

Demande d'avis à la Régie de l'énergie

Requête 4353-2026



Rapport d'Enbridge Gaz Québec

Table des matières

1.	INTRODUCTION	3
2.	RECHERCHE D'INCITATIFS FAVORISANT UN APPROVISIONNEMENT COMPÉTITIF ET À MOINDRE COÛT	5
2.1.	ÉVOLUTION DU MARCHÉ GSR	5
2.2.	STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT D'EGQ	8
2.3.	SITUATION CONCURRENTIELLE DES APPROVISIONNEMENTS AU QUÉBEC	9
3.	MÉCANISMES VISANT À RÉDUIRE LES FRAIS DE SOCIALISATION ET LES CHOCS TARIFAIRES	11
3.1.	LIMITES DE LA COMMERCIALISATION VOLONTAIRE DU GSR	11
3.2.	GRADUALITÉ ET PRÉVISIBILITÉ DES OBLIGATIONS	13
3.3.	TRAITEMENT DIFFÉRENCIÉ DES CATÉGORIES DE CONSOMMATEURS	15
3.4.	COMMERCIALISATION DU GSR ET RÉCUPÉRATION DES COÛTS	18
4.	RÉDUCTION DE LA DÉPENDANCE AUX IMPORTATIONS ET TRANSITION VERS UNE PAGE BLANCHE	20
5.	PROGRESSION OPTIMALE DES EXIGENCES DE DISTRIBUTION DE GSR D'ICI 2035	23
5.1.	ATTEINTE DE LA PARITÉ ENTRE LE GNT ET LE GSR	23
5.2.	ANALYSE DE SCÉNARIOS ET PROPOSITION D'EGQ	25
5.3.	HAUSSER LA DÉCARBONATION LORSQUE LES CONDITIONS LE PERMETTENT	33
6.	VALORISATION DES ATTRIBUTS ENVIRONNEMENTAUX	36
7.	TENIR COMPTE DE LA RÉALITÉ DES DISTRIBUTEURS DANS LE FUTUR CADRE RÉGLEMENTAIRE	37
8.	PRIORISER LA RÉDUCTION DES VOLUMES FOSSILES DANS LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	38
9.	CONCLUSION	38

1. Introduction

Le présent rapport fait suite à la demande d'avis transmise à la Régie de l'énergie (Régie) par le ministre de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie en vertu de l'article 42 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (LRÉ). Cette demande s'inscrit dans le contexte de la révision envisagée du *Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur* (Règlement GSR). Le ministre demande à la Régie d'examiner les modalités réglementaires et contractuelles qui permettraient de réduire les impacts tarifaires associés au gaz de source renouvelable (GSR), tout en favorisant le développement et l'utilisation du GSR produit au Québec. L'avis recherché par le ministre doit également contribuer à accroître la sécurité énergétique et à assurer une transition énergétique efficiente, efficace et conforme aux objectifs climatiques.

Dans le cadre de la consultation publique présentement en cours aux fins de la préparation de cet avis, la Régie sollicite les personnes intéressées à lui présenter leurs observations sur les principaux enjeux soulevés par le ministre, soit :

- la progression optimale et prévisible des exigences minimales de distribution de GSR d'ici 2035;
- les mécanismes permettant de réduire, voire d'éliminer, les frais de socialisation et les chocs tarifaires;
- la réduction de la dépendance aux importations de GSR;
- les incitatifs favorisant un approvisionnement compétitif et à moindre coût;
- la valorisation optimale des attributs environnementaux associés au GSR.

Dans son avis public, la Régie demande aux distributeurs de gaz naturel de déposer un rapport présentant leur position sur chacune de ces questions.

Enbridge Gaz Québec (EGQ) dépose donc le présent rapport à titre de distributeur gazier desservant la région de l'Outaouais. Le rapport qui suit expose son appréciation des enjeux soumis à la Régie et formule des recommandations fondées sur son expérience en matière d'approvisionnement et de commercialisation du GSR. Il tient également compte des particularités propres à sa franchise, lesquelles influencent directement les moyens dont EGQ dispose pour augmenter la proportion de GSR distribuée tout en maintenant un service énergétique abordable.

Le rapport complète les renseignements qu'EGQ a déjà fournis à la Régie dans le cadre du présent dossier, notamment quant à son portefeuille d'approvisionnement, à l'évolution du tarif GSR, aux frais de socialisation et à ses prévisions de volumes distribués.

La consultation offre l'occasion de revoir le cadre réglementaire applicable au GSR à partir des conditions de marché actuelles, soit en partant d'une page blanche, plutôt que de reconduire automatiquement les mécanismes tarifaires qui ont été conçus au début des années 2020. En ce sens, les propositions d'EGQ reposent sur les **cinq principes directeurs suivants**, lesquels sont présentés plus en détail dans le présent rapport afin de répondre aux questions soulevées dans la demande d'avis.

1 - L'abordabilité devrait constituer une considération centrale du futur cadre réglementaire. La progression du GSR ne pourrait pas, selon EGQ, être examinée sans tenir compte de son incidence sur la facture des consommateurs, de leur capacité de payer, tout en tenant compte de la situation concurrentielle respective de chacun des secteurs. Cet élément était d'ailleurs un principe important du dossier relatif à la stratégie de décarbonation d'EGQ déposé en janvier 2025¹.

2 - La progression des volumes devrait être graduelle et prévisible. Une croissance stable des exigences minimales permet de mieux planifier les besoins, d'optimiser les approvisionnements en GSR et de réduire le risque de chocs tarifaires découlant de sauts importants d'une année à l'autre. Une trajectoire prévisible pourrait également faciliter la réalisation de projets de production en franchise.

3 - Les gains découlant de l'évolution du marché devraient pouvoir bénéficier à la clientèle. Les achats sur le marché de court terme, les transactions d'optimisation, la gestion de l'inventaire et la valorisation des attributs environnementaux contribuent à réduire le coût moyen du portefeuille de GSR. Le cadre réglementaire devrait donc permettre aux distributeurs la souplesse nécessaire pour utiliser ces leviers efficacement afin de pouvoir transférer les bénéfices qui en découlent aux consommateurs et favoriser davantage les achats volontaires.

4 - Le développement de la production québécoise doit s'appuyer sur une discipline de prix. EGQ travaille activement à la réalisation de projets dans sa franchise. Toutefois, l'approvisionnement local ne devrait pas être favorisé sans égard à son coût. La mise en concurrence des projets et le maintien minimal d'un accès au marché canadien demeure nécessaire afin de préserver des conditions d'approvisionnement compétitives et de limiter les impacts tarifaires pour la clientèle.

5 - Le cadre réglementaire devrait favoriser l'atteinte du coût évité. L'objectif économique à long terme devrait être de réduire le surcoût du GSR jusqu'à ce que les coûts du GSR et du gaz naturel traditionnel ne

¹ Dossier R-4292-2025. Le 31 juillet 2026, EGQ a demandé à la Régie de retirer le dossier, considérant que le projet de règlement sur le GSR initialement annoncé au printemps 2026 ne sera pas édicté, et dans l'attente des conclusions qui résulteront du présent dossier.

présentent plus un écart important. À mesure que cet écart diminue, il devient possible d'accroître la proportion de GSR distribuée en limitant les impacts tarifaires. L'atteinte de cette parité dépend, toutefois, en partie du maintien de conditions favorables, notamment quant à la valorisation des unités carbone associées au GSR, et d'autre part, à l'évolution du coût associé aux émissions de GES qui est, au Québec, reflété au travers du SPEDE et de la taxe carbone.

2. Recherche d'incitatifs favorisant un approvisionnement compétitif et à moindre coût

2.1. Évolution du marché GSR

Il convient d'abord de rappeler l'évolution du marché du GSR depuis les dernières années, laquelle est importante pour comprendre les conditions dans lesquelles EGQ a constitué son portefeuille d'approvisionnement, de même que les opportunités disponibles aujourd'hui pour en réduire les coûts pour la clientèle. Le marché nord-américain du GSR est encore récent et poursuit son évolution rapidement.

Depuis 2020, EGQ offre du GSR à sa clientèle au moyen d'une option d'adhésion volontaire et distribue les volumes minimaux requis pour satisfaire ses obligations réglementaires. Les coûts associés aux volumes de GSR qui ne sont pas achetés volontairement sont récupérés auprès du reste de la clientèle selon un mécanisme de socialisation.

Bien que le nombre de participants au tarif GSR ait progressé au fil des années et représente aujourd'hui environ 9 % de la clientèle², les volumes de GSR achetés volontairement demeurent limités par rapport aux volumes minimaux prescrits par le Règlement GSR. Qui plus est, la majorité des clients volontaires choisissent le niveau minimal d'adhésion leur permettant d'éviter les frais de socialisation.

Cette limitation du volontariat résulte essentiellement de considérations de nature économique, en raison du surcoût du GSR par rapport au gaz naturel traditionnel d'origine fossile (GNT). En 2026, le tarif GSR d'EGQ est établi à 25,41 \$/GJ, alors que le coût évité associé à l'approvisionnement en GNT (comprenant notamment le coût de la molécule, de son transport et le SPEDE) demeure inférieur, soit entre 7 \$/GJ et 8 \$/GJ.

Dans le présent rapport, le coût évité correspond aux coûts qui ne sont pas engagés lorsqu'un volume de GNT est remplacé par un volume de GSR. Il exclut donc le coût d'acquisition du GSR ainsi que les frais de

² EGQ considère que ce pourcentage est supérieur au pourcentage qui découlerait d'une adhésion "naturelle", puisque dans son approche de communication avec les clients, EGQ expose que le client peut choisir de payer maintenant le GSR via l'achat volontaire, ou sinon de supporter un tarif de socialisation ultérieurement (2 ans plus tard). EGQ considère qu'au coût actuel du GSR, si l'aspect socialisation obligatoire était éliminée, une part importante de la clientèle volontaire délaisserait cette option.

1 socialisation, lesquels constituent un mécanisme de récupération du surcoût du GSR auprès de la clientèle
2 et non une composante du coût évité.

3 Tant qu'il y a un écart important entre ces deux valeurs, soit le GNT et le surcoût du GSR, la capacité d'EGQ
4 d'attirer de nouveaux clients volontaires ou d'inciter les clients volontaires existants à augmenter leur
5 niveau de participation demeure limitée.

6 L'expérience acquise depuis 2020 démontre que le prix du GSR ne suit pas une trajectoire linéaire. Le
7 marché a été influencé par l'évolution concomitante de l'offre, de la demande et des différents régimes de
8 valorisation des attributs environnementaux. Selon EGQ, deux phénomènes permettent plus
9 particulièrement d'expliquer cela :

10 1) les changements dans l'équilibre entre l'offre et la demande de GSR ;

11 2) l'incidence des mécanismes réglementaires applicables au Canada et ailleurs en Amérique du Nord.

12 Au début de la décennie, les perspectives de croissance des obligations de décarbonation ont soutenu une
13 hausse anticipée de la demande de GSR. Les distributeurs gaziers et certains consommateurs industriels
14 cherchaient alors à sécuriser des volumes pour satisfaire à des exigences réglementaires existantes ou
15 projetées. L'offre disponible demeurerait relativement limitée, en raison des délais nécessaires à la mise en
16 service de nouveaux projets de production.

17 Dans ce contexte, les prix observés sur le marché d'achats de court terme ont augmenté de manière
18 importante. Les prix de court terme, qui se situaient généralement autour de 20 \$/GJ entre 2020 et 2022,
19 ont ensuite atteint des niveaux sensiblement plus élevés au cours des années suivantes. Cette évolution a
20 influencé les conditions contractuelles offertes aux distributeurs ainsi que les attentes des producteurs
21 quant à la valeur future de leur production.

22 La situation s'est récemment modifiée. Plusieurs projets entrepris durant la période de forte croissance
23 anticipée de la demande ont été mis en service, ce qui a accru l'offre disponible en Amérique du Nord.
24 Parallèlement, certaines initiatives réglementaires ou commerciales susceptibles de générer une demande
25 additionnelle importante ont été reportées ou modifiées.

26 Cette combinaison d'une offre croissante et d'une demande beaucoup moins soutenue que prévue
27 initialement a contribué à exercer une pression à la baisse sur les prix du GSR. En effet, EGQ remarque
28 que des volumes peuvent maintenant être offerts à court terme à des prix convergeant vers le coût évité
29 du GNT, notamment lorsque la valeur des crédits carbone est prise en compte. Cette situation reflète un
30 marché dans lequel l'offre de GSR dépasse désormais la demande.

1 L'évolution du marché du GSR est étroitement liée aux mécanismes réglementaires qui attribuent une
2 valeur pour ses attributs environnementaux. L'introduction du *Règlement sur les combustibles propres*
3 (RCP) par le gouvernement fédéral et des unités carbone (UC) - aussi appelées unités de conformité -
4 pouvant être générées par des approvisionnements, ont modifié de façon importante la structure de
5 plusieurs transactions.

6 Selon les modalités contractuelles, la valeur potentielle des UC peut permettre, de réduire
7 considérablement le prix d'approvisionnement en GSR. Certains fournisseurs peuvent proposer un prix
8 d'approvisionnement inférieur lorsque ceux-ci conservent la possibilité de générer ou de valoriser des
9 attributs environnementaux associés au produit. Inversement, lorsque le distributeur conserve tout ou une
10 partie de ces attributs, les revenus tirés de leur valorisation peuvent être utilisés pour réduire les sommes
11 à récupérer auprès de la clientèle.

