

CANADA

**PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL**

N° : R-4320-2025, Sujets 2 et 3

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

**Énergir - Demande portant sur diverses mesures
en lien avec le GSR**

ÉNERGIR, S.E.C.

Demanderesse

et

**ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ**

Intervenante

et

AUTRES INTERVENANTS

**PLAN D'ARGUMENTATION DE L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ
(l' « ACIG »)**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
1. LA PROBLÉMATIQUE DES FRAIS DE SOCIALISATION.....	3
1.1 La demande volontaire insuffisante à l'origine des frais de socialisation	3
1.2 La nécessité de trouver une solution aux frais de socialisation	7
2. LA MODIFICATION PROPOSÉE À LA MÉTHODE D'ÉTABLISSEMENT DU TARIF POUR LES FRAIS DE SOCIALISATION	10
2.1 Les justifications au changement de méthodologie.....	10
2.2 La bonification proposée engendre de lourdes répercussions pour les membres de l'ACIG.....	12
2.3 Les propositions subsidiaires de l'ACIG	16
2.3.1 L'amortissement sur 6 ans	16
2.3.2 Le CFR sans rendement ni impôts	17
2.4 Affectation des revenus tirés des unités de conformité.....	19
3. LES SOLUTIONS PROPOSÉES PAR L'ACIG POUR LIMITER LES FRAIS DE SOCIALISATION.....	19
3.1 Le développement d'une tarification différenciée selon l'intensité carbone (« IC »).....	19
3.2 Aligner l'assujettissement aux tarifs de socialisation sur une base annuelle.....	21
3.3 Ramener le tarif du GSR à sa valeur résiduelle après extraction des UC	21
LA VALORISATION DES UNITÉS DE CONFORMITÉ DANS LES ACTIVITÉS RÉGLEMENTÉES .	22
CONCLUSION.....	22

INTRODUCTION

1. Lors du dernier dossier tarifaire R-4287-2024, Énergir a annoncé, à plusieurs reprises, qu'elle était à revoir sa stratégie tarifaire pour mettre en place des mesures visant à accroître les ventes volontaires de GSR et à réduire les frais de socialisation assumés par l'ensemble de sa clientèle.
2. En novembre dernier, Énergir déposait auprès de la Régie dans le présent dossier une demande portant sur diverses mesures en lien avec le GSR.
3. Essentiellement, Énergir ne soumet que les deux propositions suivantes :
 1. La modification à la méthode d'établissement du tarif pour les frais de socialisation (sujet 2); et
 2. La valorisation des unités de conformité (« **UC** ») dans les activités réglementées (sujet 3).
4. Le présent dossier ne porte donc aucunement sur la présentation d'une stratégie tarifaire ciblée visant à accroître les ventes volontaires de GSR en vue de réduire les frais de socialisation.
5. Il n'y a pas non plus de mesures concrètes proposées par Énergir en vue de réduire de façon tangible et dans un avenir rapproché les frais de socialisation.
6. En fait, bien que la proposition de valorisation des UC (sujet 3) pourrait permettre de réduire le tarif de GSR, la preuve ne permet pas de démontrer que cela réglerait l'enjeu du manque de demande volontaire et par le fait même celui des frais de socialisation qui ne cessent d'augmenter.
7. Quant à la proposition du changement de méthode d'établissement du tarif pour les frais de socialisation (sujet 2), il ne s'agit pas d'une proposition qui s'attaque au problème à la source des frais de socialisation.
8. Bien qu'il puisse alléger la composante des charges financières (objectif louable à la base), cette proposition cause, dans son application au premier octobre 2026, vraiment beaucoup plus de mal que de bien.
9. En effet, les conséquences financières sont jugées insoutenables pour les membres de l'ACIG.
10. Nous traiterons ci-après des deux mesures proposées par Énergir, mais il est important tout d'abord, de rappeler la problématique en lien avec les frais de socialisation pour les membres de l'ACIG.

1. LA PROBLÉMATIQUE DES FRAIS DE SOCIALISATION

1.1 La demande volontaire insuffisante à l'origine des frais de socialisation

11. L'ACIG avait de grandes attentes quant aux mesures qu'allait proposer Énergir dans le cadre de ce dossier afin de réduire les frais de socialisation en soi, c'est-à-dire le fait qu'Énergir charge de tel frais à ses clients, et pas seulement une mécanique permettant de limiter une partie ou une composante de ces coûts.
12. Essentiellement, nous nous attendions à prendre connaissance d'une véritable stratégie tarifaire pour réduire l'impact de ces frais sur l'ensemble de la clientèle incluant la clientèle industrielle.

13. L'ACIG souligne depuis un certain temps maintenant l'enjeu réel de l'absence de la demande volontaire, des frais de socialisation liés aux unités de GSR invendues et les impacts pour ses membres.
14. Tant dans le dossier R-4008-2017 que dans le dossier tarifaire R-4287-2024 (ainsi que lors du sujet 1 du présent dossier), l'ACIG a fait et continue de faire valoir l'enjeu de l'absence de demande volontaire pour le GSR et les coûts et risques liés à cette situation dont la récupération du surcoût des unités de GSR invendues par le biais des frais de socialisation qui ne cessent d'augmenter.
15. Cela apparaît notamment de la décision [D-2021-158](#) du dossier R-4008-2017 où la Régie reprenait comme suit la position de l'ACIG :

➤ [D-2021-158](#), par. 629 :

« [629] Comme mentionné à la section 10 de la présente décision sur la demande de la clientèle, l'ACIG argumente que la socialisation devrait être un outil de dernier recours et qu'avant de la mettre en œuvre, il faudrait s'assurer que tous les mécanismes de minimisation d'impact proposés soient considérés et appliqués. Selon l'intervenante, l'impact de la socialisation sur les consommateurs industriels pourrait être significatif d'un point de vue financier. L'approche de la socialisation comporte également des enjeux d'équité. »

(Nos soulignés)

