

JOURNAL DES DÉBATS
COMMISSION PERMANENTE DE L'ÉCONOMIE ET DU
TRAVAIL
LE MARDI 25 JANVIER 2000
DISCUSSION SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES TARIFS
PROPOSÉS À LA GRANDE INDUSTRIE



Journal des débats

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mardi 25 janvier 2000

Examen du plan stratégique 2000-2004 d'Hydro-Québec

Table des matières

Remarques préliminaires

M. Jacques Brassard

Mme Nathalie Normandeau

M. Louis-Jacques Ménard, président du conseil d'administration d'Hydro-Québec

M. André Caillé, président d'Hydro-Québec

Présentation thématique d'Hydro-Québec: Mieux servir les clients

Discussion générale

- Situation et perspectives en matière d'interfinancement
 - Documents déposés
- Gel tarifaire au-delà de 2002
- Assujettissement à la Régie de l'énergie
- Compétitivité des tarifs proposés à la grande industrie
- Gel tarifaire au-delà de 2002 (suite)
- Calcul de la croissance de la demande
- Taux de satisfaction de la clientèle
- Tarif pour les serristes et les stations de ski
- Situation et perspectives en matière d'interfinancement (suite)
- Ententes avec les clients en difficulté de paiement
- Évaluation du taux de rendement
- Documents déposés

Compétitivité des tarifs proposés à la grande industrie

La question que je voudrais poser concernant les tarifs... Parce qu'on en est là, puisque, pour tout ce qui est du développement de projets, que ce soit le projet du bas de Churchill ou les autres projets de développement hydroélectrique envisagés par Hydro-Québec, je pense qu'on va l'aborder en long et en large cet après-midi. Mais, moi, je reviens aux tarifs et je reviens particulièrement aux tarifs concernant la grande industrie, parce que je pense que c'est intéressant de voir... On va regarder ça plus en détail, mais je pense que c'est un document important que vous venez de remettre aux membres de la commission, *Comparaison des prix de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines* .

(11 h 20)

Vous l'admettez d'emblée que, si on regarde ça dans une perspective historique, l'avantage comparatif du Québec par rapport à d'autres territoires environnants, à d'autres administrations qui nous environnent, que ce soit le Nord-Est des États-Unis, les autres provinces du Canada également, semble s'être détérioré au fil des années. On n'est pas à la queue, là. Vous l'avez mentionné, c'est évident, on n'est pas à la queue. Mais il semble que, même dans certains secteurs, on n'est plus à la tête, on n'est plus à la tête du peloton. Donc, ça veut dire qu'au fil des années l'avantage comparatif s'est détérioré, concernant particulièrement les grands secteurs industriels, la grande industrie.

Et donc, il y a certains secteurs puis certains porte-parole aussi d'organisations économiques qui jugent que le Québec a déjà perdu son avantage comparatif au plan des prix de l'électricité – toujours en comparaison évidemment avec d'autres administrations – en tout cas que cet avantage s'est suffisamment dégradé pour les placer dans des situations difficiles.

On le sait, c'est le cas, par exemple, de toute l'industrie forestière. Ciblons une industrie en particulier. Puis ce n'est pas banal, l'industrie forestière, c'est une industrie majeure dans l'économie québécoise, sur le plan des exportations des produits, ce n'est pas rien. Ils considèrent qu'ils ont perdu cet avantage comparatif.

Est-ce qu'Hydro-Québec est consciente de cette problématique? Et comment entend-elle, je dirais, aborder cette problématique, comment entend-elle la régler aussi, la résoudre? Et qu'est-ce que vous entendez faire avec ces grands groupes industriels qui s'inquiètent, et je pense que c'est un fait, d'une certaine dégradation... je ne veux pas dire qu'ils ont les tarifs les plus élevés en Amérique du Nord, mais qui sont préoccupés puis inquiets d'une certaine dégradation d'un avantage comparatif qui autrefois était l'évidence même, ne faisait absolument aucun doute?

M. Caillé (André): Mme la Présidente, à cet égard, d'abord, les faits sont vrais, par rapport à l'Ouest du Canada, pas ailleurs en Amérique du Nord, ni dans l'Est du Canada. Si on prend l'exemple des pâtes et papiers, les tarifs sont meilleurs là-bas. On a une situation qui n'est pas aussi avantageuse au Québec. Il faut voir à corriger cette situation sans changer les tarifs, en faisant preuve de flexibilité. Je m'explique.

Premièrement, Hydro-Québec a eu, depuis quelques années à tout le moins, des programmes de rachat de puissance des producteurs, comme les gens... Ça s'appliquerait aux pâtes et papiers, ça pourrait s'appliquer à d'autres, bien entendu. On avait des programmes universels s'appliquant à tous.

