21 **rendement : fondements réglementaires et analyse**

22 Dans le cadre de l'Étape C du dossier R-4008-2017, la Régie acceptait de créer un CER-
23 surcoût GSR.²⁷

24 À l'époque, la livraison de GSR en quantités moindres que celles prévues au Règlement
25 était vu comme une possibilité et le plan d'approvisionnement d'Énergir devait s'assurer
26 d'avoir une adéquation entre ses approvisionnements en GSR et les « besoins de sa
27 clientèle »²⁸

28 Malheureusement, en l'absence d'appariement entre l'approvisionnement et la demande
29 volontaire, l'application du surcoût de GSR n'est plus une simple possibilité mais une
30 réalité qui impacte négativement la clientèle.

31 C'est dans ce contexte qu'il y a lieu de revoir la pertinence de continuer à autoriser un
32 CFR portant rémunération. L'ACIG soumet que la mesure la plus équitable consiste à

²⁷ D-2021-158.

²⁸ R-4008-2017, B-0573 p. 9 et 11.

1 inscrire le solde majoré de 242 524 k\$ dans un compte de frais reportés temporaire ne
2 portant ni rendement ni impôts sur la base de tarification, et à l'amortir sur six ans selon
3 les modalités décrites à la section 5.2.3. Cette approche permet de limiter le coût total à
4 récupérer au strict montant du solde majoré (242 524 k\$), en évitant d'y ajouter des
5 charges de rendement et d'impôts oscillant entre 26 556 k\$ et 53 838 k\$ selon la durée
6 d'amortissement retenue. Elle génère ainsi, toutes durées confondues, le coût le plus bas
7 et l'impact tarifaire annuel le plus faible de tous les scénarios examinés.

8 L'ACIG soumet respectueusement que la question de la causalité des coûts associés aux
9 unités de GSR invendues ne devrait plus être uniquement liée à l'obligation réglementaire
10 de livrer des quantités minimales de GSR mais devrait aussi tenir compte du fait
11 qu'Énergir n'a pas été en mesure de mettre en place une stratégie de commercialisation
12 afin de s'assurer de disposer des quantités appropriées de GSR.

13 La clientèle d'Énergir doit déjà assumer les frais de socialisation, elle ne devrait pas au
14 surplus acquitter des charges de rendement et des impôts qui découlent d'un changement
15 de méthode de recouvrement et qui sont en partie causées par le manque de demande
16 volontaire pour le GSR qui n'est pas attribuable aux clients.

17 La Régie avait d'ailleurs indiqué dans le dossier R-4008-2017 qu'il y avait une certaine
18 divergence avec la méthode généralement reconnue pour l'établissement des tarifs et
19 envisageait un caractère temporaire à la situation :

20 *[644] La Régie est consciente que le Tarif de verdissement est conçu aux fins
21 d'intégrer dans la tarification la socialisation du surcoût des unités de GNR
22 invendues. Tel que mentionné précédemment à la section 11.2.3 de la présente
23 décision, une telle façon de procéder favorise la mise en œuvre de la Politique
24 énergétique 2030, telle que complétée par le PEV. Toutefois, cette méthode
25 diverge quelque peu de celles généralement utilisées aux fins de l'établissement
26 des tarifs.*

27 *[645] La Régie estime que cette divergence est acceptable de manière temporaire,*
28 *considérant le caractère évolutif du marché du GNR et de la réglementation relative*
29 *aux obligations d'Énergir. Elle espère toutefois que lorsque le marché du GNR sera*
30 *à maturité et que tant l'offre que la demande se seront stabilisées, il sera*
31 *envisageable de modifier, voire retirer, le Tarif de verdissement. **À cet égard, la***
32 ***Régie ordonne la revue de la nécessité du Tarif de verdissement au plus tard***
33 ***lors du dossier tarifaire 2031-2032.***²⁹

²⁹ D-2021-158.

1 Il est important de souligner que dans cette décision, la Régie a expressément cité la
2 décision D-2015-181 pour rappeler la nature purement réglementaire des CFR GSR :

3 « [328] Dans cette décision, la Régie expliquait aussi que ces CFR sont de nature
4 purement réglementaire et ne constituent pas des actifs comme les autres. N'eût
5 été des décisions de la Régie de permettre la création de ces CFR, non seulement
6 il n'y aurait pas d'actif à financer au cours des années subséquentes, mais il n'y
7 aurait pas non plus de coût de financement. (...)»

8 « [329] La Régie était également d'avis qu'alors que le CMPC reflète tous les
9 risques auxquels fait face une entreprise, un CFR de court terme représente un
10 risque très faible par rapport à celui des autres actifs de la base de tarification. De
11 plus, elle soulignait à cet égard que l'existence des CFR permet de réduire la
12 volatilité des rendements réalisés par Énergir. »³⁰

13 Ainsi, le CFR de socialisation du GSR est une création entièrement réglementaire. Son
14 solde existe parce que la Régie l'a autorisé ; les charges de financement qui s'y rattachent
15 n'ont de réalité économique que parce que la Régie les rend récupérables. En l'absence
16 de cette autorisation, ces charges auraient été absorbées par l'actionnaire.³¹

17 À la lumière de ce qui précède, il appert que cette création réglementaire commande une
18 évaluation rigoureuse qui peut certainement être revue et reconsidérée pour tenir compte
19 de la situation qui prévaut actuellement. Cette déplorable situation ne devrait pas
20 incomber complètement à la clientèle sans aucun impact pour le Distributeur. En 2021, la
21 création du CER- surcoût GSR était possiblement justifiée par le caractère évolutif du
22 marché du GSR, l'appariement avec la demande volontaire et la nécessité de gérer les
23 potentiels écarts de manière ordonnée. Or, le présent dossier se distingue du contexte de
24 2021 sur un point essentiel : le solde à recouvrer n'est plus le produit d'une phase
25 d'amorçage d'un marché naissant, mais le résultat d'un déséquilibre structurel persistant
26 entre les achats d'Énergir et une demande volontaire insuffisante. C'est précisément ce
27 changement de nature qui justifie un traitement différencié du taux de rémunération
28 applicable.

29 Pour ces motifs, l'ACIG soumet que dans le contexte actuel les charges de rendement et
30 d'impôt sur la base de tarification associées à l'inscription du solde en base de tarification
31 ne devraient pas être supportées par la clientèle.

32 **Recommandation 4**

³⁰ D-2021-158, par.328 et 329.

³¹ D-2015-181, par. 449.

1 **Dans l'hypothèse où la Régie décidait d'accepter la méthode prévisionnelle**
2 **proposée par Énergir, l'ACIG demande à la Régie d'ordonner que le solde cumulé**
3 **non recouvré, majoré du rendement hors base (242 524 k\$), soit inscrit dans un**
4 **compte de frais reportés temporaire ne portant aucun rendement et n'engendrant**
5 **aucun impôt sur la base de tarification, et ce, pour les motifs qui précèdent.**

6 Dans l'hypothèse subsidiaire où la Régie n'accueillait pas cette proposition dans sa
7 totalité, elle est invitée à retenir, à tout le moins, le principe selon lequel le taux de
8 rémunération d'un CFR purement réglementaire à court terme et à risque quasi nul doit
9 être inférieur au CMPC, et à ordonner à Énergir de déposer des calculs fondés sur un
10 taux réduit à préciser par la Régie afin de permettre une décision sur des bases
11 quantitatives complètes.

5.2.5 Affectation des revenus tirés des unités de conformité : réfutation des arguments d'Énergir

12 La position d'Énergir sur les UC associées aux molécules de GSR invendues appelle une
13 réserve importante. Dans sa réponse au GRAME, Énergir confirme d'abord que l'effet des
14 UC n'aura aucune incidence sur le solde cumulé non récupéré du coût de la socialisation.
15 Elle explique ensuite que ce solde ne pourrait pas bénéficier des revenus nets tirés des
16 UC déjà créées au 30 septembre 2025, au motif que la demande d'Énergir est d'intégrer
17 les revenus nets de la valorisation des UC dans le tarif du GSR, que la Régie ne s'est pas
18 encore prononcée sur le traitement des UC et que les tarifs GSR de 2024-2025 et 2025-
19 2026 ne pourraient être modifiés de manière rétroactive³².

