

Mémoire de

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
et
Association des stations de ski du Québec

Dossier R-3541-2004

Cause tarifaire 2004-2005
Volet Modifications et Structures Tarifaires

Préparé par :
Jean-Benoit Trahan

Eneconsult inc.

30 septembre 2004

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3541-04
Cotée
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 13 décembre 2004
Pièces n°: FCEI/ASSQ-3

Table des matières

1. Présentation des INTERVENANTS	3
2. Introduction.....	4
3. Cadre général d'analyse des structures tarifaires du Distributeur....	4
4. Les tarifs D, DM et DT	8
4.1 Les tranches des tarifs domestiques	8
4.2 La redevance	9
4.3 Conclusions sur les tarifs domestiques	10
5. Les tarifs G, G9, M et L	11
5.1 Cadre d'analyse	11
5.2 La puissance, l'énergie et l'objectif de la réduction de la consommation d'électricité.....	12
5.3 Le tarif G	15
6. Le cas des stations de skis du Québec	17
6.1 La problématique	17
6.2 L'historique.....	18
6.3 La situation actuelle	18
6.4 Conclusions recherchées à court terme	20
7. Conclusion	22

1. PRÉSENTATION DES INTERVENANTS

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (ci-après « FCEI ») représente plus de 24 000 PME au Québec. Dans son objectif de défense de ces entreprises, elle a participé activement à plusieurs dossiers devant la Régie de l'énergie, notamment dans les secteurs gazier et électrique et plus particulièrement à la première cause tarifaire du Distributeur, soit R-3492-2002.

Dans toutes ses prestations devant la Régie de l'énergie, la FCEI a pour objectif de permettre un développement harmonieux des secteurs énergétiques afin que ses membres puissent avoir accès aux ressources énergétiques en quantité et à prix raisonnables pour leur permettre de continuer leur développement. Les sondages répétés de la FCEI et plus particulièrement les plus récentes données provenant du Baromètre trimestriel des affaires indiquent une préoccupation croissante des PME face à la croissance des coûts de l'énergie. Ainsi, c'est dans une proportion de 80 % que les membres identifient l'augmentation des prix de l'intrant énergétique comme mettant en péril leur croissance économique. C'est donc dans un esprit de pragmatisme que la FCEI cherche à présenter des solutions aux différents débats qui se tiennent devant la Régie de l'énergie, notamment dans le cadre de la sécurité énergétique des québécois à laquelle nous sommes aujourd'hui confrontés plus que jamais.

Les membres de la FCEI se retrouvent principalement dans les tarifs G, G-9 et M, mais également à l'intérieur des tarifs domestiques.

L'Association des stations de ski du Québec (ci-après « ASSQ ») représente quant à elle 67 stations de ski au Québec ou près de 95 % de l'achalandage total, réparties dans 15 régions. Fondée en 1978, elle a pour objectif la représentation de son industrie auprès des autorités décisionnelles.

L'ASSQ en est à ses premières armes devant la Régie de l'énergie, mais traite d'énergie avec différentes instances gouvernementales depuis sa fondation car il s'agit là d'une portion importante des coûts de production de ses membres. Elle a pour objectif de s'assurer que ses membres paient un tarif juste et raisonnable en conformité avec les options et possibilités qui s'offrent dans le marché de l'électricité au Québec.

Enfin, les clients qu'elle représente sont principalement assujettis au tarif 29 en rattrapage ainsi qu'au tarif G-9.

La FCEI et ASSQ se sont regroupées comme intervenantes aux fins de présenter des recommandations positives et constructives à la Régie de l'énergie.

2. INTRODUCTION

De manière générale, la FCEI/ASSQ est en accord avec les grands principes énoncés par le Distributeur dans son cadre général d'analyse des structures tarifaires (HQD-1, document 1, page 10 de 13). Il lui semble toutefois important d'apporter une mise en contexte et d'émettre un certain nombre de commentaires sur certains éléments.

L'Intervenante propose par ailleurs des modifications tarifaires afin de répondre à sa perception de la situation énergétique au Québec, adaptées à chacune des classes tarifaires actuelles. Ces modifications sont basées sur l'analyse présentée par le Distributeur qui découle de ses connaissances et des résultats des discussions en groupe de travail, de sondages menés auprès des PME et de rencontres/discussions effectuées avec certains membres.

Finalement, la FCEI/ASSQ adresse deux demandes particulières concernant le tarif de rattrapage auquel sont assujetties les stations de ski du Québec ainsi qu'une stratégie pour étudier à fond les caractéristiques de l'intrafinancement et trouver des solutions tarifaires afin de faire coller davantage les tarifs avec les coûts que la clientèle engendre au niveau des tarifs G et G9 plus particulièrement. Ce volet devra également prendre en compte l'évolution technique de cette clientèle et le type de possibilités qu'ils peuvent offrir au Distributeur afin d'avoir un impact positif sur la gestion du réseau et sur les coûts.

3. CADRE GÉNÉRAL D'ANALYSE DES STRUCTURES TARIFAIRES DU DISTRIBUTEUR

La structure tarifaire d'Hydro-Québec a été relativement stable dans le temps. En fait, la structure n'a pas évolué de manière importante depuis le début de la décennie de 1980, sauf bien entendu au niveau des prix. D'ailleurs, à l'exception de quelques tarifs qui subissent actuellement un « rattrapage », qui était des tarifs d'usage, seuls des tarifs à popularité réduite ont été modifiés : le tarif BT et les options d'interruption pour le tarif L en sont les exemples.

Outre cet élément, les tarifs actuels, basés sur les coûts moyens généraux et auxquels on applique un certain facteur d'interfinancement consacré par les modifications à la Loi sur la Régie de l'énergie lors de l'adoption du projet de loi 116 en 2000 et calculé au cours de la cause tarifaire R-3492, ont depuis 2003 évolués selon la méthode uniforme. Donc aucun signal de prix différent ou amplifié de ceux alors en place n'a été appliqué outre le fait que le coût évité a progressé suivant en cela les hausses tarifaires autorisées.

La situation énergétique du Québec est par contre très différente de celle qui prévalait en 1997. D'une part, nous sommes sur le point ou venons tout juste d'épuiser notre réserve d'énergie patrimoniale et nous sommes aujourd'hui confrontés à acheter de l'énergie à des prix beaucoup plus dispendieux tant au Québec que chez les producteurs limitrophes, soit au minimum plus de deux fois plus cher. Ce phénomène va avoir une implication importante sur les tarifs au cours des

prochaines années et s'avère à l'opposé des bonnes années de surplus qui prévalaient depuis le développement hydroélectrique du Nord.