12 Dans les conditions actuelles du marché, la valorisation des UC générées en vertu du RCP contribue à
13 rapprocher le prix de certains approvisionnements en GSR au coût évité associé au gaz naturel traditionnel.
14 Cette tendance de prix demeure néanmoins difficile à prévoir sur un horizon correspondant à la durée de
15 vie économique de nouveaux projets de production de GSR, et les marchés prennent en considération
16 cette incertitude. Selon l'expérience d'EGQ, la capacité de sécuriser à long terme la valeur future des UC
17 est actuellement limitée. Jusqu'à présent, elle n'a pas identifié de contrepartie disposée à garantir cette
18 valeur sur une durée équivalente à la durée des projets. Il en résulte une difficulté pour la négociation de
19 modalités contractuelles sur des ententes d'approvisionnement de longue durée, puisque ni le producteur
20 ni l'acheteur ne peuvent présumer que la valeur actuellement associée aux UC sera maintenue pendant
21 toute la durée du contrat.

22 Par conséquent, l'incertitude reliée aux UC devrait être prise en compte dans l'élaboration du futur cadre
23 réglementaire. Une progression des obligations qui reposerait implicitement sur le maintien à long terme
24 de la valeur actuelle des UC du programme RCP actuel exposerait les consommateurs à un risque
25 économique si cette valeur devait diminuer substantiellement, ou si le gouvernement fédéral mettait fin au
26 programme RCP. À l'inverse, un cadre trop rigide pourrait empêcher EGQ de tirer pleinement parti des
27 occasions offertes par le marché lorsque la valorisation des attributs permet d'obtenir une valeur
28 additionnelle pour le GSR, résultant en des prix avantageux pour la clientèle, apportant ainsi un obstacle à
29 l'atteinte de la parité entre le coût du GNT et du GSR.

2.2. Stratégie d'approvisionnement d'EGQ

EGQ est un distributeur de petite taille à l'échelle du marché nord-américain, et même à l'échelle du Québec, avec environ 3 % des volumes de gaz naturel distribués dans la province. Sa capacité à influencer les conditions du marché est donc assez restreinte. Sa taille lui permet néanmoins, dans certaines circonstances, de répondre avec agilité aux occasions d'approvisionnement qui se présentent.

Depuis l'entrée en vigueur des premières exigences réglementaires associées au GSR, EGQ cherche à constituer son portefeuille d'approvisionnement de manière à satisfaire à ses obligations tout en limitant les risques assumés par sa clientèle à des contrats à long terme. Cette vision vise à maintenir une souplesse suffisante pour adapter le portefeuille à l'évolution des besoins et des prix, et a été adoptée en considérant l'objectif poursuivi de rapprocher le coût moyen de son portefeuille d'approvisionnements en GSR au coût évité associé au GNT dans les meilleurs délais possibles.

L'évolution récente des prix, qui se reflète notamment via les deux derniers contrats qu'EGQ a fait approuver par la Régie³, confirme la pertinence d'une approche préservant ce niveau de flexibilité. Les conditions offertes aujourd'hui pour des approvisionnements en GSR sont plus favorables que celles prévalant lors de la conclusion d'autres contrats existants, avec une baisse de prix qui permet à EGQ d'envisager d'autres achats complémentaires ainsi que des transactions d'optimisation visant la réduction du coût moyen de son portefeuille GSR, en fonction du cadre que la Régie a autorisé à EGQ. À court et moyen terme, l'objectif principal d'EGQ est de bénéficier du momentum favorable offert par les prix actuels du GSR, qui se rapprochent davantage du coût évité, tout en travaillant à réduire le plus rapidement possible les volumes associés aux autres contrats actuels à prix plus élevés.

Cette gestion active demeure toutefois tributaire du niveau des obligations réglementaires. Les volumes additionnels que peut acquérir EGQ sont notamment limités par sa capacité de les distribuer ou de les conserver en inventaire sans occasionner des coûts de financement excessifs. Une obligation qui ne progresserait pas de façon suffisamment prévisible pourrait réduire la capacité d'EGQ de conclure des transactions avantageuses ou de soutenir de nouveaux projets.

Tel que mentionné plus haut, l'objectif économique qui guide la stratégie d'EGQ demeure l'atteinte du coût évité. Lorsque le surcoût GSR - c'est-à-dire la différence entre le tarif GSR et les coûts évités - devient nul, l'utilisation du GSR n'entraîne plus de coût additionnel pour le consommateur par rapport à l'approvisionnement en GNT. L'atteinte de ce point de parité modifierait fondamentalement les conditions

³ Décisions [D-2025-128](#) et [D-2026-083](#).

de commercialisation du GSR puisque la décision du consommateur ne serait plus limitée par un désavantage économique propre à la molécule.

Les prévisions déposées par EGQ le 28 août dernier dans le présent dossier montrent une diminution graduelle du tarif GSR au cours de la période 2027-2035, celui-ci passant de 26,21 \$/GJ en 2027 à 15,27 \$/GJ en 2035. Selon les hypothèses actuellement retenues, EGQ estime qu'elle pourrait atteindre la parité avec le coût évité au plus tard vers 2040, et possiblement plus tôt si les conditions de marché et la valeur des attributs environnementaux demeurent favorables.

Cette projection dépend toutefois du maintien du RCP ou d'un mécanisme offrant une valeur comparable, de l'évolution du prix du SPEDE pour le GNT, des volumes réglementaires, des prix des nouveaux approvisionnements et de la réalisation des projets en développement. Cet élément est élaboré plus en détail à la section 5.1 du présent document.

2.3. Situation concurrentielle des approvisionnements au Québec

EGQ reconnaît pleinement l'objectif gouvernemental visant à accroître la production et l'utilisation du GSR au Québec. Le développement d'une filière québécoise contribue aux objectifs de décarbonation du réseau gazier, au développement économique régional et à l'amélioration de la sécurité et de l'autonomie énergétique du Québec.

Le distributeur participe à cet effort en travaillant au développement de projets situés dans sa franchise en Outaouais, et négocie des approvisionnements associés à ces projets. Ces projets représentent un potentiel de distribution pouvant atteindre approximativement 13 à 14 % des volumes totaux qu'EGQ prévoit distribuer en 2030. EGQ travaille à ce que le coût de ces projets soit raisonnable et qu'ils contribuent à l'objectif de rapprocher progressivement le coût moyen de son portefeuille de GSR du coût évité associé au GNT.

Cela ne signifie toutefois pas que tout projet québécois devrait être retenu sans égard à son coût. Selon l'expérience d'EGQ, le marché québécois demeure insuffisamment développé pour répondre à l'ensemble des besoins à des conditions systématiquement compétitives. Le nombre limité de projets disponibles sur le marché de court terme réduit la pression concurrentielle entre les producteurs et contribue à favoriser des prix supérieurs à ceux qu'il est possible d'obtenir ailleurs au Canada.

Au cours des dernières années, EGQ a examiné différentes possibilités d'approvisionnement provenant du Québec, à l'extérieur de l'Outaouais, qu'elles aient été sollicitées ou non. Elle a rejeté l'ensemble de ces

1 offres parce que les prix proposés étaient largement supérieurs aux conditions recherchées et auraient
2 occasionné des coûts additionnels importants pour la clientèle, ce qui est contraire à la stratégie d'EGQ de
3 rechercher des conditions raisonnables et de protéger l'abordabilité du service.

4 Suivant ce constat, l'accès aux approvisionnements provenant, à tout le moins, du marché canadien, est
5 d'une nécessité absolue pour obtenir des prix compétitifs dans le secteur du GSR, autant à court qu'à
6 moyen terme. Le marché québécois n'est pas encore suffisamment mature pour permettre au distributeur
7 de satisfaire l'ensemble de ses besoins à partir de projets locaux tout en maintenant des prix raisonnables.
8 L'accès à un marché plus large remplit deux fonctions complémentaires. Premièrement, il permet de
9 combler les besoins qui ne peuvent être satisfaits par la production québécoise disponible. Deuxièmement,
10 le marché canadien fournit une référence concurrentielle permettant d'évaluer le caractère raisonnable
11 des prix proposés pour les projets québécois. Une exigence imposant l'achat d'une proportion déterminée
12 de GSR québécois, sans mécanisme adéquat de contrôle des coûts ou sans possibilité de comparer les
13 offres à celles disponibles ailleurs, risquerait d'affaiblir grandement cette discipline concurrentielle.
14 Lorsque les producteurs savent qu'un distributeur peut ou veut acquérir tous les volumes répondant à
15 certains paramètres, jusqu'à concurrence d'un prix maximal rendu public, les offres peuvent être
16 structurées en fonction de cette limite plutôt qu'en fonction du prix minimal nécessaire à la réalisation de
17 leur projet.

18 À cet égard, EGQ estime qu'il y a actuellement un enjeu avec le modèle d'affaires entourant le GSR au
19 Québec, principalement en raison de la demande qui surpasse l'offre, mais aussi la présence actuelle de
20 critères publics sur les prix qui permettent à un distributeur d'acquérir des volumes de GSR sans
21 autorisation préalable de la Régie, si le prix est inférieur au prix maximal fixé par la balise. Un prix maximal
22 peut empêcher l'acceptation des offres les plus coûteuses, mais il ne garantit pas à lui seul que les
23 producteurs se feront concurrence afin de réduire leurs prix. Dans un marché où les volumes recherchés
24 par un ou des distributeurs sont supérieurs aux volumes offerts, la publication d'une telle balise devient un
25 point de référence autour duquel les propositions convergent.

26 C'est d'ailleurs pour cette raison, qu'à ce jour, EGQ ne privilégie pas l'établissement des critères de prix ou
27 des balises préapprouvées par la Régie dans ses achats de GSR. Dans ce contexte, en maintenant une
28 approche d'approbation contrat par contrat EGQ protège sa capacité de négocier et d'obtenir les meilleurs
29 prix possibles pour ses approvisionnements.

30 Une approche concurrentielle devrait viser à créer une pression à la baisse sur les prix. Les volumes
31 recherchés, les critères de sélection et le nombre de projets retenus devraient être structurés de façon à

1 permettre une comparaison réelle entre les offres. Cette approche n'exclut pas la prise en compte des
2 bénéfices propres à la production québécoise. Le gouvernement pourrait reconnaître ces bénéfices au
3 moyen de mesures de soutien destinées aux producteurs, pourvu que ces mesures soient conçues de
4 manière à préserver la concurrence et à faire en sorte qu'une part suffisante de l'aide accordée se traduise
5 par une réduction du prix payé par les consommateurs, car au final, ce sont eux qui assument les coûts.

6 Le Programme de soutien à la production de gaz naturel renouvelable (PSPGNR) peut contribuer à
7 améliorer la viabilité économique des projets réalisés au Québec. Toutefois, cet avantage ne se traduit pas
8 automatiquement par une réduction équivalente du prix offert au distributeur. Selon EGQ, l'aide
9 gouvernementale devrait permettre aux projets québécois de concurrencer plus efficacement les
10 approvisionnements disponibles ailleurs. Le maintien d'un accès au marché canadien ne s'oppose donc pas
11 à l'objectif de développement de la filière québécoise. Il peut, au contraire, contribuer à assurer que cette
12 filière se développe sur des bases durables, pourvu qu'elle demeure concurrentielle et que ses bénéfices
13 économiques soient partagés avec les consommateurs appelés à financer les obligations de distribution
14 de GSR.

Première recommandation d'EGQ : Les mécanismes réglementaires québécois encadrant l'approvisionnement en GSR devraient cesser de rendre publiques des formules ou balises de prix susceptibles de devenir une référence de prix pour les producteurs, et faire en sorte que la demande de GSR québécois soit mise en concurrence avec les prix offerts à l'extérieur du Québec, minimalement avec le reste du Canada.

15 3. Mécanismes visant à réduire les frais de socialisation et les chocs tarifaires

16 3.1. Limites de la commercialisation volontaire du GSR

17 Tel que mentionné à la section 2.1, les volumes découlant des adhésions volontaires au tarif GSR ne
18 représentent qu'une faible proportion des volumes totaux de GSR qu'EGQ doit distribuer pour respecter
19 son obligation. Il en résulte que la majorité des coûts associés aux volumes qui ne sont pas achetés
20 volontairement doit être récupérée via le mécanisme de socialisation à l'ensemble de la clientèle.

21 La très grande majorité des clients volontaires est issue du secteur résidentiel. La participation du secteur
22 commercial demeure limitée, tandis que celle des grands clients industriels et du secteur institutionnel est
23 presque inexistante. Le prix constitue la contrainte principale à l'augmentation des achats volontaires au-
24 delà des niveaux observés aujourd'hui. Un client qui choisit d'adhérer au tarif GSR assume actuellement un
25 surcoût directement identifiable sur sa facture par rapport à un approvisionnement en GNT. Même si des
26 clients sont disposés à assumer ce surcoût afin de contribuer aux objectifs environnementaux ou d'éviter

- 1 les frais futurs de socialisation, cette disposition demeure limitée lorsque l'écart de prix est important. À ce
- 2 sujet, il est important de mettre en lumière une différence structurelle entre la tarification du gaz naturel et
- 3 celle de l'électricité.