20 L'ACIG ne partage pas ce raisonnement, pour les motifs suivants.

21 L'argument de non-rétroactivité invoqué par Énergir ne paraît pas bien fondé dans le
22 contexte du présent dossier. Il ne s'agit pas ici de rouvrir un tarif passé, ni de remettre en
23 cause une décision devenue définitive. Il s'agit plutôt de déterminer, pour l'avenir, à quel
24 usage seront affectés des revenus déjà réalisés ou désormais réalisables, revenus qui
25 sont directement liés à des volumes de GSR ayant eux-mêmes contribué à former le solde
26 historique que l'on cherche maintenant à recouvrer. La Régie s'est d'ailleurs déjà
27 prononcée sur l'affectation future de soldes portés à des comptes de frais reportés.³³ Le

³² B-0078, réponses d'Énergir aux questions du GRAME, questions 3.1 et 3.2.

³³ Voir notamment la décision D-2021-158, par. 641-645, où la Régie a statué sur le traitement du CFR-surcoût GNR invendu et sur les modalités d'affectation des écarts entre les montants perçus et les coûts réels.

1 débat ne porte donc pas sur une révision rétroactive de tarifs déjà autorisés, mais sur
2 l'allocation prospective d'une valeur qui existe déjà.

3 Cette distinction est d'autant plus importante que les revenus liés aux unités de conformité
4 ne relèvent plus, à ce stade, de la simple hypothèse. Selon la pièce B-0017, Énergir avait
5 déjà généré 113 970 UC au 30 septembre 2025 et réalisé des ventes sur 67 500 d'entre
6 elles. Ces revenus ne sont donc ni abstraits ni éventuels. Ils sont déjà matérialisés. Dans
7 ces circonstances, leur imputation au solde historique de socialisation ne constituerait
8 nullement une opération rétroactive. Il s'agirait d'affecter, de manière prospective, des
9 revenus effectivement réalisés à un coût dont le recouvrement est encore à venir.
10 L'argument de la non-rétroactivité perd ainsi une grande part de sa portée lorsqu'il est
11 opposé à des revenus déjà générés.

12 L'ACIG estime en outre que le principe même de causalité commande une telle
13 affectation. Les UC procèdent directement des volumes de GSR achetés par Énergir dans
14 le cadre de son obligation réglementaire. Or, ce sont précisément ces mêmes volumes
15 qui, en l'absence d'une demande volontaire suffisante, ont donné naissance au solde
16 historique de socialisation que le Distributeur cherche aujourd'hui à faire supporter à la
17 clientèle. Le principe de causalité des coûts invoqué par Énergir pour justifier sa nouvelle
18 méthodologie devrait être considéré ici de façon cohérente ; les clients qui ont supporté
19 les surcoûts de la socialisation devraient pouvoir bénéficier des revenus générés par les
20 unités de conformité pour les mêmes années. La Régie a d'ailleurs reconnu, dans la
21 décision D-2021-158, que le Tarif de verdissement est conçu pour intégrer dans la
22 tarification la socialisation du surcoût des unités de GNR invendues, et que cette méthode
23 diverge quelque peu de celles généralement utilisées aux fins de l'établissement des
24 tarifs³⁴. Ce principe doit, de l'avis de l'ACIG, s'appliquer non seulement aux coûts, mais
25 aussi aux revenus qui en sont inséparables. Si l'on considère que la causalité des coûts
26 de socialisation prend sa source dans les volumes invendus de GSR, il devient difficile de
27 justifier que les revenus accessoires générés par ces mêmes volumes, en l'occurrence
28 les UC, ne soient pas affectés en priorité à la réduction du coût qu'ils ont contribué à créer.
29 Toute autre approche rompt le lien de cohérence qu'Énergir invoque pourtant elle-même
30 lorsqu'elle se prévaut de la causalité des coûts pour défendre sa méthode de
31 recouvrement.

32 Cette position est d'autant plus difficile à soutenir qu'elle est en contradiction avec les
33 objectifs mêmes qu'Énergir affirme poursuivre. Dans sa réponse à la FCEI, le Distributeur
34 indique que les changements proposés visent fondamentalement à minimiser les coûts
35 pour la clientèle et que l'intégration des UC répond précisément à cet objectif, qu'elles

³⁴ D-2021-158, par. 323-324.

1 aient été générées avant ou après le 7 juin 2025³⁵. Or, en excluant les revenus tirés des
2 UC du traitement du solde historique, Énergir choisit en pratique de maximiser le choc
3 tarifaire transitoire de 2026-2027. Cette exclusion ne découle pas d'une impossibilité
4 réglementaire. Elle résulte d'un choix du Distributeur. Ce choix est d'autant plus discutable
5 qu'Énergir admet elle-même, dans sa réponse au GRAME, que l'intégration des UC
6 pourrait réduire les coûts de socialisation de 12,2 M\$ à 134,6 M\$ selon les années, soit
7 une baisse du tarif pouvant atteindre 2,34 ¢/m³⁶. Priver le solde historique de cet
8 allègement revient donc à imposer à la clientèle un choc plus sévère que celui qui serait
9 autrement nécessaire.

Recommandation 5

10 **Dans ce contexte, l'ACIG demande à la Régie d'ordonner qu'une partie des revenus**
11 **nets tirés des UC déjà réalisés soit affectée à la réduction du solde cumulé non**
12 **recouvré avant que celui-ci ne soit intégré à un cavalier tarifaire. Une telle**
13 **affectation devrait être établie à partir des ventes nettes d'UC effectivement**
14 **conclues au moment de la cause tarifaire 2026-2027, dans le respect du principe de**
15 **causalité reconnu par la Régie et dans un souci élémentaire de cohérence entre les**
16 **coûts et les revenus issus d'une même réalité économique.**

6. Solutions à déployer pour limiter les frais de socialisation

17 L'ACIG soumet que, si l'objectif recherché est de réellement limiter les frais de
18 socialisation, il faut considérer des pistes de solutions qui vont au-delà de l'amélioration
19 des modalités de récupération. La réponse réglementaire doit plutôt viser les leviers
20 capables de réduire, à la source, la formation des volumes invendus, de mieux arrimer
21 l'offre de GSR aux besoins réels de la clientèle et de redonner au produit une valeur
22 économique compatible avec les usages pour lesquels il peut véritablement présenter un
23 intérêt.

6.1 Développer une véritable tarification différenciée du GSR selon l'intensité carbone et les besoins de la clientèle

24 L'une des faiblesses les plus profondes du cadre actuel tient au fait qu'Énergir continue,
25 en pratique, à offrir un produit tarifaire uniforme à partir d'un portefeuille
26 d'approvisionnement dont la valeur environnementale est pourtant profondément
27 hétérogène. Les travaux déjà versés au dossier montrent que l'intensité carbone du GSR
28 varie sensiblement selon le mode de production et que cette variation n'est nullement

³⁵ Réponse d'Énergir à la FCEI, pièce B-0077, question 2.1.

³⁶ B-0084, p. 22.

1 marginale pour les clients industriels. Certaines sources se rapprochent de la
2 carboneutralité, d'autres présentent une intensité carbone négative, et d'autres encore
3 offrent une performance carbone suffisamment élevée pour intéresser des clients soumis
4 à des obligations ou à des stratégies de couverture beaucoup plus exigeantes³⁷.

5 Le régime actuel ne reflète pourtant pas cette réalité. Énergir a confirmé dans ses
6 réponses que le GSR est vendu aux clients au tarif autorisé par la Régie, sans distinction
7 explicite entre la valeur de la molécule, celle des attributs environnementaux et celle des
8 UC. Énergir indique également qu'elle est en mesure de suivre les quantités d'UC
9 produites, les coûts de création des UC et les revenus relatifs à leur vente par site de
10 production, mais que la valeur nette ainsi générée serait intégrée au tarif de manière
11 globale, sans ventilation par composante. Pour certaines clientèles, une telle approche
12 uniforme peut être administrativement simple. Pour les industriels, elle est
13 commercialement inadéquate³⁸.

14 Le nouveau cadre législatif ouvre pourtant un espace clair pour une approche plus
15 nuancée. L'article 52.5 de la LRÉ, permet désormais à la Régie, à la demande d'un
16 distributeur, de fixer des tarifs pour la fourniture de gaz de source renouvelable, de tenir
17 compte des revenus générés par la participation du distributeur à un marché d'échange
18 d'instruments établi pour favoriser la réduction des émissions de gaz à effet de serre et,
19 surtout, de faire varier les tarifs visés aux paragraphes 2° à 5° en fonction de catégories
20 de consommateurs. Cette évolution modifie substantiellement le cadre dans lequel la
21 Régie s'était prononcée en 2024 lorsqu'elle avait refusé, sous l'empire de l'ancien article
22 52 de la LRÉ, d'intégrer au tarif de fourniture des revenus provenant d'une activité
23 distincte de valorisation des UC³⁹ :

24 « 52.5. Outre les tarifs de distribution de gaz naturel, la Régie peut, à la
25 demande d'un distributeur de gaz naturel, fixer des tarifs et des conditions de
26 service que ce dernier peut exiger d'un consommateur pour :

27 1° la fourniture de gaz naturel, à l'exclusion du gaz naturel renouvelable;

28 2° la fourniture de gaz de source renouvelable;

29 3° la récupération du coût du transport de gaz naturel qu'il assume;

30 4° l'offre d'un service d'équilibrage;

31 5° la récupération d'autres coûts qu'il assume à titre d'émetteur visé à l'article
32 46.6 de la Loi sur la qualité de l'environnement (chapitre Q-2) ou pour se
33 conformer à une obligation de distribuer une quantité de gaz de source

³⁷ B-0009, tableau 1, p. 8, indiquant notamment des sites avec des intensités carbone de 18 et de 35 g eCO₂/MJ

³⁸ Réponse d'Énergir à la DDR de l'ACIG, pièce B-0074, Document 18, p. 31, réponses 11.3 et 11.3.1.

