



**Manufacturiers et
Exportateurs du
Québec**

Une division des Manufacturiers
et exportateurs du Canada

DOSSIER R-3492-2002

**OBSERVATIONS SUR LE BIEN FONDÉ DE LA DEMANDE D'AUGMENTATION
TARIFAIRE DU DISTRIBUTEUR**

**POUR UN APPROVISIONNEMENT FIABLE À PRIX PRÉVISIBLE, STABLE ET
COMPÉTITIF**

**PRÉSENTÉ À LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE
28 AOÛT 2003**

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ.....	2
1. PRÉSENTATION DES MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DU QUÉBEC	3
2. NATURE DE L'INTÉRÊT ET PRIORITÉS DES MEQ EN MATIÈRE DE TARIFS D'ÉLECTRICITÉ.....	4
3. ATTENTES DES MEQ VIS-À-VIS HYDRO-QUÉBEC.....	5
A. ACCROÎTRE LA PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ DANS UN DÉLAI RAPPROCHÉ.....	6
B. NOUVEAU GEL DE CINQ ANS	7
C. REDOUBLER LES EFFORTS EN MATIÈRE D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE	8
D. L'HYDROÉLECTRICITÉ : UNE RICHESSE À EXPORTER.....	8
CONCLUSION	10

RÉSUMÉ

Les Manufacturiers et exportateurs du Québec (ci-après « MEQ ») reconnaissent le bien fondé de la demande d'augmentation tarifaire du distributeur (ci-après « Hydro-Québec ») et souhaitent ainsi formuler leurs observations à la Régie de l'énergie et aux intervenants dans ce dossier. Toute décision quant à la politique tarifaire devant se faire en tenant compte du contexte économique et énergétique actuel, les MEQ leur seraient gré de considérer les quatre éléments suivants dans le cadre de leur délibérations, :

- A. Afin de continuer de fournir un approvisionnement fiable à prix compétitif, il est impératif qu'Hydro-Québec accroisse sa production rapidement;
- B. La stabilité des prix sur les cinq dernières années ayant eu un effet grandement bénéfique pour les entreprises dans un contexte où les entreprises sont constamment forcées à réduire leurs coûts pour faire face à la compétition internationale, un nouveau gel des tarifs sur cinq ans contribuerait à assurer la compétitivité des manufacturiers québécois;
- C. Afin de contrôler la hausse de la demande sans affecter la croissance de la production industrielle, Hydro-Québec doit être encouragé à redoubler ses efforts en matière d'efficacité énergétique dans le secteur industriel;
- D. Afin d'améliorer son rendement, accroître ses redevances et continuer de pouvoir fournir un approvisionnement fiable à prix compétitif aux consommateurs d'électricité québécois, il est urgent de donner à Hydro-Québec les moyens nécessaires à ce qu'il exporte davantage d'hydroélectricité.

1. PRÉSENTATION DES MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DU QUÉBEC

L'association des *Manufacturiers et exportateurs du Québec* (MEQ) a pour mission d'être le principal réseau d'affaires voué à la promotion des intérêts des manufacturiers et exportateurs du Québec. Elle compte près de 600 membres au Québec et fait partie des *Manufacturiers et exportateurs du Canada*. Les membres des MEQ sont une source importante de croissance et de prospérité pour l'ensemble de la collectivité québécoise.

Les manufacturiers emploient plus de 650 000 Québécois, ce qui représente plus de 19 % de la main-d'œuvre totale au Québec. De plus, le rayonnement indirect des manufacturiers, qui sous-traitent et génèrent des revenus d'exportation, contribue à la prospérité de plusieurs régions et villes québécoises.

Les perspectives de croissance de ce secteur économique moteur pour le Québec et l'importance la clientèle industrielle pour Hydro-Québec expliquent qu'elle sera responsable à 60 % de la croissance de la demande énergétique au Québec au cours des prochaines années.

Afin de continuer à croître et créer de l'emploi, les entreprises manufacturières et exportatrices du Québec nécessitent un environnement d'affaires compétitif encourageant l'accroissement de la productivité et stimulant l'innovation. Cela passe notamment par la disponibilité d'un approvisionnement énergétique qui soit fiable et suffisant, au prix le plus compétitif possible.