Une différence structurelle entre les tarifs d'électricité et de gaz naturel

Le tarif d'électricité représente généralement le coût moyen d'un portefeuille composé de différentes sources de production. Par conséquent, le consommateur ne se voit pas facturer séparément le coût marginal d'une source **d'électricité qui lui est livrée**. Il n'est pas appelé à choisir, directement sur sa facture, s'il souhaite acheter l'électricité qu'Hydro-Québec lui livre produite à partir de sources hydrauliques, éoliennes, solaires, ou même d'origine fossile.

Le marché du gaz naturel est différent. Les clients peuvent s'approvisionner par eux-mêmes pour le service de la fourniture de gaz naturel. La tarification qui en découle doit préserver cette ouverture à la concurrence et distinguer les différentes composantes du coût de service (distribution, transport, SPEDE, etc.).

Dans le modèle de commercialisation actuel, le coût du GSR demeure donc clairement identifiable par rapport au coût de la molécule de gaz naturel traditionnel. Cette visibilité favorise la transparence des coûts réels, mais elle rend aussi le surcoût GSR plus apparent, car il est facturé en mode coût marginal au lieu d'être intégré à un tarif moyen. Un consommateur peut directement comparer le coût du GSR avec le coût de l'approvisionnement traditionnel et évaluer l'incidence de son adhésion en dollars. Dans le cas des grands consommateurs, même un faible écart unitaire peut représenter une somme importante et avoir une incidence sur ses coûts d'exploitation.

- 4 Une commercialisation fondée exclusivement sur le volontariat place donc le GSR dans une logique de coût
- 5 marginal. Le client qui souhaite contribuer davantage à la décarbonation doit assumer directement le coût
- 6 de cette décision, alors que les coûts d'autres sources énergétiques peuvent être intégrés à un tarif moyen.
- 7 Cette distinction limite la capacité du GSR d'attirer spontanément des volumes suffisants pour satisfaire
- 8 aux exigences réglementaires. Deux conditions pourraient permettre d'augmenter substantiellement les
- 9 volumes de GSR distribués. La première consiste à maintenir des obligations réglementaires de distribution.
- 10 La seconde consiste à atteindre la parité économique entre le GSR et le gaz naturel traditionnel. Une fois
- 11 cette parité atteinte, le choix du GSR ne comporterait plus de désavantage économique propre à la
- 12 molécule et le besoin d'imposer des volumes minimaux par un règlement pourrait être réévalué.

Constat : Les achats volontaires ne permettront pas, à eux seuls, de distribuer les volumes de GSR nécessaires à la décarbonation du réseau tant qu'un surcoût significatif subsistera par rapport à l'approvisionnement en gaz naturel traditionnel. Des exigences réglementaires minimales demeurent donc nécessaires jusqu'à l'atteinte d'une plus grande parité économique, tandis que l'option volontaire devrait permettre aux clients qui le souhaitent de dépasser les niveaux applicables à leur catégorie.

3.2. Gradualité et prévisibilité des obligations

La prévisibilité constitue une condition essentielle à la gestion des approvisionnements et des impacts tarifaires. Un distributeur doit connaître longtemps à l'avance les volumes qu'il sera appelé à livrer afin de pouvoir négocier des modalités contractuelles et éviter de devoir acquérir des volumes dans un contexte défavorable. Le Règlement actuel a offert une certaine prévisibilité puisqu'il établit les pourcentages minimaux devant être atteints à l'horizon 2030. La prévisibilité du règlement ne garantit toutefois pas une progression graduelle des impacts tarifaires sur les consommateurs, car ce dernier inclut seulement des pourcentages de GSR. Ils passent notamment de 2 % à 5 %, puis à 7 % et à 10 %. Ces hausses de paliers créent des sauts de volumes en l'espace d'un an qui se traduisent par des variations tarifaires importantes.

À titre d'exemple, le passage de l'obligation de 2 % à 5 % entre 2024 et 2025 représente une augmentation de 150 % du volume minimal en un an. Même si l'obligation augmente de trois points de pourcentage, le distributeur a dû plus que doubler les volumes affectés à son obligation. Lorsque ces volumes sont acquis à un prix supérieur au coût évité et ne sont pas vendus volontairement, l'effet sur les frais de socialisation qui en découlent peut être important, tel que démontré dans les réponses d'EGQ à la demande d'information de la Régie dans le présent dossier⁴.

À titre illustratif, sur la période de 2020 à 2030, s'il y avait eu une croissance de l'obligation de 1 % par année au lieu d'avoir des sauts de palier comme c'est le cas actuellement, la gradation aurait produit des impacts tarifaires plus graduels et plus raisonnables.

EGQ considère qu'une progression annuelle plus régulière réduirait le risque de chocs tarifaires. Une augmentation graduelle de l'obligation minimale, par exemple entre 1 % et 2 % par année, faciliterait la planification et réduirait l'ampleur des volumes devant être ajoutés au portefeuille au cours d'une seule année. Cette approche ne signifie pas que le futur règlement devrait nécessairement établir une trajectoire identique pour toutes les années ou toutes les catégories de consommateurs. La progression devrait être

⁴ Dossier R-4353-2026, pièce [C-EGQ-0003](#), EGQ-1, Document 1, pages 9 et 10.

- 1 suffisamment stable pour offrir un signal prévisible, tout en permettant certains ajustements en fonction
- 2 des conditions de marché et des impacts tarifaires.

Deuxième recommandation d'EGQ : Les exigences minimales de distribution de GSR devraient progresser de manière graduelle et prévisible afin d'éviter des sauts de volume susceptibles d'occasionner des chocs tarifaires et de nuire à une gestion ordonnée des approvisionnements.

3 Une obligation exprimée uniquement sous la forme d'un pourcentage fixe ne tient pas compte du coût
4 auquel le GSR peut être acquis. Elle peut mener un distributeur à devoir acheter des volumes additionnels
5 pendant une période où l'offre est limitée et dont les prix sont particulièrement élevés. À l'inverse, elle
6 pourrait empêcher le distributeur de profiter pleinement d'une période où des volumes sont disponibles à
7 un prix avantageux si le pourcentage réglementaire agit comme une limite plutôt que comme un minimum.

8 EGQ propose donc, notamment à la section 5.3, que la progression des obligations repose sur deux
9 composantes complémentaires. La première serait un niveau minimal augmentant de façon graduelle et
10 prévisible. Ce minimum assurerait une progression continue de la proportion de GSR distribuée. La
11 seconde composante permettrait une progression additionnelle lorsque son impact tarifaire demeure
12 acceptable. Le distributeur pourrait ainsi distribuer une proportion de GSR supérieure au minimum
13 réglementaire lorsque le prix des approvisionnements, les gains résultants de transactions d'optimisation
14 ou la valorisation des attributs environnementaux permettent de le faire sans occasionner une hausse
15 excessive de la facture.

16 Cette structure permettrait également d'adapter le rythme de progression aux conditions réelles. Lorsque
17 les prix sont favorables, le distributeur pourrait accélérer l'intégration du GSR et sécuriser des volumes
18 avantageux. Lorsque les prix sont élevés, la progression pourrait être limitée au minimum prévu, évitant
19 ainsi qu'une cible déterminée plusieurs années auparavant impose à la clientèle un coût disproportionné.

20 La protection tarifaire ne devrait pas être définie de manière à suspendre entièrement la progression des
21 obligations. Le prochain règlement pourrait prévoir, pour chaque période, un minimum ferme accompagné
22 d'une possibilité de progression additionnelle assujettie à une balise d'impact tarifaire. Cette balise doit être
23 suffisamment claire pour assurer la prévisibilité recherchée, sans devenir une formule trop rigide qui
24 ignorerait les particularités propres aux distributeurs et de leur clientèle. Elle pourrait notamment tenir
25 compte de l'incidence du GSR sur la facture totale, plutôt que d'examiner isolément la variation du tarif
26 GSR, tel que suggéré plus en détail à la section 5.3 ainsi qu'à la septième recommandation.

3.3. Traitement différencié des catégories de consommateurs

EGQ dessert trois catégories de consommateurs : la clientèle résidentielle, la clientèle commerciale & institutionnelle, ainsi que la clientèle industrielle⁵. Ces catégories se distinguent notamment par leur structure tarifaire, leurs usages du gaz naturel, leur capacité de réduire leur consommation via l'efficacité énergétique et leur exposition à la concurrence.

La prise en compte des impacts tarifaires et de la situation concurrentielle des différentes clientèles a fait partie historiquement des principes réglementaires usuels. Elle fait partie des considérations examinées dans la conception de la récupération des coûts. À ce sujet, l'article 49 de la LRE prévoit notamment que :

« Lorsque la Régie fixe un tarif de transport ou de distribution d'électricité ou un tarif de distribution de gaz naturel, elle doit notamment :

(...)

6° tenir compte des coûts de service, des risques différents inhérents à chaque catégorie de clients et, pour un tarif de gaz naturel, de la concurrence entre les formes d'énergie et de l'équité entre les classes de tarifs; »⁶.

Cette disposition concerne la fixation des tarifs par la Régie. Les principes qu'elle énonce – coûts de service, risques propres aux catégories de clients, concurrence entre les formes d'énergie et équité tarifaire – peuvent néanmoins utilement guider la conception des mécanismes de récupération des coûts associés aux obligations de distribution de GSR.

Le règlement GSR actuel établit une obligation globale au distributeur en fonction des volumes totaux distribués. Il ne distingue pas les particularités des classes tarifaires dans la détermination de cette obligation. L'application d'un même pourcentage de GSR peut produire des effets économiques très différents selon la nature de la consommation et le poids de l'énergie dans le budget du client. Les éléments principaux suivants devraient être pris en compte dans l'élaboration du futur règlement.

⁵ Qui peut inclure quelques clients du secteur agricole utilisant le gaz naturel pour des activités de production de biens agricoles.

⁶ Loi sur la Régie de l'énergie, chapitre [R-6.01](#), article 49.

Clientèle résidentielle

- Structure tarifaire : les coûts de distribution représentent une proportion importante de la facture totale, alors que le coût de la molécule représente généralement une part plus faible. L'ajout d'une proportion de GSR produit donc un effet qui doit être évalué par rapport à l'ensemble de la facture du client, et non seulement par rapport au coût de l'approvisionnement.
- Situation concurrentielle : la principale solution de rechange au gaz naturel pour cette clientèle est l'électricité, que ce soit au moyen d'une conversion complète ou d'une utilisation partielle dans le cadre de la biénergie. La situation concurrentielle d'EGQ est particulièrement sensible dans ce marché, notamment en raison de la structure des tarifs d'électricité – avec signal de prix au coût moyen, voir encadré à la section 3.1 - et de l'interfinancement dont bénéficie la clientèle domestique d'Hydro-Québec. EGQ, et ce depuis plusieurs années, n'a pratiquement pas d'interfinancement au niveau des coûts de distribution entre le secteur résidentiel et commercial (ratio de 1).
- Efficacité énergétique et biénergie : la clientèle résidentielle dispose de possibilités de réduire sa consommation au moyen de l'efficacité énergétique, de l'amélioration de l'enveloppe des bâtiments, du remplacement des équipements et de la biénergie. Ces mesures peuvent atténuer une partie de l'incidence d'une hausse des coûts liés au GSR. Toutefois, la réalisation de ces mesures demeure tributaire de leur accessibilité et de la capacité financière des ménages à réaliser les investissements requis. EGQ constate que la consommation moyenne des clients de ce secteur est à la baisse depuis quelques années.

La capacité de la clientèle résidentielle à absorber une proportion additionnelle de GSR doit donc être appréciée avec prudence. Une hausse modérée du GSR peut représenter une part relativement limitée de la facture totale, mais une progression trop rapide pourrait rendre l'option du gaz naturel non compétitive face à l'électricité, et accélérer les conversions vers cette source, ce qui augmenterait la demande pour de la capacité (kW) et de l'énergie (kWh). Ce scénario n'est pas souhaitable car une réduction de la clientèle sur laquelle les coûts fixes du réseau sont récupérés accroîtrait ultimement la pression tarifaire sur les clients qui demeurent desservis.

Clientèle commerciale et institutionnelle

- Structure tarifaire : les coûts de distribution représentent une proportion plus faible de la facture totale que le secteur résidentiel, tandis que le coût de la molécule représente généralement une part plus importante. De plus, le coût de l'énergie représente, dans plusieurs secteurs, une part moins importante du coût total des biens ou des services offerts.

- Situation concurrentielle : le gaz naturel conserve un avantage économique par rapport à l'électricité, en raison du prix de l'électricité au tarif G et même du tarif M qui est plus cher que le coût de service du gaz naturel. Ce secteur pourrait donc disposer d'une plus grande marge pour absorber une hausse tarifaire raisonnable et prévisible attribuable au GSR sans impacter de manière trop importante la compétitivité des entreprises concernées. Cela dit, il faut également considérer l'impact tarifaire annuel d'une année à l'autre afin de ne pas créer de chocs tarifaires.
- Efficacité énergétique et biénergie : le secteur présente un potentiel d'efficacité énergétique important. Toutefois, les mesures disponibles ne sont pas toujours mises en œuvre, notamment en raison de contraintes de capital, d'un manque de ressources spécialisées ou de la priorité accordée à des investissements directement liés aux activités principales de l'organisation. Cet élément est encore plus important dans le secteur institutionnel. Le cadre réglementaire ne peut donc présumer que toutes les possibilités d'efficacité énergétique seront réalisées à court terme pour compenser une augmentation des coûts. En ce qui a trait à la biénergie pour ce secteur, la mise en place peut être plus complexe et moins standardisée que dans le résidentiel pour les plus grands bâtiments car les projets sont traités au cas par cas.