³⁹ Pièce B-0009, p. 5.

1 renouvelable déterminée en vertu du paragraphe 5 du premier alinéa de l'article
2 112.

3 *Les revenus requis pour assurer la prestation des services visés au premier*
4 *alinéa sont établis par la Régie en tenant compte des coûts assumés par le*
5 *distributeur et, dans le cas du paragraphe 3°, de la marge excédentaire de*
6 *capacité de transport prévue au troisième alinéa de l'article 72.1. La Régie peut*
7 *également tenir compte des revenus générés par la participation du distributeur*
8 *à un marché d'échange d'instruments établi pour favoriser la réduction des*
9 *émissions de gaz à effet de serre.*

10 *Les tarifs fixés par la Régie doivent permettre de récupérer les revenus requis*
11 *visés au deuxième alinéa. Toutefois, à la demande d'un distributeur, la Régie*
12 *peut fixer un tarif moindre pour le service visé au paragraphe 2° du premier*
13 *alinéa. En outre, les tarifs visés aux paragraphes 2 à 5 de cet alinéa peuvent*
14 *varier en fonction de catégories de consommateurs. »*

15 Dans ce nouveau contexte, l'ACIG estime qu'Énergir devrait être incitée, voire tenue, à
16 proposer une architecture tarifaire différenciée du GSR.

17 À cet effet et pour rappel Énergir s'était engagée à le faire⁴⁰ :

18 « [190] Énergir indique qu'elle travaille actuellement sur des mesures visant à
19 accroître les ventes volontaires de GSR et à réduire les frais de socialisation
20 assumés par l'ensemble de la clientèle. Parmi les pistes envisagées, une
21 stratégie de tarification ciblée y figure, notamment à l'intention des grands
22 clients, incluant des clients industriels. Une proposition à cet effet est prévue
23 être déposée à l'automne 2025.

24 [191] Énergir soumet que la proposition de l'ACIG de permettre la vente de
25 GSR à un prix équivalent au tarif de gaz de réseau plus le tarif SPEDE aux
26 clients en achat direct plutôt qu'à Énergir pour son tarif GNT pourrait être
27 discutée dans le cadre de ce dossier à venir. Toutefois, elle tient à préciser que,
28 bien que cette proposition puisse effectivement stimuler les ventes volontaires,
29 elle ne permettrait pas de réduire les frais de socialisation supportés par la
30 clientèle. »

31 En outre, l'ACIG soumet qu'Énergir confirme, dans sa réponse à la DDR2 de l'ACIG,
32 qu'elle n'a pas été en mesure de proposer cette tarification⁴¹ :

33 «Énergir a procédé à des travaux, incluant certains sur une tarification ciblée,
34 mais n'a malheureusement pas été en mesure de développer une solution qui
35 soit à la fois équitable et qui, en même temps, permet de réduire les frais de
36 socialisation de manière non marginale pour l'ensemble de la clientèle. »

⁴⁰ D-2026-011 par 190 et 191.

⁴¹ B-0074 page 4

1 L'ACIG regrette que cette avenue ne soit pas proposée dans le présent dossier et estime
2 que cette approche pourrait grandement améliorer l'attractivité du GSR pour les grands
3 émetteurs d'autant que le RCP permet la valorisation monétaire des attributs
4 environnementaux.

5 La réponse ci-haut ne justifie pas de façon adéquate pourquoi cette piste de solution a
6 été écartée, ni pourquoi une tarification différenciée fondée sur l'intensité carbone, qui va
7 au-delà de la simple tarification ciblée, n'a pas été envisagée.

8 Énergir ne soumet même pas le fruit de ses travaux. L'ACIG estime au contraire qu'il faut
9 aller plus loin et structurer cette démarche autour de l'intensité carbone elle-même⁴².

10 L'ACIG note également qu'Énergir n'a pas démontré pourquoi une tarification différenciée
11 fondée sur l'intensité carbone, qui permettrait d'orienter les volumes de GSR à plus forte
12 valeur environnementale vers les clients capables de les valoriser, ne viendrait pas
13 réduire les frais de socialisation. La réponse d'Énergir à la question 1.4 de la DDR de
14 l'ACIG porte uniquement sur la tarification ciblée pour les grands clients industriels, et non
15 sur une architecture tarifaire différenciée par intensité carbone telle que celle proposée
16 par l'ACIG dans la présente section. Ces deux approches sont distinctes.

17 Indépendamment de la position d'Énergir, l'ACIG a considéré cette avenue.

18 Un premier tarif pourrait viser un GSR essentiellement carboneutre, ou à tout le moins
19 conforme au facteur moyen déjà utilisé dans le cadre réglementaire actuel⁴³. Ce produit
20 de base pourrait être cédé au prix moyen approuvé par la Régie et répondrait
21 adéquatement aux besoins de la clientèle résidentielle, de certaines PME et de
22 consommateurs qui recherchent surtout un signal environnemental général. Un deuxième
23 tarif pourrait viser un GSR à intensité carbone négative, composé d'un portefeuille plus
24 performant du point de vue climatique et valorisé en conséquence. Un troisième tarif
25 pourrait enfin viser un GSR à intensité carbone très négative, destiné à des clients
26 capables d'en tirer une valeur réglementaire ou commerciale nettement supérieure,
27 notamment lorsqu'ils sont soumis à des mécanismes de conformité comme le RCP ou à
28 des stratégies d'approvisionnement à forte intensité carbone évitée.

29 Cette différenciation présente un double intérêt. Elle permet d'abord d'orienter vers les
30 bons clients les molécules qui ont la plus grande valeur environnementale, au lieu de les
31 fondre dans un tarif moyen qui en dilue l'intérêt. Elle permet ensuite de créer des

⁴² Pièce B-0074, réponse d'Énergir à la DDR de l'ACIG, Document 18, p. 1-2, reproduisant notamment les paragraphes 190 et 191 de la décision procédurale D-2026-011, R-4287-2024.

⁴³ Le Règlement sur la déclaration obligatoire de certaines émissions de contaminants dans l'atmosphère reconnaît le facteur de combustion du biométhane à sa valeur carboneutre.

1 débouchés commerciaux additionnels pour des volumes aujourd’hui difficiles à écouler
2 dans le cadre uniforme actuel.

3 Pour les industriels soumis au RCP ou à des obligations similaires, un GSR à intensité
4 carbone négative pourrait représenter un produit de couverture d’une valeur supérieure à
5 celle reflétée par un tarif moyen. Certes, le transfert d’une telle valeur réduirait les revenus
6 qu’Énergir pourrait autrement intégrer au tarif GSR pour l’ensemble de la clientèle, mais
7 il réduirait aussi la socialisation en permettant d’écouler des volumes aujourd’hui
8 invendus.

Recommandation 6

9 **L’ACIG recommande à la Régie d’enjoindre Énergir à déposer, dans le cadre du**
10 **présent dossier ou à très brève échéance, une proposition de tarification**
11 **différenciée du GSR fondée sur l’intensité carbone et adaptée aux catégories de**
12 **consommateurs que permet désormais l’article 52.5 de la LRÉ.**

6.2 Aligner l’assujettissement au tarif de socialisation sur une base annuelle

13 Le second levier tient au rythme selon lequel le client est réputé satisfaire ou non son
14 obligation d’achat de GSR. L’ACIG a déjà exposé que la logique actuelle, fondée sur le
15 cycle de facturation, introduit une contrainte mensuelle ou périodique qui ne correspond
16 pas à la logique du Règlement, lequel impose une obligation annuelle au Distributeur.
17 Cette asymétrie n’est ni neutre ni anodine. Elle transforme une obligation annuelle en une
18 série de tests infra-annuels qui pénalisent particulièrement les clients dont la
19 consommation varie dans le temps, dont les achats se structurent en fonction
20 d’opportunités de marché ou dont les procédés ne justifient pas un profil d’achat
21 parfaitement lissé.