16. Dans le cadre de sa preuve au présent dossier, l'ACIG réitère l'enjeu relatif aux frais de socialisation et l'importance de reconsidérer à la base la problématique relative à l'absence de demande volontaire pour l'achat de GSR :

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 3., l. 6 à 11 :

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

(Nos soulignés)

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 6, l. 1 à 9 :

« Le présent dossier s'inscrit dans la continuité d'un processus engagé lors de la dernière cause tarifaire d'Énergir (dossier R-4287-2024). Dans ce contexte, la Régie avait pris acte des préoccupations croissantes de l'ensemble des intervenants quant à la trajectoire des frais de socialisation du GSR. Elle avait notamment demandé à Énergir de quantifier les impacts tarifaires globaux et cumulatifs des mesures envisagées pour la cause tarifaire 2026-2027. Énergir avait également annoncé, dans ce même dossier, qu'elle travaillait sur

des mesures visant à accroître les ventes volontaires de GSR, incluant une stratégie de tarification ciblée à l'intention des grands clients, dont les clients industriels, et qu'une proposition à cet effet était prévue pour l'automne 2025. »

17. Le lien entre les efforts de commercialisation et la réduction des frais de socialisation a été reconnu par Énergir dans le cadre de la phase 2 du dossier tarifaire R-4287-2024.
18. Comme nous allons y faire référence plus amplement ci-après, Énergir avait annoncé à plusieurs reprises qu'elle était en réflexion sur différents éléments de sa stratégie tarifaire et qu'elle allait soumettre différentes propositions pour l'automne 2025 incluant notamment la proposition d'une stratégie de vente de GSR à un prix différent du coût d'achat afin de stimuler les ventes volontaires de GSR et ainsi réduire le surcoût des unités invendues de GSR à socialiser à l'ensemble de la clientèle.

➤ [D-2025-105](#), par. 263 :

« [263] Par ailleurs, Énergir indique qu'elle est en réflexion sur divers éléments de sa stratégie tarifaire pour la vente du GSR. À cet effet, elle entend déposer une proposition à la Régie, à l'automne 2025, afin notamment d'intégrer dans le tarif du GSR la valeur générée par la vente des unités de conformité. Cette dernière aurait un effet à la baisse sur le tarif du GSR et, conséquemment, sur le surcoût du GSR. Parallèlement, elle prévoit de soumettre une stratégie de vente de GSR à un prix différent du coût d'achat afin de stimuler les ventes volontaires de GSR et ainsi réduire le surcoût des unités invendues de GSR à socialiser à l'ensemble de la clientèle. »

(Nos soulignés)

➤ [D-2026-011](#), par. 190 :

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

(Nos soulignés)

19. Ces extraits démontrent sans aucun doute l'interrelation entre les mesures visant à accroître les ventes volontaires de GSR et à réduire les frais de socialisation, propositions qui font défaut du côté d'Énergir dans le cadre du présent dossier.
20. Énergir reconnaît néanmoins la problématique de l'absence de demande volontaire pour le GSR et la hausse constante des frais de socialisation.

➤ [B-0084](#), p. 4, l. 5 à 10 :

« Dans ce contexte, Énergir s'efforce de promouvoir l'achat volontaire de GSR auprès de sa clientèle. Cependant, malgré une certaine adhésion au GSR et à la biénergie électricité-GSR, la

demande volontaire demeure insuffisante pour atteindre le seuil réglementaire actuellement en vigueur. Cette situation, combinée à une augmentation anticipée des volumes invendus, principalement attribuable à la hausse progressive du seuil réglementaire et à la stagnation de la demande volontaire, entraîne la socialisation de quantités importantes de GSR invendues. »

(Nos soulignés)

➤ [B-0084](#), p. 6, l. 13 à 17 :

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

(Nos soulignés)

➤ Notes sténographiques, A-0063, Panel 1 d'Énergir p. 15, l. 13 à p.16, l.12 :

« Q. [10] (...) Parlons maintenant de la question des frais de socialisation. Je comprends qu'Énergir reconnaît qu'il y a une hausse constante des coûts de socialisation depuis leur entrée en vigueur?

M. YANICK MORIN :

R. Oui.

Q. [11] Et que la demande volontaire n'est pas au rendez-vous?

M. SIMON COUTU-MANTHA :

R. Si ce que vous voulez dire, c'est si c'est la

demande qui n'est pas à la hauteur du règlement, effectivement, la demande volontaire est plus basse que la cible réglementaire.

Q. [12] J'imagine que vous avez pris connaissance de la preuve de l'ACIG et le fait que l'on considère que les frais de socialisation constituent un enjeu majeur pour la clientèle industrielle que l'on représente?

R. Effectivement, on a bien pris connaissance de votre mémoire, puis on est conscient de l'impact que le fait que la demande volontaire n'est pas au niveau réglementaire a sur la clientèle des membres de l'ACIG. Tout comme l'impact pour l'ensemble de la clientèle, d'ailleurs. »

21. Pour l'ACIG, il y a donc lieu d'avoir un véritable débat sur la stratégie tarifaire d'Énergir en matière de commercialisation du GSR pour trouver des solutions au manque chronique de demande

volontaire en GSR en comparaison avec les approvisionnements et les seuils réglementaires à rencontrer (recommandation 1 de l'ACIG).

1.2 La nécessité de trouver une solution aux frais de socialisation

22. La Régie a, dans sa décision D-2021-158, établi la méthodologie de calcul pour le traitement des unités invendues.
23. Initialement, il y a lieu de rappeler que le « Tarif de verdissement » ou les frais de socialisation était considéré comme une méthode divergeant des principes habituels de fixation des tarifs et devait avoir une portée limitée et temporaire.

➤ [D-2021-158](#), par. 125 à 127 et par. 644 à 645 :

« [125] Depuis le début du dossier, la stratégie d'Énergir, en lien avec la vente de GNR, a significativement évolué à chacune des étapes d'examen. Dans le cadre de l'Étape C, Énergir propose toujours une stratégie de vente du GNR en priorité à sa clientèle volontaire au Tarif GNR.