Ainsi, il est difficile, dans le contexte de la Loi actuelle, d'entrevoir la fin des hausses tarifaires annuelles proposées par le Distributeur depuis l'introduction de sa cause tarifaire R-3492. En effet, les seuls achats d'énergie supplémentaires auront des effets à la hausse sur le coût moyen de desserte qui seront difficilement compensables par des moyens de contrôles des autres dépenses, étant donné l'ampleur respective de chacune d'entre-elles. Cette tendance n'ira qu'en s'aggravant si la croissance de la demande continue à être celle que l'on connaît depuis quelques années.

Lors de la cause tarifaire 2003-2004, le Distributeur indiquait que la croissance actuelle de la demande était prévue dans le scénario moyen. Or le débat entourant le Suroît a prouvé que la demande était plus vigoureuse que ce scénario moyen. Dans son mémoire, la FCEI indiquait alors que la tendance actuelle était de l'ordre du scénario fort :

« De plus, dans l'éventualité de la réalisation du scénario fort durant la période 2004-2011, la demande d'électricité ne ferait que suivre sa tendance de la période 1993-2003, soit une croissance de 2,1 %. Aussi, soulignons ici que selon les prévisions du Producteur de février 2004, les ventes d'électricité sur le marché québécois pour 2004 s'élèveront à 171 700 GWh,¹ au-delà de la prévision de 2005 du scénario moyen et au-delà de la prévision de 2004 du scénario fort. »

Dans son avis, la Régie indiquait quant à elle que le scénario à retenir était le mi-fort :

« Les besoins des Québécois ont dépassé les prévisions du Distributeur en 2003 et 2004. La Régie analyse la prévision de la demande d'ici 2011 et retient un scénario mi-fort où la demande en énergie passe de 168,8 TWh en 2004 à 191,2 TWh en 2011. Durant cette période, la demande en puissance passe de 34 990 MW à 38 445 MW. »²

La FCEI/ASSQ s'inquiète de cette croissance sur les tarifs, mais également sur l'exactitude des prévisions du Distributeur. Maintenant que celui-ci considère que nous sommes en déficit d'énergie aujourd'hui après avoir refusé de voir cette réalité venir, il considère d'autre part qu'un déficit de puissance n'est pas envisagé avant 2010.

Nous sommes en accord avec le fait qu'il y a déficit d'énergie au niveau du Distributeur et l'avons envisagé depuis quelques temps déjà, mais ne pouvons tabler sur un possible déficit de puissance uniquement à partir de 2010. S'il arrivait que la situation soit comme celle vécue au niveau de l'énergie, des coûts importants supplémentaires pourraient encore une fois devoir être refilés aux consommateurs. D'ailleurs, la croissance importante de la construction résidentielle pourrait avoir des incidences plus grandes que celles anticipées sur les besoins de puissance dans le

¹ HQP-1, document 1, p.17 et HQ-3 document FCEI p. 73.

² Sommaire, Avis 2004-01.

futur étant donné la continuation de la prédominance du chauffage à l'électricité. Nous ne ferons cependant pas d'évaluation de ces éléments dans cette présente cause, réservant cela pour la cause appropriée, soit celle sur le prochain plan d'approvisionnement. N'empêche, cette crainte doit être envisagée afin de bien évaluer les modifications aux structures tarifaires à apporter au cours des prochaines années, notamment au niveau du signal de prix, tant sur l'énergie que sur la puissance.

Nous tenons par ailleurs à mentionner que les coûts supplémentaires en approvisionnement d'électricité auront des impacts importants sur les coûts à venir et sur un possible déséquilibre sur la structure tarifaire actuelle. Une partie des interrogations que nous avons à cet égard sera résolue par la section portant sur l'allocation des coûts de l'énergie post patrimoniale. D'ailleurs, toujours dans le cadre du dossier du Suroît, la FCEI indiquait :

« Une autre conclusion importante à laquelle nous arrivons est que le secteur industriel sera responsable de la grande majorité de la demande d'électricité supplémentaire des prochaines années. Soulignons ici que les projets de développement du secteur des alumineries et des pâtes et papiers devraient absorber, à eux seuls, 9 000 GWh de la demande supplémentaire du secteur industriel, et ce autant selon le scénario moyen que le scénario fort.³ Les hausses de la demande attribuables au secteur domestique et agricole, au secteur général et institutionnel et aux secteurs autres suivent loin derrière le secteur industriel. En effet, tous ensembles elles représenteraient 28,1 % de la demande supplémentaire de 17 218 GWh selon le scénario moyen et 35,8 % de la demande de 27 614 GWh selon le scénario fort.

La provenance de la demande supplémentaire devrait nécessairement, selon la FCEI, influencer le choix des sources de même que la stratégie d'approvisionnement du Distributeur. Nous devons en effet nous questionner à savoir s'il est logique au niveau économique et environnemental d'utiliser la filière thermique pour approvisionner les secteurs industriels intensifs en énergie ? Nous y reviendrons plus loin.

Finalement, la hausse des ventes moyennes en kWh par abonnement, ce qui revient à une hausse de l'intensité de l'utilisation de l'électricité, autant pour le secteur industriel que le secteur domestique et agricole, soulève des questions sur l'utilisation de l'électricité et sur l'opportunité d'augmenter les incitatifs en faveur de l'efficacité énergétique. La FCEI ne peut d'ailleurs passer sous silence le rôle du prix de l'électricité comme l'incitatif ultime à une consommation éclairée. À ce chapitre, la politique actuelle d'interfinancement ne fait que contribuer à faire augmenter la demande du secteur domestique et agricole au-delà de ce qui est rationnel, tant au niveau économique qu'environnemental. Rappelons ici que ce sont largement les classes tarifaires des petites et moyennes entreprises de même que les consommateurs institutionnels comme les écoles, les hôpitaux et les municipalités, qui auront une part minime de la croissance de la demande au cours de la période 2004-

³ HQ-3, Document Régie, pp. 7-8.