22 De plus l’ACIG tient à souligner que le Distributeur a une obligation annuelle alors qu’il
23 impose une obligation mensuelle à ses clients⁴⁴ :

24 *« 75.0.1. Un distributeur de gaz naturel doit, dans les 90 jours qui suivent la fin*
25 *d’une année tarifaire pour laquelle il doit distribuer la quantité de gaz de source*
26 *renouvelable déterminée par le gouvernement en vertu du paragraphe 5° du*
27 *premier alinéa de l’article 112, transmettre à la Régie un rapport indiquant la*

⁴⁴ Loi 24, article 61, p.28.

1 *quantité de gaz de source renouvelable distribuée au cours de cette année*
2 *tarifaire. »*

3 Cette rigidité est économiquement contre-productive. Elle décourage précisément les
4 comportements que le régime devrait favoriser. Un industriel qui trouverait une offre
5 pertinente de GSR lui permettant, sur quelques mois seulement, de couvrir l'équivalent
6 de sa cible annuelle, ne devrait pas être pénalisé au motif qu'il ne répartit pas cet achat
7 sur douze périodes de facturation. En maintenant une logique mensuelle, Énergir
8 subordonne la stratégie d'approvisionnement des clients à une commodité administrative
9 qui ne découle pas du texte réglementaire. La socialisation devient alors l'outil par lequel
10 le Distributeur impose indirectement une discipline de consommation qui n'est pas prévue
11 par le Règlement lui-même.

12 L'alignement sur une base annuelle ne constituerait pas seulement un correctif d'équité.
13 Il ouvrirait aussi davantage d'espace commercial aux clients industriels capables
14 d'intervenir lorsque des offres compétitives se présentent. Il réduirait l'effet punitif de la
15 méthode actuelle sur des comportements qui, en substance, vont dans le sens recherché
16 par le régime. En ce sens, l'assujettissement annuel est à la fois un correctif juridique, un
17 assouplissement commercial et un levier concret pour réduire les invendus.

18 En offrant plus de flexibilité dans la structuration des achats de GSR, l'alignement sur une
19 base annuelle pourrait également favoriser l'augmentation des achats volontaires. Un
20 industriel qui dispose d'une fenêtre d'opportunité pour acquérir du GSR à un prix
21 compétitif sur quelques mois sera davantage incité à le faire s'il sait que cet achat sera
22 pleinement reconnu dans le calcul annuel de son assujettissement. Plus d'achats
23 volontaires signifient moins de volumes invendus, et moins de volumes invendus signifient
24 moins de frais de socialisation pour l'ensemble de la clientèle.

25 L'ACIG note à cet égard qu'Énergir a elle-même indiqué, dans sa réponse à la DDR,
26 qu'elle serait ouverte à discuter d'une exemption rétroactive des frais de socialisation pour
27 un client qui atteindrait le pourcentage réglementaire sur une base annuelle⁴⁵. Cette
28 ouverture confirme que l'alignement annuel est techniquement réalisable. Toutefois,
29 l'ACIG souligne que la prévisibilité est essentielle pour la clientèle industrielle. Les frais
30 de socialisation mensuels pour les grands consommateurs peuvent représenter plusieurs
31 millions de dollars par mois, et une exemption rétroactive ne suffit pas à éliminer
32 l'incertitude et l'impact sur la trésorerie. C'est pourquoi l'ACIG demande que l'évaluation
33 annuelle soit établie de manière prospective et formelle, et non au cas par cas.

⁴⁵ Pièce B-0074, réponse d'Énergir à la DDR de l'ACIG, question 1.1

Recommandation 7

1 **L'ACIG recommande à la Régie de corriger cette iniquité et d'exiger d'Énergir que**
2 **l'évaluation de l'assujettissement aux frais de socialisation soit effectuée sur une**
3 **base annuelle, de manière à permettre à tout client qui atteint sa cible sur**
4 **l'ensemble de l'année tarifaire d'être exempté du tarif de socialisation.**

6.3 Ramener le tarif du GSR à sa valeur économique réelle lorsque les attributs ont déjà été valorisés

5 Ce troisième levier repose sur une distinction fondamentale : la molécule de GSR et les
6 attributs environnementaux qui lui sont attachés constituent deux composantes de valeur
7 distinctes. Lorsqu'Énergir a déjà extrait et monétisé une partie substantielle de cette
8 valeur, notamment par la création et la vente d'UC, la molécule résiduelle ne peut plus
9 être vendue à un prix qui présuppose que cette valeur y est encore entièrement contenue.
10 Cette réalité économique devrait se refléter dans la tarification du GSR, afin de rendre le
11 produit plus accessible et de réduire les volumes invendus.

12 En séparant les attributs environnementaux de la molécule, cet ajustement présente un
13 double avantage. Elle rendrait le produit beaucoup plus accessible pour des clients
14 industriels aujourd'hui découragés par un prix déconnecté de la valeur résiduelle réelle.
15 Elle réduirait en même temps, à la source, le volume de GSR qui demeure invendu et doit
16 ensuite être socialisé.

17 Recommandation 8

18 **L'ACIG recommande à la Régie d'enjoindre Énergir à distinguer la valeur de la**
19 **molécule et celle des attributs déjà valorisés, et que le tarif du GSR résiduel soit**
20 **établi en conséquence, de façon à refléter la valeur économique réelle du produit**
21 **après extraction des UC.**

22 De plus amples explications en lien avec les attributs environnementaux et leurs
23 mécanismes de valorisation seront développés en détail à la section 7.

7. Demande d'Énergir relative à l'intégration des revenus tirés des unités de conformité

24 L'ACIG ne s'oppose pas, à la demande d'Énergir visant l'intégration au tarif GSR de la
25 valeur nette tirée de la vente des unités de conformité. Dans le cadre législatif désormais
26 applicable, cette approche présente un mérite réel. Le nouvel article 52.5 de la LRÉ

1 permet à la Régie, dans l'établissement des tarifs visés, de tenir compte des revenus
2 générés par la participation du Distributeur à un marché d'échange d'instruments
3 favorisant la réduction des émissions de gaz à effet de serre. C'est précisément sur ce
4 fondement qu'Énergir propose d'intégrer au tarif GSR le solde net du CFR, Revenus RCP
5 afin de réduire le coût du GSR supporté par la clientèle.

6 Sous cet angle, la proposition mérite d'être reçue favorablement. Énergir a déjà créé 113
7 970 UC au 30 septembre 2025, vendu 67 500 UC en 2025 et établi des relations
8 commerciales qui témoignent de l'existence d'un marché réel pour ces instruments. La
9 démarche poursuivie par le Distributeur consiste donc à faire bénéficier la clientèle d'une
10 valeur effectivement générée dans le cadre du *Règlement sur les combustibles propres*
11 (RCP), au lieu de la laisser entièrement à l'extérieur du traitement tarifaire du GSR. Sur
12 le plan de l'économie générale du régime, cette orientation est cohérente. Elle peut
13 contribuer à réduire le tarif GSR et, par extension, à atténuer une partie de la pression qui
14 s'exerce aujourd'hui sur la socialisation des volumes invendus.

15 L'ACIG estime toutefois qu'il faut aller un peu plus loin dans l'analyse. L'intégration des
16 revenus des UC dans le tarif GSR ne devrait pas être pensée comme la seule manière
17 possible d'utiliser cette valeur. La méthode proposée par Énergir repose, en pratique, sur
18 une logique uniforme. Les revenus nets tirés des UC sont agrégés, portés au compte
19 d'écart reporté, puis réintégrés au tarif GSR de manière globale, sans rattachement à un
20 volume précis de GSR consommé et sans distinction entre la valeur de la molécule, celle
21 des attributs environnementaux et celle des UC. Énergir l'a confirmé expressément dans
22 ses réponses à l'ACIG.

23 C'est précisément sur ce point que l'ACIG souhaite attirer l'attention de la Régie et du
24 Distributeur. Une approche uniforme peut se justifier lorsqu'il s'agit de redistribuer à
25 l'ensemble de la clientèle une valeur nette réalisée par le portefeuille global de GSR. Elle
26 ne doit toutefois pas faire disparaître une autre réalité, qui est celle des besoins propres
27 de certains clients industriels. Pour une partie de cette clientèle, notamment celle qui est
28 assujettie à des obligations ou à des stratégies de conformité où la valeur réglementaire
29 du GSR joue un rôle plus direct, l'enjeu n'est pas uniquement d'obtenir un GSR à un prix
30 moyen légèrement réduit. L'enjeu est de pouvoir accéder, lorsque cela est pertinent, à un
31 produit qui conserve pour eux une valeur de conformité réelle. Dans une telle situation, la
32 simple mutualisation de la valeur nette des UC dans le tarif général n'est pas
33 nécessairement l'option la plus efficiente.

