

**Régie de l'énergie**

**Énergir - Demande concernant la mise en place de mesures relatives à l'achat  
et la vente de gaz naturel renouvelable**

**R-4008-2017 (Étape B)**

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



**Le 14 novembre 2019**

## Table des matières

<b>Table des matières</b> .....	<b>2</b>
<b>L'Association des consommateurs industriels de gaz</b> .....	<b>3</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Rappel des principales positions de l'ACIG concernant la mise en place de mesures relatives à l'achat et à la vente de GNR</b> .....	<b>4</b>
1.1 Position de l'ACIG quant à la nécessité de faire émerger un marché concurrentiel pour le développement du GNR .....	4
<b>2. Caractéristiques des contrats d'achat de GNR correspondant à 1% des volumes globaux distribués</b> .....	<b>5</b>
2.1 Mise en contexte.....	5
2.2 Commentaires de l'ACIG .....	5
2.2.1 Méthodologie utilisée pour déterminer la valeur du GNR.....	5
2.2.2 Prix des contrats .....	7
2.2.3 Durée des contrats.....	9
<b>3. Conclusion</b> .....	<b>10</b>

## L'Association des consommateurs industriels de gaz

1 Créée en 1973, l'ACIG représente vingt des plus grands consommateurs industriels  
2 de gaz au Québec et en Ontario qui exploitent des installations à forte intensité  
3 énergétique et qui sont exposés au commerce international.

4 Les membres de l'ACIG sont des acteurs majeurs des secteurs de l'industrie minière,  
5 des métaux, de la chimie et pétrochimie, des produits forestiers et du secteur  
6 manufacturier et sont des acteurs économiques importants du Québec. L'accès à un  
7 approvisionnement énergétique fiable et compétitif est un enjeu capital pour le  
8 maintien de leurs activités et de leur développement. Exposés à une concurrence  
9 internationale acerbée, le coût d'approvisionnement en gaz influe grandement sur leur  
10 compétitivité.

11 Les membres de l'ACIG participent au système de plafonnement des échanges des  
12 droits d'émission (le « **SPEDE** ») du gouvernement du Québec et investissent dans  
13 l'amélioration des procédés industriels pour réduire leur intensité énergétique.

### Introduction

14 Dans sa décision procédurale D-2019-120, la Régie fixait le calendrier de traitement  
15 de l'Étape B du présent dossier.

16 Après étude et analyse de la preuve d'Énergir, l'ACIG a retenu trois sujets sur  
17 lesquels elle soumet à la Régie son analyse, ses commentaires et ses  
18 recommandations. La position exprimée par l'ACIG dans le présent mémoire est sous  
19 réserve des questions de compétence soulevées lors des audiences des 7 et 8 mai  
20 2019<sup>1</sup> ainsi qu'à la correspondance transmise le 30 octobre 2019<sup>2</sup>.

21 Les commentaires de l'ACIG porteront essentiellement sur certaines caractéristiques  
22 des contrats qu'Énergir entend conclure avec des producteurs de GNR  
23 correspondant à 1% des volumes globaux distribués.

24 Ces caractéristiques sont :

- La méthodologie utilisée pour déterminer la valeur du GNR ;
- Le prix moyen d'achat du GNR ;
- La durée des contrats.

25 À la lecture des réponses aux demandes de renseignements, l'ACIG a noté que  
26 certains sujets abordés semblent dépasser le cadre fixé par la Régie relativement à  
27 l'Étape B<sup>3</sup>. L'ACIG comprend que les informations fournies le sont à titre contextuel  
28 seulement et que seules les caractéristiques des contrats de fourniture de GNR  
29 qu'Énergir entend conclure avec des producteurs de GNR correspondant à 1% des  
30 volumes globaux distribués fera l'objet de l'audience à venir dans le présent dossier.