2011, qui feront les frais de l'augmentation de la demande prévue au niveau de la consommation domestique et agricole. »

Ainsi, nous réitérons qu'il est primordial que la structure des tarifs évolue pour le bien de l'ensemble des consommateurs. Dans un cadre normal, FCEI/ASSQ souhaiterait présenter une preuve pour modifier la nature de l'interfinancement afin de permettre le véritable signal de prix envers les classes tarifaires interfinancées. Bien sûr, elle ne peut le faire compte tenu du cadre législatif actuel. Nous réservons par ailleurs nos droits sur une partie précise de la tarification, soit celle qui découlera de la décision de la Régie sur la méthode d'allocation des approvisionnements en électricité excédants l'électricité patrimoniale.

Enfin, la FCEI/ASSQ considère que le bon signal de prix est la méthode la plus efficace pour faire modifier la mentalité des consommateurs d'électricité. Ce signal de prix doit être en plus suivi par une sensibilisation de la clientèle afin que l'information soit bien comprise par tous. Ce signal de prix doit permettre notamment de favoriser deux aspects :

1. L'efficacité énergétique (incluant la réduction de la consommation)⁴ ;
2. Le remplacement de l'électricité par des énergies alternatives.

La FCEI/ASSQ est également favorable aux deux affirmations suivantes :

1. La bonne énergie à la bonne place ;
2. L'efficacité énergétique à coût égal ou moindre que les coûts évités sans mettre en péril la sécurité d'approvisionnement.

Ainsi, selon la FCEI/ASSQ, si les véritables prix étaient ceux découlant des coûts engendrés par chaque classe tarifaire, les gens prendraient des décisions mieux éclairées dans leurs choix énergétiques en lien avec le bien commun. Ainsi, si le prix de l'électricité augmente, les efforts en efficacité énergétique deviennent mieux récompensés, ce qui devrait en toute logique les amplifier. De même, les kWh économisés étant plus « payant » pour le consommateur, celui-ci devrait être plus sensible à utiliser une autre source d'énergie pour une partie de ses charges, toutes choses étant égales par ailleurs, notamment pour les différentes chaufes (espaces et eaux), que ce soit en mode principal (huile, gaz naturel) ou secondaire (bois, granule de bois, anthracite, etc.).

Cela faisant, la FCEI/ASSQ espère que la croissance de la demande en électricité sera plus limitée que ce qui est attendue par elle pour l'heure afin de limiter les risques de croissance effrénée des tarifs d'Hydro-Québec.

Pour ce faire, la FCEI/ASSQ demande à la Régie de modifier les tarifs des consommateurs des différentes classes tarifaires tels que proposés ci-après.

⁴ On définit souvent l'efficacité énergétique comme le moyen de faire plus efficacement une tâche. Il est également possible de faire disparaître la consommation pour une tâche que nous ne ferons plus.

4. LES TARIFS D, DM ET DT

4.1 Les tranches des tarifs domestiques

La question simple que l'on doit se poser en ce qui concerne les tarifs domestiques est la suivante : sommes-nous en accord avec le cadre d'analyse de HQD qui propose de faire supporter une part plus importante des hausses tarifaires à venir à la seconde tranche du D ? Si oui, alors sommes-nous en accord avec leurs propositions « discrètes » contenue dans HQD-1, document 2.

Non seulement la FCEI/ASSQ est en accord avec le cadre d'analyse du Distributeur, mais elle propose de faire des pas plus rapidement que ceux proposés par ce dernier. En effet, les effets tarifaires qui découlent des hausses de la consommation sont déjà en cours. Il faut donc pouvoir agir rapidement afin d'avoir un effet le plus fort possible sur les choix des consommateurs, tout en cherchant à limiter les impacts sur les clients les plus affectés.

Ainsi, la FCEI/ASSQ propose d'atteindre un écart entre la première et la seconde tranche des tarifs domestiques de 50 % sur 8 ans, alors que HQD propose l'atteinte de l'écart de 34 % en 4 ans. Plus spécifiquement, la FCEI/ASSQ considère que comme premier pas, l'atteinte de l'écart de 34 % devrait pouvoir se faire au cours des 3 prochaines années au lieu des 4 proposées. La continuité de la marche pourra alors être revue au cours de la cause tarifaire 2007-2008 suite à une analyse basée sur de nouvelles données. De même, nous considérons que la hausse du prix de la puissance pour la « troisième » tranche devrait se faire en adéquation de son coût et devrait se faire sur une période de trois ans également.

En effet, agir ainsi atteindrait deux objectifs de la FCEI/ASSQ. D'une part, la hausse de la seconde tranche le plus rapidement possible augmentera « l'économie » marginale que le client pourra effectuer. Il sera donc davantage intéressé à faire des économies d'électricité. D'autre part, le rehaussement de la seconde tranche et de la « troisième » tranche lancera un signal clair pour les consommateurs : il vaut la peine de se préoccuper de gérer notre puissance appelée. Comme le grand potentiel d'énergie à économiser se trouve en hiver, soit en période de chauffage, toute initiative de réduction de la consommation réduira la pression sur la « réserve » de puissance, nous protégeant ainsi davantage afin d'atteindre 2010 sans problème tel qu'escompté.

Recommandation 1

Atteindre un écart entre la première et la seconde tranche de 34 % en trois ans et 50 % en 8 ans.

4.2 La redevance

Nous considérons également qu'il est important de faire peser le plus de poids possible au niveau du coût variable du client afin de favoriser au maximum l'efficacité énergétique et le remplacement d'une partie de la consommation par l'utilisation d'une autre source d'énergie.

Dans son analyse sur la possibilité d'abaisser la redevance journalière, le Distributeur indique :

« Une baisse de la redevance aurait des impacts mitigés sur la facture des clients. L'élément d'analyse le plus important cependant pour ces deux scénarios concerne le signal de prix. Dans le cas d'une baisse de la redevance de 10 %, les impacts tarifaires seraient similaires au scénario de base ; toutefois, le ratio entre la deuxième et la première tranche ne serait que de 29 % au bout de 4 ans. Quant à elle, une baisse de la redevance de 25 % permettrait d'obtenir un ratio entre la deuxième et la première tranche équivalent au scénario de base mais générerait une plus grande dispersion des impacts tarifaires.