34 Cette réserve rejoint une considération de principe plus large. Dans un monde idéal, la
35 valorisation des UC devrait être assumée le plus près possible des acteurs qui créent
36 effectivement la valeur et de ceux qui sont en mesure de l'utiliser utilement. Autrement
37 dit, il serait économiquement plus rationnel que les producteurs et leurs clients structurent
38 entre eux, lorsque le cadre contractuel et réglementaire le permet, la part de valeur liée

1 aux UC, plutôt que de laisser au Distributeur la charge d'acheter implicitement cette valeur
2 à plein prix avant d'en reverser ultérieurement une fraction par le tarif. Une telle
3 architecture aurait pour effet de réduire le coût d'acquisition du GSR pour le portefeuille
4 général, dans la mesure où Énergir n'achèterait alors le produit qu'à la valeur
5 correspondant à son caractère renouvelable, et non à la pleine valeur d'un instrument de
6 conformité que d'autres sont parfois mieux placés pour valoriser.

7 En définitive, l'ACIG appuie donc, sur le principe, la demande d'Énergir d'intégrer au tarif
8 GSR les revenus nets tirés de la vente des UC. Cette approche va dans la bonne
9 direction, puisqu'elle permet de réduire le coût du GSR et, par extension, le coût de la
10 socialisation. L'ACIG estime qu'Énergir doit également développer, pour les clients qui y
11 trouvent un intérêt réel, une offre de GSR compatible avec leurs besoins de conformité.
12 C'est à cette condition que l'intégration des revenus UC au tarif pourra réduire non
13 seulement le tarif moyen, mais aussi contribuer plus largement à améliorer l'écoulement
14 du GSR et la cohérence économique du régime.

15 En d'autres termes, l'ACIG estime qu'Énergir doit offrir aux clients qui en feraient la
16 demande la possibilité d'acquérir du GSR accompagné de l'ensemble de ses attributs
17 environnementaux, incluant le droit de créer des UC au titre de la RCP.

18

19 **Recommandation 9 :**

20 **L'ACIG appuie, sur le principe, la demande d'Énergir d'intégrer au tarif GSR les**
21 **revenus nets tirés de la vente des unités de conformité, au motif que cette approche**
22 **permet de réduire le coût du GSR et, par extension, le coût de la socialisation. Elle**
23 **recommande toutefois à la Régie d'accompagner toute approbation d'une attente**
24 **explicite à l'égard du Distributeur, à savoir qu'Énergir développe, en parallèle, une**
25 **offre de GSR adaptée aux besoins des clients intéressés, incluant, lorsque cela est**
26 **pertinent, la cession du droit de création des UC.**

7.1 L'importance des attributs environnementaux

27 Tel que mentionné dans les sections précédentes, le GSR ne peut être assimilé à une
28 simple commodité homogène. Il se distingue par des caractéristiques intrinsèques qui en
29 font un produit différencié, dont la valeur repose sur un ensemble de composantes
30 spécifiques : ses attributs environnementaux, d'une part, et sa capacité à générer des UC
31 en fonction de son intensité carbone (IC), d'autre part.

Nature des Attributs Environnementaux du GSR

1 Les attributs environnementaux associés au GSR se regroupent en quatre grandes
2 catégories : renouvelable, environnementale, réglementaire et de durabilité. Ils se
3 définissent comme suit :

- 4 • **Origine renouvelable (OR)** – Atteste que le gaz est produit à partir de matières
5 organiques, telles que les déchets enfouis en sites d'enfouissement, les effluents
6 agricoles ou les résidus alimentaires.
- 7 • **Émissions de gaz à effet de serre (GES)** – Correspond aux émissions de CO₂
8 biogénique libérées lors de la combustion du gaz.
- 9 • **Émissions de méthane (EM)** – Correspond à l'évitement des émissions de CH₄
10 associées à la décomposition des matières organiques.
- 11 • **Intensité carbone (IC)** – Représente les émissions nettes du gaz sur l'ensemble
12 de son cycle de vie, selon l'approche « du berceau à la tombe ».

13 Ces attributs peuvent être dissociés de la molécule physique de gaz — parfois désignée
14 comme « gaz conventionnel » ou « *brown gas* », au moyen d'instruments de marché tels
15 que des certificats ou des crédits carbone. Ils peuvent ainsi être commercialisés de façon
16 indépendante ou regroupés avec la molécule de gaz afin d'offrir une valeur
17 environnementale intégrée aux utilisateurs finaux. Cette flexibilité permet leur utilisation
18 dans différents marchés, tant réglementaires que volontaires, et contribue à transformer
19 un produit énergétique standardisé en un ensemble de vecteurs de valeur distincts.

20 Dans ce contexte, la molécule de gaz conventionnel, considérée isolément, ne possède
21 aucune valeur environnementale intrinsèque. En revanche, lorsqu'elle est associée à des
22 attributs renouvelables ou environnementaux, elle peut satisfaire des exigences
23 réglementaires ou répondre à des objectifs volontaires en matière de durabilité.

24 Les attributs du GSR sont reconnus dans le cadre de diverses réglementations et
25 programmes climatiques canadiens. Ils sont admissibles à la génération de crédits
26 volontaires et réglementaires, dont la valeur est reconnue par un éventail diversifié
27 d'acheteurs, comme l'illustre le tableau ci-dessous :

28

Tableau 8 : Liste des programmes de valorisation des crédits de carbone du GSR au Canada

Offre Possible Gaz + Attribut	Marché de crédit canadienne possible
Gaz conventionnel (« brown gas »)	Non-applicable
Gaz conventionnel avec attribut OR	Programmes de contenu en gaz renouvelable Participants volontaires ESG
Gaz conventionnel avec attributs GES	SPEDE du Québec (QCA) Norme de performance des émissions de l'Ontario (EPS)
Gaz conventionnel avec attributs EM	TIER de l'Alberta Système fédéral de tarification fondé sur le rendement (OBPS)
Gaz conventionnel avec attributs IC	Norme sur les carburants à faible teneur en carbone de la Colombie-Britannique (BC-LCFS) Règlement sur les combustibles propres (RCP)

- 1 Du point de vue de la valorisation, les attributs environnementaux ne présentent pas une
- 2 valeur uniforme. Celle-ci varie selon les mécanismes réglementaires applicables, le
- 3 niveau d'exigence des programmes et les dynamiques propres à chaque marché. Le
- 4 tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux attributs et des stratégies de
- 5 valorisation qui leur sont associées :

Tableau 9 : Synthèse des principaux attributs et des stratégies de valorisation

Type d'attribut	Programme	Caratéristiques	Stratégie de valorisation / Acheteur potentiel
IC: Attribut lié à l'intensité carbone	RCP	L'attribut de plus grande valeur monétaire	Offrir volume de gaz et l'attribut IC (< -100 egCO ₂ /MJ) aux participants RCP
GES: Attribut lié aux émissions de GES	SPEDE (QCA)	L'attribut de moindre valeur ; un marché plus stable	Offrir volume de gaz et l'attribut GES (> -100 egCO ₂ /MJ) aux participants SPEDE
ESG: Attribut lié aux ESG	Volontaire	L'attribut de valeur inférieure ; un marché sensible à la conjoncture économique	Offrir volume de gaz et l'attribut ESG aux clients commerciaux et industriels

7.1.1 L'importance de l'intensité carbone

- 6 Les IC proposés par Énergir ne tiennent pas compte explicitement des émissions évitées,
- 7 pourtant un facteur déterminant dans l'évaluation de l'intensité carbone dans une

1 perspective d'analyse du cycle de vie (ACV). Les émissions évitées se définissent comme
2 le différentiel d'émissions de GES entre le système étudié et le système de référence
3 actuel. Leur exclusion du calcul entraîne une distorsion significative des résultats.

4 En effet, leur prise en compte dans une ACV complète peut réduire l'intensité carbone du
5 GSR de 50 à 90 % par rapport à la valeur d'IC calculée par défaut. Cet écart n'est pas
6 négligeable : il influe directement sur le nombre d'unités de conformité générées et, par
7 conséquent, sur la valeur économique associée au GSR. L'IC ne constitue donc pas un
8 simple paramètre technique, c'est un **déterminant central de la valeur marchande du**
9 **GSR.**

7.1.2 Limites de l'approche d'Énergir fondée sur l'IC par défaut

10 L'ACIG est d'avis que l'approche retenue par Énergir pour la valorisation des unités de
11 conformité, reposant sur des valeurs d'IC par défaut de 18 ou 35 g eCO₂/MJ, telles que
12 présentées dans la preuve et bien que conforme aux exigences du Règlement⁴⁶, constitue
13 une méthode d'évaluation relativement simplifiée.