[126] Énergir propose un Tarif GNR pour sa clientèle volontaire dont le taux s'établit principalement en fonction d'un coût pondéré par les volumes des divers achats de GNR.

[127] Elle propose désormais une certaine socialisation des coûts lors de deux situations, soit, d'une part, lorsque les quantités de GNR livrées n'atteignent pas les seuils fixés par le Règlement et, d'autre part, lorsque les unités de GNR seraient en inventaire depuis 24 mois.

[...]

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

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

(Nos soulignés)

24. Même si le marché du GSR n'est toujours pas arrivé à maturité, l'importance des frais de socialisation et de leurs impacts sur la clientèle requiert que cette réflexion ait lieu dès maintenant et sans plus tarder.

➤ Preuve de l'ACIG, sujet 1, [C-ACIG-0008](#), p. 10 :

« Les coûts de socialisation du GSR sont déjà estimés par Énergir à un total cumulé de 1,434 milliard de dollars d'ici 2031-2032. Ce montant inclut les frais de rendement et d'impôts liés au décalage temporel de deux ans entre la constatation des coûts et leur recouvrement. En se basant sur le graphique 1 de la preuve, et en assumant un coût moyen d'approvisionnement futur aligné sur le coût moyen maximal autorisé de 32,43\$/GJ pour les volumes restants à contracter, soit 128 millions de m³, une somme additionnelle de 20,5 M\$ s'ajouterait aux charges de socialisation qui atteindraient alors 1,455 G\$. »

➤ [B-0084](#), tableau 1, p.7.

25. Dans le cadre de la dernière tarifaire R-4287-2024, la Régie, dans sa décision D-2025-105, a d'ailleurs soulevé des préoccupations importantes relativement aux frais de socialisation qui seront de plus en plus élevés avec l'augmentation de la cible réglementaire.¹

26. La Régie souligne même que cette situation représente une contrainte importante pour la compétitivité des entreprises québécoises de même que pour le pouvoir d'achat des consommateurs :

➤ [D-2025-105](#), par. 332 à 336 :

« [332] La Régie note que les ventes prévues aux clients du tarif GSR en 2025-2026 représentent environ 0,6 % des volumes totaux distribués. En conséquence, Énergir doit transférer les coûts d'acquisition du GSR à l'ensemble de sa clientèle par le biais des *frais de socialisation*, lesquels représenteront 55,8 M \$ en 2025-2026. À partir de l'année tarifaire 2026-2027, Énergir estime que ces frais de socialisation se chiffreront à 180,9 M \$. Avec chaque augmentation des seuils à 5 %, 7 % et 10 % des volumes totaux distribués, si la consommation volontaire n'augmente pas, les frais de socialisation augmenteront pour une somme totale d'ici 2030 s'approchant du milliard de dollars.

[333] La Régie prend acte qu'Énergir déposera, dans un prochain dossier, une nouvelle stratégie tarifaire visant à tirer parti des modifications législatives apportées par la Loi 24. Cette démarche aurait pour objectif de diminuer l'écart de coût entre le tarif GSR et le tarif pour le gaz naturel d'origine fossile.

[334] Toutefois, la Régie constate que le tarif du GSR est actuellement près de cinq fois supérieur à celui du GNT, ce qui est loin d'être un incitatif pour les consommateurs volontaires. Elle estime donc qu'une part significative du surcoût lié au GSR devra

¹ Règlement concernant le gaz de source renouvelable (le « **Règlement** »), RLRQ, c. R-6.01, r. 4.3.

inévitablement être assumée par l'ensemble de la clientèle d'Énergir. La Régie est d'avis que cette situation représente une contrainte importante pour la compétitivité des entreprises québécoises et pour le pouvoir d'achat des consommateurs.

[335] Cela dit, la Régie ne peut abroger, modifier ou suspendre les effets du cadre réglementaire affectant ainsi les consommateurs de gaz naturel : seul le gouvernement peut le faire.

[336] La Régie considère cependant qu'elle a non seulement le pouvoir, mais également le devoir d'examiner les moyens permettant de répartir équitablement les contraintes économiques aux consommateurs. C'est pourquoi elle demande à Énergir de lui soumettre, en Phase 3 du présent dossier, une proposition visant à socialiser, sur une base prévisionnelle, les surcoûts associés au GSR invendu à la clientèle volontaire. »

(Nos soulignés)

27. Selon nous, à l'analyse de cette décision, nous soumettons que le débat en phase 3 qui s'était annoncé dans le cadre du dossier tarifaire R-4287-2024, n'avait pas à se limiter aux changements de méthodologie des frais de socialisation vers une base prévisionnelle, bien au contraire.
28. En effet, dans sa lettre procédurale du 28 novembre 2025, la Régie indiquait que suite à la décision D-2025-105, celle-ci demandait à Énergir de soumettre en phase 3 des propositions relatives aux sujets suivants :

« Socialisation des surcoûts du GSR (Sujet 4) »

➤ R-4287-2024, [A-0104](#)

29. Clairement, d'autres propositions pouvaient et auraient dû être soumises puisqu' il devient impératif de trouver une solution pérenne à la question des frais de socialisation car ils constituent un enjeu majeur pour la clientèle dont les membres de l'ACIG.

➤ Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG p. 11, l. 2 à 10, témoignage de M. Fauville :

« C'est cent millions de dollars (100 M\$) par an de consommation, deux tiers de molécule, un tiers de transport. Et la taxe de socialisation va représenter l'équivalent de mes coûts de transport, c'est-à-dire plus ou moins trente millions (30 M) par an. C'est l'équivalent de l'ensemble de mes investissements annuels.