Il importe de souligner que le niveau actuel de la redevance reflète les coûts fixes de mesurage et de service à la clientèle. Transférer sur le prix de l'énergie la récupération de ces coûts va à l'encontre du signal de prix. »⁵

La FCEI/ASSQ est en désaccord avec l'analyse du Distributeur. En effet, ce dernier ne discute que d'un élément, soit l'écart entre les tranches tarifaires. Or l'objectif de lancer un signal de prix pour faire de l'efficacité énergétique ou de déplacer une partie de la consommation d'électricité à une autre source d'énergie est aussi le prix économisé du client. Ainsi, plus le prix variable du client sera important, plus ce dernier sera amené à favoriser des options en lien avec l'objectif recherché, réduire la croissance de la consommation d'énergie électrique au Québec.

Cependant, la FCEI/ASSQ est sensible à l'argument du Distributeur qui indique qu'une trop grande baisse aurait des impacts positifs trop importants sur les clients qui possèdent des maisons secondaires, chalets ou qui passent une partie de l'année à l'extérieur du pays.

La FCEI/ASSQ retient également dans l'analyse du Distributeur le fait suivant :

« La redevance d'abonnement, exprimée en ϕ /jour, est la composante fixe des tarifs domestiques (D, DM, DT et DH). Comme le tableau suivant l'indique, la redevance couvre, à son niveau actuel de 40,64 ϕ /jour, les frais du service à la clientèle (relève des compteurs, facturation, encaissement, recouvrement, subtilisation, réponse téléphonique, plaintes et réclamations, relations avec le milieu) et les frais de mesurage (acquisition, installation et entretien des appareils de mesurage) qui s'élèvent à 35,02 ϕ /jour/abonné. Ces coûts sont

⁵ R-3541-2004, HQD-1, document 2, page 40 de 69.

liés avant tout au nombre de clients desservis et ne varient pas avec la consommation »⁶

C'est donc dire que la redevance actuelle est d'environ 16 % supérieur au coût. Il y a donc un déséquilibre important entre le coût et le prix, en défaveur des clients. Ainsi, il semble bien qu'il est possible de réduire la redevance journalière sans pour autant favoriser les clients qui ne consomment pas à l'année. En fait, tant que ceux-ci paient les coûts qu'ils occasionnent, l'équité entre les clients est conservée.

	Coût*	Redevance**
2003-2004	35,02	40,64
2004-2005	35,72	39,83
2005-2006	36,43	39,03
2006-2007	37,16	38,25
2007-2008	37,91	37,49

*Hausse du coût selon l'inflation à 2 %
**Baisse de la redevance de 2 % par année

Ainsi, la FCEI/ASSQ considère qu'il serait plus adéquat de favoriser une adéquation parfaite entre le coût et le prix de la redevance. Ainsi, elle propose de réduire

celle-ci de 2 % par année jusqu'à ce que cette adéquation soit effective. Par la suite, le prix de la redevance devrait suivre l'évolution des coûts.

Selon l'hypothèse que la hausse des coûts serait de l'ordre de l'inflation, l'adéquation serait atteinte lors de l'année 2007-2008. Il n'y aurait alors plus d'intrafinancement entre les frais fixes et les coûts de dessertes du client. Tout effort du Distributeur pour que les coûts subissent une croissance inférieure à celle proposée aura pour incidence de faire porter à terme une plus grande part sur la partie variable du prix. Nous incitons donc le Distributeur à tout faire pour réduire le plus possible ces coûts fixes dans le temps et ainsi permettre un signal de prix plus influents pour l'efficacité énergétique et le remplacement de l'électricité.

Recommandation 2

Réduire de 2 % par année la redevance sur les tarifs domestiques jusqu'à ce qu'il y ait une adéquation parfaite entre coûts et revenus de redevance. Par la suite, fixer la redevance au niveau permettant de recouvrer ses coûts.

4.3 Conclusions sur les tarifs domestiques

Les propositions faites par la FCEI/ASSQ se basent sur la prémisse de la composition relativement homogène de cette classe tarifaire. En effet, chaque maison québécoise utilise l'électricité pour des usages sensiblement identiques : chauffage de l'eau domestique, utilisation de la cuisinière, du réfrigérateur et du congélateur, écoute de la télévision et de la radio, utilisation de l'ordinateur, chauffage des locaux, etc. Ainsi, il est plus facile d'introduire des liens directs entre la structure des tarifs et le type de consommation. Nous verrons que tel n'est pas le cas dans les autres classes tarifaires.

Ainsi, les prix doivent pouvoir s'ajuster dans le temps afin d'amener les clients à utiliser le plus efficacement les ressources en favorisant le bien commun. Or

⁶ R-3541-2004, HQD-1, document 2, page 17 de 69.

aujourd'hui, la structure des coûts du Distributeur est très particulière étant donné l'ampleur de l'énergie qui est achetée au taux du tarif patrimonial. Il est clair que tout ajout de charge sur le réseau a une incidence à la hausse sur les tarifs des clients actuels. Cependant, le pacte social de 1963 du Québec a pour objectif de traiter tous les consommateurs de la même classe tarifaire sur le même pied d'égalité tel que consacré dans la Loi sur la Régie de l'énergie. Il est donc impossible et inacceptable dans ce cadre de permettre des tarifs différenciés entre les clients d'une même classe tarifaire, tel qu'avoir un tarif différent pour les nouveaux clients.

La seule alternative qui reste alors est d'inciter l'ensemble des consommateurs à réduire ou à tout le moins limiter la croissance de leur demande d'électricité. La FCEI/ASSQ considère que sa proposition n'aura pas d'impact indu⁷ sur la capacité de payer des consommateurs québécois et permettra à ceux-ci d'entreprendre davantage d'actions favorables à stabiliser le prix de l'électricité dans le temps en augmentant le coût évité du kWh économisé, favorisant ainsi l'efficacité énergétique et le remplacement de l'électricité pour une partie de la chauffe. Nous considérons aussi que les effets de l'efficacité énergétique auront des impacts positifs tant au niveau du bien commun que sur les finances personnelles des consommateurs qui auront mis en place des mesures.

5. LES TARIFS G, G9, M ET L

5.1 Cadre d'analyse

Contrairement à la clientèle du tarif domestique, la clientèle des tarifs généraux a peu d'éléments de similarités. Ce faisant, certains objectifs, que l'on souhaite traduire dans les tarifs, sont réalisés de manière beaucoup plus difficile. Ce qui complique notamment le regroupement des clients est leur disparité d'utilisation de l'énergie avec celle de la taille de l'entreprise. Par exemple, un petit dépanneur de quartier et les grands dépanneurs que l'on retrouve dans les banlieues ont des consommations totalement différentes. De même, les boutiques et magasins sont très différents selon qu'ils offrent des produits agro-alimentaires ou des vêtements. Le petit restaurant à pizza à 99 cents versus le buffet chinois ou le grand restaurant chic. L'utilisation de moteurs électriques, de compresseurs pour les réfrigérateurs ou congélateurs, l'éclairage de piste de danse ou l'électrolyse.