---

<sup>1</sup> R-4008-2017 [C-ACIG-0009](#)

<sup>2</sup> R-4008-2017 [C-ACIG-0026](#)

<sup>3</sup> R-4008-2017 [A-0051](#) et [D-2019-120](#)

- 1 Avant de soumettre ses commentaires et recommandations, l'ACIG propose à la  
2 Régie un rappel de l'une des principales positions de l'ACIG prises tout le long de  
3 l'étude du présent dossier.
- 4 L'ACIG soumet par la suite ses commentaires et recommandations relativement  
5 aux trois sujets identifiés précédemment.

## **1. Rappel des principales positions de l'ACIG concernant la mise en place de mesures relatives à l'achat et à la vente de GNR**

- 6 L'ACIG, en tant qu'intervenante dans le dossier R-4008-2017 « *Demande concernant*  
7 *la mise en place de mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel*  
8 *renouvelable* » a dès le début du processus d'étude de ce dossier pris plusieurs  
9 positions. Elle réitère une de ses positions dans la présente preuve.

### **1.1 Position de l'ACIG quant à la nécessité de faire émerger un marché concurrentiel pour le développement du GNR**

- 10 Pour l'ACIG le développement du marché du GNR au Québec est conditionné par la  
11 nécessité de la mise en œuvre d'une vision à long terme ainsi que par le déploiement  
12 éventuel d'un cadre législatif flexible permettant de soutenir ce développement et de  
13 s'ajuster aux nouvelles technologies.
- 14 Le développement du marché du GNR doit se baser, en autres, sur une approche qui  
15 priorise et encourage un libre marché et une saine concurrence. En outre l'ACIG  
16 reconnaît que la mise en place d'un marché libre repose sur le rôle important des  
17 distributeurs gaziers.
- 18 Le rôle que devra jouer Énergir dans le développement du marché du GNR est  
19 primordial. C'est pour cela que l'ACIG appelle à ce que les débuts du marché naissant  
20 du GNR se fassent sur des bases saines privilégiant la libre concurrence et un  
21 marché ouvert.
- 22 L'ACIG appelle donc Énergir à mettre en place des mesures qui favoriseraient le  
23 marché en veillant à ne pas introduire des mécanismes ou des incitatifs qui  
24 brideraient le marché, notamment par la mise en place de signaux de prix qui  
25 pourraient fausser le jeu de la concurrence et mettre des barrières à l'entrée.
- 26 L'ACIG tient aussi à souligner que les industriels peuvent jouer un rôle important dans  
27 le développement du marché du GNR mais aussi dans le développement des biogaz  
28 industriels qui sont aussi économiquement et environnementalement valables que le  
29 GNR pour atteindre les cibles de réduction de GES.
- 30 Ainsi, pour l'ACIG le développement du marché du GNR doit se faire en permettant  
31 la mise en place d'un marché libre et ouvert qui favorise une saine concurrence.

## 2. Caractéristiques des contrats d'achat de GNR correspondant à 1% des volumes globaux distribués

### 2.1 Mise en contexte

1 Dans le cadre de l'étude de l'Étape B du présent dossier Énergir demande à la Régie  
2 d'approuver les caractéristiques des contrats de fourniture de GNR qu'elle entend  
3 conclure à hauteur de 1% des volumes distribués.

4 Énergir propose trois principaux critères pour les contrats d'approvisionnement de  
5 GNR<sup>4</sup> :

- *Somme des capacités contractées de GNR demeurerait inférieure ou égale à 1% des volumes totaux annuels de gaz naturel prévus être distribués ;*
- *Durée maximale de chaque contrat serait de 20 ans ;*
- *Coût moyen de l'ensemble des contrats visés serait inférieur ou égal à 15\$/GJ (56,84 ¢/m<sup>3</sup>) avec indexation du coût moyen.*

6 En outre, Énergir demande à la Régie de lui permettre de conclure des contrats avec  
7 les producteurs sans avoir à obtenir une approbation distincte tant que ces contrats  
8 respectent les critères dont elle demande l'approbation comme cela est indiqué au  
9 document Gaz Métro-3, document 1<sup>5</sup> :