C'est-à-dire quand on entend ça, on comprend que le « business » modèle est largement menacé. »

➤ Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG p. 11, l. 15 à 20, témoignage de M. Laflamme :

« R. Actuellement, les frais de socialisation qui sont quand même significatifs, même si ce n'est pas... la prochaine étape semble être vraiment drastique, mais c'est quand même significatif, compte tenu

que nous notre usine n'est quand même pas dans une situation financière vraiment idéale. »

- Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 8., l. 15 à 21 :

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

30. Compte tenu de ce qui précède, en plus d'une révision complète de la stratégie tarifaire et de commercialisation du GSR afin de trouver un enlèvement entre les volumes de GSR contractés et la demande réelle pour le GSR, il y a lieu d'analyser toutes les avenues possibles vu les impacts réels des frais de socialisation.
31. En ce sens, nous demandons respectueusement à la Régie de réitérer la problématique que sont les frais de socialisation pour la clientèle et d'inviter Énergir à soumettre d'autres propositions (recommandation 1 de l'ACIG) dont celles notamment de la tarification différenciée dont nous traitons dans notre preuve.

2. LA MODIFICATION PROPOSÉE À LA MÉTHODE D'ÉTABLISSEMENT DU TARIF POUR LES FRAIS DE SOCIALISATION

2.1 Les justifications au changement de méthodologie

32. Ce changement avait été proposé initialement par le GRAME et le RTIÉÉ.

- [D-2026-011](#), par. 192 :

« [192] Énergir note que le GRAME et le RTIÉÉ recommandent à la Régie d'envisager une modification de cette approche afin de permettre une récupération des coûts au cours de l'année témoin, sur une base prévisionnelle. Elle constate que la Régie a également soulevé cette possibilité en audience.

[193] Énergir indique être en réflexion sur plusieurs éléments de sa stratégie tarifaire, notamment sur des modifications à la méthode d'établissement du tarif de socialisation du GSR. À cet égard, elle travaille actuellement à une proposition visant une récupération « en mode prospectif » des quantités invendues de GSR. Bien que les détails restent à préciser, cette réflexion vise à réduire les surcoûts associés à la méthode actuelle. »

33. Tel que déjà indiqué, si l'un des objectifs était de réduire les surcoûts associés à la méthode de recouvrement des unités invendues pour apporter un certain répit à la clientèle, il appert que la réduction des coûts de charges financières que l'on propose de sauver pèsent très peu dans la balance à l'heure actuelle pour les membres de l'ACIG par rapport au choc tarifaire causé par le changement de la méthode.

34. Nous revenons dans la prochaine section sur l'impact tarifaire que cause le changement proposé.
35. Quant aux autres motifs soulevés par Énergir pour justifier le changement de méthodologie, ils sont, selon nous, peu convaincants.
36. Énergir motive son changement de méthodologie en lien avec deux problèmes d'équité, soit l'équité intergénérationnelle et la causalité des coûts.²
37. Or, les questions d'équité intergénérationnelle et de causalité des coûts n'ont pas empêché la mise en place de la méthodologie actuelle et n'a manifestement pas été un enjeu depuis son adoption en 2021.
38. Au niveau de l'équité intergénérationnelle, Énergir émet qu'un nouveau client à l'année T+2 se verrait imposer des frais de socialisation additionnés des charges supplémentaires liées à une année pour laquelle il n'était pas encore client (année T).
39. Or, tel que le soumet l'ACIG dans sa preuve, cette problématique, dans la mesure où elle existe, doit être relativisée.
 - Énergir ne quantifie pas le nombre de nouveaux clients susceptibles d'être affectés par ce décalage ([C-ACIG-0029](#), p. 12).
 - Contre-interrogé sur le delta de ces clients, Énergir mentionne que la génération de clients au temps x et la génération au temps x+2 est « très très similaire »
 - Notes sténographiques, [A-0063](#), Panel 1 d'Énergir, p. 13, l. 9 à p.14, l.1.
40. La deuxième justification relative à la causalité des coûts serait à l'effet que les frais assumés par un client ne correspondent pas nécessairement aux coûts qu'il a générés.
41. À notre avis, l'argument de la causalité des coûts n'est pas le plus pertinent puisque la causalité des coûts en lien avec les frais de socialisation est considérée comme imparfaite.
 - [D-2021-158](#), par. 599 :

« [599] À l'égard de la causalité du surcoût relié aux volumes de GNR invendus en deçà du seuil, en lien avec ses conclusions exprimées à la section 3.1 de la présente décision, la Régie conclut que la causalité de ce surcoût est reliée à l'obligation réglementaire de livrer une quantité minimale de GNR et que cette obligation s'applique à l'ensemble de la clientèle d'Énergir. »
 - L'ACIG argumente qu'il y a également rupture du lien de causalité des coûts non pas en lien avec la méthode de recouvrement mais puisque les achats de GSR ne sont pas adossés à une demande solvable et identifiable ([C-ACIG-0029](#)), p. 10.
 - Il appert particulier d'invoquer la causalité des coûts pour justifier une méthode prévisionnelle de recouvrement de coûts alors que les revenus de vente des unités de

² [B-0084](#), p. 8, l. 7 à 15

conformité eux sont appliqués deux ans plus tard. Énergir, en contre-interrogatoire, reconnaît que ce n'est pas parfaitement aligné. « La récupération n'est pas parfaite ».

➤ Notes sténographiques, [A-0063](#), Panel 1 d'Énergir p. 14, l. 19 à p.15, l.10.

42. Les arguments soulevés par l'ACIG relatifs à la question de la prévisibilité et de la stabilité tarifaire (impact d'un choc tarifaire) doivent l'emporter selon nous sur les justifications soumises par Énergir en matière d'équité intergénérationnelle et de causalité des coûts.

➤ Réponses à la demande de renseignements no 1 de la Régie à l'ACIG, [C-ACIG-0032](#).

43. Énergir soutient également que la méthode actuelle ne reconnaît pas adéquatement l'effort de décarbonation des clients qui achètent du GSR sans atteindre le seuil réglementaire.

44. Or, la modification proposée pourrait être effectuée (changement de dénominateur) dans le cadre de la méthode actuelle.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 12.

45. Finalement, le GSR, pour les clients industriels, n'est pas la seule voie de décarbonation.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 13.

2.2 La bonification proposée engendre de lourdes répercussions pour les membres de l'ACIG

46. L'ACIG reconnaît l'avantage de la méthode prospective qui amènerait une économie de 28,2 M\$ pour 2026-2027 représentant les charges financières.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 16.