Ces quelques exemples démontrent que la consommation de la clientèle est d'une part influencée par la nature de l'utilisation de l'énergie (chauffage, procédé, éclairage, etc.) et par l'ampleur et la nature du commerce. Il nous apparaît donc impossible d'imaginer des solutions tarifaires du même type que pour la classe domestique. Par exemple, la mise en place d'une tarification progressive aurait pour impact de pénaliser une entreprise qui augmenterait sa production. Or l'objectif est plutôt de favoriser une réduction de l'intensité énergétique dans la production de produits ou l'offre de services. Pour pouvoir appliquer une tarification progressive, il faudrait alors imaginer un tarif pour chaque commerce et industrie du Québec, tarif

⁷ Selon nos estimations, découlant en cela des données et tableaux offerts par le Distributeur dans HQD document 2, les pires impacts seraient de l'ordre de 2 % par année en plus de la hausse tarifaire moyenne, alors que la majorité des clients auraient des variations allant de 0 % à + 1 % de leur facture totale.

qui serait adapté selon l'ampleur de la production. Cela nous amène à constater dès lors qu'une telle option est inapplicable.

Nous nous sommes donc attardés à trouver des solutions qui permettraient quand même à répondre à nos attentes : favoriser l'efficacité énergétique et le remplacement de l'électricité par une source d'énergie alternative lorsque approprié.

Ainsi, notre analyse se base sur celle effectuée par HQD concernant les tarifs généraux. Nous considérons que cette analyse représente en grande partie la vision que la FCEI/ASSQ se fait de ces tarifs. En effet, nous avons constaté au cours de différentes discussions avec des membres que l'énergie est un élément de première importance pour les clients que nous représentons. Par ailleurs, nous avons également remarqué une dichotomie importante. Certains clients ont les capacités et les intérêts pour réagir aux signaux de prix de la structure tarifaire actuelle. D'autres cependant comprennent difficilement la structure et s'adaptent donc mal aux signaux de prix. Le problème rencontré s'inscrit particulièrement à la partie puissance de la tarification. La partie énergie étant bien comprise par la plupart de la clientèle de HQD.

C'est dans cette optique que nous avons cherché, au cours des rencontres techniques tenues à l'été 2004 à adapter la structure des tarifs afin de réduire les risques d'incompréhension de la part des clients. Nous avons abordé prioritairement la situation chez les clients de petites consommations du tarif général. Or notre analyse nous a permis de se rendre compte que non seulement les clients de petites consommations mais d'autres qui ont des consommations relativement importantes ne saisissent pas non plus parfaitement la structure tarifaire, particulièrement l'élément puissance. D'autres, comme les membres de l'industrie du ski nous permettent d'autre part de se rendre compte que la structure est ici bien comprise, bien que de notre point de vue, inéquitable. Nous devons donc aborder ces différents sujets.

5.2 La puissance, l'énergie et l'objectif de la réduction de la consommation d'électricité

La composition de la clientèle des tarifs G, G9, M et L ne nous permet pas de mettre en place une structure tarifaire progressive comme nous l'avons expliqué précédemment. Or la progressivité d'une structure tarifaire est souvent vue comme la solution la plus adéquate pour favoriser l'efficacité énergétique : coût marginal de la dernière unité étant la plus élevée de toute la consommation.

Tout en recherchant l'utilisation du coût marginal le plus significatif possible et en conservant une structure tarifaire simple et souple, une seule solution nous apparaît pertinente en ce qui concerne les différents tarifs généraux : pour amener le coût de la dernière unité consommée à favoriser l'efficacité énergétique et l'utilisation d'autres sources d'énergie que l'électricité, il faut que la portion énergie soit la plus grande possible.

En augmentant le coût du kWh consommé, nous lançons un signal de prix clair à la clientèle. En effet, celle-ci comprend bien l'aspect « énergie » de la structure tarifaire,

contrairement à la portion puissance. Ainsi, il sera plus facile pour ces consommateurs de déterminer les effets d'un déplacement d'énergie ou d'une mesure d'efficacité énergétique. De même, le coût marginal étant plus grand, nous croyons que le consommateur sera davantage incité à faire des efforts d'efficacité énergétique. Enfin, les autres sources d'énergie verront leur compétitivité améliorée, toute chose étant égale par ailleurs, par un coût marginal plus grand.

Nous pouvons cependant nous interroger sur les effets de tels changements sur la demande de puissance des consommateurs. Or il nous apparaît que cela n'aura pas d'impacts significatifs. D'une part, la gestion de la puissance ne sera pas exclue, elle ne serait que diminuée. Le consommateur aura donc toujours intérêt à contrôler sa puissance appelée. D'autre part, plusieurs consommateurs de ces classes utilisent l'électricité pour le chauffage, notamment dans le secteur des services. L'intérêt pour la réduction de leur consommation devrait normalement porter particulièrement sur l'aspect chauffage, puisqu'il représente un élément important quand ce n'est pas principal de la facture. Le plus récent sondage de la FCEI sur l'énergie démontre que l'électricité constitue la principale source d'énergie (63,7 %) utilisée pour le chauffage de l'espace et le chauffage de l'eau (85 %). La réduction de l'utilisation de l'électricité pour le chauffage a des effets sur la puissance appelée. De même, toute réduction d'utilisation de l'électricité pour tout procédé (éclairage, moteur, etc.), où l'électricité accapare 99 % du bilan énergétique des PME québécoises, aura pour incidence de réduire la demande de ces clients, réduisant ainsi la puissance totale appelée par ces derniers.

Nous en arrivons donc à la conclusion que l'intérêt des consommateurs pour l'efficacité énergétique et pour le remplacement de l'électricité par une source alternative d'énergie aura pour incidence de réduire à la fois l'énergie et la puissance des différentes classes tarifaires générales.

Recommandation 3

Au tarif G, M et L, que seule la portion énergie soit haussée lors des prochaines hausses tarifaires proposées par le Distributeur, jusqu'à un maximum de déséquilibre de 4 points dans la proportion puissance/énergie.