*« Énergir demande à la Régie de lui permettre de conclure des contrats avec les producteurs sans avoir à obtenir une approbation distincte, tant et aussi longtemps que ces critères seront respectés. Dans le cas où un contrat ferait en sorte qu'un de ces critères ne serait pas respecté, l'approbation de la Régie devrait être obtenue ».*

### 2.2 Commentaires de l'ACIG

10 L'ACIG a analysé la présente proposition et souhaite apporter des commentaires à  
11 la méthodologie pour déterminer la valeur du GNR ainsi que certaines  
12 caractéristiques des contrats qu'Énergir entend conclure pour la fourniture en GNR,  
13 notamment :

- La méthodologie utilisée pour déterminer la valeur du GNR ;
- Le prix moyen d'achat du GNR ;
- La durée des contrats.

#### 2.2.1 Méthodologie utilisée pour déterminer la valeur du GNR

14 La détermination de la valeur du GNR et ou son prix de marché est un des éléments  
15 développés dans la preuve d'Énergir. L'ACIG comprend de la preuve d'Énergir que  
16 le distributeur propose une méthodologie d'évaluation du prix du GNR devant lui  
17 permettre de négocier des contrats d'approvisionnements au prix le plus juste et  
18 raisonnable<sup>6</sup> :

---

<sup>4</sup> R-4008-2017 [Gaz Métro-3, Document 1 B-0199](#) p26

<sup>5</sup> R-4008-2017 [Gaz Métro-3, Document 1 B-0199](#) p19 lignes 20 à 23

<sup>6</sup> R-4008-2017 [Gaz Métro-3, Document 1 B-0199](#) p18 lignes 05 à 06

*« Sans que cette méthode (évaluation de la valeur du GNR à partir des RINs et des LCFS) soit parfaite, elle permet tout de même de déterminer les balises selon lesquelles Énergir peut s'assurer de s'approvisionner à un prix ne dépassant pas le prix des marchés existants ».*

[Nos soulignés]

- 1 À cet effet, la méthodologie proposée par Énergir se base sur les programmes  
2 permettant de valoriser des carburants renouvelables dans le cadre du marché des  
3 Low Carbon Fuel Standard (LCFS) et celui des Renewable Identification Numbers  
4 (RINs). À partir de cette méthodologie, utilisée principalement aux États-Unis dans le  
5 cadre des réductions de GES dans les transports, Énergir cherche à se doter de  
6 balises et à déterminer un prix pour le GNR.
- 7 L'ACIG est d'avis que cette méthodologie permet en effet d'obtenir des balises  
8 pouvant refléter la valeur du GNR mais est d'avis que cette méthodologie comporte  
9 aussi un certain nombre d'inconvénients pouvant limiter le développement du marché  
10 du GNR au Québec.
- 11 Dans un premier temps, l'ACIG souhaite rappeler que les LCFS et les RINs ont été  
12 mis en place dans le cadre d'une stratégie de réduction des émissions de GES dans  
13 les transports et non dans le cadre d'une politique pour encourager l'inclusion de  
14 GNR dans la distribution de gaz naturel. L'ACIG est d'avis que ces marchés ont une  
15 logique propre et servent des objectifs différents de ceux recherchés au Québec.
- 16 Dans un second temps, l'ACIG souhaite porter à l'attention de la Régie que cette  
17 méthodologie peut ne pas refléter les réalités du marché québécois et peut avoir pour  
18 effet de donner un signal de prix qui n'est pas celui des coûts réels de production.
- 19 L'ACIG est d'avis que cette méthodologie peut affecter et orienter les choix des  
20 producteurs potentiels. En effet, et en se basant sur les éléments présentés par  
21 Énergir, cette méthodologie risque d'orienter les investissements vers une typologie  
22 de projets au détriment d'autres et ce dans le but d'obtenir un prix d'achat plus élevé  
23 en fonction du RINs associé.
- 24 L'ACIG est aussi d'avis que la mise en place de cette méthodologie risque de fausser  
25 la concurrence mais aussi le progrès technique en orientant les investissements vers  
26 des projets plus rémunérateurs que d'autres sans une prise en compte réelle des  
27 coûts de production et des potentialités de production de GNR qu'offre le territoire  
28 québécois.
- 29 Ceci pourrait conduire à une situation où la production de GNR se ferait qu'à partir  
30 de certains intrants tels que les déchets domestiques, obtenant un RIN plus  
31 rémunérateur, ce qui pourrait avoir pour effet de créer une forme de monoproduction  
32 et de limiter le recours aux autres intrants de production de GNR, telle que la  
33 récupération des huiles, qu'offre le Québec.
- 34 Aussi, cette méthodologie peut affecter des projets existants ou en cours de  
35 développement qui se verraient attribuer une rémunération insuffisante car n'ayant  
36 pas une valeur RIN permettant un prix d'achat plus élevé. Cette rémunération peut  
37 être un deçà du coût de production réel.
- 38 En outre, l'ACIG souhaite attirer l'attention de la Régie que les marchés des LCFS et  
39 des RINs sont cotés aux États-Unis et donc sujets à la réglementation américaine. À

