

MÉMOIRE DE LA FCEI

**Préparée dans le cadre du dossier
R-4334-2026
de la Régie de l'énergie du Québec**

**Par
Antoine Gosselin, économiste**

**Pour
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**

Le 31 juillet 2026

1. Introduction

Pour l'année tarifaire 2026-2027, Énergir demande une hausse tarifaire globale de 7,6 %. Cette hausse découle pour l'essentiel de l'augmentation des exigences en matière d'injection de GSR dans le réseau gazier, lesquelles passent de 2% à 5% au 1^{er} octobre 2026 et du rattrapage de la socialisation des années 2024-2025 et 2025-2026. En effet, les modalités préalablement approuvées par la Régie impliquent qu'Énergir récupérera, en 2026-2027, 228 M\$ de plus eu égard à la socialisation du GSR que ce que permettent les tarifs en vigueur. N'eût été cela, les clients auraient bénéficié d'une baisse tarifaire. La FCEI comprend que le cadre réglementaire en vigueur ne permet pas d'échapper à ces coûts. Cela dit, comme mentionné dans d'autres forums, la FCEI réitère qu'elle est hautement préoccupée par l'importance de ces coûts et de leur progression.

Dans cet optique, la FCEI est préoccupée par le suivi des résultats qu'elle juge incomplets relativement à la commercialisation du GSR et recommande que celui-ci soit bonifié comme discuté plus amplement à la section 2.

La FCEI formule également des recommandations relativement aux outils d'approvisionnement (section 3), à la proposition de modification du tarif de réception (section 4), et à la stratégie relative au SPEDE (section 5).

2. Efforts de commercialisation du GSR

Énergir déploie depuis plusieurs années des efforts de commercialisation visant à promouvoir les achats volontaires de GSR. Elle dépose à cet égard des suivis réguliers, dont l'un au présent dossier¹.

L'évolution récente et les prévisions d'achats volontaires de GSR montrent une relative stabilité des ventes chez les plus petits clients (excluant les nouveaux raccordements) et une décroissance chez les plus grands clients². En effet, alors que les ventes volontaires réelles ont été de 14 Mm³ chez les grands clients en 2024-2025, Énergir prévoit qu'elles seront de 9,3 Mm³ en 2025-2026. Outre l'ajout d'un client majeur en 2028-2029, lequel n'est pas le fruit des efforts de commercialisation d'Énergir, elles poursuivent leur décroissance sur l'horizon du plan d'approvisionnement. Énergir explique cette décroissance par le prix du GSR et des considérations budgétaires chez les clients.

Énergir fait mention de plusieurs efforts déployés pour stimuler les ventes de GSR. Notamment, elle mentionne les efforts de représentation auprès des grands clients et clients à plus fort volume³.

¹ B-0014,

² B-0014, p. 4 et R-4328-2025, B-0172, p. 9, tableau 5.

³ B-0133, p. 17, réponse 5.1.1

« L'équipe de représentation – formée des représentants, des conseillers grandes entreprises et les conseillers DATECH – rencontre sur une base régulière les clients, les clients potentiels et les firmes de génie-conseil pour expliquer les différentes solutions énergétiques disponibles à la clientèle d'Énergir. Dans les cinq dernières années, les efforts sur le GSR se sont intensifiés, que ce soit par des rencontres individuelles, des rencontres de regroupements de clients ou par des représentations sectorielles. Aussi, le GSR est proposé en combinaison avec d'autres solutions énergétiques, comme l'efficacité énergétique et la biénergie pour minimiser l'impact sur la facture d'énergie et améliorer le bilan GES des clients. »

En réponse à une question de la FCEI, Énergir indique ne pas disposer des données nécessaires pour répondre aux questions portant sur les rencontres avec les clients. Elle ajoute qu'il n'est pas possible d'établir un lien entre ces rencontres, les nouveaux engagements d'achat de GSR et les volumes maintenus. La FCEI s'étonne de cette réponse à plusieurs niveaux.

D'abord, la FCEI tient pour acquis qu'Énergir tient un registre des clients auprès de qui elle a fait la promotion du GSR. En particulier chez les clients à fort volume. De toute évidence, Énergir dispose également de l'information sur la consommation de GSR des clients. Dans ce contexte, la FCEI voit mal pourquoi Énergir ne disposerait pas de l'information nécessaire pour étudier la corrélation entre ses démarches et les engagements volontaires de consommation de GSR ne serait-ce qu'au niveau des rencontres individuelles avec les clients.

Ensuite, la FCEI s'explique mal qu'Énergir ne s'intéresse pas à étudier cette corrélation, ne serait-ce que pour vérifier que ces efforts portent fruit et pour les ajuster au besoin.