À partir de ce niveau, il y aurait lieu de revoir l'affectation des hausses tarifaires futures. Nous pourrions en effet évaluer les effets de cette stratégie notamment sur l'utilisation de la puissance des consommateurs de ces classes tarifaires et être en meilleure posture pour évaluer les proportions visées.

Proportion puissance/énergie de :	Tarif G	Tarif M	Tarif L
2003-2004 *	48/52	47/53	39/61
De base *	44/56	44/56	36/64
Maximal	40/60	40/60	32/68

* Voir HQD-1, document 3, pages 19 et 20 de 67.

Recommandation 4

En ce qui concerne les redevances, nous n'avons pu obtenir les données suffisantes à l'élaboration d'une position, compte tenu que nous n'avons pas eu accès à une période de demandes de renseignements écrits avant la production de notre preuve. Nous sommes d'avis qu'il aurait lieu de proposer l'équilibre entre les coûts et les revenus, tout comme proposé dans le cadre du tarif domestique. Nous demandons pour ce faire à HQD de déposer lors de la cause tarifaire ou avant la réponse à la question suivante : Veuillez produire un tableau tel que présenté pour le tarif domestique (Tableau 7, HQD-1, document 2, page 18 de 69). Nous pourrions par la suite mieux expliquer notre position.

En ce qui concerne la puissance, le Distributeur s'exprime ainsi dans le cadre du tarif M :

« 6.1 Tarif M

Le mécanisme de la puissance souscrite est parfois mal compris et complexe à gérer par les clients de moyenne puissance. Des groupes de discussion impliquant les clients pourraient être formés afin de cerner leurs préoccupations et de discuter des simplifications possibles du mécanisme de facturation de la puissance. »⁸

Le Distributeur indique ici ce que nous avons également remarqué dans le marché. En effet, la puissance n'est pas très bien comprise de plusieurs clients. Lorsqu'une structure de prix est mal comprise par sa clientèle, elle ne peut atteindre les objectifs pour lesquelles elle a été fixée et risque d'être inéquitable pour certains clients.

Nous nous interrogeons cependant sur les raisons pour lesquelles les clients ne répondent pas à ce signal de prix. Certaines discussions avec nos membres nous portent à croire qu'il y a là un problème de conscientisation du distributeur auprès des clients, particulièrement des nouveaux.

Ainsi, nous supportons la proposition du Distributeur de mettre en place un groupe de travail pour étudier la particularité de la puissance. Nous proposons de l'étudier tant pour le tarif M que G et G-9 que nous aborderons plus loin dans ce document. Dans ce groupe de travail, nous devons étudier plusieurs éléments de cette partie de la tarification afin de trouver la meilleure solution, notamment :

- Qu'est-ce qui explique que les clients ne répondent pas au signal de prix ?
- Évaluation de l'appui du Distributeur aux clients dans la compréhension de cet élément de leur facturation.
- Effet de cet élément tarifaire sur la gestion de la pointe du Distributeur.

⁸ HQD-1, document 3, page 23 de 67.

Quant à l'ampleur de ces travaux, nous ne pouvons pour l'heure fixer des balises très précises. D'une part, nous sommes dépendants de la nature des travaux préparatoires qui seront effectués par le Distributeur. Par la suite, les discussions devront chercher à permettre l'analyse de ces travaux, leur évaluation au besoin ainsi que la recherche de solutions.

Nous proposons donc que les discussions se déroulent ainsi :

1. Une réunion préparatoire : Le Distributeur préparerait et proposerait la nature des études, recherches et analyses qu'il effectuerait pour la poursuite des discussions. Durant cette réunion, l'objectif sera de s'assurer que les lignes directives des études répondent aux objectifs des intervenants et du Distributeur. Ceux-ci seront notamment appelés à proposer des adaptations et modifications en lien avec leurs connaissances du marché.
2. Le transfert électronique des résultats des travaux, recherches et analyses pour fins d'études, d'analyses et de corroboration de la part des intervenants.
3. Rencontres pour présenter les résultats et discuter de leurs implications.
4. Rencontres pour présenter et évaluer des solutions.

L'objectif serait de rendre disponibles les résultats de ces travaux pour la prochaine cause tarifaire. Le Distributeur aurait donc la tâche de déposer un bilan-résultat des discussions et des propositions, lequel pourrait être commenté et, au besoin, contre-expertisé par une preuve des intervenants. L'objectif ne serait pas de faire des négociations mais de permettre une compréhension des plus complètes des difficultés et besoins des consommateurs et de proposer des solutions adaptées.

Recommandation 5

Mise sur pied d'un groupe de travail traitant de la diminution de l'impact de l'aspect puissance dans la tarification de HQD au niveau des tarifs G-9, G et M. Nous demandons à cet effet à la Régie d'émettre une décision prioritaire afin de permettre les débuts des travaux le plus rapidement possible, soit au plus tard à partir de janvier 2005 afin d'avoir la chance d'inclure des modifications dès l'année tarifaire 2005-2006.

5.3 Le tarif G

Le tarif G se compose de clients qui ont des consommations relativement faibles, dans plusieurs cas, ne dépassant pas la consommation d'une résidence. On retrouve tous les petits commerces ou petites unités de production, tel que les restaurants.

Les propriétaires qui sont à la tête de ces entreprises sont souvent des hommes ou des femmes à tout faire. En effet, ces entreprises sont souvent familiales et/ou se composent de peu d'employés. Le propriétaire effectue généralement l'ensemble des tâches de gestion de l'entreprise, soit le traitement avec le comptable, les

gouvernements, les banques et les achats, dont notamment la gestion de l'énergie. Ce sont également des gens qui travaillent plus de 60 heures par semaine.

Ainsi, il n'est pas difficile à comprendre que pour eux, la simplification des aspects administratifs est toujours d'un intérêt capital. C'est pour cette raison que nous croyons qu'il est dans l'intérêt de tous de simplifier la gestion de l'électricité (notamment sa facturation) de ces clients. En effet, lorsque nous analysons le tarif G, on remarque que la gestion de la puissance est nécessaire dès que l'on atteint les 40 kW, alors que cela est de 50 kW dans le cas d'un abonnement résidentiel.