Le secteur commercial et institutionnel pourrait contribuer davantage à la progression du GSR sans risquer un déplacement de la consommation énergétique vers l'électrique, pourvu que l'effet sur la facture demeure prévisible et que la croissance des coûts n'entrave pas la compétitivité des entreprises.

Clientèle industrielle

- Structure tarifaire : le coût de la molécule représente une part importante de la facture énergétique, tandis que la portion associée à la distribution est la plus faible des trois secteurs. Pour plusieurs de ces clients, la consommation peut être élevée et directement liée aux procédés de production, ce qui amplifie l'effet financier de toute hausse unitaire. Le coût de l'énergie peut représenter une part importante du coût de fabrication de biens.
- Situation concurrentielle : ce secteur peut être exposé à une concurrence nationale ou internationale. Une augmentation des coûts énergétiques qui ne s'applique pas de manière comparable à leurs concurrents situés à l'extérieur du Québec peut réduire leur compétitivité, reporter des investissements ou influencer les décisions relatives à l'emplacement de la production.
- Efficacité énergétique : de nombreux consommateurs industriels ont déjà mis en œuvre les mesures d'efficacité énergétique les plus "accessibles". Les réductions additionnelles peuvent nécessiter des investissements complexes, des modifications aux procédés ou le remplacement

d'équipements avant la fin de leur vie utile. Ces investissements entrent alors en concurrence avec les autres projets de l'entreprise et sont évalués en fonction de leur rendement, de leur niveau de risque et de leur contribution aux activités de production.

Cette réalité ne signifie pas que la clientèle industrielle devrait être soustraite à toute contribution à la décarbonation. Le rythme et l'ampleur de cette contribution devraient tenir compte des risques économiques particuliers auxquels elle est exposée, notamment que la production soit déplacée dans un site situé à l'extérieur du Québec, ou que des projets de développement soient reportés.

Principe de différenciation

Une différenciation des exigences permettrait de mieux répartir les efforts de décarbonation en tenant compte des effets des tarifs sur les clients, tout en maintenant une progression globale des volumes de GSR. Les catégories disposant d'une plus grande marge tarifaire pourraient se voir appliquer une progression plus rapide, tandis que la contribution des secteurs les plus exposés pourrait être modulée pour préserver leur compétitivité. EGQ considère que cette considération doit être intégrée à la détermination des minimums réglementaires, ce qui demeurerait en cohérence avec la volonté du gouvernement de prioriser la réduction des GES associés au gaz naturel dans le chauffage du bâtiment.

Une telle approche serait cohérente avec le principe selon lequel l'équité réglementaire ne requiert pas nécessairement un traitement identique. L'application uniforme d'un même pourcentage peut sembler simple, mais elle peut produire des effets disproportionnés lorsque les circonstances économiques des consommateurs diffèrent substantiellement.

C'est d'ailleurs un élément qui avait été repris par le gouvernement du Québec au marché du carbone : il a accordé des crédits gratuits à certains grands émetteurs industriels pour réduire leurs coûts, avantage auquel les autres consommateurs n'ont pas eu droit.

Troisième recommandation d'EGQ : Le futur cadre réglementaire devrait permettre de moduler les mécanismes d'intégration du GSR et de récupération des coûts en fonction de la capacité de payer des consommateurs, de la structure de leur facture, de leur situation concurrentielle et de leurs possibilités réalistes de réduire leur consommation via l'efficacité énergétique.

3.4. Commercialisation du GSR et récupération des coûts

Le modèle de commercialisation actuel d'EGQ repose d'abord sur les achats volontaires de GSR réalisés au cours d'une année donnée, puis sur la récupération ultérieure, au moyen du mécanisme de socialisation, des coûts associés aux volumes invendus. Ce décalage crée une distinction entre les volumes distribués

1 en vertu du règlement GSR et les clients auxquels leurs coûts sont attribués. Les volumes requis pour
2 satisfaire à une obligation de distribution sont d'abord offerts sur une base volontaire, puis les coûts
3 résiduels sont récupérés auprès d'un groupe différent au cours d'une année ultérieure.

4 Dans sa stratégie de décarbonation déposée au dossier R-4292-2025, EGQ proposait de revoir ce modèle
5 en appliquant à la clientèle, au cours de l'année associée à l'obligation de GSR, un pourcentage
6 correspondant au parcours auquel elle appartenait. L'option volontaire aurait été maintenue pour les clients
7 souhaitant acheter une proportion supérieure. Cette approche devait permettre de réduire et même
8 éliminer les frais de socialisation historiques et de récupérer à l'année-même les coûts associés aux
9 nouvelles obligations.

10 EGQ a demandé le retrait, pour le moment, des conclusions recherchées dans ce dossier à la suite de la
11 décision du gouvernement de ne pas édicter le projet de règlement publié au printemps 2026. Les
12 fondements de la proposition demeurent néanmoins pertinents dans le cadre de la présente consultation
13 par la Régie. Selon EGQ, les volumes requis par une obligation réglementaire devraient être attribués à la
14 clientèle pendant l'année à laquelle cette obligation se rapporte, avec une récupération des coûts à l'année-
15 même. Cette approche permettrait de réduire considérablement, voire d'éliminer après quelques années,
16 les frais de socialisation décalés associés aux nouvelles obligations et d'éliminer des frais financiers qui en
17 découlent.

18 EGQ estime également qu'une telle approche devrait répartir les coûts de manière équitable entre les
19 clients existants et les nouveaux clients. Elle s'oppose à une condition tarifaire ou de commercialisation qui
20 obligerait des nouveaux clients à recevoir et à payer un approvisionnement composé entièrement de GSR
21 dans le but de réduire l'effet des nouveaux volumes sur les émissions de GES globales d'un distributeur.
22 Une obligation de 100 % imposée directement aux nouveaux raccordements créerait une différence
23 importante entre deux consommateurs présentant des caractéristiques similaires sur la seule base de leur
24 date d'entrée sur le réseau. EGQ considère que ce n'est pas équitable. Par exemple, un commerce
25 nouvellement raccordé pourrait devoir assumer la totalité du surcoût du GSR, tandis qu'un commerce
26 comparable déjà desservi assumerait un pourcentage beaucoup plus faible. Une telle approche ferait
27 porter une part disproportionnée du coût de la décarbonation sur les nouveaux consommateurs. La
28 décarbonation de la croissance devrait plutôt être abordée dans le cadre d'une stratégie globale applicable
29 à l'ensemble de la clientèle, selon des modalités tenant compte des caractéristiques propres aux
30 différentes catégories de consommateurs, et non seulement à un groupe de clients marginaux.

C'est d'ailleurs une préoccupation qu'a partagé le gouvernement du Québec dans le décret 1245-2026, publié le 12 août 2026⁷, stipulant qu'il y aurait lieu pour la Régie dans son avis de :

« tenir compte des conséquences sur l'environnement d'affaires et sur la compétitivité des entreprises que pourraient entraîner:

1° un choc tarifaire lié à la récupération des coûts d'acquisition du gaz de source renouvelable assumés par les distributeurs auprès de certains consommateurs de gaz naturel, notamment au moyen d'un frais de socialisation;

2° des iniquités entre les consommateurs qui pourraient être causées par tout tarif ou toute condition de service, notamment une condition obligeant certains consommateurs qui effectuent une demande de nouveau raccordement à un réseau de distribution de gaz naturel à recevoir le service de fourniture de gaz de source renouvelable. » (Nous soulignons).

Les éléments précités ne remettent pas en cause le principe central. Le modèle actuel de volontariat suivi d'une socialisation différée entretient structurellement des frais de socialisation tant que les achats volontaires demeurent inférieurs aux obligations. Pour réduire durablement ces frais, les coûts relatifs aux volumes réglementaires doivent être attribués à la clientèle au cours de l'année où ils sont engagés soit par l'entremise du service offert par le distributeur, soit par le processus d'achat direct où le client livre sa propre fourniture de gaz naturel incluant le GSR. L'option d'achat volontaire devrait être maintenue pour les clients souhaitant recevoir une proportion additionnelle de GSR.

Quatrième recommandation d'EGQ : Les coûts associés aux volumes requis par une obligation réglementaire devraient être attribués à la clientèle pendant l'année à laquelle cette obligation se rapporte, avec une récupération des coûts à l'année-même. De plus, la décarbonation de la croissance doit être abordée dans le cadre d'une stratégie globale applicable à l'ensemble de la clientèle, et non seulement à un groupe de clients marginaux.

4. Réduction de la dépendance aux importations et transition vers une page blanche

La possibilité de revoir le cadre réglementaire applicable au GSR soulève nécessairement la question du traitement des contrats conclus sous le régime actuel. La situation d'EGQ à cet égard doit être analysée en fonction des caractéristiques propres à son portefeuille. En raison de la nature et, surtout, de la durée

⁷ Décret 1245-2026, 12 août 2026 :

https://www.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/fileadmin/gazette/pdf_encrypte/gaz_entiere/2635-F.pdf

1 de ses engagements contractuels, EGQ n'est pas confrontée à un enjeu structurel lié à des
2 approvisionnements de longue durée conclus à des prix élevés.

3 Aujourd'hui, un seul contrat d'EGQ présente un coût sensiblement supérieur aux conditions offertes sur le
4 marché. Ce contrat va prendre fin prochainement. Son incidence est donc limitée dans le temps et ne
5 compromet pas la capacité d'EGQ de revoir sa stratégie d'approvisionnement à compter des prochaines
6 années.

7 Au total, les engagements contractuels d'EGQ arriveront à échéance d'ici les prochaines années. EGQ
8 devra alors bonifier son portefeuille pour satisfaire à ses besoins futurs. À cet égard, les projets locaux en
9 développement dans la franchise d'EGQ contribueront à ce développement du portefeuille. Ces projets
10 pourraient offrir des approvisionnements à des prix relativement avantageux, mais la valeur des UC
11 générées en vertu du RCP fédéral sera déterminante.

12 En ce qui a trait à la situation à court terme, EGQ dispose essentiellement de deux avenues. La première
13 avenue consiste à conserver le statu quo. Dans ce scénario, EGQ respecte les modalités contractuelles
14 actuelles jusqu'à leur échéance. À la suite de l'échéance du contrat, elle pourra se doter
15 d'approvisionnements, en franchise et hors franchise, à des conditions compétitives qui l'aideront à tendre
16 vers le coût évité du gaz naturel.

17 La seconde avenue consisterait à faire baisser plus rapidement le coût moyen du GSR. Quatre mécanismes
18 réglementaires pourraient permettre d'obtenir un tel résultat :

- 19 • **Gestion active des approvisionnements**, conformément au mécanisme de transactions
20 d'optimisation approuvé par la Régie dans la décision D-2026-068⁸. Cette gestion peut comprendre
21 des transactions de vente et de rachat permettant de remplacer économiquement des volumes
22 détenus en inventaire par des volumes acquis à moindre coût. Lorsque les conditions de marché
23 sont favorables, ces transactions peuvent réduire le coût moyen du portefeuille au bénéfice de la
24 clientèle.
- 25 • **Renégocier le rythme de livraison du contrat à prix élevé**. Une partie des volumes restants
26 pourrait être répartie sur une période plus longue. EGQ pourrait alors remplacer une portion des
27 livraisons annuelles par des volumes moins coûteux, ce qui réduirait le prix moyen du portefeuille à

⁸ Dossier R-4303-2025, Décision [D-2026-068](#), par. 159.

court et moyen terme (conditionnel à l'accord du producteur, et cela aurait pour effet de prolonger l'exposition de la clientèle au contrat à prix élevé).

- **Mise en place d'un mécanisme tarifaire et réglementaire pour étaler une partie des coûts sur plusieurs années.** Contrairement à une renégociation contractuelle, cette option ne dépendrait pas des négociations avec le fournisseur. Elle créerait un compte d'écart à récupérer ultérieurement auprès de la clientèle, et transférerait une partie des coûts actuels à des périodes ultérieures.
- **Revoir la gestion de son inventaire GSR.** La pratique actuelle repose sur une valorisation au coût moyen, puisque l'inventaire est constitué de plusieurs contrats. Une méthode différente d'agencement ou d'attribution des approvisionnements annuels pourrait permettre de moduler le prix du GSR au cours de la période transitoire. Sur le plan économique, cette option aurait un effet apparenté à celui d'un compte d'écarts, mais résulterait d'une modification des modalités de gestion de l'inventaire plutôt que de la création d'un compte additionnel.

Compte tenu de l'ampleur limitée des volumes concernés et de la durée résiduelle du seul contrat à prix plus élevé, EGQ estime être en mesure de gérer son coût du GSR au cours des prochaines années au moyen des outils réglementaires actuellement disponibles. Elle ne recommande pas de créer un mécanisme particulier concernant le traitement de ses contrats existants.