14 En appliquant une valeur d'IC uniforme par défaut, cette approche ne permet aucune
15 différenciation entre les volumes de GSR en fonction de leurs caractéristiques
16 environnementales réelles. Bien qu'elle satisfasse aux exigences réglementaires
17 minimales, elle est susceptible de **sous-estimer la valeur réelle du GSR** et de ses
18 attributs environnementaux.

19 À titre de comparaison, le rapport de marché d'Environnement et Changement climatique
20 Canada (ECCC) de juin 2024⁴⁷ indique que la **médiane d'IC approuvée** pour le GNR
21 canadien à travers 17 approbations de sites spécifiques est de **31,0 gCO₂e/MJ**⁶, soit une
22 valeur déjà inférieure aux IC par défaut utilisées par Énergir pour plusieurs sites. Or, cette
23 médiane ne reflète que les premières approbations et ne tient pas compte du potentiel
24 d'IC négative des sources agricoles et de déchets urbains, dont les ACV complètes n'ont
25 pas encore été soumises.

Estimation d'une plage représentative d'intensité carbone

26 En l'absence de tout détail spécifique d'un site de production de GSR, autre que le nom
27 de l'installation de production fourni par Énergir, il est tout de même possible de
28 déterminer une plage possible d'intensité carbone hypothétique de GSR produit dans
29 chacune des installations.

⁴⁶ Règlement sur les combustibles propres (DORS/2022-140), art. 75(1)(b).

⁴⁷ Clean Fuel Regulations Quarterly Compliance Credit Market Report Q1 2025, page 3.

- 1 Les hypothèses de travail s'appuient sur les données et paramètres génériques
 2 disponibles dans la documentation et le modèle ACV d'Environnement et changement
 3 climatique Canada et les détails des calculs se trouve dans l'annexe.
- 4 Le Tableau 10 ci-dessous illustre cette analyse comparative et met en évidence des
 5 écarts significatifs entre les valeurs d'IC par défaut utilisées par Énergir et les valeurs d'IC
 6 estimées par l'ACIG.

7 *Tableau 10 : Estimation* de l'ACIG basée sur des hypothèses de travail*

Sites de Production de GSR ¹	Pays	Type	IC Energir (g eCO2/MJ)	IC - Estimé ACIG ² (g eCO2/MJ)
Centre de traitement de la biomasse de la Montérégie inc. (CTBM)	CA	Matieres organiques	35	-30 à -150
Coop Agri-Énergie Warwick	CA	Agricole	35	-150 à -300
Usine de biométhanisation de la ville de Saint-Hyacinthe	CA	Matieres organiques	18	-30 à -150
Woodward Water Treatment Plant (Hamilton)	CA	Boues d'épuration	18	-50 à +10
ADM Agri-Industries Company	CA	Agricole	35	-150 à -300
WBC-1 (Saint-Étienne-des-Grès)	CA	Lieu d'enfouissement	18	-20 à +30
WBC-3 (Chicoutimi)	CA	Lieu d'enfouissement	18	-20 à +30
WBC-2 (Brome/Cowansville)	CA	Lieu d'enfouissement	18	-20 à +30
Centre de biométhanisation de la matière organique (CBMO) - Québec	CA	Matieres organiques	18	-30 à -150
Commonwealth RNG Facility	EU	Lieu d'enfouissement	35	-20 à +30
Aria Energy East, LLC - Bethlehem	EU	Lieu d'enfouissement	35	-20 à +30

*Source : 1. Tableau 1, R-4320-2025-B-0017

2. Voir annexe pour les détails des hypothèses et calculs pour les estimés IC préparés par l'ACIG

- 8 L'intervalle hypothétique d'intensité carbone de GSR présente des performances
 9 environnementales différenciées, ce qui constitue un levier stratégique pour optimiser la
 10 valorisation des unités de conformité et des attributs associés. Plus la valeur de l'IC est
 11 faible, plus le nombre d'UC pouvant être générées et monétisées augmente.

Comportement observé des producteurs sur le marché canadien du RCP

- 12 Le comportement observé par l'ACIG des producteurs actifs sur le marché canadien du
 13 RCP confirme l'importance économique d'une IC représentative. Ces derniers disposent
 14 d'un incitatif économique clair à faire reconnaître une intensité carbone reflétant la

1 performance réelle de leurs opérations, notamment par l'utilisation du modèle *openLCA*
 2 d'ECCC.

3 Dès qu'un minimum de trois mois de données d'exploitation représentatives sont
 4 disponibles selon la réglementation de RCP⁴⁸, les producteurs peuvent généralement
 5 commencer les démarches nécessaires pour obtenir une intensité carbone temporaire.
 6 La réglementation les oblige par ailleurs à obtenir une IC finale approuvée dans un délai
 7 de 30 mois suivant l'enregistrement de l'installation⁴⁹.

8 En somme, l'intensité carbone réelle constitue un **levier central de valorisation du GSR**
 9 et un déterminant clé de la génération d'unités de conformité. Une prise en compte plus
 10 rigoureuse des IC représentatives permettrait de mieux refléter la qualité
 11 environnementale du GSR, d'en améliorer la valorisation et de soutenir une stratégie
 12 commerciale plus souple et plus efficace.

13 Le Tableau 11 présente une approche structurée élaborée par l'ACIG pour le classement
 14 des volumes de GSR fondée sur l'IC, en établissant le lien entre les filières de production,
 15 les stratégies de regroupement des attributs et les acheteurs cibles :

Tableau 11 : Classement des volumes de GSR en fonction des catégories de IC

Catégorie IC	Plage IC ⁵⁰ (g eCO ₂ /M _J)	Source typique de GSR	Offre	Acheteur potentiel
1 Intensité ultra faible	0 à -150	Agricole; lagunes de fumier; Déchets organiques	GSR + attribut IC (avec option d'attribut GES)	Parties obligés RCP au Qc Ex: raffineur de carburant fossile; Producteur et importateur de carburant et biocarburant
2 Intensité moyenne	0 à +40	Boues d'épuration	GSR + attribut GES (vendre l'attribut GES et monétiser l'attribut UC séparément)	Parties obligés SPEDE Ex: grands industriels du Qc
3 Intensité haute	+40 à +80	Biogaz de lieu d'enfouissement	GSR + attribut OR (vendre l'attribut OR et monétiser l'attribut UC séparément)	Parties volontaires ESG au Quebec
N/A			UC - crédit seulement	Parties obligés RCP au Canada; Revendeurs / Traders de crédit RCP

⁴⁸ ECCC, Manuel d'utilisation du modèle d'analyse du cycle de vie des combustibles, juin 2024

⁴⁹ Idem.

⁵⁰ ECCC, Manuel d'utilisation du modèle d'analyse du cycle de vie des combustibles, juin 2024.

7.3 Modèle d'optimisation de la valorisation

1 Dans le cadre de la présente analyse, l'ACIG a développé et utilisé un modèle
2 d'optimisation visant à démontrer la possibilité de mieux optimiser la valeur totale du
3 portefeuille de GSR, en tenant compte simultanément des volumes livrés, des unités de
4 conformité générées et des attributs environnementaux associés — notamment l'intensité
5 carbone (IC) et les émissions de gaz à effet de serre (GES). Ce modèle repose sur la
6 segmentation du GSR en cinq canaux de valorisation distincts :

7 **Segment 1** – Vente de GSR avec l'attribut IC aux clients assujettis au Règlement sur
8 les combustibles propres (RCP)

9
10 **Segment 2** – Vente de GSR avec l'attribut GES aux parties assujetties au Système
11 de plafonnement et d'échange de droits d'émission (SPEDE)

12
13 **Segment 3** – Vente de GSR avec des attributs ESG sur le marché volontaire

14
15 **Segment 4** – Vente de GSR sous forme de « *brown gas* », sans attribut
16 environnemental

17
18 **Segment 5** – Vente d'unités de conformité seulement, sans transfert de la molécule
19 de gaz

Description des segments de valorisation

20 **Segment 1 — GSR + IC pour les grands clients industriels (RCP)**

21 Ce segment est particulièrement stratégique : il permet aux grands clients industriels de
22 générer directement leurs propres crédits de conformité pour satisfaire leurs obligations
23 au titre du RCP, en utilisant des volumes de GSR à faible IC. Cette approche a
24 également pour effet de retirer ces crédits du marché secondaire, ce qui contribue à en
25 sécuriser la valeur.