C'est donc dire que les petites entreprises, surtout de service, ont des obligations de gestion de l'énergie plus grande qu'un client agricole au tarif D ou qu'une grande résidence. Comme ces entreprises ont des possibilités de contrôle de la puissance limitée, il nous apparaît inéquitable que la structure tarifaire soit si complexe dans leur cas. En effet, il s'agit surtout de dépanneurs, petites boutiques, bureaux et autres entreprises du genre. Or l'élément principal de gestion de la puissance est le chauffage de l'espace et de l'eau, soit le même élément que dans le cas des clients résidentiels.

Ainsi, le Distributeur indique :

« Le passage à un seuil de facturation de la puissance de 50 kW pourrait s'effectuer en deux étapes. Lors de la première étape, le seuil de facturation de la puissance passerait à 45 kW. Tel qu'illustré au tableau 12, le seuil de la première tranche d'énergie serait également élevé à 13 200 kWh de façon à récupérer les coûts de transport et de distribution auparavant récu pérés par la prime de puissance et à respecter le facteur d'utilisation médian de la catégorie qui s'élève à 41 %. À la deuxième étape, le seuil de facturation de la puissance serait fixé à 50 kW et le seuil de la première tranche serait ajusté en conséquence. Au terme de cette réforme, près de 7 000 petits clients additionnels ne seraient plus facturés pour la puissance. »⁹

Nous proposons quant à nous que ces deux étapes se fassent sur les deux prochaines années tarifaires. Le passage de 40 à 45 kW se ferait pour l'année tarifaire 2004-2005 et de 45 à 50 kW pour l'année tarifaire 2005-2006. Bien que nous considérons que les effets négatifs sur certains clients sont marginaux, nous croyons qu'il est davantage approprié de faire les modifications sur une période de deux ans plutôt que sur une seule année afin de limiter l'impact sur certains clients particuliers.

Les autres éléments de simplifications seraient entrepris dans le cadre du groupe de travail cité précédemment. Enfin, les clients du tarif G seraient également assujettis à la modification de la proportion puissance/énergie. Comme ces derniers risquent d'être ceux qui ont le plus de difficulté à répondre et comprendre à la structure tarifaire actuelle, nous croyons que cette adaptation aura des effets positifs sur le consommateur en réduisant la part monétaire de son incompréhension.

⁹ HQD-1, document 3, page 24 de 67.

Recommandation 6

Faire passer, au tarif G, la limite de puissance appelée facturée de 40 à 45 kW en 2004-2005 et de 45 à 50 kW en 2005-2006.

6. LE CAS DES STATIONS DE SKIS DU QUÉBEC

6.1 La problématique

Les stations de skis vivent une situation particulière au Québec liée à la nature de leurs activités. On pourrait en fait dire qu'ils vivent une situation particulière due à la modernisation de leur industrie, rendue notamment nécessaire par les aléas climatiques.

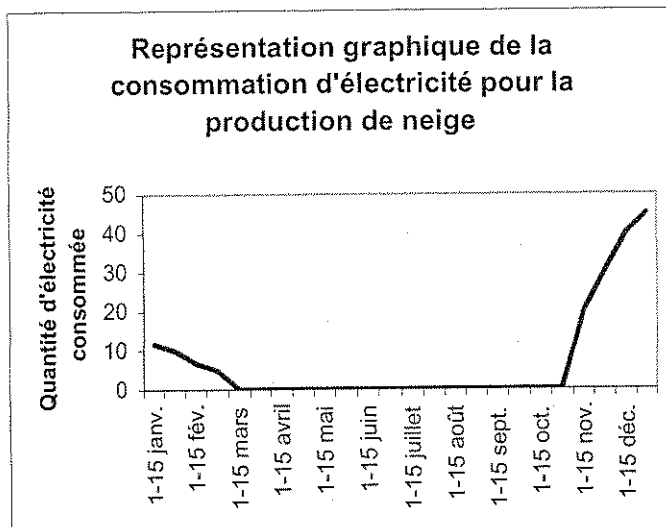
En effet, les stations de skis utilisent l'électricité pour différents usages, soit principalement trois : le fonctionnement des bâtiments (restauration, chauffage, éclairage, bureautique, etc.), les remontes pentes et la fabrication de la neige artificielle.

Les stations de skis comme toutes entreprises, doivent s'adapter à leur situation et rechercher la rentabilisation de leurs investissements. Or une chose est certaine, leur rentabilité passe par une montagne enneigée surtout avant le début de la période des fêtes afin de profiter de ce moment clé dans cette industrie. C'est dans cette optique que les membres de l'ASSQ qu'elles se sont équipées de canon à neige au cours des années 1980. Aujourd'hui, ces canons sont de plus en plus efficace technologiquement. D'ailleurs, les nouveaux canons à neige peuvent consommer jusqu'à 60 % moins d'énergie que leurs prédécesseurs pour la même quantité de neige produite.

Ces nouveaux canons ont également une plus grande capacité de production. Il est aujourd'hui possible de produire autant de neige qu'avant sur une plus courte période. À cet effet, l'objectif de plusieurs dans grands centres de ski du Québec est de produire la neige en 500 heures au lieu des 700 à 800 heures requises jusqu'à maintenant.

Or, la particularité de cet enneigement artificiel est le suivant : une courte période de l'année, une grande consommation d'énergie (production de neige), principalement située avant la période des fêtes, tarifée selon le tarif G-9 ou 29.

Les stations de skis ont donc une pointe de consommation en ce qui concerne



l'enneigement artificiel durant les premiers mois de l'hiver (novembre et décembre) et consomme à un degré plus réduit le reste de l'année pour ne plus rien consommer durant la saison estivale. On pourrait imaginer la consommation d'électricité de production de neige comme le démontre le graphique ci-contre.

Or certaines analyses nous permettent de constater que les stations de skis paient, pour l'électricité consommée pour l'enneigement artificielle, jusqu'à 15 cents du kWh. Il nous apparaît qu'il s'agit là d'une situation inéquitable pour ces clients.

Nous proposons ci-après un court historique de la situation énergétique de cette clientèle, une analyse plus complète et une liste de solutions.