1 cet effet, la dynamique de ce marché est différente du marché québécois et qu'un  
2 ancrage dans un marché étranger expose les producteurs québécois aux  
3 soubresauts de l'économie américaine mais aussi aux changements de  
4 réglementation qui pourraient affecter ce marché.

5 Advenant un changement dans la réglementation environnementale américaine, ce  
6 marché pourrait rapidement évoluer vers la hausse ou vers la baisse. Cette possibilité  
7 aurait pour conséquence de donner des signaux de prix qui ne reflètent pas  
8 forcément les réalités du marché québécois. Ainsi, Énergir pourrait se retrouver,  
9 rapidement, dans une situation où elle contracterait des achats à des prix bien plus  
10 élevés que les coûts de production ou au contraire à des prix bien plus bas que les  
11 besoins des producteurs au risque de mettre à mal leurs activités.

12 Par ailleurs, nous notons qu'Énergir a lancé le 1<sup>er</sup> novembre dernier un appel d'offres  
13 pour l'approvisionnement en gaz naturel renouvelable<sup>7</sup>. Nous avons d'ailleurs, dans  
14 le passé, proposé une telle avenue. Nous croyons que l'analyse des résultats d'un  
15 tel appel d'offres devrait se révéler une bien meilleure mesure de la valeur du GNR  
16 sur les marchés.

### **Recommandations de l'ACIG**

17 L'ACIG est d'avis que la méthodologie proposée par Énergir, même si elle présente  
18 l'avantage de donner une balise pour le prix du GNR, ne reflète pas les réalités  
19 québécoises et présente plus d'inconvénients que d'avantages. **C'est pour cela que**  
20 **l'ACIG recommande de considérer d'autres méthodes pour apprécier la valeur**  
21 **du GNR. L'ACIG recommande de considérer une négociation entre les**  
22 **producteurs et les clients représentés par Énergir ou les résultats de l'appel**  
23 **d'offres lancé par Énergir en novembre dernier afin de révéler la valeur du GNR**  
24 **sur les marchés et les prix auxquels celui-ci pourrait se transiger.**

### **2.2.2 Prix des contrats**

25 Une des caractéristiques des contrats d'achat proposés par Énergir est la demande  
26 d'approbation d'un coût moyen de l'ensemble des contrats visés qui serait inférieur  
27 ou égale à 15\$/GJ.

28 L'ACIG comprend que le prix de 15\$/GJ est un prix moyen entre les prix les moins  
29 élevés et les prix les plus élevés. De ce fait, Énergir pourra acquérir du GNR à un  
30 prix bien plus élevé en autant que celui-ci soit compensé par des achats inférieurs à  
31 15\$/GJ.

32 L'ACIG est d'avis que la fixation d'un prix moyen pour l'approvisionnement en GNR  
33 est une méthode qui risque de limiter le développement du marché et risque de créer  
34 un précédent.