Qui plus est, tous les contrats actuels d'EGQ portent sur des approvisionnements canadiens. EGQ n'a pas de contrat actif visant directement un approvisionnement provenant des États-Unis. Cela dit, un ou des fournisseurs pourraient recourir à une société affiliée américaine pour soutenir l'exécution de leurs propres obligations. Ce contexte actuellement en vigueur dans les contrats d'EGQ ne devrait donc pas conduire à exclure les approvisionnements nord-américains du futur cadre réglementaire. Tel qu'évoqué à la section 2.3, la capacité d'EGQ d'obtenir des volumes suffisants à des conditions compétitives dépendra du maintien d'un accès à un marché autre que seul le marché québécois. Bien qu'EGQ travaille sur des projets en franchise capables d'offrir des conditions concurrentielles, elle doit conserver la possibilité de combler ses besoins supplémentaires ailleurs au Canada et, lorsque les circonstances le justifient, sur le marché nord-américain.

Une telle flexibilité est particulièrement importante dans la perspective d'une progression des exigences de distribution après 2030. L'imposition d'une provenance géographique trop restrictive pourrait obliger EGQ à accepter des volumes plus coûteux, à conclure des engagements de durée excessive ou à supporter un risque accru d'insuffisance des approvisionnements.

- 1 L'enjeu des contrats existants est donc assez limité pour EGQ. Ce faisant, elle ne propose pas de
2 modifications à cet égard dans le présent rapport.

Cinquième recommandation d'EGQ : Le futur cadre réglementaire devrait favoriser le développement et l'intégration de la production québécoise de GSR, tout en maintenant l'accès aux approvisionnements canadiens, et ne devrait pas exclure les approvisionnements nord-américains. Cette flexibilité est nécessaire afin de maintenir une concurrence saine et de protéger la clientèle contre des coûts d'approvisionnement excessifs.

Les engagements contractuels existants d'EGQ ne constituent pas un obstacle à l'adoption d'un nouveau cadre réglementaire. Un seul contrat présente actuellement un prix sensiblement supérieur aux nouvelles conditions de marché. Compte tenu de la durée résiduelle et des volumes concernés, EGQ estime pouvoir gérer cette situation au moyen des outils déjà à sa disposition et ne propose aucune modification réglementaire particulière à cet égard.

3 **5. Progression optimale des exigences de distribution de GSR d'ici 2035**

4 **5.1. Atteinte de la parité entre le GNT et le GSR**

5 Le coût du GSR ne devrait d'abord pas être examiné isolément. Pour évaluer son incidence réelle sur les
6 impacts tarifaires, il doit être comparé au coût de l'approvisionnement qu'il remplace. Dans le présent
7 rapport, EGQ utilise le coût évité comme principal point de référence stratégique qui, tel que mentionné
8 précédemment, correspond aux coûts qui ne sont pas engagés lorsqu'un volume de gaz naturel traditionnel
9 est remplacé par un volume de GSR. Il comprend principalement le coût de la molécule de gaz naturel
10 traditionnel, les coûts de transport, ainsi que le coût associé au SPEDE.

11 Le surcoût du GSR correspond à la différence entre son coût d'acquisition et le coût évité. Cette différence,
12 en comparaison au prix nominal du GSR, représente l'impact tarifaire additionnel devant ultimement être
13 assumé par la clientèle. Cette distinction est importante. Une augmentation du prix du gaz naturel
14 traditionnel ou du coût du SPEDE accroît le coût évité et réduit, toutes choses égales par ailleurs, le surcoût
15 relatif du GSR. Inversement, une diminution du prix du gaz naturel traditionnel peut élargir cet écart, même
16 si le prix du GSR demeure stable ou baisse. La capacité de distribuer davantage de GSR à un impact
17 tarifaire raisonnable dépend donc de l'évolution combinée de ces différentes composantes.

18 La valorisation des attributs environnementaux doit aussi être intégrée à l'analyse. Lorsque la valeur des
19 unités de conformité ou d'autres attributs peut être appliquée en réduction du coût d'approvisionnement,
20 elle contribue au rapprochement entre le coût du GSR et le coût évité. Comme indiqué précédemment,
21 cette valeur demeure toutefois incertaine sur un horizon de long terme et dépend des modalités propres à
22 chaque contrat, ainsi que du maintien des régimes réglementaires concernés.

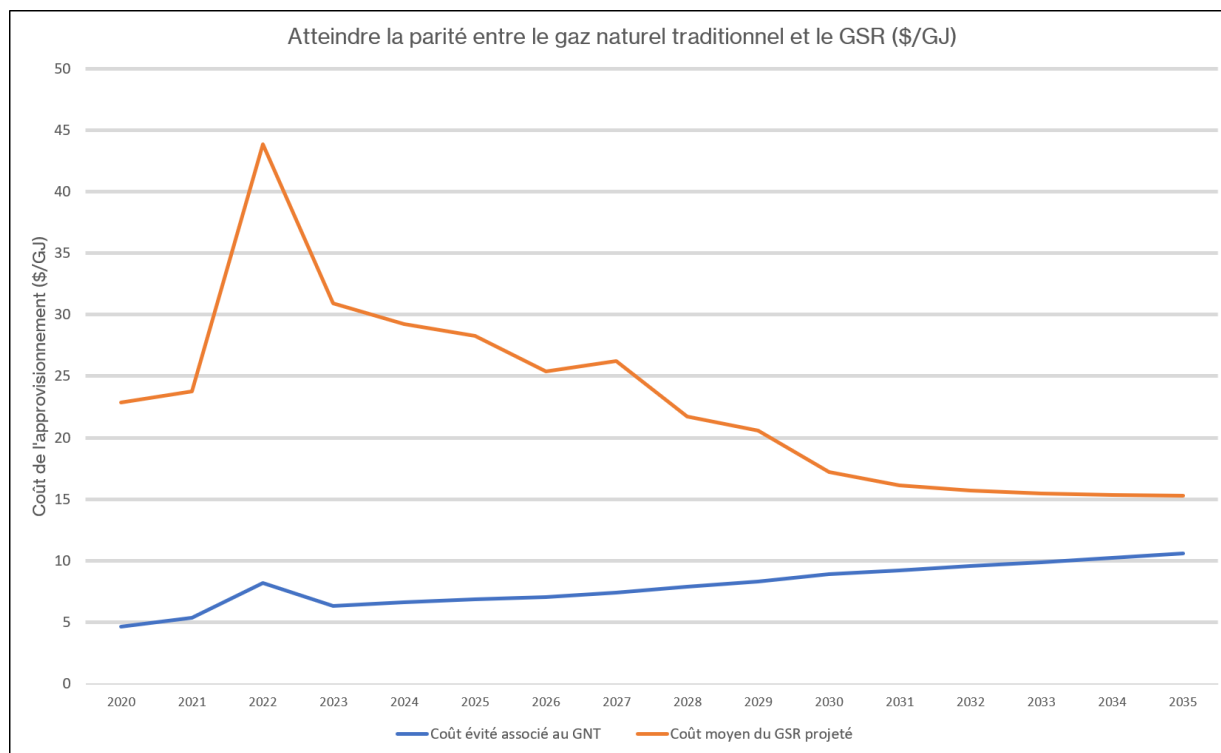
1 L'atteinte du coût évité constitue le point à partir duquel l'intégration de volumes additionnels de GSR
2 n'occasionne plus, en principe, de surcoût attribuable à la substitution de la molécule. À ce stade, la
3 distinction économique entre le GSR et le GNT s'atténue et la progression de la décarbonation peut être
4 accélérée sans créer de pression tarifaire additionnelle de même nature.

5 À cette fin, EGQ estime que la progression des exigences devrait être appréciée en fonction de deux
6 indicateurs complémentaires :

- 7 - l'écart entre le coût moyen prévu du portefeuille de GSR et le coût évité ;
- 8 - l'incidence de cet écart sur la facture totale des différentes catégories de consommateurs.

9 Avant de présenter en détail les scénarios analysés par EGQ aux fins de sa proposition à la section 5.2, le
10 distributeur compare au tableau suivant l'évolution du tarif GSR selon l'estimation fournie dans les réponses
11 d'EGQ à la demande d'information de la Régie⁹, avec l'évolution attendue du coût évité.

Tableau 1 – Évolution du coût du GSR et du gaz naturel traditionnel, 2020-2035



⁹ Dossier R-4353-2026, pièce [C-EGQ-0003](#), EGQ-1, Document 1, page 8 sur 11.

5.2. Analyse de scénarios et proposition d'EGQ

En réponse à la demande de la Régie concernant la progression optimale et prévisible des exigences de distribution de GSR, EGQ a analysé quatre scénarios couvrant la période de 2027 à 2035. Ceux-ci ont été évalués en fonction de leur impact sur les objectifs suivants :

- limiter les hausses tarifaires pour l'ensemble des marchés et préserver l'abordabilité du service ;
- assurer des volumes suffisants pour permettre une gestion efficiente des approvisionnements et soutenir la réalisation de projets de production en franchise, notamment le projet Hydrogène ;
- optimiser l'effort de réduction des émissions de gaz à effet de serre;
- tenir compte des caractéristiques propres à EGQ, notamment la proportion importante de sa clientèle résidentielle et la sensibilité tarifaire de sa clientèle industrielle.

Ces objectifs doivent être considérés conjointement. Par exemple, une trajectoire qui limiterait les impacts tarifaires, mais qui empêcherait EGQ de gérer adéquatement son inventaire GSR ou de soutenir la réalisation des projets locaux, ne constituerait pas une solution optimale. À l'inverse, une progression trop rapide des volumes qui ne tiendrait pas compte de la capacité de payer des consommateurs ne serait ni soutenable ni conforme à l'objectif d'abordabilité. Les tableaux suivants présentent les quatre scénarios analysés. Les pourcentages applicables au secteur industriel, incluant quelques clients agricoles, dans les scénarios 2 à 4 sont calculés par différence afin d'atteindre l'exigence globale, compte tenu des volumes projetés du distributeur¹⁰, et du pourcentage attribué au secteur des bâtiments (résidentiel, commercial et institutionnel).

Scénario 1 – Règlement actuel

(10 % 2030 et années suivantes pour tous les parcours)

Année	% GSR global	% GSR bâtiments	% GSR Industriel & Agricole
2027	5 %	5 %	5 %
2028	7 %	7 %	7 %
2029	7 %	7 %	7 %
2030 à 2035	10 %	10 %	10 %

¹⁰ Dossier R-4353-2026, pièce [C-EGQ-0003](#), EGQ-1, Document 1, page 11 sur 11.

1 Ce premier scénario reprend les exigences prévues au règlement actuel, soit une obligation uniforme de
2 10 % applicable à tous les parcours en 2030, et demeurant à ce niveau jusqu'en 2035. Le maintien de
3 l'obligation globale à 10 % après 2030 limite les volumes que pourrait intégrer EGQ au cours de la période
4 2031-2035. Cette contrainte réduirait également la marge disponible pour soutenir la réalisation de projets
5 locaux.

Scénario 2 – Trajectoire issue du projet de règlement publié au printemps 2026

(Obligation minimale globale 10 % 2032 et années suivantes, 16 % pour le secteur bâtiment)

Année	% GSR global	% GSR bâtiments	% GSR Industriel & Agricole (par différence)
2027	5 %	5 %	5 %
2028	7 %	7 % bâtiment < 5000 m3 9 % bâtiment > 5000 m3	4,78 %
2029	7 %	7 % bâtiment < 5000 m3 9 % bâtiment > 5000 m3	4,77 %
2030	7 %	9 %	3,06 %
2031	7 %	9 %	3,21 %
2032	10 %	16 %	0 %
2033	10 %	16 %	0 %
2034	10 %	16 %	0 %
2035	10 %	16 %	0 %

6 Le deuxième scénario reprend la structure du projet de règlement publié au printemps 2026. L'obligation
7 globale atteint 10 % en 2032 et demeure à ce niveau jusqu'en 2035, alors que l'exigence applicable au
8 secteur des bâtiments augmente jusqu'à 16 % à compter de 2032. Le pourcentage attribué aux secteurs
9 industriel et agricole diminue progressivement pour atteindre zéro à compter de 2032. Ce scénario tient
10 compte de la situation concurrentielle particulière des secteurs industriel et agricole en concentrant l'effort
11 additionnel de décarbonation dans le secteur des bâtiments, ce qui permet de limiter l'exposition des
12 grands consommateurs industriels au surcoût du GSR. Il comporte néanmoins des paliers importants pour
13 l'exigence applicable aux bâtiments, qui passe de 9 % en 2031 à 16 % en 2032. Une telle augmentation

1 ponctuelle risquerait d'entraîner une variation plus marquée de la facture des consommateurs du secteur
2 des bâtiments. Le scénario 2 maintient également l'obligation globale à 10 % après 2032. Il procure donc
3 une marge limitée à EGQ pour intégrer les volumes additionnels provenant des projets locaux, malgré la
4 hausse du pourcentage attribué aux bâtiments.

