

# Heenan Blaikie SRL

AVOCATS - AGENTS DE BREVETS ET DE MARQUES DE COMMERCE

AVOCATS - CONSEILS

† *Le très honorable Pierre Elliott Trudeau, c.p., c.r. (de 1984 à 2000)*

*L'honorable Donald J. Johnston, c.p., c.r. (de 1974 à 1996)*

*Pierre Marc Johnson, f.s.r.c.*

*André Bureau, O.C.*

*Pierre C. Lemoine*

PAR COURRIEL

ORIGINAL PAR MESSAGEUR

*Me Nicolas Plourde  
Ligne directe : (514) 846-2324  
Télécopieur : (514) 921-1324  
Courriel : [nplourde@heenan.ca](mailto:nplourde@heenan.ca)*

Montréal, le 22 août 2003

M. Jean-Noël Vallière, président  
Mme Anita Côté-Verhaaf  
Mme Francine Roy  
**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**  
800, Place Victoria, 2e étage  
Bureau 255  
Montréal, Qc H4Z 2A2

Objet : • Demande de modifier les tarifs à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2003 – Cause Tarifaire  
SCGM  
• R-3510-2003  
• Notre référence : 003070-0260

Monsieur le président,  
Mesdames les régisseurs,

La présente constitue la plaidoirie écrite de l'Association des consommateurs industriels du Québec (ACIG) dans le cadre de la cause citée en rubrique.

Il y a d'abord lieu de souligner que l'ACIG appuie l'entente négociée, sous réserve de ses deux (2) dissidences (dont celle sur le gaz d'appoint qui a été jugée irrecevable). L'ACIG aimerait également souligner que sur la question du tarif fixe, compte tenu du fait qu'il s'agit d'une mesure qui ne touche pas ses membres, elle demeure neutre à cet égard.

Sur la question du PGEÉ, soit l'objet de la dissidence présentée par l'ACIG dans le cadre de la présente audience, nous n'avons pas l'intention d'exposer à nouveau notre position, M. Jean-Benoît Trahan l'ayant déjà fait de manière fort éloquente.

QUEBEC  
TORONTO  
VANCOUVER  
OTTAWA  
CALGARY

MONTREAL  
1250, boul. René-Lévesque Ouest  
Bureau 2500  
Montréal (Québec) Canada H3B 4Y1  
Tél. (514) 846 1212 Fax (514) 846 3427  
[www.heenanblaikie.com](http://www.heenanblaikie.com)

SHERBROOKE  
TROIS-RIVIÈRES  
KELOWNA  
BEVERLY HILLS\*

\*Bureau affilié: Heenan Blaikie, Beverly Hills, California

Nous aimerions toutefois insister sur un certain nombre de points qui nous apparaissent importants.

### **PREMIÈREMENT : Le rôle de SCGM**

Nous savons tous que les ressources de SCGM sont limitées. Pourquoi donc vouloir faire de l'efficacité énergétique auprès des grandes entreprises alors que ces dernières sont déjà passablement actives dans ce domaine depuis plusieurs années.

M. Jean-Pierre Noël a effectivement admis avec nous, en contre-interrogatoire, que les grandes entreprises font de l'efficacité énergétique depuis des lunes sinon des lustres. Il admet aussi qu'avec la venue du Protocole de Kyoto, cette tendance devrait s'accroître.

La pièce ACIG-4 démontre au surplus l'existence de plusieurs projets en matière d'efficacité énergétique, dont l'un chez Alcan et un autre chez Domtar.

Dans ce contexte, l'ACIG est d'opinion que les ressources limitées de SCGM seraient mieux employées à d'autres fins.

### **DEUXIÈME : Un sondage biaisé**

SCGM se base de manière importante sur le sondage qu'elle a réalisé pour affirmer que les consommateurs industriels sont intéressés à ses programmes d'efficacité énergétique.

Toutefois, dans ce sondage, SCGM a utilisé l'expression « subvention » sans préciser qu'il y aurait une hausse tarifaire. Nous soumettons que cette omission constitue un biais qui a certainement eu pour effet de fausser les données de ce sondage. La Régie de l'énergie devrait donc recourir à ce sondage avec circonspection.

### **TROISIÈME : La position concurrentielle du gaz à nouveau menacée**

Les hausses tarifaires qui résulteront inévitablement du PGEÉ et du MAPR risquent d'avoir des effets pervers\*. En effet, ces hausses contribueront à diminuer la position concurrentielle de gaz.

---

\* La pièce SCGM-9, document 12, révèle que les hausses tarifaires pour les tarifs 4 et 5 (en raison du MAPR) pourraient atteindre 2,64 % sur huit (8) ans, soit la durée de vie du MAPR (0,176 % pour la première année et 0,353 % pour les sept (7) années subséquentes). Ces chiffres confirment ceux avancés dans la dissidence de l'ACIG (voir ACIG-4, p. 15). À ce 2,64 %, il faut toutefois ajouter approximativement 2 % pour les coûts liés au PGEÉ (administration, publicité et autres coûts fixes, etc.). C'est donc dire que sur un horizon de huit (8) ans, il est à

amenant ainsi possiblement les grandes entreprises à opter pour d'autres formes d'énergie. Il va sans dire aussi que toute hausse tarifaire ne favorisera pas le retour chez SCGM de certains clients qui l'ont déjà quitté.