35 En effet, pour l'ACIG la mise en place d'un prix d'acquisition du GNR risque de limiter  
36 le développement du marché mais risque aussi de limiter grandement les typologies  
37 de projets et ainsi limiter le progrès technique.

---

<sup>7</sup> [Appel d'offres pour des volumes de gaz naturel renouvelable](#)

1 Par la mise en place d'une cible moyenne pour les prix d'acquisition, Énergir se  
2 substitue à la dynamique du marché sur lequel est sensé se confronter l'offre et la  
3 demande qui créeraient un prix d'équilibre pour le GNR.

4 Dans cette configuration Énergir devient, un *Price Maker* et les producteurs des *Price*  
5 *Taker*. Pour Énergir cette situation offre beaucoup d'avantages notamment sur la  
6 prévisibilité de l'offre et sur les coûts associés. Cependant, et à moyen terme cette  
7 stratégie risque de devenir vite contreproductive dans le sens où elle briderait le  
8 développement du marché et qu'en bout de ligne il risque de ne pas y avoir  
9 suffisamment de producteurs pour répondre à la demande en GNR et à la  
10 réglementation en la matière.

11 En effet, un producteur de GNR est considéré, au sens de l'analyse économique,  
12 comme un entrepreneur qui souhaite accéder à un marché pour rencontrer une  
13 demande à laquelle il propose son produit. Avant d'accéder au marché, le producteur  
14 doit être en mesure d'annoncer un prix qui reflète ses coûts de production. Ce prix  
15 doit-être aussi en lien avec les prix des autres producteurs et des attentes des  
16 consommateurs. Ainsi, le producteur est à la recherche d'un équilibre entre ses coûts  
17 et les attentes du marché.

18 Dans le cas où le prix d'accès au marché est donné par Énergir, les producteurs  
19 n'auront pas d'autres choix que d'offrir un prix plus au moins proche de ce qui a été  
20 fixé. Pour l'ACIG un prix donné par Énergir va créer une situation d'asymétrie  
21 d'information importante en faveur du distributeur. Avec cette méthode les  
22 producteurs n'ont pas accès aux attentes des consommateurs, car ils ne se  
23 confrontent pas à eux et les consommateurs n'ont pas accès à l'information sur la  
24 formation des prix incluant les coûts de production et les attributs environnementaux.

25 Aussi, un prix *donné* crée une situation où les producteurs avec des faibles coûts  
26 bénéficieront d'un prix d'achat couvrant leurs coûts de production mais aussi leur  
27 permettant d'avoir un effet de rente accentué par des contrats de longue durée. Pour  
28 les producteurs dont les coûts de production sont plus élevés, ils devront réduire leur  
29 marge mais aussi réduire, dans une certaine mesure, leurs efforts d'innovation en se  
30 rabattant sur des technologies moins onéreuses pour pouvoir atteindre les prix  
31 affichés.

32 Cette façon de procéder va limiter, à moyen terme, le développement du marché, le  
33 jeu de la concurrence et contraindre les choix d'investissements des producteurs  
34 potentiels, et à terme, fait courir le risque que le marché du GNR ne se développe  
35 pas selon ses potentialités réelles.

36 L'ACIG souhaite aussi commenter le niveau du prix moyen de 15\$/GJ fixé par  
37 Énergir. Ce prix moyen est sensé refléter les prix auxquels les producteurs sont  
38 sensés vendre à Énergir le GNR qu'ils produisent. Or, dans sa réponse à la DDR N°2  
39 de la FCEI, Énergir confirme que le choix de la valeur de 15\$/GJ découle, en fait, de  
40 la comparaison du coût de consommer du GNR par rapport au coût de consommer  
41 de l'électricité<sup>8</sup> :

« 1.6 Veuillez confirmer que le choix de la valeur de 15\$/GJ découle de la  
comparaison du coût de consommer du GNR versus le coût de consommer

---

<sup>8</sup> R-4008-2017 [Gaz Métro-2, Document 21 B-0240](#) p 4



*de l'électricité. Sinon, veuillez expliquer comment la valeur de 15\$/GJ a été établie.*