Scénario 3

(Obligation minimale globale 10 % lissée jusqu'en 2035 et 15 % pour le secteur bâtiment)

Année	% GSR global	% GSR bâtiments	% GSR Industriel & Agricole (par différence)
2027	5 %	5 %	5 %
2028	6 %	7 %	3,95 %
2029	6,50 %	8 %	3,46 %
2030	7 %	9 %	3,06 %
2031	7,50 %	10 %	2,76 %
2032	8 %	11 %	1,65 %
2033	8,50 %	12 %	1,38 %
2034	9 %	13 %	1,22 %
2035	10 %	15 %	0,74 %

5 Le troisième scénario prévoit une progression plus graduelle de l'obligation globale, qui atteint
6 progressivement 10 % en 2035. La proportion attribuée au secteur des bâtiments augmente
7 progressivement jusqu'à 15 %, tandis que le pourcentage attribué aux secteurs industriel et agricole
8 diminue jusqu'à atteindre 0,74 %. Un tel scénario ferait diminuer la volatilité tarifaire par rapport aux deux
9 premiers, puisqu'il évite les augmentations importantes concentrées au cours d'une seule année. Cela dit,
10 le rythme de progression de l'obligation globale est insuffisant au regard des approvisionnements
11 envisagés par EGQ et la mise en service des projets locaux, combinée aux engagements
12 d'approvisionnement qui pourraient être nécessaires pour assurer leur réalisation, ce qui entraînerait des
13 volumes supérieurs aux besoins réglementaires pendant une partie de la période, donc un inventaire qui

1 augmenterait à un niveau beaucoup plus élevé que dans les trois autres scénarios¹¹. Bien que le scénario 3
2 présente une progression tarifaire plus graduelle, il ne permet pas une gestion soutenable des inventaires
3 dans la réalité propre à EGQ.

Scénario 4 – Proposition d'EGQ

(Obligation minimale globale de 13 % en 2035, et 20 % pour le secteur bâtiment)

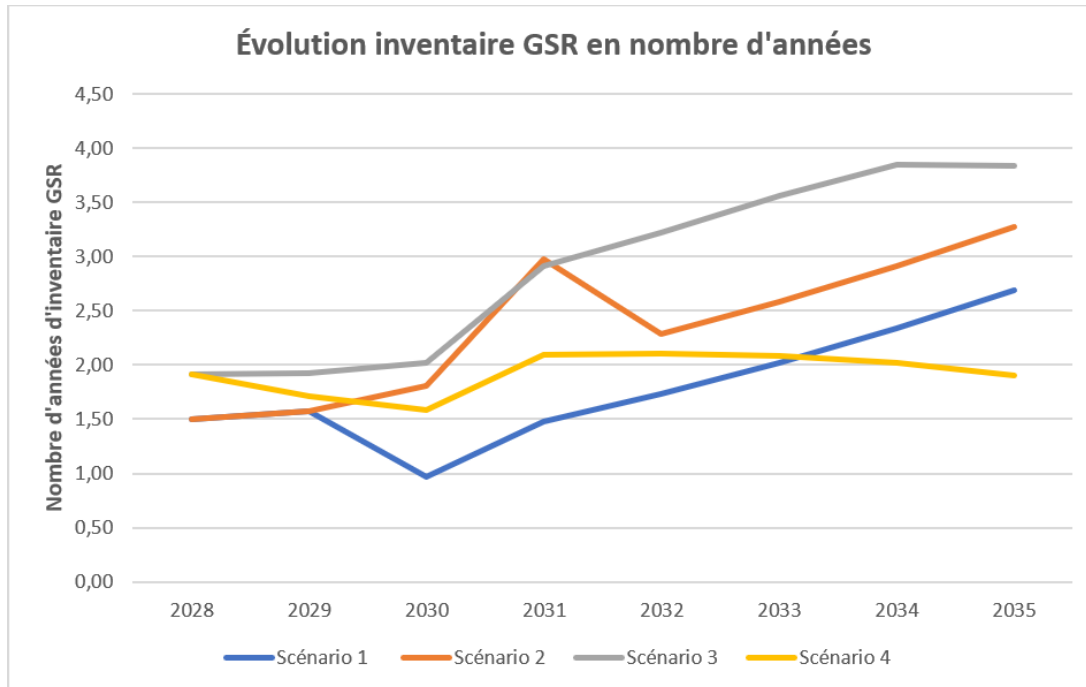
Année	% GSR global	% GSR bâtiments	% GSR Industriel & Agricole (par différence)
2027	5 %	5 %	5 %
2028	6 %	7 %	3,95 %
2029	7 %	9 %	2,95 %
2030	8 %	11 %	2,09 %
2031	9 %	12,5 %	2,36 %
2032	10 %	14 %	1,54 %
2033	11 %	16 %	0,83 %
2034	12 %	18 %	0,33 %
2035	13 %	20 %	0,04 %

4 Le quatrième scénario, lequel correspond à la proposition d'EGQ dans le présent dossier, prévoit une
5 progression annuelle de l'obligation globale, qui passe de 5 % en 2027 à 13 % en 2035. L'exigence
6 applicable au secteur des bâtiments atteint progressivement 20 %, tandis que celle attribuée aux secteurs
7 industriel et agricole diminue graduellement pour s'établir à presque zéro en 2035. Ce scénario établit une
8 trajectoire plus ambitieuse que les trois autres, mais en répartit la progression plus régulièrement sur
9 l'ensemble de la période. Il évite ainsi les variations importantes prévues aux scénarios 1 et 2 et fournit une
10 meilleure visibilité quant à l'évolution annuelle des volumes requis. Il tient aussi compte de la situation
11 concurrentielle des différentes catégories de consommateurs. La progression additionnelle est
12 principalement attribuée au secteur des bâtiments, alors que l'exposition des secteurs industriel et agricole

¹¹ voir tableau à la fin de la section

1 diminue graduellement. Cette répartition limiterait les impacts sur les clients dont les coûts énergétiques
2 représentent une part importante des dépenses d'exploitation et qui sont davantage exposés à la
3 concurrence nationale ou internationale. Advenant que le gouvernement considère imposer une obligation
4 minimale pour le secteur industriel, le scénario présenté par EGQ pourrait être ajusté. Cependant, EGQ
5 considère qu'il devrait revenir au gouvernement de déterminer si une telle obligation devrait être imposée
6 dans ce secteur à forte concurrence internationale, et ne l'a, par conséquent, pas inclus à sa proposition.

7 L'obligation globale minimale de 13 % en 2035 procurerait à EGQ une marge suffisante pour intégrer les
8 volumes provenant des projets locaux en développement, notamment le projet hydrogène, tout en
9 maintenant ses inventaires à un niveau raisonnable. Elle représente également, parmi les quatre scénarios,
10 celle qui permet d'injecter au global le plus de volumes de GSR. Le graphique suivant permet de comparer
11 à haut niveau l'impact de chacun des scénarios sur l'inventaire GSR prévisionnel d'EGQ :



12 Comme l'illustre le graphique précédent, les scénarios 1 et 2 permettent d'absorber une partie des
13 approvisionnements prévus, mais ils offrent une marge limitée pour intégrer les volumes additionnels
14 associés aux projets locaux après 2030.

15 Le scénario 3 entraîne, pour sa part, une accumulation d'inventaires qu'EGQ considère comme
16 s'approchant d'un seuil non désirable. Bien que sa progression tarifaire soit graduelle, le niveau de
17 l'obligation globale ne croît pas suffisamment rapidement pour permettre l'écoulement des volumes
18 envisagés, ayant pour effet d'ajouter des frais de financement au tarif GSR.

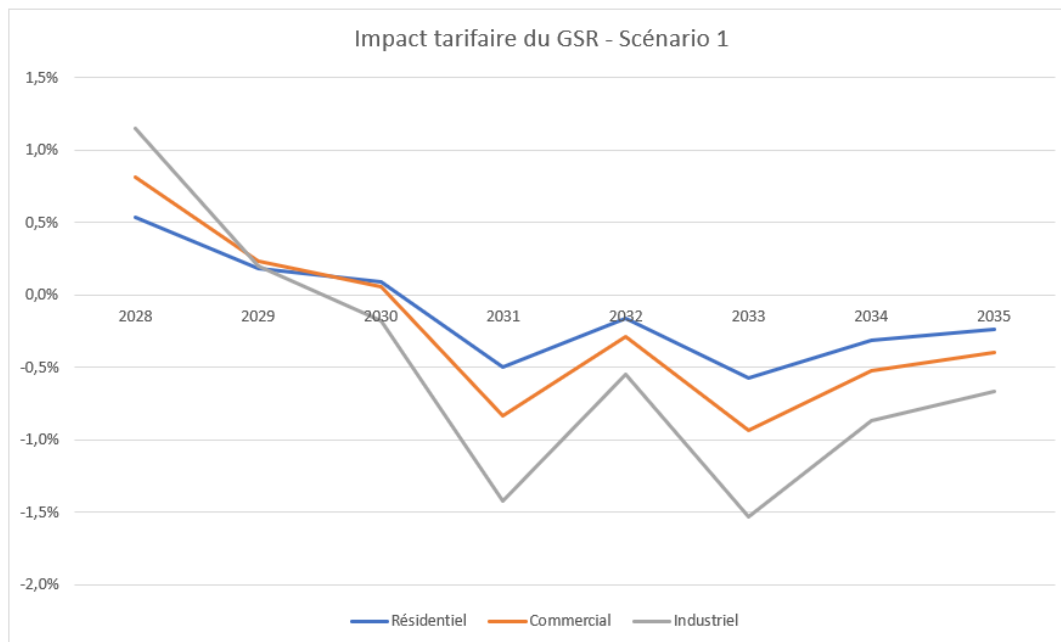
Le scénario 4 permet de maintenir les inventaires à un niveau raisonnable tout en soutenant le développement des projets locaux. La progression des obligations se rapproche davantage du profil anticipé des approvisionnements d'EGQ, ce qui réduit le risque d'un écart persistant entre les volumes acquis et les volumes distribués, tout en laissant un peu de place à une plus grande utilisation du GSR, soit par un volume plus important dans le bâtiment, ou par un minimum réglementaire déterminé par le gouvernement pour le secteur industriel qui serait supérieur aux volumes résiduels simulés.

Impacts tarifaires associés aux scénarios

EGQ a évalué l'incidence annuelle découlant du GSR dans les scénarios sur la facture totale des principales catégories de consommateurs, en tenant compte du coût prévu des approvisionnements (gaz naturel traditionnel, SPEDE, etc.), de la progression des volumes de GSR et de l'utilisation anticipée des revenus provenant des UC au cours de la période.

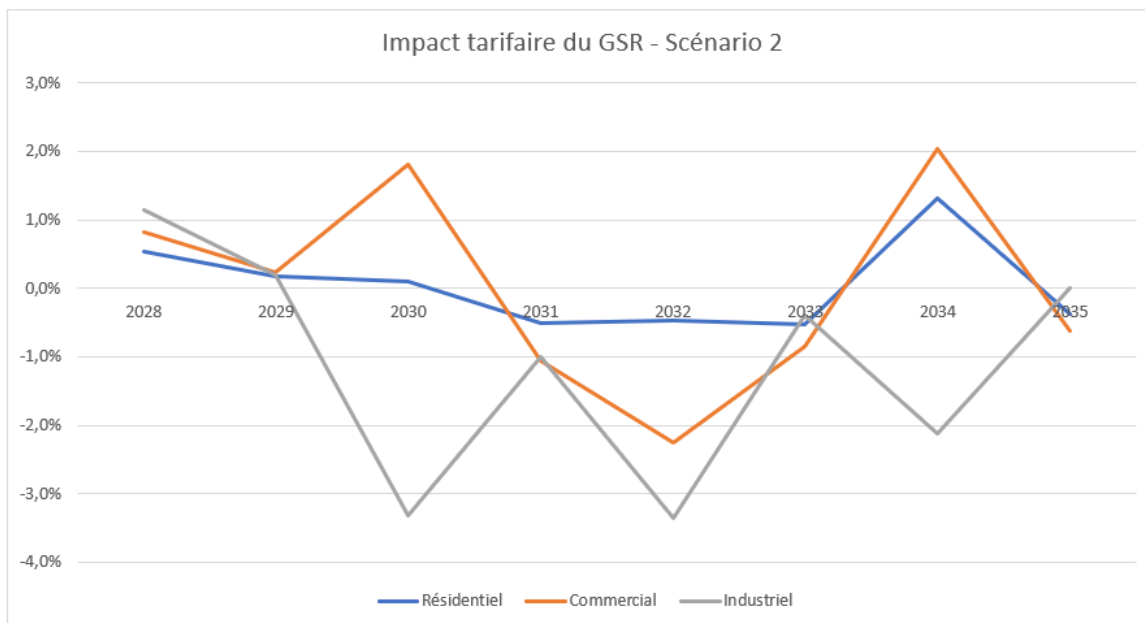
Scénario 1

Impact tarifaire (%)	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Résidentiel	0,5%	0,2%	0,1%	-0,5%	-0,2%	-0,6%	-0,3%	-0,2%
Commercial	0,8%	0,2%	0,1%	-0,8%	-0,3%	-0,9%	-0,5%	-0,4%
Industriel	1,1%	0,2%	-0,2%	-1,4%	-0,5%	-1,5%	-0,9%	-0,7%



