

ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS DE GAZ

Régie de l'énergie R-4353-2026

Demande d'avis à la Régie de l'énergie sur les modalités réglementaires qui pourraient être mises en place afin de réduire les impacts tarifaires pour les consommateurs tout en maximisant le développement et l'utilisation du GSR produit au Québec

Présentation du mémoire de l'ACIG

Par Nazim Sebaa

Président

Octobre 2026

Enjeux de l'avis

REPRENDRE LA MAÎTRISE DU RÉGIME

- **Le régime a été construit à l'envers.** Les volumes et les contrats ont précédé les besoins, la demande et la capacité de payer. L'économie québécoise en supporte aujourd'hui les conséquences.
- **Près d'un quart de milliard à socialiser. 241,10 M\$ proposés pour 2026-2027,** entre coûts prévisionnels et rattrapage historique. Une impasse financière difficilement soutenable.
- **Le double objectif reste hors d'atteinte.** Une décarbonation économiquement pertinente et une filière québécoise portée par une véritable demande.
- **Le risque est aussi climatique.** Les coûts associés risquent de soit déplacer la production dans des juridictions plus émettrices ou enclencher une sortie du gaz pour revenir vers des combustibles plus émetteurs

Enjeux de l'avis

La valeur du GSR grande oubliée du regime

- **Repartir de la valorisation des déchets.** Le biométhane transforme des matières résiduelles en énergie utile. Sa valeur tient aussi aux déchets traités et aux émissions de méthane évitées.
- **Le volume a pris la place de la valeur.** On a fixé les quantités avant de s'assurer de leur utilité, de leur bénéfice climatique et de leur coût pour les consommateurs.
- **La vision volumétrique reste enfermée dans le réseau.** Elle organise des volumes à distribuer, sans démontrer qu'ils répondent aux besoins de l'économie et des utilisateurs.
- **La finalité du régime doit être clarifiée.** Les besoins énergétiques du Québec doivent orienter la stratégie des distributeurs. Le maintien des volumes dans leurs réseaux ne peut devenir une fin en soi.
- **La valeur doit guider le développement du GSR.** Privilégier les usages où il apporte une décarbonation pertinente à un coût soutenable.

Enjeux de l'avis

L'INDUSTRIE EXIGE UN TRAITEMENT DISTINCT

- **Un même réseau ne justifie pas un traitement uniforme.** Les procédés industriels, leurs contraintes de production exigent une approche distincte de celle du résidentiel et du commercial. Assimiler l'industrie aux autres segments de la clientèle au mieux méconnaît la réalité des procédés industriels.
- **La décarbonation se construit procédé par procédé.** Les contraintes techniques, les cycles d'investissement et la concurrence internationale rendent une solution uniforme inadaptée.
- **La socialisation peut compromettre la transformation qu'elle prétend servir.** Financer une solution non choisie réduit les moyens disponibles pour moderniser les usines et diminuer leurs émissions.
- **L'industrie doit être hors de l'assiette.** Exclure les volumes industriels du financement des obligations de GSR et des invendus, tout en maintenant les obligations climatiques et l'accès volontaire au GSR.

Réponses aux questions de l'avis

Question 1: QUELLE PROGRESSION DES EXIGENCES DE DISTRIBUTION ?

« La progression optimale et prévisible des exigences de distribution de GSR minimalement d'ici 2035, selon différents scénarios et leurs impacts estimés sur les tarifs, les différentes catégories de consommateurs ainsi que sur le développement de la filière québécoise de production de GSR. Ces cibles devront également respecter la capacité de payer des consommateurs et préserver la compétitivité des entreprises. »

- **Il n'existe pas de trajectoire idoine en soi.** Un pourcentage et une échéance ne créent ni un besoin, ni une demande, ni la valeur du GSR.
- **Le régime part d'une prémisse erronée.** Accroître les volumes distribués ne garantit ni une filière viable ni une décarbonation économiquement pertinente.
- **Verdir le réseau n'est pas un besoin en soi.** Sans utilité démontrée pour l'économie et résultats climatiques à un coût soutenable.
- **Il faut partir des besoins auxquels le GSR peut répondre, puis déterminer les conditions de son développement.**

Réponses aux questions de l'avis

Question 1: QUELLE PROGRESSION DES EXIGENCES DE DISTRIBUTION ?

LES BESOINS ET LA VALEUR D'ABORD, LE VOLUME EN DERNIER

- **Les besoins auxquels répondre.** Quels utilisateurs, quels usages et quelles solutions réellement adaptées, dans le réseau, dans le transport ou hors réseau ?
- **La capacité à produire.** Quels gisements mobilisables, quels projets réalisables et à quels coûts ? Un potentiel théorique ne constitue pas une offre viable.
- **La capacité à payer.** Quels prix les consommateurs peuvent-ils soutenir sans compromettre leur compétitivité et leurs propres investissements de décarbonation ?
- **La valeur environnementale.** Quelles réductions vérifiables, quels attributs utilisables et quel coût par tonne évitée, comparativement aux autres solutions accessibles ?
- **Le volume vient en dernier.** la progression optimale n'est pas celle qui conduit mécaniquement à un pourcentage donné en 2035. C'est celle qui permet au GSR de croître au rythme auquel des consommateurs peuvent réellement l'utiliser, le valoriser et le financer, tout en obtenant des réductions d'émissions
- **Quelle que soit la trajectoire retenue, l'industrie doit être exclue de l'assiette des obligations de GSR et de leur financement.** Sa participation doit demeurer volontaire, selon la valeur du produit pour ses propres besoins.