2. NATURE DE L'INTÉRÊT ET PRIORITÉS DES MEQ EN MATIÈRE DE TARIFS D'ÉLECTRICITÉ

Le secteur industriel représente un client majeur pour Hydro-Québec puisqu'il constitue 43,6 % des ventes d'électricité au Québec de la société d'État. À titre de comparaison, les autres principales catégories de clients, soit la clientèle résidentielle et agricole et la clientèle commerciale représentent respectivement 33,4 % et 20 % des ventes d'électricité.

Les manufacturiers ont dépensé plus de 3,3 milliards de dollars en électricité et combustible pour la production en 1999, ce qui équivalait à près de 8 % du PIB du secteur. L'énergie est donc un facteur de production majeur de l'industrie québécoise et est essentielle à son bon fonctionnement et à sa compétitivité.

Dans ce sens, en matière d'énergie les priorités des Manufacturiers et exportateurs du Québec sont la disponibilité d'un approvisionnement suffisant à un prix prévisible, stable et le plus concurrentiel possible.

L'électricité est un intrant important dans les processus de fabrication des entreprises manufacturières du Québec. Pour demeurer compétitives, les entreprises manufacturières québécoises ont donc besoin d'électricité à des prix les plus bas possibles. Les faibles coûts énergétiques, notamment dans le secteur industriel, constituent un avantage comparatif majeur pour le Québec et pour la compétitivité des entreprises manufacturières. Plusieurs entreprises et industries sont d'ailleurs localisées au Québec pour cette raison. Il y a donc un lien étroit entre croissance économique et croissance de la demande d'électricité. En effet, 60 % de la croissance de la demande d'électricité au Québec viendra du secteur manufacturier. C'est pour produire, transformer, fabriquer et ultimement créer de la richesse que celles-ci ont besoin d'énergie.

Hydro-Québec a la responsabilité d'assurer une offre suffisante d'électricité, en accroissant ses capacités de production pour rencontrer la demande croissante des besoins énergétiques – croissance dont le secteur manufacturier sera largement responsable. Ceci afin d'assurer la disponibilité d'un approvisionnement suffisant au prix le plus bas possible.

De plus, les deux hausses consécutives demandées par Hydro-Québec font en sorte qu'il est difficile pour les entreprises manufacturières de refilet la facture à leurs clients. En effet, dans ce secteur les délais de production sont souvent tels que l'on doit mettre régulièrement des mois sinon des années avant de modifier les prix spécifiés sur les contrats de vente. Une hausse subite comme celle-ci vient nécessairement heurter les marges bénéficiaires des entreprises, qui ne peuvent refilet la note immédiatement à leurs clients.

3. ATTENTES DES MEQ VIS-À-VIS HYDRO-QUÉBEC

CONTEXTE ACTUEL

Les MEQ sont préoccupés par la demande d'augmentation tarifaire soumise par Hydro-Québec parce que cette hausse aurait un impact immédiat et significatif sur les marges bénéficiaires des entreprises manufacturières et surtout parce qu'elle risque de ne représenter que la pointe d'un iceberg. En effet, si rien n'est fait pour accroître l'offre d'électricité, la croissance de la demande nous amène dans une situation à risque qui exercera une pression à la hausse sur les prix. Les MEQ jugent la présente demande d'augmentation des tarifs malheureuse mais reconnaissent qu'elle était prévisible compte tenu que les tarifs étaient gelés depuis 1998 et que dans son dernier budget le gouvernement du Québec demandait à la société d'État un effort supplémentaire de 600 millions \$.

Les MEQ craignent que cette hausse ne s'avère être que la pointe d'un iceberg. Selon les prévisions d'Hydro-Québec pour le marché québécois, les besoins en électricité croîtront de 1,2% par an jusqu'en 2015. Sur les marchés d'exportation, cette croissance sera de 1,5 % par an jusqu'en 2020. Cela signifie que sur 15 ans, la demande sera de 25 % supérieure à son niveau actuel. Cette croissance sera grandement due au secteur industriel, un client majeur pour Hydro-Québec puisqu'il constitue près de 45% des ventes d'électricité de la société d'État au Québec et 60 % de la croissance de la demande.

La croissance dans le secteur manufacturier est inévitablement liée à la croissance des besoins énergétiques. Cette croissance du secteur manufacturier – avec son fort effet multiplicateur – déborde sur l'ensemble de l'économie et profite ainsi à tous.