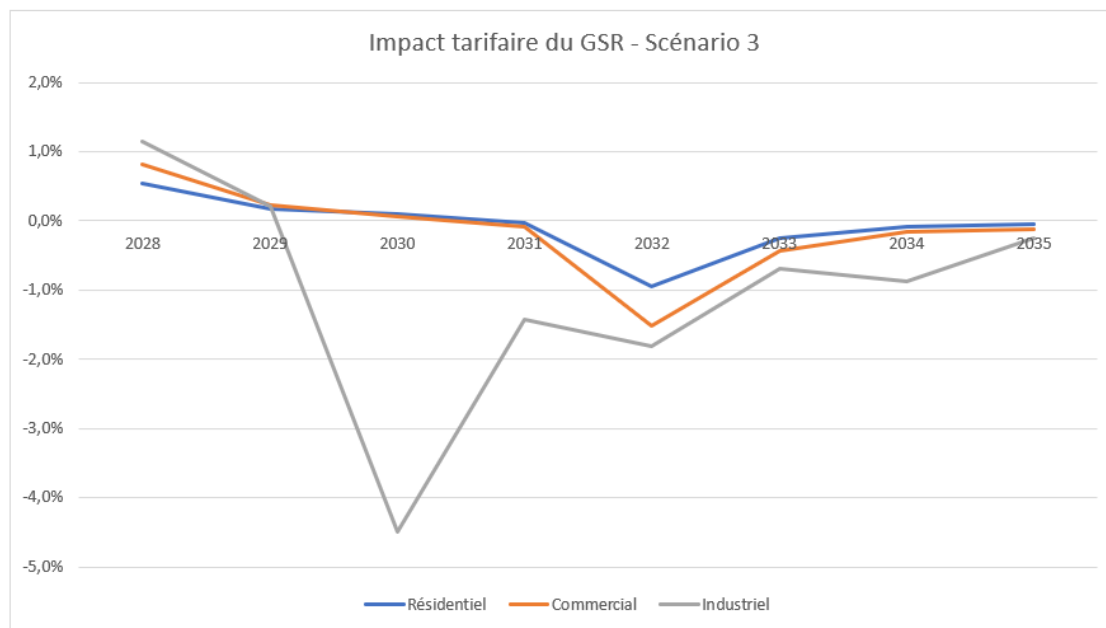
Scénario 2

Impact tarifaire (%)	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Résidentiel	0,5%	0,2%	0,1%	-0,5%	-0,5%	-0,5%	1,3%	-0,4%
Commercial	0,8%	0,2%	1,8%	-1,1%	-2,3%	-0,8%	2,0%	-0,6%
Industriel	1,1%	0,2%	-3,3%	-1,0%	-3,4%	-0,4%	-2,1%	0,0%



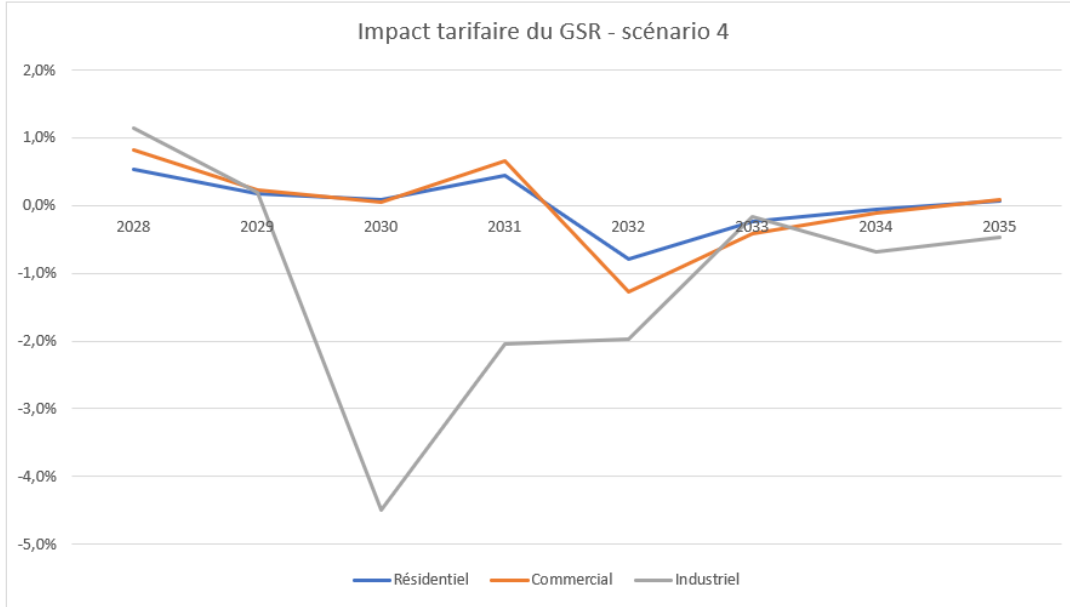
Scénario 3

Impact tarifaire (%)	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Résidentiel	0,5%	0,2%	0,1%	0,0%	-0,9%	-0,3%	-0,1%	-0,1%
Commercial	0,8%	0,2%	0,1%	-0,1%	-1,5%	-0,4%	-0,2%	-0,1%
Industriel	1,1%	0,2%	-4,5%	-1,4%	-1,8%	-0,7%	-0,9%	-0,3%



Scénario 4

Impact tarifaire (%)	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Résidentiel	0,5%	0,2%	0,1%	0,4%	-0,8%	-0,2%	0,0%	0,1%
Commercial	0,8%	0,2%	0,1%	0,7%	-1,3%	-0,4%	-0,1%	0,1%
Industriel	1,1%	0,2%	-4,5%	-2,1%	-2,0%	-0,2%	-0,7%	-0,5%



1 De façon générale, bien que la hausse tarifaire moyenne soit similaire, les scénarios 1 et 2 entraînent des
2 impacts tarifaires moins stables que le scénario 4.

3 Dans le scénario 4, la gestion des approvisionnements en fonction d'une croissance graduelle des besoins
4 et l'utilisation prévue des revenus provenant des UC permettrait :

- 5 • de limiter en 2028 à un maximum de **1,1 %** la hausse tarifaire découlant du GSR pour chacun des
6 marchés sur la période analysée ;
- 7 • de maintenir la hausse tarifaire à moins de **1 %** par année à compter de 2029, quel que soit le marché
8 ou l'année ;

9 Bien que les scénarios ne constituent pas une garantie quant aux impacts tarifaires futurs, ils démontrent
10 néanmoins que, selon les hypothèses retenues, une progression plus ambitieuse des exigences peut être
11 réalisée sans occasionner des impacts tarifaires disproportionnés. Sur le plan tarifaire, le scénario 4 ne
12 présente donc pas un désavantage significatif par rapport aux autres scénarios. Il permet cependant
13 d'intégrer davantage de GSR, de mieux gérer l'inventaire, de soutenir la mise en service des projets locaux
14 et d'optimiser la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Sixième recommandation d'EGQ : L'obligation minimale globale de distribution de GSR devrait augmenter progressivement jusqu'à 13 % en 2035, accompagnée d'une exigence atteignant 20 % pour le secteur des bâtiments. Cette trajectoire permettrait d'intégrer les volumes associés aux projets locaux, de maintenir les inventaires à un niveau raisonnable et d'accroître la réduction des émissions de gaz à effet de serre, tout en maintenant les impacts tarifaires annuels à un niveau raisonnable.

EGQ propose que la contribution des secteurs industriel et agricole soit déterminée par différence, tel que le prévoyait le projet de règlement publié au printemps 2026, sauf si le gouvernement détermine une obligation minimale pour ce secteur. Cette proposition tient compte de la sensibilité tarifaire de ces clients et de leur exposition à la concurrence.

5.3. Hausser la décarbonation lorsque les conditions le permettent

Les distributeurs devraient être incités à décarboner leur réseau gazier aussi rapidement que les conditions économiques le permettent. Ce faisant, le rythme de décarbonation devrait ralentir en période de prix trop élevés et pourrait s'accélérer lorsque l'occasion d'obtenir du GSR à bon prix est présente. Le rythme de progression devrait donc pouvoir ralentir lorsque le surcoût du GSR est élevé (ou du moins, demeurer au niveau minimum des obligations réglementaires), et s'accélérer lorsque des approvisionnements sont disponibles à des conditions compétitives. Pour ce faire, les pourcentages prévus au règlement devraient constituer des exigences minimales, et non des plafonds. Un distributeur devrait pouvoir attribuer à des catégories de consommateurs une proportion de GSR supérieure au minimum réglementaire lorsqu'il démontre que cette progression additionnelle demeure compatible avec une balise d'impact tarifaire préétablie. Idéalement, le règlement ne devrait pas limiter cette progression additionnelle à un nombre fixe de points de pourcentage. Si l'optimisation du portefeuille et l'acquisition de nouveaux approvisionnements permettent à EGQ de s'approcher du coût évité, le cadre réglementaire ne devrait pas l'empêcher de distribuer une proportion plus importante de GSR.

Advenant que le dépassement des exigences minimales soit conditionnel à l'atteinte d'une balise, EGQ estime que celle-ci pourrait reposer sur l'impact de l'ajout de GSR sur la facture totale de chacune des catégories de consommateurs. Le distributeur pourrait ainsi attribuer une proportion additionnelle de GSR à une ou plusieurs catégories de consommateurs par rapport au minimum, dans la mesure où l'ajout de ces volumes entraînerait une hausse inférieure à 2 % de la facture totale de la catégorie concernée. Si le prix du GSR est à l'avenant et qu'il utilise déjà la marge disponible, le distributeur serait alors limité au minimum réglementaire. Un tel mécanisme créerait un incitatif à maximiser la réduction du coût du GSR pour EGQ. Les gains réalisés dans cette composante tarifaire pourraient dégager une marge permettant d'accélérer les efforts en décarbonation, alors qu'une hausse importante au niveau des prix pourrait temporairement limiter cette progression afin de respecter la capacité de payer des consommateurs.

- 1 Le mécanisme proposé par EGQ reposerait donc sur deux éléments :
- 2 1) Règlement avec trajectoire minimale de base. Cette trajectoire constituerait une obligation de
- 3 distribution ferme pour le distributeur, laquelle serait atteinte indépendamment de l'ajustement incitatif.
- 4 2) Le distributeur pourrait ensuite proposer (par exemple dans le cadre des dossiers tarifaires) de
- 5 distribuer une quantité additionnelle de GSR jusqu'à l'atteinte du seuil tarifaire de 2 % à une ou plusieurs
- 6 catégories de consommateurs. Pour être autorisée, cette quantité additionnelle devrait résulter en un
- 7 impact tarifaire raisonnable, et tenir compte de l'effet prévu sur la facture totale.
- 8 Le mécanisme pourrait être illustré comme suit :

Scénario 5

(Obligation minimale globale avec mécanisme incitatif à la décarbonation)

Année	% GSR global proposé par EGQ dans le scénario 4	Ajustement incitatif
2027	5 %	s.o.
2028	6 %	
2029	7 %	
2030	8 %	
2031	9 %	
2032	10 %	Jusqu'à + 100 % des volumes de GSR par année.
2033	11 %	
2034	12 %	
2035	13 %	

Scénario 5

(Obligation minimale pour le secteur du bâtiment avec mécanisme incitatif à la décarbonation)

Année	% GSR bâtiments proposé par EGQ dans le scénario 4	Ajustement incitatif
2027	5 %	s.o.
2028	7 %	
2029	9 %	
2030	11 %	
2031	12,5 %	Jusqu'à + 100 % des volumes de GSR par année.
2032	14 %	
2033	16 %	
2034	18 %	
2035	20 %	

1 Les tableaux précédents illustrent que la trajectoire réglementaire de base assurerait une croissance
2 annuelle minimale graduelle, ce qui réduirait le risque de chocs tarifaires attribuables à des augmentations
3 importantes entre deux années. Le mécanisme incitatif à la décarbonation permettrait ensuite au
4 distributeur de dépasser cette trajectoire lorsque les conditions économiques le permettent, jusqu'au
5 maximum du double des volumes minimaux annuels proposés par EGQ dans le scénario 4.

6 La progression incitative propre au secteur des bâtiments permettrait également de limiter l'exposition des
7 clientèles industrielle et agricole aux impacts tarifaires associés au GSR. Le distributeur pourrait ainsi
8 attribuer une proportion additionnelle de GSR à une catégorie de consommateurs s'il démontre que l'effet
9 de cet ajout sur la facture totale de cette catégorie demeure à un niveau raisonnable. Cette mécanique
10 permettrait de maintenir le principe visant à moduler l'effort de décarbonation en fonction de la capacité
11 de payer et de la situation concurrentielle de chaque secteur.

12 L'accès à l'ajustement incitatif dépendrait du prix des approvisionnements et de leur incidence sur la
13 facture. Le maintien ou la réduction du coût moyen du GSR permettrait d'intégrer des volumes additionnels
14 tout en limitant la croissance tarifaire. L'ajustement incitatif ne constituerait pas non plus un droit

1 automatique à distribuer la totalité du volume additionnel prévu au tableau. Si EGQ ne pouvait pas utiliser
2 l'ajustement au cours d'une année, la portion non utilisée ne serait pas ajoutée automatiquement à celle
3 d'une année subséquente. EGQ pourrait proposer une progression plus importante à une année ultérieure
4 si le prix du GSR et l'impact tarifaire le permettent. À titre d'exemple, si l'ajustement potentiel atteignait
5 jusqu'à 6 % de GSR additionnel, mais que son application complète entraînait une hausse tarifaire non
6 raisonnable, EGQ pourrait n'en intégrer que 3 ou 4 %. Le mécanisme permettrait une progression partielle
7 plutôt qu'un choix entre l'utilisation totale et l'abandon de l'ajustement.