Réponses aux questions de l'avis

Question 2: Mettre fin à la socialisation

« Les mécanismes à mettre en place afin de réduire au maximum, voire éliminer, les frais de socialisation et les chocs tarifaires et répartir équitablement leur impact entre les consommateurs et les différentes catégories de consommateurs. »

- **Une erreur fondamentale de conception.** La socialisation est devenue une garantie de financement du régime. Elle fait supporter aux consommateurs le coût d'un marché qui n'a pas été construit.
- **La réponse doit traiter les causes.** Reporter, étaler ou redistribuer la facture ne fait disparaître ni les invendus ni les engagements qui les produisent.
- **L'objectif doit être l'extinction de la charge.** Réduire les engagements, construire la demande et traiter explicitement le solde résiduel, sans le réintroduire dans les tarifs sous un autre nom.
- **Le tarif ne doit plus être l'acheteur de dernier ressort d'un marché que le régime n'a pas réussi à construire.**

Réponses aux questions de l'avis

Question 2: Mettre fin à la socialisation

Construire le marché qui permettra de sortir de la socialisation

- **Apparier avant de contracter.** Une demande identifiable et un financement établi doivent précéder tout nouvel engagement. C'est la condition indispensable.
- **Remettre le produit au centre.** Concevoir une offre dont le prix, la durée et la performance répondent aux besoins des acheteurs, notamment industriels. Acheter d'abord et chercher les clients ensuite doit cesser.
- **Ouvrir les débouchés au-delà du réseau.** Transport, consommation sur site, fournitures directes et initiatives hors réseau doivent participer pleinement au développement du GSR.
- **Alléger le portefeuille existant.** Renégocier les volumes, les prix et les durées, rechercher des repreneurs et trouver des débouchés aux approvisionnements déjà engagés.
- **Rendre la valeur environnementale commercialisable.** Des attributs reconnus, traçables et utilisables doivent rendre l'offre plus attractive pour les consommateurs et mieux valoriser la production.
- **Revoir l'échelle du marché.** Les seuls clients du réseau québécois ne peuvent constituer un débouché garanti. Il faut élargir le cercle des acheteurs et ajuster les approvisionnements à la demande solvable.

Un véritable marché repose sur des consommateurs qui choisissent le GSR pour sa valeur. C'est cette demande qui doit soutenir la filière.

Réponses aux questions de l'avis

Question 3 : « La réduction de la dépendance aux importations de GSR en examinant les options possibles liées aux volumes déjà contractés. »

- **Réduire la dépendance sans fermer le marché.** Dans un marché nord-américain intégré, préserver les approvisionnements compétitifs et les débouchés extérieurs de nos producteurs. La filière québécoise ne doit pas être enfermée dans les limites de son marché intérieur.
- **Le principal verrou est contractuel.** Des engagements de vingt ans contraignent le futur régime. L'ACIG ne voit pas de sortie crédible sans réduire certains engagements, après comparaison des coûts, des avantages et des risques du maintien ou du désengagement.
- **Réexaminer chaque contrat selon les besoins des clients.** Besoin réel, coût, valeur environnementale, flexibilité, durée restante et maturité du projet. Injecter du GSR pour satisfaire une cible ne constitue pas, en soi, un besoin.
- **Conserver ce qui apporte de la valeur, alléger le reste.** Selon les clauses et l'accord des parties, réduire, renégocier, transférer, organiser une reprise ou négocier une résiliation. La revue doit dégager un portefeuille plus adapté et plus flexible.
- **Développer la production québécoise dans l'espace ainsi libéré. Ajouter des volumes locaux sans réduire les engagements existants, c'est additionner les coûts.**

Réponses aux questions de l'avis

Question 4 : Développer une filière qui répond à des besoins

La recherche d'incitatifs pour favoriser un approvisionnement compétitif et à moindre coût qui s'arrime avec les besoins des consommateurs;

- **La valeur doit précéder l'injection.** Satisfaire l'obligation d'un distributeur ne suffit pas à construire un marché. Le produit doit trouver un acheteur pour son utilité, son prix et sa performance environnementale.
- **Des producteurs différents appellent des soutiens différents.** La ressource, la taille du projet, sa maturité et ses débouchés déterminent les besoins. Une aide uniforme peut manquer les projets les plus pertinents.
- **Des ressources locales pour des usages locaux.** Favoriser les circuits courts, la consommation sur site et les fournitures de proximité. Le passage par le réseau doit répondre à un service nécessaire, pas conditionner la reconnaissance du projet.
- **Faciliter réellement les projets.** Des autorisations plus prévisibles, des critères techniques clairs et un accompagnement adapté doivent compléter le financement.
- **Soutenir ici sans enfermer les producteurs ici.** Permettre l'exportation lorsque l'aide rémunère une valeur créée au Québec. Des débouchés diversifiés peuvent sécuriser les revenus, réduire la dépendance envers un seul acheteur et diminuer le soutien public nécessaire.
- **Le succès de la filière se mesure à la valeur créée et aux usages servis, pas seulement aux volumes injectés.**