Il faut savoir ici que de racheter, Mme la Présidente, de la puissance de nos clients, ça a une valeur pour nous. Si on rachète quelque chose à sa valeur, ça veut dire que ça n'aura pas d'impact négatif sur

le reste de la clientèle ou sur les bénéficiaires de l'entreprise. Alors, c'est ça qu'on essaie de faire, racheter de la puissance de nos clients qui sont dans cette situation, où ce serait souhaitable d'améliorer notre position concurrentielle. On le faisait globalement. On l'a demandé...

Puis il y a une étude en cours avec l'Association de l'industrie des pâtes et papiers, où on va aller chez chaque client – parce que, ça, ça peut être variable d'un client à l'autre, la capacité qu'ils ont de nous revendre de la puissance – et on va la valoriser, cette puissance-là. Hydro-Québec a la capacité de la valoriser. Ce n'est pas parce qu'il va y avoir un coût additionnel que les tarifs de quelqu'un d'autre vont augmenter. On va avoir la capacité de la valoriser, cette puissance-là, ce qui va faire en sorte que, pour ces usines-là, elles vont pouvoir baisser, baisser leurs coûts d'énergie. Première piste. Et, encore une fois, c'est en cours, il y a de nos gens qui visitent les usines une à une.

Deuxièmement, on peut leur vendre de la puissance interruptible. Encore une fois, c'est la même chose, c'est quelque chose qui a une valeur pour nous. Alors, on va aller chercher cette valeur-là, on peut donner cette valeur-là aux clients qui appartiennent à ces catégories-là.

Troisièmement, on a un produit qu'on appelle la tarification en temps réel. C'est une tarification qui est basée sur les prix dans les marchés voisins. Ils ont raison quand ils vous disent que la valeur de cette tarification-là a diminué au cours des années, parce que, contrairement à tout ce qui a pu être dit, les prix dans les marchés voisins, ils ont augmenté. À partir du moment où notre tarif était indexé à quelque chose qui augmente, bien, ça a augmenté. Alors, la valeur, pour eux, est moins grande. Ça peut fluctuer. Ça peut fluctuer, comme mon collègue l'a dit, dans le temps. Ça fluctue beaucoup dans le temps, selon les heures. Alors, on peut regarder au niveau de la TTR, par exemple, voir quels avantages. Sans qu'il nous en coûte, on pourrait apporter aux entreprises de pâtes et papiers. Mais là ça va prendre beaucoup plus de rapidité dans la communication.

M. Brassard: M. Caillé, est-ce que.

M. Caillé (André): Oui. Excusez-moi.

M. Brassard: C'est une exigence pédagogique. Est-ce que vous pourriez expliquer, là, parce qu'il y a bien des profanes qui nous écoutent, qu'est-ce que c'est, le tarif en temps réel?

M. Caillé (André): Le tarif en temps réel, c'est un tarif où on va faire la facturation de la valeur de l'électricité basée sur le coût qu'on peut lire en temps réel, sur un ordinateur, dans les marchés voisins. Si on a un avantage parce qu'il y a un prix bas, à un moment donné, dans ces courbes, M. Vandal va dire: Bon, bien, je peux vous l'offrir à tel moment, en autant que tout ça puisse être géré. Ça, c'est tout de la gestion en temps réel, ça prend beaucoup d'informatique, ça prend de l'équipement pour que l'information soit disponible rapidement. Ce n'était peut-être pas faisable au cours des années passées, on peut le faire maintenant.

En pratique, reprenez, pour la définition – j'espère que ma pédagogie est suffisante ici – on va facturer le client selon un prix pas convenu autrement que par le prix qui va exister dans le marché. Alors, voilà. Puis là on pourra faire différentes modalités, bien entendu, pour s'adapter. Encore une fois, l'esprit, ici, est lequel? L'esprit, c'est d'amener un avantage chez notre client sans qu'il en coûte à Hydro-Québec et, par conséquent, sans qu'il en coûte aux autres classes tarifaires et que ça ne vienne modifier l'interfinancement.

Au niveau de l'interfinancement, bon, on l'a dit, nous, on ne veut pas le changer. Incidemment, les grands clients industriels – l'interfinancement, c'est dans le réseau de distribution qu'il se trouve –

comme ils n'utilisent pas ou très peu le réseau de distribution, c'est pour ça qu'eux ils ne contribuent pas à l'avantage du marché résidentiel. Ça fait que ce n'est pas une piste retenue par nous puis ce n'est pas une piste qui peut être retenue, parce que ça changerait peu de choses.

Toujours au niveau de l'implantation de nouveaux clients industriels qui, sans être des papetières, seraient dans la catégorie visée par les tarifs de grande puissance ou de moyenne puissance, on a mis en place un programme, en octobre 1996, je crois. Il a été annoncé – je me souviens de cela – au sommet économique qui a été tenu à Montréal. Et là on vient en aide à des gens qui veulent investir ou agrandir ici.