8 Enfin, la croissance graduelle de l'ajustement incitatif encouragerait EGQ à optimiser annuellement son
9 portefeuille et l'ensemble de son coût de service. Une utilisation régulière du mécanisme réduirait le risque
10 de devoir intégrer une quantité importante de GSR au cours d'une seule année. EGQ aurait donc intérêt à
11 optimiser ses coûts d'approvisionnement en continu, afin d'accélérer la décarbonation de son réseau sans
12 compromettre l'abordabilité du service.

Septième recommandation d'EGQ : De façon complémentaire à sa sixième recommandation, EGQ recommande que le futur cadre réglementaire permette à un distributeur d'attribuer une proportion additionnelle de GSR à une ou plusieurs catégories de consommateurs, dans la mesure où l'ajout de ces volumes entraînerait une hausse inférieure à 2 % de la facture totale de la catégorie concernée.

De plus, si le coût moyen du GSR atteint la parité avec le coût évité, EGQ recommande qu'aucun maximum de distribution ne soit applicable, et ce quelle que soit la catégorie de consommateurs visée.

13 6. Valorisation des attributs environnementaux

14 La valorisation des attributs environnementaux associés au GSR constitue un levier important pour réduire
15 le coût des approvisionnements, comme indiqué dans les sections précédentes. La valeur des UC générées
16 dans le cadre du régime fédéral RCP contribue à expliquer en partie les conditions plus favorables
17 observées pour certains approvisionnements d'EGQ et favorise le rapprochement entre le coût du GSR et
18 le coût évité associé au gaz naturel traditionnel. Selon les modalités des contrats, la valeur des attributs
19 environnementaux peut être intégrée au prix d'achat du GSR ou être conservée et valorisée distinctement
20 par le distributeur. Or, certaines décisions réglementaires ont mené à considérer les revenus tirés des
21 unités de conformité du RCP comme des revenus non réglementés, ce qui peut limiter la capacité de les
22 appliquer directement en réduction des coûts assumés par la clientèle pour le service de GSR. EGQ estime
23 que la clientèle devrait bénéficier de la valeur des attributs environnementaux découlant des contrats
24 d'approvisionnement en GSR du distributeur, peu importe la forme sous laquelle cette valeur est réalisée.
25 À cette fin, EGQ soumet qu'un ajustement législatif pour clarifier l'utilisation des revenus des attributs

environnements pour réduire les coûts des approvisionnements de GSR devrait être effectué, afin de considérer ces revenus au titre de revenus réglementés pour les distributeurs gaziers.

La prévisibilité de la valeur des UC demeure également un facteur pertinent dans la négociation des contrats d'approvisionnement. Une plus grande prévisibilité, au fédéral ou au provincial, quant au maintien du régime applicable ou à une valeur minimale des attributs sur une période donnée faciliterait la conclusion de contrats de plus longue durée et permettrait aux parties de répartir différemment les risques liés à leur valeur future, tant pour des projets futurs québécois ou canadiens que pour des contrats à moyen terme de projets déjà en production ailleurs au Canada et, potentiellement, au Québec si le marché de court et moyen terme devient suffisamment actif.

7. Tenir compte de la réalité des distributeurs dans le futur cadre réglementaire

Les propositions formulées par EGQ au présent rapport reflètent la réalité qui lui est propre. Ces positions peuvent différer des positions d'Énergir ou des modalités réglementaires qui permettraient à cette dernière de développer le GSR. Par conséquent, la différence entre les distributeurs ne devrait pas empêcher la mise en place pour EGQ d'un cadre réglementaire qui est adapté aux besoins et aux possibilités qui sont propres à sa franchise, lesquelles ont été exposées dans ce rapport.

Cette possibilité d'avoir un cadre réglementaire différencié avait d'ailleurs été reconnue par le projet de règlement non édicté publié par le gouvernement au printemps 2026. Ce dernier distinguait les distributeurs selon qu'ils distribuaient plus ou moins d'un milliard de m³ de gaz naturel et prévoyait des exigences distinctes pour Énergir et EGQ. EGQ invite la Régie et le gouvernement à maintenir cette possibilité dans le futur cadre réglementaire, si nécessaire. Les objectifs poursuivis par le règlement, tel que la décarbonation, l'abordabilité du service, et la sécurité énergétique peuvent être communs aux deux distributeurs sans que les trajectoires et les modalités retenues pour y arriver soient nécessairement identiques. Le cadre devrait donc permettre l'adoption d'un enlèvement propre à EGQ lorsque l'application de modalités communes aux deux distributeurs aurait pour effet de limiter les occasions d'approvisionnement et les adaptations nécessaires dans sa franchise.

Huitième recommandation d'EGQ : Le futur cadre réglementaire devrait permettre l'établissement de trajectoires et de modalités adaptées à chaque distributeur. Les propositions d'EGQ devraient ainsi pouvoir être retenues pour sa franchise, même si les modalités applicables à Énergir diffèrent, afin que chaque distributeur puisse contribuer à l'atteinte des objectifs gouvernementaux selon sa réalité et les possibilités régionales qui lui sont propres.

8. Prioriser la réduction des volumes fossiles dans le cadre réglementaire

Le cadre réglementaire pourrait adopter une approche visant en premier lieu la réduction des volumes gaziers de source fossile distribués dans le réseau plutôt que de reposer exclusivement sur l'atteinte d'un pourcentage prédéterminé de GSR, lorsque l'enjeu est abordé sur un horizon de long terme. Comme EGQ l'indiquait initialement dans sa stratégie de décarbonation, le GSR constitue un outil important et une solution disponible pour réduire l'usage du GNT. Cela dit, ce n'est pas la seule avenue possible pour réduire les émissions de GES, alors que d'autres solutions peuvent être envisagées ou pourraient devenir accessibles au cours des prochaines années (par exemple, les réseaux de chaleur). Ces solutions pourraient permettre de réduire la consommation de gaz fossile à moindre coût pour la clientèle.

Le futur cadre réglementaire applicable au règlement devrait donc préserver la capacité des distributeurs de favoriser les solutions les plus économiques, efficaces et pérennes selon les possibilités disponibles dans leur franchise. Lorsque ces solutions permettent de réduire les volumes de GNT, leur contribution devrait être reconnue à juste titre dans l'évaluation de l'atteinte des cibles de décarbonation. Une telle approche permettrait au cadre réglementaire de s'adapter à l'évolution des technologies, des marchés et des possibilités locales tout en maintenant le GSR comme solution dite "minimale" pour assurer la progression de la décarbonation lorsque les autres solutions, qu'elles soient connues ou non à l'heure actuelle, ne peuvent permettre d'atteindre les réductions recherchées. Le GSR devient donc une solution réalisable pendant que les distributeurs cherchent à mettre en place les meilleures approches disponibles selon les circonstances. Il est important pour les distributeurs gaziers de disposer de la flexibilité nécessaire pour adopter une stratégie évolutive et s'ajuster à la demande gazière des clients, laquelle sera tributaire d'autres facteurs tels que l'efficacité énergétique, la biénergie ou tout autre facteur qui pourrait prévaloir sur les quantités de GSR requises aux fins de la décarbonation. De cette manière, la vitesse de décarbonation du réseau gazier dépendrait de la vitesse de réduction du GNT via les options les plus économiques pour la clientèle.

9. Conclusion

Le marché du GSR a considérablement évolué depuis l'adoption du cadre réglementaire actuel. L'augmentation de l'offre sur le marché et la valorisation des unités carbone permettent aujourd'hui d'envisager une progression plus importante du GSR à un coût mieux maîtrisé. Ces conditions demeurent cependant évolutives, et ne justifient pas l'adoption d'une trajectoire trop rigide qui ne tiendrait pas compte des prix, de la disponibilité des approvisionnements ou de l'impact tarifaire sur la clientèle.

Selon EGQ, le futur cadre réglementaire doit poursuivre l'objectif de réduire les volumes de gaz de source fossile en intégrant le plus de GSR possible dans le réseau gazier, au rythme permis par les conditions économiques et la capacité de payer des consommateurs. Cet objectif requiert une trajectoire minimale graduelle et prévisible, accompagnée d'une flexibilité permettant d'accélérer la décarbonation lorsque les approvisionnements sont disponibles à des conditions concurrentielles qui réduisent l'écart entre le coût du GSR et le coût évité.

L'analyse d'EGQ tient compte de la réalité propre à sa franchise. EGQ distribue environ 3 % des volumes de gaz naturel au Québec, dessert une proportion importante de clients résidentiels et doit préserver la compétitivité de sa clientèle industrielle. Elle travaille également au développement des projets locaux susceptibles de contribuer à la décarbonation de son réseau et à l'autonomie énergétique du Québec, notamment le projet Hydrogène.

Dans ce contexte, EGQ estime que les recommandations suivantes qu'elle soumet dans cette demande d'avis du Ministre à la Régie permettraient de mieux adapter le cadre réglementaire actuel pour favoriser une transition énergétique ordonnée et à moindre coût :

Première recommandation

Les mécanismes réglementaires québécois encadrant l'approvisionnement en GSR devraient cesser de rendre publiques des formules ou balises de prix susceptibles de devenir une référence de prix pour les producteurs, et faire en sorte que la demande de GSR québécois soit mise en concurrence avec les prix offerts à l'extérieur du Québec, minimalement avec le reste du Canada.

Deuxième recommandation

Les exigences minimales de distribution de GSR devraient progresser de manière graduelle et prévisible afin d'éviter des sauts de volume susceptibles d'occasionner des chocs tarifaires et de nuire à une gestion ordonnée des approvisionnements.

Troisième recommandation

Le futur cadre réglementaire devrait permettre de moduler les mécanismes d'intégration du GSR et de récupération des coûts en fonction de la capacité de payer des consommateurs, de la structure de leur facture, de leur situation concurrentielle et de leurs possibilités réalistes de réduire leur consommation via l'efficacité énergétique.

1

Quatrième recommandation

Les coûts associés aux volumes requis par une obligation réglementaire devraient être attribués à la clientèle pendant l'année à laquelle cette obligation se rapporte, avec une récupération des coûts à l'année-même. De plus, la décarbonation de la croissance doit être abordée dans le cadre d'une stratégie globale applicable à l'ensemble de la clientèle, et non seulement à un groupe de clients marginaux.

Cinquième recommandation

Le futur cadre réglementaire devrait favoriser le développement et l'intégration de la production québécoise de GSR, tout en maintenant l'accès aux approvisionnements canadiens, et ne devrait pas exclure les approvisionnements nord-américains. Cette flexibilité est nécessaire afin de maintenir une concurrence saine et de protéger la clientèle contre des coûts d'approvisionnement excessifs.

Les engagements contractuels existants d'EGQ ne constituent pas un obstacle à l'adoption d'un nouveau cadre réglementaire. Un seul contrat présente actuellement un prix sensiblement supérieur aux nouvelles conditions de marché. Compte tenu de la durée résiduelle et des volumes concernés, EGQ estime pouvoir gérer cette situation au moyen des outils déjà à sa disposition et ne propose aucune modification réglementaire particulière à cet égard.

Sixième recommandation

L'obligation minimale globale de distribution de GSR devrait augmenter progressivement jusqu'à 13 % en 2035, accompagnée d'une exigence atteignant 20 % pour le secteur des bâtiments. Cette trajectoire permettrait d'intégrer les volumes associés aux projets locaux, de maintenir les inventaires à un niveau raisonnable et d'accroître la réduction des émissions de gaz à effet de serre, tout en maintenant les impacts tarifaires annuels à un niveau raisonnable.

EGQ propose que la contribution des secteurs industriel et agricole soit déterminée par différence, tel que le prévoyait le projet de règlement publié au printemps 2026, sauf si le gouvernement détermine une obligation minimale pour ce secteur. Cette proposition tient compte de la sensibilité tarifaire de ces clients et de leur exposition à la concurrence.

Septième recommandation

De façon complémentaire à sa sixième recommandation, EGQ recommande que le futur cadre réglementaire permette à un distributeur d'attribuer une proportion additionnelle de GSR à une ou plusieurs

1 catégories de consommateurs, dans la mesure où l'ajout de ces volumes entraînerait une hausse inférieure
2 à 2 % de la facture totale de la catégorie concernée.

3 De plus, si le coût moyen du GSR atteint la parité avec le coût évité, EGQ recommande qu'aucun maximum
4 de distribution ne soit applicable, et ce quelle que soit la catégorie de consommateurs visée.

5 **Huitième recommandation**

6 Le futur cadre réglementaire devrait permettre l'établissement de trajectoires et de modalités adaptées à
7 chaque distributeur. Les propositions d'EGQ devraient ainsi pouvoir être retenues pour sa franchise, même
8 si les modalités applicables à Énergir diffèrent, afin que chaque distributeur puisse contribuer à l'atteinte
9 des objectifs gouvernementaux selon sa réalité et les possibilités régionales qui lui sont propres.