Réponses aux questions de l'avis

Question 4 : Développer une filière qui répond à des besoins Un soutien public plus ambitieux, mieux ciblé et distinct du tarif

- **Bonifier les aides lorsque la valeur collective le justifie.** Financer le besoin réel du projet après prise en compte des revenus énergétiques, environnementaux et de traitement des matières.
- **L'État peut devenir un partenaire temporaire.** Aides au capital, prêts, garanties ou soutien au démarrage peuvent accompagner la constitution de débouchés crédibles. L'aide doit être réévaluée à mesure que les revenus se matérialisent.
- **Financer davantage exige de choisir mieux.** Tous les projets ne peuvent être soutenus à n'importe quel coût. Prioriser les bénéfices pour le Québec, la performance climatique et l'efficacité de chaque dollar public.
- **Les Pays-Bas offrent une discipline utile.** Le programme SDE++ soutient l'écart de rentabilité, réduit l'aide lorsque la valeur marchande augmente et utilise l'aide demandée par tonne de CO₂ réduite pour départager les projets lorsque le budget est dépassé.
- **Le tarif gazier ne doit plus garantir le développement de la filière.** Le soutien public doit être explicite et conditionnel. Il ne doit pas devenir une obligation permanente de financer les invendus.
- **L'aide doit rémunérer une valeur publique démontrée et permettre au projet de trouver son marché.**

Réponses aux questions de l'avis

Question 5 : La valorisation des attributs du GSR

Donner une valeur à la performance, pas seulement au volume

- **Certifier ce que l'on vend.** Chaque offre doit préciser son intensité carbone, les réductions vérifiées et les droits environnementaux réellement acquis par l'acheteur.
- **Faire reconnaître cette performance dans les obligations de conformité.** Adapter le cadre québécois pour qu'un GSR plus performant procure une valeur supérieure à la seule reconnaissance de son caractère biogénique.
- **Construire des offres qui répondent aux besoins des acheteurs.** Un industriel recherche une solution de décarbonation et des droits utilisables. Un transporteur recherche un carburant à faible intensité carbone. Un produit uniforme ne peut répondre à toutes ces demandes.
- **Faire revenir la valeur à ceux qui la financent.** L'acheteur doit disposer des attributs qu'il paie. Les revenus tirés d'un portefeuille financé par la clientèle doivent réduire les coûts qu'elle supporte.
- **Le consommateur doit pouvoir choisir le GSR pour la valeur qu'il lui apporte.**

Réponses aux questions de l'avis

Question 5 : La valorisation des attributs du GSR

Ouvrir un véritable marché de la valeur environnementale

- **Permettre de transiger séparément la molécule et certains attributs.** Encadrer le *book-and-claim* pour qu'un acheteur puisse acquérir une valeur environnementale vérifiée sans recevoir physiquement la même molécule.
- **Donner leur place aux projets hors réseau et aux usages sur site.** Créer l'instrument réglementaire nécessaire pour reconnaître leurs réductions vérifiées. L'accès au réseau ne doit pas déterminer, à lui seul, l'accès à la valeur.
- **Élargir les débouchés au transport et aux marchés nord-américains.** Faciliter la valorisation dans le cadre du Règlement sur les combustibles propres et des autres marchés compatibles, selon leurs règles d'admissibilité.
- **Garantir la propriété et la traçabilité des attributs.** Établir un registre unique suivant leur création, leurs transferts et leur retrait des droits clairement définis, aucune double revendication du même attribut.
- **La filière doit trouver davantage d'acheteurs, pas dépendre davantage du tarif gazier.**

Conclusion

Sortir de la logique volumétrique pour donner au GSR les conditions de sa réussite

- **Réformer à la racine.** Un régime qui a atteint ses limites appelle un changement de cap, pas un nouvel aménagement de ses coûts.
- **Mettre fin à la logique volumétrique et à la socialisation.** Une obligation d'achat ne crée pas un marché. Une facture imposée ne crée pas une demande.
- **Sortir l'industrie de l'assiette et du financement imposé.** Son avenir ne peut être engagé pour vingt ans sans égard à ses besoins, à ses procédés et à sa compétitivité.
- **Soutenir la valeur utile au Québec.** Des déchets valorisés, des émissions réellement évitées, des projets viables et des consommateurs qui trouvent un intérêt à acheter.

L'avenir du GSR doit reposer sur la valeur qu'il crée, pas sur la facture que l'on peut imposer.

Association des consommateurs industriels de gaz



Merci de votre attention