Ce qui est prévu dans ces programmes-là, c'est de leur donner une garantie un peu plus longue au niveau de la stabilité, de la non-augmentation des prix ou de différentes formules d'indexation à l'IPC ou autrement – toujours le même principe – sans qu'il en coûte nécessairement ou à Hydro-Québec ou aux autres classes de tarifs, comme je le disais tantôt. L'esprit, ici, c'est que, dans ces cas-là, on le sait, on le réalise et qu'on va chercher des moyens, on va offrir de la flexibilité à ces clientèles-là pour pouvoir réduire leur facture d'électricité.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Oui. Sur le même sujet, M. le ministre?

M. Brassard: Oui

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Dernière question.

M. Brassard: Évidemment, là, je comprends que ce qu'Hydro-Québec cherche à faire avec les grands secteurs industriels, ce n'est pas de modifier la grille tarifaire, mais c'est de recourir à la flexibilité en offrant un certain nombre de moyens, un éventail de mesures aux industries pour faire en sorte que la facture, elle, soit réduite.

M. Caillé (André): Voilà.

(11 h 30)

M. Brassard: Au fond, c'est ça qui compte, en fait. Quand j'ai des échanges avec l'industrie forestière, en particulier, par exemple, ce qui leur importe, c'est d'en arriver à réduire leur facture énergétique. Et c'est ce que vous comprenez. Maintenant, la question que je pose – je comprends très bien l'orientation et ce qu'entend faire Hydro-Québec en cette matière; je regarde la situation économique et financière, par exemple, de l'industrie des pâtes et papiers et j'ai comme réaction de vous dire que le temps presse – c'est: Est-ce que vous comptez, là, dans des délais relativement brefs, mettre en oeuvre ces mesures-là et pouvoir les offrir à la grande industrie?

M. Caillé (André): Oui. Bien sûr, on va agir ici avec diligence, comme je le disais, sur le rachat de puissance. Nos gens visitent déjà les responsables de l'approvisionnement dans les usines pour établir ce qui peut être fait, puis on le fait d'une façon optimale pour chacun, parce que encore une fois on est en situation... C'est nos vendeurs qui rencontrent les clients, mais ils se transforment en acheteurs.

M. Brassard: C'est du cas par cas, dans ce cas-là.

M. Caillé (André): C'est du cas par cas, pour être sûr qu'on va jusqu'au mieux qu'on peut faire sans, encore une fois, qu'il y ait de coût pour Hydro-Québec.

Tantôt, Mme la Présidente, j'ai oublié de mentionner une chose: Il y a quelques semaines, on me parlait d'un tarif pour les autoproducteurs. Plusieurs, notamment dans l'industrie des pâtes et papiers, ont souhaité, souhaitent ou produisent de l'électricité à partir de la matière végétale. Les équipements qu'ils ont ont besoin d'entretien annuel, de sorte qu'ils doivent les arrêter pendant certaines périodes. Et puis, il peut y avoir aussi des bris; et, s'il y a des bris, ça peut avoir des conséquences économiques et financières pour eux très importantes, de sorte qu'ils demandent à Hydro-Québec un tarif...

Une voix: D'équilibrage

M. Caillé (André): ...d'équilibrage. Merci pour le terme français. Un tarif d'équilibrage, ça veut dire qu'on va fournir quand ça ne pourra pas fonctionner de leur côté. Si on leur fournit un tarif dit d'équilibrage à n'importe quel moment de l'année, on est obligé d'en établir le prix en tenant compte que cette livraison pourrait avoir eu lieu, par exemple, la semaine dernière, quand il faisait à Montréal -25 °C. On s'est rendu compte que l'industrie ne demande pas nécessairement ça, elle voudrait d'un tarif d'équilibrage lui-même interruptible. Elle comprend – les spécialistes comprennent tous la même chose – c'est sûr, que, si on veut alimenter la journée où il fait le plus froid, dans les pires circonstances, le tarif d'équilibrage, il va être très élevé. Mais, si on se dit que ce tarif peut être interrompu, peut-être qu'on va couvrir 95 % des situations où elle va avoir besoin de nous en relève, et puis ça va être très satisfaisant pour elle. Enfin, il y a des discussions à cet égard également. Ça aurait deux effets: baisser leurs coûts et puis permettre le développement de la filière de production à partir de matières végétales.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Bon. Alors, merci. Mme la députée de La Pinière. Là, je vous dis, j'ai plusieurs intervenants qui veulent vous poser des questions. Alors, j'apprécierais que, si possible, on puisse restreindre aussi sur le temps des réponses, pour vous rappeler que le temps des réponses compte sur le temps de chacun des groupes parlementaires, aussi.