*Réponse :*

*Énergir le confirme ».*

- 1 De cette réponse l'ACIG comprend qu'Énergir fixe un prix moyen qui lui permet de  
2 rester concurrentiel par rapport à l'électricité. De ce fait, le prix de 15\$/GJ ne peut pas  
3 être considéré comme un prix d'équilibre permettant de refléter les coûts de  
4 production réels ainsi que les dynamiques du marché naissant du GNR.
- 5 L'ACIG attire l'attention de la Régie qu'en définitive, le prix de 15\$/GJ est un prix qui  
6 privilégie des considérations commerciales aux détriments des considérations  
7 économiques nécessaires à l'établissement d'un marché concurrentiel.
- 8 L'ACIG est d'avis que la mise en place d'un prix, quel qu'il soit, est un mauvais signal  
9 envoyé au marché et aux acteurs potentiels et qu'il aura pour effet, à moyen terme,  
10 de limiter le développement du marché et la concurrence qui pourrait amener les prix  
11 à être plus concurrentiels.
- 12 Enfin, l'ACIG est d'avis que la fixation d'un prix d'acquisition risque de créer un  
13 précédent préjudiciable au développement du marché et qui va à l'encontre de la  
14 déréglementation des marchés d'approvisionnement énergétiques.

### **Recommandations de l'ACIG**

- 15 **L'ACIG recommande à la Régie de ne pas se prononcer sur la fixation d'un prix**  
16 **moyen pour l'acquisition du GNR et ce peu importe le niveau du prix. L'ACIG**  
17 **recommande que le prix d'acquisition soit la résultante d'une négociation entre**  
18 **les producteurs et les clients que représente Énergir, et ou la résultante d'un**  
19 **appel d'offres afin de refléter la valeur du marché de la production du GNR.**

#### **2.2.3 Durée des contrats**

- 20 La dernière caractéristique des contrats d'approvisionnement proposée par Énergir  
21 et sur laquelle l'ACIG souhaite apporter un commentaire, est la durée des contrats  
22 d'approvisionnement.
- 23 Énergir argue dans sa preuve que la durée maximale de 20 ans a pour effet de  
24 sécuriser les volumes et permet de garantir une stabilité des prix pour sa clientèle.  
25 Du point de vue du producteur cette durée permet de réduire le risque  
26 d'investissement en assurant une sécurité de revenus :

*« Des contrats de longue durée permettent à Énergir d'obtenir des prix d'achat plus avantageux pour sa clientèle puisqu'ils permettent de mitiger le risque des producteurs en leur assurant une sécurité de revenus sur plusieurs années<sup>9</sup> ».*

---

<sup>9</sup> R-4008-2017 [Gaz Métro-3, Document 1 B-0199](#) p22 lignes 8 à 11

1 La compréhension de l'ACIG est que la durée proposée, maximale de 20 ans, a pour  
2 effet d'offrir des prix d'achat et donc de vente plus avantageux pour la clientèle et de  
3 sécuriser les producteurs en leur assurant des revenus garantis sur plusieurs années.

4 Partant de ce constat, l'ACIG est d'avis que l'effet bénéfique, recherché par Énergir  
5 pour la clientèle, ne se matérialisera pas forcément et qu'au contraire il pourrait avoir  
6 un effet délétère sur le marché avec des conséquences néfastes pour la clientèle.

7 Pour l'ACIG, la fixation d'une durée maximale aussi longue pour des contrats  
8 d'approvisionnement revient à empêcher le jeu de la concurrence. Ces contrats, que  
9 propose Énergir, s'apparentent à des contrats d'exclusivité avec les producteurs qui  
10 s'ajoutent à une position de monopole dans la distribution. En effet, des contrats  
11 d'une si longue durée vont fausser la concurrence dans le sens où les producteurs  
12 seront liés à Énergir pour la vente du GNR.