Vouloir faire connaître le GSR chez la clientèle est nécessaire et utile, mais l'objectif ultime des efforts de commercialisation est de vendre du GSR et non simplement d'en augmenter la notoriété. En ce sens, le succès de ces démarches doit, au final, se mesurer en termes de ventes volontaires additionnelles chez les clients rencontrés.

Par conséquent, la FCEI demande à la Régie d'ordonner à Énergir d'ajouter à ses rapports de suivi sur le GSR l'information suivante :

- **Le nombre de clients à fort volume auprès desquels des démarches de promotion du GSR ont été effectuées et distinguant les rencontres collectives et les rencontres individuelles;**
- **Parmi ces clients, combien ont augmenté leurs achats de GSR dans les douze mois suivant ces rencontres;**
- **Les volumes de GSR ainsi ajoutés.**

3. Intégrer l'entente client dans le plan d'approvisionnement

Le plan d'approvisionnement d'Énergir montre un déficit de capacité de $1\,056\,10^3\text{m}^3/\text{jour}$ pour 2026-2027. Celui-ci augmente dans les années suivantes, notamment suite à la fin d'un contrat par échange entre Dawn et EDA et par le retrait du potentiel de service de pointe.

Pour combler ce déficit, Énergir prévoit un ensemble de mesures, dont une entente particulière avec un client pour $282\,10^3\text{m}^3/\text{jour}^4$. Énergir ne prévoit par ailleurs aucune capacité en lien avec la refonte du service interruptible. Énergir justifie ces choix par l'incertitude sur l'impact de la réforme du service interruptible :

« **3.4** Considérant l'engagement de traiter de la refonte du service interruptible prochainement, l'existence d'une entente avec un client GE et la possibilité de conclure d'autres ententes de la sorte, veuillez justifier de ne prévoir aucune capacité additionnelle découlant de la refonte du service interruptible.

Réponse :

Le fait que les ententes avec les clients GE ne sont pas encore conclues, combiné au fait que l'impact de la refonte du tarif interruptible est difficilement quantifiable avant son entrée en vigueur, fait en sorte qu'Énergir ne présente aucune capacité additionnelle en découlant.

3.5 Veuillez commenter la possibilité de reconduire cette capacité pour toutes les années du plan.

Réponse :

Comme mentionné à la réponse à la question 3.4, étant donné que l'impact de la refonte du tarif interruptible est difficilement quantifiable, Énergir ne prévoit pas reconduire à l'avance cette entente pour les autres années du plan d'approvisionnement. »

La FCEI estime qu'Énergir devrait intégrer de la capacité au plan d'approvisionnement pour tenir compte d'un effacement additionnel de la clientèle en pointe.

Elle note qu'Énergir conclut ou prévoit conclure de manière récurrente une entente particulière depuis quatre années pour une capacité égale ou supérieure à $271\,10^3\text{m}^3$.

- 30 septembre 2023 : $370\,10^3\text{m}^3$ (R-4242-2023, B-0074)
- 30 septembre 2024 : $271\,10^3\text{m}^3$ (R-4288-2024, B-0168)
- 30 septembre 2025 : $313\,10^3\text{m}^3$ (R-4328-2025, B-0138)

⁴ B-0147, p. 23

- 30 septembre 2026 : 282 10³m³ (B-0147, p. 23)

Partant du principe que la refonte du service interruptible vise à attirer davantage de clients, la FCEI tient pour acquis qu'Énergir ne développera pas une proposition qui aurait pour effet de réduire la participation. Il semble donc raisonnable de présumer que dans le pire scénario, la refonte du service interruptible n'amènera aucun effacement additionnel. Cela dit, dans ce cas, bien que ce ne soit pas une certitude, il paraît également raisonnable de présumer qu'une entente particulière pourra être reconduite. Il est vrai que la refonte de l'offre interruptible pourrait amener le client à préférer l'offre interruptible à l'entente particulière, mais même dans ce cas, la capacité offerte par ce dernier demeurerait disponible. **Ainsi, la FCEI recommande à la Régie d'intégrer la contribution de l'entente particulière à hauteur de 282 10³m³ pour les années 2 à 4 du plan d'approvisionnement.**

Bien que cet enjeu puisse être réévalué lors des prochains dossiers tarifaires, la FCEI estime important que le plan d'approvisionnement intègre une prévision centrée des outils potentiellement disponibles dans le contexte où celui-ci pourrait servir de base à l'évaluation du projet d'extension du site de Saint-Flavien ou à l'approbation des prochaines étapes du dossier. En effet, comme mentionné dans le mémoire de la FCEI du 16 juin 2026, l'évaluation de la rentabilité du projet d'extension de Saint-Flavien suppose une analyse des impacts concrets sur les besoins de capacité incluant les besoins de l'hiver extrême. La présence ou l'absence de certains outils de pointe dans le plan d'approvisionnement peut affecter de manière directe cette analyse et influencer la décision de passer au prochain jalon du projet.