➤ Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p. 9.

47. Néanmoins, la preuve d'Énergir démontre que le solde cumulé non recouvré des années 2024-2025 et 2025-2026 s'élève à 235 M\$ avant rendement et impôts.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 16.

48. Énergir reconnaît que si elle devait récupérer l'intégralité de cette somme au cours d'un seul exercice cela entraînerait un choc tarifaire significatif pour l'ensemble de la clientèle.

➤ [B-0084](#), p. 14, l. 12 à 15.

49. L'ACIG soumet qu'un recouvrement, même échelonné sur 3 ans, amène une augmentation tarifaire insoutenable pour ses membres.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 8., l. 4 à 8 :

« À compter de 2026, la pression tarifaire associée à la socialisation atteindra un niveau difficilement soutenable pour une partie importante de la clientèle industrielle. Il ne s'agit pas d'un ajustement marginal. Il s'agit d'un choc tarifaire réel, appelé à peser directement sur les coûts d'exploitation, sur les décisions d'investissement et sur

la capacité même des entreprises à poursuivre leurs efforts de décarbonation. »

- Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p. 5 :

« Ce n'est pas un ajustement marginal — c'est un **choc tarifaire réel** »

- Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p. 9 :

«

Année	Méthode proposée	Méthode actuelle	Écart
2026-2027	4,97 ¢/m ³	1,04 ¢/m ³	+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

»

Cumul 3 premières périodes : **16,47 ¢/m³** vs 8,50 ¢/m³ → **pratiquement le double** »

- Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p. 10 :

«

- Portefeuille ACIG de 1,8 Gm³ :
 - **Écart cumulé sur 4 ans : près de 171,9 M\$**
 - 2026-2027 : +70,74 M\$ de plus que la méthode actuelle
- Client de 100 Mm³ : charge de **5,0 M\$ en 2026-2027**, jusqu'à **6,59 M\$ en 2028-2029**
- Pour certains sites : la facture de distribution pourrait augmenter de **250 % et plus**

Une telle perspective n'est ni raisonnable, ni juste, ni soutenable.

»

50. Le témoignage de certains de certains des membres de l'ACIG en audience est parlant.

- Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 17, l. 11 à 25, témoignage de M. Laflamme :

« Pour nous, c'est sûr que le changement de méthodologie crée un mur tarifaire qui arrive rapidement au mois d'octobre. L'information nous a été communiquée à l'automne passé si je ne me trompe pas. Les budgets étaient déjà tout en place. Donc nous, directement, à partir d'octobre, ça a un impact direct sur nos budgets, qui n'étaient pas prévus, qui n'étaient pas pensés. Là, rajoutons dans le futur que c'est quand même un coût supplémentaire qu'on ne peut pas absorber. Ça va devenir l'équivalent du coût de distribution. Le coût de socialisation va devenir le même prix que la distribution, ce qui

va représenter un coût vraiment énorme, à un moment que l'usine de Témiscamingue est dans une transition (...) »

(Nos soulignés)

- Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 18, l. 21 à p.19 l.21, témoignage de M. Lévesque qui a expliqué que l'explosion du coût énergétique pourrait mener à des fermetures de lignes et même à une remise en question de l'emplacement des activités.
- Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 19, l. 24 à p.21 l.14, témoignage de M. Fauville :

« Une taxe de socialisation qui correspond au niveau d'investissement chaque année. Et sachez quand on fait des CAPEX, des investissements, il y a une partie qui est destinée au maintien de l'outil, comme vous entretenez votre voiture régulièrement, puis une partie qui est destinée à la productivité à la compétitivité puis au développement des affaires. Si vous ne pouvez plus faire ça, dans cinq ans, vous n'existez presque plus. »

(Nos soulignés)

51. Le témoignage du président de l'ACIG l'est tout autant. Monsieur Sebaa a été explicite. Il a aussi expliqué n'avoir « jamais vu des industriels inquiets » comme ils le sont aujourd'hui, ni autant de demandes de simulation sur la possibilité de partir ailleurs ou de se désengager d'Énergir.

- Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 19, l. 24 à p.21 l.14, témoignage de M. Sebaa :

« Et encore une fois, peu importe la méthode, est-ce qu'il va y avoir du monde en deux mille vingt-huit (2028) ou deux mille vingt-neuf (2029)? C'est la vraie question qu'on vous pose aujourd'hui. C'est que beaucoup ne passeront pas octobre. On a déjà un membre qui a fermé une ligne de production et qui est en train de fermer une autre.

(...)

Je l'ai dit à Énergir. Ça fait huit ans que j'occupe ce poste, enfin que je suis analyste à l'ACIG. Je n'ai jamais vu des industriels inquiets et des demandes de simulation de : « Si je pars ailleurs, je fais comment? Si je me désengage d'Énergir, combien ça va me coûter? » Je n'ai jamais eu ça en huit ans. »

52. L'enjeu n'est pas seulement tarifaire. Il devient un enjeu économique, industriel et même environnemental si l'effet est de se retourner vers des combustibles plus carbonés qui pourraient effacer en quelques jours les réductions de GES escomptées.

- Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 34-35.

53. C'est dans ce contexte qu'on affirme que le dossier ne contient pas la réponse structurelle qui aurait dû être au cœur du débat. Il ne contient pas la stratégie tarifaire annoncée pour accroître les ventes volontaires. Il ne contient pas de solutions tangibles pour mieux arrimer l'offre à la

demande. Énergir a selon nous, une responsabilité envers sa clientèle, elle ne peut pas simplement affirmer que c'est la faute du Règlement.

54. L'objectif recherché outre le débat de fond qui doit être fait, c'est de conserver la même formule de recouvrement des frais de socialisation pour permettre à la clientèle que nous représentons de voir venir les solutions possibles et de mieux s'ajuster à la situation.

➤ Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 34, l. 18 à p.35 l.7, témoignage de M. Laflamme :

« Oui, j'aimerais juste rajouter un mot là-dessus.