26 Pour inciter les acheteurs à acquérir l'offre combinée (GSR + attribut IC), le prix de
27 l'attribut doit être fixé à un niveau égal ou inférieur à la valeur de marché des crédits
28 équivalents.

29 **Segment 2 — GSR + GES pour les participants au SPEDE**

1 Les parties obligées au SPEDE peuvent être incitées à acquérir du GSR afin de réduire
2 leurs émissions de GES déclarées et, par conséquent, de diminuer leurs obligations de
3 conformité au titre du SPEDE.

4 Cette option de commercialisation favorise l'écoulement d'une large portion du
5 portefeuille de GSR, ce qui atténue le risque de surabondance de volumes. Elle offre
6 également un levier supplémentaire en permettant de conserver l'attribut IC pour la
7 génération d'UC distinctes.

8 Comme pour le segment 1, l'attribut GES doit être proposé à un prix égal ou inférieur à
9 la valeur de marché des crédits équivalents. De manière générale, toute prime versée
10 pour l'acquisition d'un attribut environnemental, qu'il s'agisse du GES ou de l'IC, au-delà
11 du coût du gaz conventionnel ou *brown gas*, ne doit jamais excéder la valeur du crédit
12 équivalent sur le marché, afin de garantir une valorisation optimale.

13 **Segment 3 — GSR avec attributs ESG/volontaires**

14 La valeur de ces attributs est fortement tributaire de la demande, des objectifs
15 corporatifs en matière de développement durable et des facteurs économiques
16 concurrentiels. Ils peuvent être proposés aux clients industriels et commerciaux
17 souhaitant atteindre des cibles internes de réduction de leur intensité carbone ou de
18 durabilité. Cette flexibilité permet de capter des revenus additionnels sur le marché
19 volontaire et d'offrir une option de différenciation à certains clients.

20 **Segment 4 — Gaz conventionnel sans attribut (« brown gas »)**

21 On peut commercialiser le gaz conventionnel, dépourvu de tout attribut
22 environnemental, auprès des clients qui ne recherchent pas de valeur verte
23 additionnelle et souhaitent uniquement sécuriser leur approvisionnement en gaz
24 naturel.

25 **Segment 5 — Attribut IC seul, sans molécule de gaz**

26 On peut également vendre l'attribut IC de manière indépendante, sans transfert de la
27 molécule de gaz brun pour générer des UC destinées aux parties obligées ou aux
28 marchés de crédits canadienne.

7.4 Exemple concret de valorisation des UC en séparant les attributs

29 La présente section illustre un scénario de valorisation du GSR intégrant la segmentation
30 décrite précédemment. Les données utilisées sont présentées à titre indicatif.

- 1 Le Tableau 12 expose les hypothèses de base retenues, soit un volume total injecté de
- 2 2 000 Mm³, réparti par niveau d'IC et par segment de marché :

Tableau 12 : Hypothèse de base du scénario

Part (%)	Volume (Mm ³)	Intensité carbone estimée	Description
100%	2000	-11	Volume totale de GSR
15%	260	-155	Segment 1 : Volume de GSR avec attribut de bas IC
87%	1740	10	Segment 2 : Volume de GSR avec haut IC vendu avec l'attribut GES (attribut IC séparé et retenu)
	1740	10	Segment 5 : Attribut IC retenu des volume GSR de Segment 2
		222.8	Différence IC : base IC référence de gaz naturel (67.8 g eCO ₂ /MJ) ⁵¹ vs IC Segment 1 est calculé : {67.8 - -155} = 222.8
		77.8	Différence IC : base IC référence de gaz naturel (67.8 g eCO ₂ /MJ) vs IC du segment 5 est calculé : {67.8 - -10} = 77.8

- 3 Le Tableau 13 présente des hypothèses de coûts, basés sur de l'information déposée en
- 4 preuve dans le cadre du dossier courant et des prix publics de marché dans le cas du
- 5 SPEDE.

Tableau 13 : Hypothèses de valeurs sur les marchés des crédits et du coût du GSR

Type de commodité	Prix (\$/tonne)	Description
-------------------	-----------------	-------------

⁵¹ RCP, Cédule 1, item 2

UC (pour RCP)	\$ 275	Le prix de 275 \$/t est cohérent avec la trajectoire observée des prix des crédits RCP : moyenne de 157 \$/t en 2024, ~217 \$/t à la mi-2025, avec des prix au comptant atteignant ~370 \$ en fin d'année 2025*
QCA (pour SPEDE)	\$ 40	Le prix de 40 \$/t reflète le prix observés ces derniers mois en 2026 sur le marché conjoint QC-Californie et se situe dans la fourchette des résultats d'enchères publiés
GSR	\$ 24	Hypothèse du prix de l'achat de GSR pour la modélisation

*Source : Pièce B-0017, page 9

- 1 Le Tableau 14 présente une analyse de la vente de GSR en optimisant la segmentation
- 2 des attributs environnementaux. Les hypothèses de calculs sont présentées pour chaque
- 3 valeur ou proviennent des tableaux d'hypothèses précédents.

Tableau 14 : Analyse de vente de GSR en optimisant la segmentation des attributs environnementaux

Segment de revenus GSR	Revenus (M\$)	Réf.	Calcul
Revenus totaux	\$ 1 788		Total = A + B + C
Segment 1 – Attributs IC	\$ 605	A	A = {2} * {3}
Volume (Mm ³)	260	1	Voir hypothèses
UC créées (t)*	2 201 264	2	{2} = [{1}*10 ⁶ *0.038 ⁵²]*[222.8]*0.001
Prix de marché des crédits (\$/t)	275	3	Voir hypothèses
Prix de la prime d'attribut (\$/GJ)	61,27	4	{4} = A / [{1} * 10 ⁶ * 0.038]
Contribution au coût d'achat GSR (\$/GJ)	7,97	A1	A1 = A / [2000 * 10⁶ * 0.038]
Segment 2 – Attributs GES	\$ 132	B	B = {6} * {7}
Volume (Mm ³)	1 740	5	Voir hypothèses

⁵² Densité énergétique volumique (PCS) à condition standard, 15 C et 101,325 kPa selon ISO 6979: Gaz Naturel

Segment de revenus GSR	Revenus (M\$)	Réf.	Calcul
QCA créées (t)	3 299 388	6	$\{6\} = [\{5\} * 10^6 * 0.038] * [0.0499^{53}]$ t eCO ₂ /GJ (PCS)]
Prix de marché des crédits (\$/t)	40	7	Voir hypothèses
Prix de la prime d'attribut (\$/GJ)	2,00	8	$\{8\} = B / [\{5\} * 10^6 * 0.038]$
Contribution au coût d'achat GSR (\$/GJ)	1,74	B1	$B1 = B / [2000 * 10^6 * 0.038]$
Segment 5 – Attribut UC	\$ 1 051	C	$C = \{9\} * \{10\}$
UC créées (t)	3 821 736	9	$\{9\} = [\{5\} * 10^6 * 0.038] * [77.8] * 0.001$
Prix de marché des crédits (\$/t)	275	10	Voir hypothèses
Contribution au coût d'achat GSR (\$/GJ)	13,83	C1	$C1 = C / [2000 * 10^6 * 0.038]$
Total : Valeur totale sur le GSR (\$/GJ)	23,53	D1	$D1 = A1 + B1 + C1$

- 1 Cette modélisation présentée au Tableau 14 met en évidence que les différentes sources
- 2 de valeur associées au GSR peuvent être structurées afin de mieux optimiser les revenus
- 3 totaux issus de la monétisation des attributs environnementaux.
- 4 Le Tableau 15 présente une analyse additionnelle basée sur ces résultats. En faisant
- 5 varier le prix de l'UC, on observe un effet amplificateur direct sur la valeur unitaire du GSR
- 6 exprimée en \$/GJ. À titre illustratif, lorsque le prix de l'UC atteint 425 \$/t, la valeur
- 7 combinée peut s'élever jusqu'à 35 \$/GJ. Cela reflète une forte élasticité des revenus aux
- 8 signaux de prix du carbone, ce qui renforce l'importance d'une stratégie proactive de
- 9 commercialisation des crédits.

⁵³ Facteur d'émission de gaz naturel (PCS) à condition standard, 15 C et 101,325 kPa

Tableau 15 : Scénario de prix

Prix UC (\$/t)	275 \$	325 \$	375 \$	425 \$
Segment 1	7,97	9,41	10,86	12,31
Segment 2	1,74	1,74	1,74	1,74
Segment 5	13,83	16,34	18,86	21,37
TOTAL (\$/GJ) sur le volume de GSR	23,53	27,49	31,46	35,42

En résumé, cette modélisation ne se limite pas à une évaluation statique des revenus, mais met en évidence une logique d'optimisation dynamique est possible où :

- la structuration contractuelle,
- le positionnement réglementaire,
- et le « timing » de monétisation des UC

deviennent des facteurs clés de création de valeur dans la filière du GSR.