L'ACIG répète systématiquement à toutes les causes tarifaires que la position concurrentielle du gaz est précaire et qu'il faut tout faire pour améliorer cette dernière ou à tout le moins ne pas poser des gestes susceptibles d'y nuire. La pièce SCGM-1, document 6, démontre d'ailleurs cette précarité. SCGM prévoit qu'elle perdra 21 % de ses volumes au tarif D<sub>5</sub> (6.36 Bcf sur 29,99 Bcf) d'ici 2007, compte tenu de la situation concurrentielle. Ces pertes ne seront certainement pas atténuées, mais au contraire augmentées, par les hausses tarifaires découlant du PGEÉ et du MAPR.

Ainsi, si par les hausses tarifaires résultant du PGEÉ et du MAPR, certaines grandes entreprises abandonnent le gaz au profit d'autres formes d'énergie, souvent plus polluantes, le but recherché, soit la protection de l'environnement, ne sera pas atteint.

#### **QUATRIÈMEMENT : Le principe de l'« utilisateur-payeur »**

L'ACIG s'oppose aux subventions proposées par SCGM au nom du principe de l'« utilisateur-payeur ».

Ce principe de l'« utilisateur-payeur » a d'ailleurs été reconnu et retenu par la Régie de l'énergie et ses prédécesseurs dans différentes décisions, dont la décision G-429 dans laquelle la Régie du gaz naturel affirmait, à la page 61, ce qui suit:

«[L]'allocation directe des comptes doit être pratiquée dans tous les cas où cela est possible d'une façon pratique ».

Le recours au principe de l'« utilisateur-payeur » est d'autant plus justifié dans le cas des consommateurs industriels puisque ces derniers ne peuvent se prévaloir d'au moins un des deux programmes sur la table.

---

prévoir que les tarifs 4 et 5 augmenteront d'au moins 4,64 %. SCGM affirme dans sa pièce SCGM-9, document 12, que cette hausse sera compensée par une diminution des volumes consommés. Toutefois, cette affirmation présume que tous les clients du tarif 4 et 5 se prévaudront des subventions proposées par SCGM, ce qui est loin d'être une certitude. Cette affirmation semble aussi contredire une autre affirmation faite par SCGM aux termes de laquelle les subventions accordées ne le seraient pas nécessairement pour des projets rentables. Quoi qu'il en soit, il est certain que pour les entreprises ayant quitté le gaz pour d'autres formes d'énergies, ils verront en ces augmentations tarifaires une raison de plus pour ne pas revenir chez SCGM.

Au surplus, si M. Noël a raison et qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter des hausses tarifaires que subiront les consommateurs industriels, pourquoi dans ce cas les coûts reliés à la mise en place d'une mesure d'efficacité énergétique ne seraient pas assumés par le consommateur qui en bénéficie.

#### **CINQUIÈMEMENT : Pourquoi un MAPR?**

M. Noël a admis qu'avant l'introduction du mécanisme incitatif, SCGM avait un net avantage à trouver des moyens de réduire la consommation de ses clients industriels et ainsi leur facture énergétique, afin d'éviter leur conversion à d'autres formes d'énergie.

M. Noël a semblé affirmer que depuis l'entrée en vigueur du mécanisme incitatif, SCGM n'avait plus cette préoccupation. Nous vous soumettons que cette affirmation ne résiste pas à l'analyse. En effet, SCGM a toujours autant avantage à trouver des moyens de réduire la consommation de ses clients industriels afin d'éviter de les perdre. Vaut mieux réduire la consommation d'un client que de le perdre totalement, compte tenu du fait que cette dernière alternative entraîne une plus grande perte de productivité aux termes du mécanisme incitatif.

Dans ce contexte, nous soumettons que l'efficacité énergétique auprès des grandes entreprises s'inscrit beaucoup plus dans une approche commerciale et que, par conséquent, le MAPR n'a pas sa place. En effet, pourquoi compenser le distributeur pour quelque chose qu'il ferait de toute manière.

#### **SIXIÈMEMENT : La réplique du ROEE**

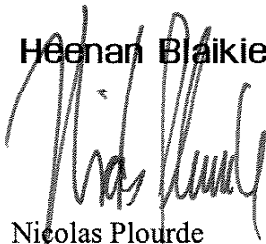
Relativement à la réplique du ROEE, bien que fort intéressante, le contre-interrogatoire du représentant de ce groupe a révélé qu'il ne savait pas si des 79 programmes recensés, certains étaient destinés aux grandes entreprises. Dans ce contexte, cette réplique n'est d'aucune utilité.

#### **EN TERMINANT**

Nous aimerions remercier la Régie de l'énergie pour l'attention qu'elle portera à la présente et lui demander d'accorder à l'ACIG le remboursement de ses frais.

Espérant le tout conforme, nous vous prions d'agréer, mesdames, monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

**Heenan Blaikie** SRL



Nicolas Plourde

NP/ss

- c.c.
- SCGM (a/s Me Jocelyn Allard)
  - Intervenants
  - ACIG (a/s M. Peter Fournier)
  - M. Jean-Benoît Trahan