En 2001, la marge de manœuvre d'Hydro-Québec était de huit TWh (sans tenir compte de la réserve légale). Cette croissance de la demande fait en sorte que la demande d'électricité croît si rapidement qu'en 2005, Hydro-Québec aura la plus faible marge de manœuvre de son histoire, soit environ sept TWh et ce, même en tenant compte de la mise en route de Sainte-Marguerite-3 et de Toulnostouc. C'est donc dire que sur cinq ans, cette marge réduirait de 13% et ne représenterait plus que 4 % des ventes au Québec.

La marge de manœuvre d'Hydro-Québec vise à compenser les aléas et les imprévus qui peuvent sévir pour des raisons commerciales, climatiques ou techniques. Cette marge nous assure, en tant que consommateurs d'électricité, qu'Hydro-Québec ne passera pas à une position d'acheteur d'électricité pour combler les besoins de sa clientèle. Le problème n'en est pas un de

disponibilité ou encore d'approvisionnement – Hydro-Québec n'est pas le seul producteur d'énergie électrique de la région et il pourrait s'approvisionner auprès de ses concurrents ontariens et américains – le problème en est un de prix. En effet, lorsqu'un producteur comble ses manques en achetant d'un concurrent, il doit souvent le faire à des prix considérablement plus élevés.

Les exemples d'imprévus abondent, nous n'avons qu'à penser à la panne majeure ayant secoué le nord-est du continent il y a deux semaines. Un autre exemple d'imprévu est la situation en Ontario il y a un an où, d'août 2001 à août 2002, le prix de l'électricité a fait un bond de 32,7 %. En un seul mois, de juillet 2002 à août 2002, cette hausse fut de 18,3 %. Un aléa climatique (vague de chaleur), jumelé à une marge de manœuvre trop faible, a forcé le producteur ontarien à acheter à prix élevé d'un concurrent, ce qui s'est inévitablement répercuté sur la facture des usagers. Dans une telle situation de marché, le producteur ontarien n'a pas été en mesure de combler une demande via ses propres capacités de production d'électricité.

Il y a donc un risque associé à une marge de manœuvre trop faible. Un risque de voir les coûts d'approvisionnement augmenter en raison de ce changement de position (de producteur net à celui d'acheteur). Une telle situation exerce inévitablement une pression à la hausse sur les prix.

Il s'agit d'un risque que le secteur industriel du Québec n'est pas prêt à prendre en raison des conséquences que cela pourrait avoir sur les coûts et de son incidence sur les prix de cet important intrant dans le processus de fabrication. Cela aurait inévitablement des effets majeurs sur la compétitivité des entreprises manufacturières vis-à-vis de leurs concurrents étrangers.

A. ACCROÎTRE LA PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ DANS UN DÉLAI RAPPROCHÉ

Pour faire face à cette menace qui se pointe à l'horizon et éviter que la présente demande de hausse tarifaire ne devienne que la pointe d'un iceberg, il importe que les capacités de production soient accrues et ce, rapidement. La signature de la Paix des Braves réouvre les espoirs pour de grands projets hydroélectriques. Cependant, compte tenu des trop longs délais d'autorisation pour la construction de tels projets (10-12 ans), il devient évident que des solutions à court et moyen terme doivent être envisagées.

La mise au rencart du projet de centrale du Suroît (à cycle combiné) est dans ce sens une décision regrettable du gouvernement. Les préoccupations environnementales soulevées par plusieurs étaient légitimes, mais cette inaction nous place dans une situation de vulnérabilité face à un éventuel déficit énergétique dont les répercussions économiques sont d'autant plus

préoccupantes. Nous finirons par payer le prix pour ces décisions nécessaires qui ne se sont pas prises.

Les MEQ ne sont pas opposés à ce qu'Hydro-Québec augmente son bénéfice et verse davantage de redevances au gouvernement du Québec. Toutefois, afin d'éviter une escalade des tarifs le gouvernement se doit d'autoriser et d'accélérer la construction de nouvelles centrales qui augmenteront l'offre, assureront une stabilité dans l'approvisionnement et permettront ultimement à la société d'État d'accroître ses revenus d'exportation. Ces revenus d'exportation accrus feraient en sorte qu'Hydro-Québec aurait plus de facilité à satisfaire à la fois son actionnaire et ses clients, c'est-à-dire d'augmenter les redevances qu'il verse à l'État tout en continuant d'approvisionner les québécois en électricité au plus bas compétitif possible.