13 La présente proposition d'Énergir pour la conclusion de contrats de longue durée, va  
14 de fait créer une situation de monopole à la faveur des premiers producteurs mais  
15 aussi à la faveur d'Énergir qui aura un accès privilégié à la production au détriment  
16 d'autres acteurs qui souhaiteraient participer au marché du GNR. En effet, Énergir  
17 risque de se créer un monopole sur l'approvisionnement au détriment d'autres  
18 acteurs du marché de l'approvisionnement énergétique (intermédiaires, clients en  
19 achats directs). Aussi, l'indisponibilité de la ressource en dehors du circuit d'Énergir  
20 aurait donc pour effet de renchérir le prix du GNR et de ce fait nuire à sa compétitivité.

21 Toujours du côté de la production, la mise en place de contrats de longue durée  
22 pourrait avoir pour effet de créer un climat *d'aléa de moralité* chez les producteurs  
23 dans le sens où les producteurs, étant assurés d'écouler leur production sur une  
24 longue période, n'auront plus d'incitatif à l'innovation ni à l'amélioration. Ainsi,  
25 l'incitatif au progrès ne passera plus par le mécanisme général du marché, qui  
26 englobe l'action de tous les acteurs du marché, mais par la relation bipartite qui  
27 s'établira entre Énergir et son fournisseur. Ainsi, la mise en place de contrats de  
28 longue durée conjuguée à la fixation d'un prix, ne reflétant pas forcément les coûts  
29 réels de production, seront autant de signaux qui n'inciteront pas au développement  
30 du marché du GNR.

### **Recommandations de l'ACIG.**

31 L'ACIG recommande à la Régie de veiller à ce que la durée des contrats qu'Énergir  
32 entend conclure avec les producteurs de GNR ne crée pas de situations qui seraient  
33 dommageables à la concurrence. L'ACIG recommande que la durée des contrats soit  
34 le reflet d'une négociation entre le producteur et les clients que représente Énergir  
35 de manière à garantir les intérêts de l'ensemble des parties.

### **3. Conclusion**

36 L'ACIG rappelle les principales conclusions contenues dans le présent mémoire :

#### **Méthodologie utilisée pour déterminer la valeur du GNR**

37 Énergir propose une méthodologie pour détermination la valeur du GNR qui se base  
38 sur le marché des LCFS et des RINs. Pour Énergir cette méthodologie lui permettrait  
39 de s'approvisionner à un prix ne dépassant pas le prix des marchés existants. L'ACIG  
40 est d'avis que cette méthodologie ne reflète pas les réalités québécoises et présente

1 plus d'inconvénients que d'avantages. C'est pour cela que l'ACIG recommande de  
2 considérer une négociation entre les producteurs et les clients représentés par  
3 Énergir ou les résultats de l'appel d'offres lancé par Énergir afin de révéler la valeur  
4 du GNR sur les marchés et les prix auxquels celui-ci pourrait se transiger.

### **Prix des contrats**

5 L'ACIG recommande à la Régie de ne pas se prononcer sur la fixation d'un prix  
6 moyen pour l'acquisition du GNR et ce peu importe le niveau du prix. L'ACIG  
7 recommande que le prix d'acquisition soit la résultante unique d'une négociation  
8 entre les producteurs et les clients représentés par Énergir afin de refléter la valeur  
9 du marché du GNR. Enfin, l'ACIG soutient que le développement du marché du GNR  
10 doit se faire à la faveur de la mise en place d'un marché libre et ouvert qui favorise  
11 une saine concurrence.

### **Durée des contrats**

12 L'ACIG est d'avis que des contrats d'une trop longue durée peuvent limiter le jeu de  
13 la concurrence et freiner le développement du marché. À cet effet, l'ACIG  
14 recommande à la Régie de veiller à ce que la durée des contrats ne crée pas des  
15 situations dommageables au marché. L'ACIG recommande aussi que la durée des  
16 contrats soit le résultat d'une négociation entre les producteurs et les clients  
17 représentés par Énergir.

Le tout respectueusement soumis