C'est clair, notre demande, c'est justement ce qui a été présenté par la l'ACIG, de maintenir la même formule de tarification pour nous acheter du temps, comme monsieur a dit ici, pour nous trouver des solutions. Le mur d'octobre, pour nous, c'est lui qui est difficile à accepter et à absorber. Donc, pour nous, plus loin que la facture arrive, mieux que c'est. Ça nous donne du temps de trouver des outils pour compenser puis se réajuster ou trouver des alternatives au gaz naturel même à la limite, là. Ça va se répercuter sur un effacement de la demande, ça, c'est certain, sauf qu'on ne peut pas le faire pour octobre. »

55. Dans le cadre du sujet 1 du présent dossier, la Régie a rappelé qu'elle devait s'assurer que les coûts assumés par la clientèle demeurent justes et raisonnables tout en tenant compte des politiques énergétiques du gouvernement.

➤ Décision [D-2026-037](#), p. 26 -27:

« [91] De plus, la Régie souligne que l'obligation de soumettre à son approbation des caractéristiques de contrats excédant ces balises s'inscrit dans son rôle d'encadrement des coûts reconnus aux fins tarifaires et de conciliation entre l'intérêt public, le traitement équitable des entreprises réglementées et la protection de la clientèle. Le délai encouru, et encore moins le risque réglementaire associé à ce mécanisme, ne saurait être un motif pour justifier l'assouplissement du cadre actuel.

[92] Au présent dossier, la Régie doit déterminer si la proposition d'Énergir de retirer la balise de prix maximal de 35 \$2022/GJ pour les projets de production de GSR de 5 Mm3 et plus, pour la remplacer par un prix maximal de 45 \$2022/GJ, constitue un moyen pertinent et proportionné au regard de cet objectif de protection de la clientèle. Elle doit, à cet égard, s'assurer que les coûts assumés par la clientèle sont justes et raisonnables, compte tenu des considérations exprimées de politique publique. »

(Nos soulignés)

56. Nous avons alors rappelé les éléments dont la Régie doit tenir compte dans l'exercice de ses fonctions et pouvoirs selon le nouvel article 5 de la LRÉ qui prévoit que la transition énergétique doit se faire au moindre coût.

➤ Article 5 de la LRÉ :

« 5. La Régie a pour mission de surveiller le secteur énergétique québécois et d'assurer la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs situés au Québec et un traitement équitable du transporteur d'électricité et des distributeurs. Elle a également pour mission d'informer les consommateurs. Dans l'exercice de ses fonctions et pouvoirs, la Régie doit favoriser la satisfaction des besoins énergétiques, une transition énergétique ordonnée et au moindre coût, l'innovation ainsi que la maximisation des bénéfices économiques, sociaux et environnementaux de l'énergie pour les Québécois dans le respect des orientations et en vue de l'atteinte des objectifs et cibles établis par le plan de gestion intégrée des ressources énergétiques visé à l'article 14.2 de la Loi sur le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (chapitre M-14.1), dans le respect des autres politiques énergétiques du gouvernement et dans une perspective de développement durable et d'équité sur les plans individuel et collectif. »

(Nos soulignés)

57. Cette disposition s'applique également dans le contexte du présent dossier bien qu'il soit difficile de parler de « moindre coût » en l'espèce quand il est question de choc tarifaire.
58. La poursuite d'un objectif environnemental, aussi légitime soit-il, ne peut pas se faire à n'importe quel prix, sans égard au caractère ordonné de la transition, sans égard à la protection des consommateurs et l'intérêt public économique du Québec.
59. Pour l'ensemble de ces motifs, l'ACIG demande à la Régie de refuser la méthode proposée par Énergir compte tenu des impacts tarifaires envisagés (recommandation 2).

2.3 Les propositions subsidiaires de l'ACIG

2.3.1 L'amortissement sur 6 ans

60. Dans la mesure où la Régie acceptait de modifier la méthodologie actuelle, l'ACIG propose de façon subsidiaire un scénario d'amortissement sur 6 ans et la mise en place d'un CFR sans rendement ni impôts (recommandation 4).
61. L'ACIG résume comme suit les principales observations de passer d'un amortissement de 3 à 6 ans (recommandation 3):

- Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p. 11 :

«

A) Amortissement sur 6 ans (au lieu de 3)

- Impact annuel du cavalier réduit de 1,61 €/m³ à ~0,87 €/m³ → diminution de 46 %
- Économie annuelle pour les membres ACIG : ~13 M\$
- Coût total légèrement plus élevé (27,3 M\$ de plus), mais ce coût représente < 2,2 % de la charge totale de socialisation projetée

→ **RECOMMANDATION 3** : Étendre la période d'amortissement à six ans.

- Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 21 à 24.

2.3.2 Le CFR sans rendement ni impôts

62. Dans le cadre de l'étape C du dossier R-4008-2017, la Régie acceptait de créer un CFR – surcoût GNR invendu.

- [D-2021-158](#), par. 616

63. À l'époque, la livraison de GSR en quantité moindre que celle prévue au Règlement était vue comme une possibilité et le plan d'approvisionnement d'Énergir devait s'assurer d'avoir une adéquation entre les approvisionnements en GSR et les « besoins de sa clientèle ».

- Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), référant au dossier R-4008-2017, [B-0573](#), p. 9 et 11.

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

65. Dans le contexte excessivement particulier du présent dossier, l'importance d'agir pour limiter les chocs tarifaires, l'absence de demande volontaire et le manque de solutions concrètes pour améliorer le problème à la source, responsabilité qui revient au Distributeur (stratégie tarifaire pour améliorer les achats de GSR) sans compter l'application du Règlement, nous estimons que les frais financiers ne devraient pas être attribués à l'ensemble de la clientèle d'où la demande de l'ACIG de revoir la pertinence d'autoriser un CFR portant rémunération.

- Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p. 24 à 27.