B. NOUVEAU GEL DE CINQ ANS

Il y a maintenant cinq ans que les tarifs d'Hydro-Québec sont gelés. Il est important de ne pas sous-estimer les effets positifs de ce gel sur l'industrie québécoise. Ces effets positifs sont triples. Un premier avantage du gel est qu'il assurait que les tarifs allaient demeurer compétitifs sur plusieurs années. Comme nous l'avons vu précédemment, l'électricité est un intrant important dans le processus de fabrication et des secteurs entiers de l'économie dépendent d'un approvisionnement en électricité à bas prix pour maintenir leur compétitivité. La stabilité de cet important coût de production et la prévisibilité de l'approvisionnement ont certainement contribué à la compétitivité de nos manufacturiers québécois.

Un deuxième aspect positif du gel est qu'il assurait la prévisibilité des prix au fil des ans. En effet, dans le contexte actuel les entreprises doivent contrôler leurs coûts de manière plus serrée que jamais. Depuis quelques années, les entreprises voient leurs marges bénéficiaires de plus en plus comprimées. Par exemple, à l'échelle canadienne du premier trimestre 2000 au troisième trimestre 2002, alors que les prix de vente se comprimaient de 2,5 %, les salaires augmentaient de 8,2 %, le prix des matières premières augmentait de 12,4 %, les taxes sur les salaires et avantages sociaux croissaient de 13,5 % et le prix des carburants industriels gonflaient de 34,5 %. La tendance à la hausse de ces intrants jumelée à l'appréciation récente du dollar canadien sont autant de difficultés avec lesquelles les entreprises doivent opérer tout en tentant de demeurer compétitives et profitables.

Un troisième avantage du gel est qu'il facilitait la planification budgétaire des entreprises. En effet, suite à une hausse du coût des intrants tels que l'électricité, les entreprises ont trois options : à court terme, elles peuvent subir ces hausses et comprimer leurs marges, à moyen

terme, elles peuvent augmenter leurs prix, ce qui mine leur compétitivité, et améliorer leur productivité, réduisant ainsi leurs coûts. La stabilité des prix contribuait donc à un climat d'affaires prévisible et compétitif.

Compte tenu des retombées économique positives qu'a eu le gel des tarifs depuis 1998, Hydro-Québec et son actionnaire unique devraient s'engager de nouveau à ne pas augmenter les tarifs pour le secteur industriel pour les cinq prochaines années. Du même coup, le gouvernement devrait autoriser les constructions souhaitées de nouvelles capacités de production pour maintenir l'assurance d'un approvisionnement fiable à un prix compétitif.

C. REDOUBLER LES EFFORTS EN MATIÈRE D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Compte tenu que la demande d'électricité continuera de croître en raison d'une plus forte activité économique au Québec, la production d'énergie doit augmenter davantage que prévu d'ici 2006 sans quoi plus prix grimperont inévitablement. Afin de maintenir la compétitivité des entreprises québécoises, il est donc important de leur assurer un approvisionnement fiable à prix prévisible, stable et compétitif et pour ce faire, la priorité doit être accordée à l'accroissement des capacités de production. Une mesure additionnelle pouvant être prise pour assurer la compétitivité des prix se situe au niveau du contrôle de la demande puisqu'elle aussi a un effet à la baisse sur les tarifs et contribue à la compétitivité de nos entreprises.

Hydro-Québec peut contrôler la demande de deux façons : en augmentant les prix, situation que nous devons éviter sans quoi la production manufacturière diminuera puisqu'elle aurait un effet négatif sur la croissance économique, le développement régional et l'emploi, ou encore en faisant la promotion de l'efficacité énergétique auprès de sa clientèle.

Il y a déjà plusieurs années qu'Hydro-Québec fait la promotion de l'efficacité énergétique, tant au plan résidentiel qu'au niveau de sa clientèle industrielle et institutionnelle. Dans un contexte d'augmentation significative de la demande, il est impératif qu'Hydro-Québec redouble les efforts qu'elle consacre à promouvoir une gestion intelligente de l'approvisionnement en électricité, notamment dans le milieu industriel puisque ces usagers comptent parmi les clients les plus importants d'Hydro-Québec.