4. Tarif de réception Sainte-Sophie

Le projet Sainte-Sophie consiste à raccorder le site de production de GSR de Sainte-Sophie au réseau de TCPL/TQM. Selon le tarif de réception en vigueur, c'est le producteur qui est responsable d'assumer les coûts d'utilisation du réseau de TCPL lorsque le gaz acquis par Énergir doit être déplacé dans une autre zone de consommation via le réseau de TCPL/TQM. Dans sa décision D-2025-025, la Régie rejetait une demande d'Énergir visant à faire supporter une partie des coûts du service de transport sur le réseau de TCPL/TQM par les consommateurs de GSR plutôt que par le producteur lui-même. Entre autres motifs de ce refus, la Régie mentionnait l'importance du respect de la causalité des coûts et du bon signal de prix et l'indépendance du tarif vis-à-vis le point de livraison final du gaz.

Dans le présent dossier, Énergir formule une nouvelle proposition qui vise à répondre à ces préoccupations. Cette proposition repose sur une entente conclue avec TCPL/TQM par laquelle Énergir assumerait l'entièreté des coûts de branchement du client au réseau de TCPL/TQM. En contrepartie, TCPL/TQM ne facturerait aucun coût de transport tant que les volumes globaux ainsi transités demeurent inférieurs à 4% des livraisons totales d'Énergir. Ces coûts seraient entièrement à la charge du client et lui seraient facturés via les coûts de catégorie A du tarif de réception de la même manière que les coûts des conduites de raccordements. Comme ils sont rattachés au tarif de réception, la FCEI comprend que ces coûts continueraient à être récupérés du client même si les volumes de GSR devaient être détournés vers l'extérieur de la franchise. Puisque les coûts de transport seraient dorénavant récupérés via les coûts de catégorie A et que le seuil de 4% ne devrait pas être atteint dans un avenir prévisible, Énergir propose également d'abolir la composante D du tarif de réception, laquelle visait initialement la récupération des coûts de transport sur le réseau de TCPL/TQM.

La FCEI est généralement satisfaite de la proposition d'Énergir, laquelle répond aux préoccupations qu'elle avait exprimées dans le cadre du dossier R-4287-2024 eu égard notamment au respect du principe de causalité et du signal de prix.

Elle formule tout de même deux préoccupations relativement à la proposition d'Énergir.

La première est relative au risque de récupération des coûts du raccordement au réseau de TCPL/TQM. Puisqu'Énergir assume dès le départ la totalité des coûts de raccordement au réseau de TCPL/TQM, la proposition transfère le risque d'investissement de TCPL/TQM vers le producteur et, ultimement, Énergir si celui-ci devait faire défaut d'assumer ces coûts. Dans le cas présent, les investissements requis pour raccorder le client au réseau sont relativement modestes, la stabilité de la production du site de Sainte-Sophie est bien démontrée, de même que la stabilité financière du producteur. Le risque que le client cesse ses activités et qu'il ne soit pas en mesure d'assumer ses obligations financières paraît donc faible. Toutefois cela pourrait ne pas toujours être le cas. **Le FCEI recommande par conséquent qu'une**

évaluation de ce risque soit réalisée lors d'éventuels projets de raccordement similaire. Au besoin, des mesures pourraient être mises en place pour protéger la clientèle.

La deuxième préoccupation de la FCEI est relative à l'abolition de la composante D du tarif de réception. Dans la mesure où la limite de l'entente avec TCPL/TQM pourrait être éventuellement être atteinte et où le maintien de la composante D du tarif de réception ne cause pas de préjudice, la FCEI juge préférable de la maintenir plutôt que de l'abolir pour devoir la réintroduire par la suite.

5. SPEDE : stratégie de couverture 2029-2030

À la suite de modifications au Règlement concernant le système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre (RSPED), Énergir demande à la Régie d'approuver la stratégie de couverture pour les achats de droit d'émission qu'elle souhaite mettre en place pour la période de conformité 2029-2030. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

⁵ B-0124, p. 4

Eu égard aux modifications relatives au tarif de réception,

- 3) de demander à Énergir de réaliser une analyse de risque lors des futurs raccordements de clients au réseau de TCPL/TQM en vertu de l'entente conclue avec cette dernière.

Eu égard à la stratégie de couverture pour la période de conformité 2029-2030 du SPEDE

- 4) de rejeter la stratégie proposée par Énergir et d'adopter plutôt celle proposée par la FCEI.