66. Selon la compréhension de l'ACIG, un CFR portant rémunération peut se justifier lorsqu'il reflète des efforts que le distributeur a consentis pour répondre de manière prudente et raisonnable aux besoins de sa clientèle. Ici, on cherche à rémunérer le décalage entre sa stratégie d'approvisionnement et une demande qui ne s'est pas matérialisée.

67. Il est important de rappeler qu'Énergir a une obligation de prendre les mesures nécessaires pour minimiser les surcoûts. Ce n'est pas juste la faute du Règlement comme le soumet Énergir.

- [D-2021-158](#), par. 552 :

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

de prendre les moyens à sa disposition pour minimiser les surcoûts à être socialisés. »

(Nos soulignés)

68. L'ACIG soumet que la mesure que la plus équitable consisterait à inscrire le solde majoré de 242 524K\$ dans un compte de frais reportés temporaire n'apportant ni rendement ni impôts sur la base de tarification, mais prévoir un amortissement sur 6 ans tel que mentionné plus haut.
69. Il y a lieu de rappeler qu'à la base, le CFR est de nature purement réglementaire.

➤ [D-2015-181](#), par. 328 et 329 :

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

[329] La Régie était également d'avis qu'alors que le CMPC reflète tous les risques auxquels fait face une entreprise, un CFR de court terme représente un 1 risque très faible par rapport à celui des autres actifs de la base de tarification. De plus, elle soulignait à cet égard que l'existence des CFR permet de réduire la volatilité des rendements réalisés par Énergir. »

(Nos soulignés)

➤ [D-2021-158](#), par. 644 et 645 :

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

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

(Nos soulignés)

70. Puisque ce CFR est une création entièrement réglementaire, la Régie peut, à notre avis, revoir les charges de financement qui s'y rattachent et décider qu'à la lumière des points mentionnés plus haut, celles-ci devraient être absorbées par l'actionnaire.

- [D-2015-181](#), par. 449

2.4 Affectation des revenus tirés des unités de conformité

71. L'ACIG propose que les revenus tirés du traitement des UC pour la période 2024-2025 et 2025-2026 puissent être affectés au solde historique que représente la composante 2 (solde cumulé non récupéré des coûts de socialisation).
72. Contrairement à ce qu'affirme Énergir, il n'y a pas d'enjeu de rétroactivité des tarifs, il s'agit plutôt de déterminer, pour l'avenir, à quel usage seront affectés des revenus déjà réalisés, revenus qui sont directement liés à des volumes de GSR ayant eux-mêmes contribué à former le solde historique que l'on cherche maintenant à recouvrer.
73. Il nous apparaît logique d'appliquer les revenus obtenus des UC pour les mêmes volumes qui, en l'absence de demande volontaire suffisante, ont donné naissance au solde historique de socialisation qu'Énergir cherche aujourd'hui à faire supporter à la clientèle.
74. Techniquement, les revenus ne devraient pas être séparés des coûts (recommandation numéro 5).
- Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p, 27 à 29.
75. L'intégration des UC pourrait réduire les coûts de socialisation de 12,2 M\$ à 134,6 M\$ selon les années.
- Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p, 12.

3. LES SOLUTIONS PROPOSÉES PAR L'ACIG POUR LIMITER LES FRAIS DE SOCIALISATION

3.1 Le développement d'une tarification différenciée selon l'intensité carbone (« IC »)

76. Tel que soumis précédemment, Énergir avait annoncé dans le cadre de son dernier dossier tarifaire R-4287-2024, son intention de présenter une stratégie de vente de GSR à un prix différent du coût d'achat afin de stimuler les ventes volontaires de GSR et ainsi réduire le surcoût des unités invendues de GSR à socialiser à l'ensemble de la clientèle.
77. Énergir n'a finalement fait aucune proposition en ce sens ni n'a jugé opportun de soumettre ses études sur la question.
78. Toutefois, le nouveau cadre législatif permet désormais à la Régie de fixer des tarifs pour la fourniture de gaz de source renouvelable en vertu de l'article 52.5 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (« **LRÉ** ») et de faire varier les tarifs utilisés au paragraphe 2 du premier alinéa en fonction de catégories de consommateurs :

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

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

2° la fourniture de gaz de source renouvelable;

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

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

5° la récupération d'autres coûts qu'il assume à titre d'émetteur visé à l'article 46.6 de la Loi sur la qualité de l'environnement ([chapitre Q-2](#)) ou pour se conformer à une obligation de distribuer une quantité de gaz de source renouvelable déterminée en vertu du paragraphe 5° du premier alinéa de l'article 112.

Les revenus requis pour assurer la prestation des services visés au premier alinéa sont établis par la Régie en tenant compte des coûts assumés par le distributeur et, dans le cas du paragraphe 3°, de la marge excédentaire de capacité de transport prévue à l'article 72. La Régie peut également tenir compte des revenus générés par la participation du distributeur à un marché d'échange d'instruments établi pour favoriser la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

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

79. L'ACIG propose 3 niveaux de tarifs en tenant compte que le GSR n'est pas un produit homogène (Recommandation 6):

➤ Présentation de l'ACIG en audience, [C-ACIG-0041](#), p, 13 :

«

- L'article 52.5 de la LRÉ (Loi 24) permet désormais de faire varier les tarifs par catégorie de consommateurs
- Énergir s'était engagée à proposer une stratégie ciblée — elle ne l'a pas fait
- L'ACIG propose trois niveaux de tarifs :
 - GSR carboneutre (clientèle résidentielle, PME)
 - GSR à IC négative (clients avec obligations de conformité)
 - GSR à IC très négative (clients RCP, stratégies de couverture exigeantes)

→ **RECOMMANDATION 6** : Enjoindre Énergir à déposer une proposition de tarification différenciée fondée sur l'IC.