D. L'HYDROÉLECTRICITÉ : UNE RICHESSE À EXPORTER

Les MEQ souhaitent souligner un quatrième et dernier élément : l'hydroélectricité en tant que source d'avantage concurrentiel pour le Québec. Compte tenu que la demande croîtra

significativement au cours des prochaines années, que les prix doivent demeurer prévisibles, stables et compétitifs et qu'Hydro-Québec doit maximiser les redevances qu'il verse à l'État québécois, il est impératif que la société d'État accroisse non sa production d'électricité mais également ses revenus à l'exportation. En effet, lorsqu'on analyse la situation sous cet angle, cette solution apparaît comme une évidence.

Plusieurs opposants à la construction de nouvelles centrales et à l'exportation d'hydroélectricité fondent leurs arguments sur une perception négative de l'exportation d'énergie. Cette perception est curieuse pour trois raisons. D'abord, parce que l'électricité d'Hydro-Québec est produite de façon significativement moins polluante que celle de nos voisins. Bref, les ventes d'Hydro-Québec à l'étranger sont justifiables non seulement d'un point de vue fiscal pour l'État québécois mais elles le sont d'un point de vue environnemental.

Ensuite, le Québec a la chance d'avoir un cycle de consommation inverse à celui de ses voisins. En effet, la période de pointe des clients potentiels d'Hydro-Québec situés sur l'est du continent n'est pas la même qu'au Québec. Les cycles de demande entre le marché québécois et les marchés extérieurs diffèrent, en se complétant plutôt qu'en se concurrençant. Hydro-Québec a donc une formidable opportunité de vendre et de rentabiliser plus rapidement ses investissements en vendant de l'énergie chez ses voisins à prix plus élevés, ce qui lui permettrait de maintenir de bas prix sur le territoire québécois tout en augmentant ses revenus.

Finalement, cette perception est curieuse car il semble que les succès d'Hydro-Québec à l'étranger soient traités différemment du succès d'autres entreprises québécoises ou encore du succès qu'obtiennent d'autres provinces exportatrices d'énergie. Lorsque les entreprises québécoises décrochent d'alléchants contrats à l'étranger et remportent du succès, elles sont la fierté de tous alors que lorsqu'il est question d'Hydro-Québec, cette réaction est tout à fait opposée. Lorsque le gouvernement albertain maximise sa production de pétrole et de gaz naturel et fait bénéficier sa population des impôts les plus faibles au pays, ils font l'envie de tous.

Cette perception négative est injustifiée puisque le Québec a l'opportunité de pouvoir produire une énergie plus propre que celle de ses voisins et de pouvoir profiter d'extraordinaires opportunités de marchés chez des voisins parmi les plus électrico-gourmands du monde. Qui plus est, Hydro-Québec est une société d'État ayant pour unique actionnaire le gouvernement du Québec et les profits qui lui sont remis permettent de financer une partie des dépenses publiques qui profitent à l'ensemble de la collectivité québécoise.

CONCLUSION

Les MEQ ne sont pas opposés à ce qu'Hydro-Québec verse plus d'argent au gouvernement du Québec en autant que la société d'État continue de fournir un approvisionnement fiable à prix prévisible, stable et compétitif. Toutefois, plutôt que de d'avoir à demander une hausse des tarifs d'électricité, Hydro-Québec devrait être autorisé à construire de nouvelles centrales pour augmenter l'offre et ce, plus rapidement. De plus, il devrait être incité à redoubler ses efforts en matière d'efficacité énergétique afin de contrôler la hausse de la demande. Afin d'être en mesure de fournir de l'électricité au plus bas prix possible tout en maximisant le rendement qu'il fournit à son actionnaire principal, le gouvernement du Québec doit encourager Hydro-Québec à produire davantage pour exporter et ainsi utiliser ces revenus pour satisfaire son actionnaire et assurer la compétitivité des tarifs au Québec. Ce n'est que de cette façon qu'Hydro-Québec pourra assurer un approvisionnement fiable et permettre ultimement à la société d'État d'accroître ses revenus sans compromettre la croissance économique. Finalement, un nouveau gel des tarifs devrait être introduit pour les cinq prochaines années compte tenu de l'effet bénéfique qu'a eu la stabilité et la prévisibilité des prix au cours des cinq dernières années.