Conclusion sur le modèle proposé

- 1 Le modèle d'optimisation élaboré par l'ACIG démontre que la combinaison stratégique
- 2 des différents canaux de commercialisation, la priorisation des clients industriels et la
- 3 gestion prudente des crédits indépendants constituent des leviers essentiels pour mieux
- 4 optimiser la valeur économique du GSR, tout en assurant une allocation efficace des
- 5 attributs environnementaux et le respect des cadres réglementaires en vigueur.
- 6 En définitive, dans les conditions de marché actuelles, une structuration et une mise en
- 7 œuvre adéquates des mécanismes de valorisation du GSR permettraient à la
- 8 réglementation québécoise sur le gaz renouvelable de passer d'un fardeau financier à un
- 9 modèle d'intégration à coût net nul.
- 10 **L'ACIG réitère, à l'instar de la recommandation 8, que les attributs**
- 11 **environnementaux soient dissociés du gaz brun, afin qu'Énergir puisse mieux**
- 12 **valoriser les unités de conformité et réduire les coûts de socialisation.**

8. Conclusions

1 L'ACIG présentes les principales recommandations présentées dans son mémoire :

2 **Recommandation 1 : L'ACIG recommande à la Régie de prendre acte que la**
3 **proposition d'Énergir traite des effets de la socialisation, et non de ses causes.**
4 **Avant d'autoriser une nouvelle méthode de calcul susceptible de s'inscrire**
5 **durablement dans le régime tarifaire, l'ACIG recommande que la Régie exige**
6 **d'Énergir qu'elle documente les mesures concrètes envisagées pour mieux aligner**
7 **les volumes de GSR contractés sur la demande réelle et qu'elle rende compte, de**
8 **manière transparente, de sa part de responsabilité dans la croissance de**
9 **l'inventaire d'invendus.**

10 **Recommandation 2 : L'ACIG recommande à la Régie de refuser la méthode**
11 **proposée par Énergir. La méthode soumise génère, sur les premières années, un**
12 **choc tarifaire déraisonnable et disproportionné pour la clientèle, particulièrement**
13 **pour les grands consommateurs industriels. Ce choc constitue en lui-même un**
14 **motif suffisant de refus. Une méthode tarifaire qui impose une telle rupture de prix**
15 **sans régler le problème de fond ne peut être considérée comme juste et**
16 **raisonnable.**

17 **Recommandation 3 : Dans la mesure où la Régie décidait d'accepter la méthode**
18 **prévisionnelle proposée par Énergir, l'ACIG recommande subsidiairement à la**
19 **Régie d'étendre la période d'amortissement du solde historique à six ans.**

20 **Recommandation 4 : Dans l'hypothèse où la Régie décidait d'accepter la méthode**
21 **prévisionnelle proposée par Énergir, l'ACIG demande à la Régie d'ordonner que le**
22 **solde cumulé non recouvré, majoré du rendement hors base (242 524 k\$), soit**
23 **inscrit dans un compte de frais reportés temporaire ne portant aucun rendement et**
24 **n'engendrant aucun impôt sur la base de tarification, et ce, pour les motifs qui**
25 **précèdent.**

26 **Recommandation 5 : Dans ce contexte, l'ACIG demande à la Régie d'ordonner**
27 **qu'une partie des revenus nets tirés des UC déjà réalisés soit affectée à la réduction**
28 **du solde cumulé non recouvré avant que celui-ci ne soit intégré à un cavalier**
29 **tarifaire. Une telle affectation devrait être établie à partir des ventes nettes d'UC**
30 **effectivement conclues au moment de la cause tarifaire 2026-2027, dans le respect**
31 **du principe de causalité reconnu par la Régie et dans un souci élémentaire de**
32 **cohérence entre les coûts et les revenus issus d'une même réalité économique.**

33 **Recommandation 6 : L'ACIG recommande à la Régie d'enjoindre Énergir à déposer,**
34 **dans le cadre du présent dossier ou à très brève échéance, une proposition de**

1 **tarification différenciée du GSR fondée sur l'intensité carbone et adaptée aux**
2 **catégories de consommateurs que permet désormais l'article 52.5 de la LRÉ.**

3 **Recommandation 7 : L'ACIG recommande à la Régie de corriger cette iniquité et**
4 **d'exiger d'Énergir que l'évaluation de l'assujettissement aux frais de socialisation**
5 **soit effectuée sur une base annuelle, de manière à permettre à tout client qui atteint**
6 **sa cible sur l'ensemble de l'année tarifaire d'être exempté du tarif de socialisation.**

7 **Recommandation 8 : L'ACIG recommande à la Régie d'enjoindre Énergir à**
8 **distinguer la valeur de la molécule et celle des attributs déjà valorisés, et que le**
9 **tarif du GSR résiduel soit établi en conséquence, de façon à refléter la valeur**
10 **économique réelle du produit après extraction des UC.**

11 **Recommandation 9 : L'ACIG appuie, sur le principe, la demande d'Énergir**
12 **d'intégrer au tarif GSR les revenus nets tirés de la vente des unités de conformité,**
13 **au motif que cette approche permet de réduire le coût du GSR et, par extension, le**
14 **coût de la socialisation. Elle recommande toutefois à la Régie d'accompagner toute**
15 **approbation d'une attente explicite à l'égard du Distributeur, à savoir qu'Énergir**
16 **développe, en parallèle, une offre de GSR adaptée aux besoins des clients**
17 **intéressés, incluant, lorsque cela est pertinent, la cession du droit de création des**
18 **UC.**

19 En conclusion, l'ACIG invite respectueusement la Régie à ne pas perdre de vue l'enjeu
20 central. Le véritable objectif ne devrait pas être de perfectionner indéfiniment un
21 mécanisme de socialisation appelé à croître, mais bien de corriger les paramètres qui
22 rendent cette socialisation nécessaire et de prévenir les effets délétères qu'elle produit
23 sur l'industrie, sur l'investissement et sur la cohérence climatique du cadre.

24 La réponse réglementaire appropriée doit donc viser, en priorité, la réduction du coût à la
25 source, l'évitement des charges financières inutiles, le rétablissement d'une appréciation
26 annuelle plus cohérente et l'ouverture de solutions qui rendent enfin possible, pour la
27 clientèle industrielle, un accès utile, crédible et économiquement rationnel au GSR et à
28 ses attributs environnementaux. C'est à cette condition qu'il serait possible selon nous de
29 concilier, de manière équilibrée, les impératifs de transition énergétique, de compétitivité
30 industrielle et d'efficacité économique.

9. ANNEXE

- 1 Notes méthodologiques : Les plages d'intensités carbonées estimées par l'ACIG sont
 2 fondées sur les sources d'information utilisées des travaux du groupe Environnement et
 3 Changement climatique Canada, notamment les méthodologies dans le modèle d'analyse
 4 du cycle de vie des combustibles (*openLCA*), ainsi que le rapport de méthodologie du
 5 modèle ACV des combustibles (2024).
 6
 7 Ensemble, ces documents constituent la base méthodologique de référence pour
 8 l'évaluation du cycle de vie des carburants au Canada. Ils définissent de manière
 9 structurée :
- 10 • les limites du système standard incluant les processus unitaires (la digestion
 11 anaérobie, l'épuration, le transport et la combustion),
 - 12 • les paramètres par défaut tels que les consommations énergétiques, les taux
 13 de fuites de méthane et les rendements des processus,
 - 14 • le traitement des intrants résiduels
 - 15 • et la méthodologie de quantification des émissions évitées, selon les différents
 16 types de déchets. Ceci constitue un élément déterminant dans le calcul de
 17 l'intensité carbone des filières de gaz naturel renouvelable.

Facilité de production	Lieu d'enfouissement	Agricole	Matières organiques	Boues d'épuration
Étape de Cycle de Vie				
Transport de déchets	1 à 5	1 à 5	1 à 5	1 à 5
Production ¹	5 à 25	10 à 35	15 à 40	8 à 25
Transport/Combustion GSR	1 à 4	1 à 4	1 à 4	1 à 4
Émissions CH ₄ évitées ²	-20 à -80	-150 à -350	-50 à -150	-20 à -100
IC TOTALE (g eCO₂/MJ)	-20 à + 30	-150 à -300	-30 à -150	-50 à +10

1. La production inclue la digestion anaérobie, la purification du gaz et les fuites de méthane

2. Basé sur un scénario de référence