»

80. Cette proposition s'appliquerait à l'ensemble de la clientèle et vise à stimuler les achats volontaires.

81. La proposition de l'ACIG est d'offrir un produit différencié selon les besoins différenciés.

82. L'idée de l'ACIG est donc qu'un produit différencié soit être offert selon des besoins différenciés. Il y a des clients pour qui un GSR essentiellement carboneutre suffirait parce que leur besoin principal est un besoin de carboneutralité ou de signal environnemental général. Il y a d'autres

clients qui ont des besoins plus poussés de couverture carbone et qui auraient intérêt à acheter un GSR plus carboné négatif. Il y a enfin des clients ayant des besoins encore plus spécifiques, comme certains industriels soumis au RCP, pour lesquels un GSR très carboné négatif présente un intérêt supérieur.

83. Nous sommes ici en amont des frais de socialisation, justement pour tenter d'empêcher les unités invendues et il n'est donc pas question de cession de volumes.
84. Contrairement à ce qui a été mentionné en plaidoirie, il n'est aucunement question ici d'unités de conformité. Il s'agit uniquement de considérer une commercialisation du GSR à des IC prédéterminées.

3.2 Aligner l'assujettissement aux tarifs de socialisation sur une base annuelle

85. Le Règlement impose une obligation annuelle au Distributeur mais Énergir impose un test mensuel aux clients ce qui pourrait décourager les achats opportunistes permettant ainsi potentiellement de rencontrer les seuils réglementaires et de se voir exclure des frais de socialisation. (Recommandation 7)
86. Un client qui trouverait une offre satisfaisante de GSR lui permettant en quelques mois seulement de couvrir sa cible annuelle ne devrait pas être pénalisé au motif qu'il ne répartit pas cet achat sur douze périodes de facturation.

3.3 Ramener le tarif du GSR à sa valeur résiduelle après extraction des UC

87. La molécule de GSR et de ses attributs environnementaux sont 2 composantes de valeur distincte.
88. Notre proposition ici est que lorsqu'Énergir aurait monétisé une partie substantielle de cette valeur, par la création et la valeur d'UC, la molécule résiduelle pourrait être vendue à un prix distinct soit au prix que le marché serait disposé à offrir. (Recommandation 8)
89. Contrairement à ce qui a été mentionné en plaidoirie, il n'a pas été suggéré que la molécule GSR détachée de ses attributs environnementaux soit vendue au prix du gaz fossile.
90. Le chiffre de huit ou neuf dollars le gigajoule évoqué par M. Sebaa lors de son témoignage n'était pas une proposition normative de tarif. Il s'agissait d'un chiffre fictif, utilisé « pour faciliter les calculs », afin d'illustrer la valeur économique que le marché est prêt à reconnaître à un GSR carboneutre pour une clientèle dont le besoin principal est la conformité au SPEDE.

➤ Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 2 de l'ACIG, p. 79-80.

91. Quant au décalage entre cette valeur du « gaz brun » et le coût des contrats d'achat, l'ACIG soumet que le delta doit être récupéré là où se trouve la vraie valeur spécifique du produit, c'est-à-dire sur le marché du RCP, qui valorise précisément les attributs d'intensité carbone que le SPEDE, lui, ne valorise pas. C'est le sens même de l'explication donnée par M. Sebaa lorsqu'il affirme : « c'est là où les UC interviennent ».

➤ Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 2 de l'ACIG, p. 95-96.

92. À nouveau, cette proposition n'équivaut aucunement au mécanisme de cession (article 11.1.3.8 des Conditions de service et Tarif).

93. À titre de rappel, il est inexact de prétendre comme l'a soumis Énergir en l'absence d'intérêt pour la cession de volume comme le mentionnait l'ACIG dans le cadre du sujet 1 dans le présent dossier.

➤ Réponses aux demandes de renseignements de la Régie, [C-ACIG-0014](#), p, 13.

LA VALORISATION DES UNITÉS DE CONFORMITÉ DANS LES ACTIVITÉS RÉGLEMENTÉES

94. L'ACIG ne s'oppose pas à la demande d'Énergir de valoriser les UC et d'appliquer les revenus de la vente des UC au tarif de GSR.

95. Toutefois, l'ACIG considère qu'Énergir devrait mieux valoriser les UC.

96. En appliquant une valeur d'UC uniforme par défaut, Énergir est susceptible de sous-estimer la valeur réelle du GSR et de ses attributs environnementaux.

97. Dans sa preuve, l'ACIG soumet une analyse comparative et met en évidence des écarts significatifs entre les valeurs d'IC par défaut utilisées par Énergir et les valeurs d'IC estimées par l'ACIG.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p, 41.

98. Il y aurait lieu également de s'assurer de mettre en place un modèle d'optimisation de valorisation des IC en segmentant le GSR.

➤ Preuve de l'ACIG, [C-ACIG-0029](#), p, 43.

CONCLUSION

99. La preuve a démontré que ce qui vous est présenté n'est pas une simple question de hausse tarifaire difficile.

100. Nous vous avons fait part d'un risque concret de fermetures d'usines, d'un risque de désengagement du réseau, d'un risque de migration vers d'autres vecteurs énergétiques, notamment l'électricité lorsque cela est possible, ou vers d'autres juridictions lorsque cela devient nécessaire.

101. Moins de clients ou moins de volumes fait en sorte que plus le coût unitaire pour les clients restants augmente. C'est la « la spirale infernale que ça va déclencher » tel qu'il appert du témoignage de M. Sebaa.

➤ Notes sténographiques, [A-0065](#), Panel 1 de l'ACIG, p. 32.

102. Nous nous attendions à ce que le Distributeur prenne une direction claire dans ce dossier et cela ne s'est pas manifesté.

103. Pour tous les motifs exprimés, l'ACIG vous demande respectueusement de ne pas traiter ce dossier comme un simple ajustement de méthodologie de frais de socialisation, mais de bien vouloir donner un signal clair au Distributeur qu'un recentrage de fond s'impose.

104. L'ACIG vous demande aussi respectueusement d'accueillir ses recommandations.

Le tout respectueusement soumis.

Montréal, le 27 avril 2026

Gowling WLG (Canada) Sencrl, srl

GOWLING WLG (CANADA) S.E.N.C.R.L., s.r.l.
Procureurs de l'intervenante
**ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ (« ACIG »)**