6.2 L'historique

Au début des années 1980, « (...)Hydro-Québec instaurait une politique de tarification particulière pour la fabrication de neige qui a incité les stations de ski à investir massivement dans des équipements à alimentation électrique et à se départir ainsi de leur équipement alimenté au pétrole. À l'époque ce programme ne contenait pas de prime de puissance et assurait la fourniture d'énergie électrique à un prix fixe. La contrepartie c'est que les stations de ski acceptaient de se faire délester en période de pointe selon certaines modalités bien précises. Or, en 1996, ce type de tarification a pris fin de manière unilatérale et Hydro-Québec applique depuis un rattrapage annuel de 8 % permettant de rejoindre la tarification générale dans le temps. »¹⁰ (nos soulignés et italiques)

Ainsi donc, entre 1989 et 1995 les stations de skis ont bénéficié d'un tarif spécial, adapté à leur situation et à l'apport qu'ils pouvaient offrir à Hydro-Québec, notamment par le délestage en période de pointe. Ce délestage

	Région 1	Région 2	Région 3
Lundi au vendredi	-15	-17	-20
Le samedi	-20	-22	-25
Le dimanche	-25	-27	-30
24 décembre au 2 janvier	-25	-27	-30

était pour deux types de périodes, soit de 6h00 à 12h00 et de 15h00 à 22h00, à tous les jours de la semaine. Il était appliqué selon une grille de températures présentée dans le tableau ci-contre.

Depuis 1996, un rattrapage de 8 % est effectué, incluant en plus des hausses tarifaires annuelles, le cas échéant. À cela, il faut ajouter que toutes les nouvelles charges pour l'enneigement ne peuvent être soumises au tarif 29 en période de rattrapage. Elles doivent donc être soumises au tarif G-9¹¹.

6.3 La situation actuelle

En tarification, il est souhaitable de rechercher l'équité entre les classes tarifaires et la simplicité. Cependant, nous devons également assurer l'équité entre les clients d'une même classe tarifaire. Or c'est souvent en recherchant la plus grande

¹⁰ Plan de développement et problématiques de l'industrie du ski au Québec, ASSQ, page 8 de 15, septembre 2001.

¹¹ Plan de développement et problématique de l'industrie du ski au Québec, ASSQ, page 9 de 15, septembre 2001.

simplicité que l'on arrive à induire une iniquité entre certains clients d'une même classe tarifaire.

Dans le cas qui nous préoccupe, nous nous retrouvons avec une situation où une industrie a, pour un type de production, une structure de consommation qui est à notre avis quasi unique. En effet, seuls certains producteurs de pommes nous ont signalé au cours des dernières années avoir des problèmes semblables. Dans leurs cas, la pointe se déroule au début de l'hiver, soit d'octobre à novembre principalement, soit le moment où les fruits sont entreposés dans les réfrigérateurs tempérés. Les compresseurs fonctionnent alors à plein pour atteindre les températures escomptées. Par la suite, la consommation d'électricité est réduite puisqu'il ne reste qu'à maintenir la température et que des réfrigérateurs sont vidés à tour de rôle.

Ces clients se plaignent de payer un tarif d'électricité exorbitant lié au fait qu'ils ne consomment pas l'énergie

Coût moyen de l'électricité 2002/2003			
Tarif	Revenu M\$	GWh consommés	Coût moyen/kWh
L	1 732	41 760	0,041 \$
M	1 493	23 502	0,064 \$
G	915	11 452	0,080 \$
G-9 régulier	99	954	0,104 \$
G-9 courte durée	3	28	0,107 \$
Domestique	3 205	51 895	0,062 \$

Voir R-3541-2004, HQD-1, document 2, page 11 de 69 et document 3, pages 11, 13, 14 et 27 de 67.

d'une manière stable durant toute l'année. Selon nos calculs, ces coûts pour les stations de ski peuvent atteindre jusqu'à un niveau de 12 à 15 cents du kWh au tarif G9 de courte durée¹². Lorsque l'on compare au coût moyen des différents tarifs d'Hydro-Québec, nous remarquons un écart pouvant atteindre plus de 200 % dans certains cas, et 50 % avec le tarif moyen du G-9.

De plus, il a été démontré dans le passé que ces clients ont la possibilité de s'interrompre et d'apporter un élément de valeur ajoutée à HQD, notamment au niveau de la gestion de la pointe et du déplacement temporel de la consommation d'énergie. De même, les nouvelles technologies au niveau des canons à neige, en plus de réduire la consommation d'énergie, permettent un enneigement plus rapide. Il devient donc encore plus facile pour ces entreprises d'utiliser leurs canons en relation étroite avec les besoins du Distributeur.

En fait, la situation actuelle a pour implication que les stations de skis pourraient sans impacts additionnels pour eux faire fonctionner leurs équipements durant les périodes de pointes et faire ainsi augmenter les coûts de l'ensemble des québécois plutôt que d'utiliser les possibilités des nouvelles technologies pour s'arrimer au besoin du Distributeur et avoir un impact positif sur l'ensemble de la clientèle.

Le Distributeur a cependant pour discours tarifaire actuellement qu'il n'a pas besoin de puissance. Nous contestons cette conclusion, notamment par le fait qu'il a requis et obtenu au cours des deux dernières années la remise en place du tarif

¹² Lettre du 26 janvier 2004, dans le cadre de la consultation pré-budgétaire, page 3. Montants reconnus par Hydro-Québec.

interruptible pour les grandes entreprises. De même, son obligation de proposer un tarif interruptible pour les clients petite et moyenne puissance découlant de l'abrogation du tarif BT permet de croire que ce type de tarif est et sera nécessaire aujourd'hui et dans le futur. De même, pourquoi le Distributeur compte-t-il sur 40 MW supplémentaire en période d'hiver provenant de la centrale en construction de Bécancour ?

Ainsi, nous croyons que ces consommateurs sont actuellement lésés et mal desservis par la tarification actuelle qui ne prend pas en compte notamment la capacité de gestion de la pointe que ces clients peuvent offrir. En fait, alors qu'Hydro-Québec Distribution pourrait profiter de tarifs comme le BT et la flexibilité offerte par les stations de ski en période de pointe, la FCEI/ASSQ constate qu'il préfère maintenir des orientations tarifaires qui ont pour effet de limiter sa capacité de gestion de la pointe. Notons qu'en 1988-1989 le tarif de délestage permettait à Hydro-Québec de libérer environ 30 MW sur son réseau¹³. Ce n'est pas non plus le tarif interruptible à proposer suivant l'abrogation du tarif BT qui leur sera utile, puisque ce tarif doit viser les clients moyenne puissance à partir de 2006, alors que ces clients sont généralement au tarif petite puissance (G-9 courte durée). D'ailleurs, dans les travaux entourant ce tarif interruptible, jamais le Distributeur n'a abordé le G-9 et leur particularité.

6.4 Conclusions recherchées à court terme

À court terme, c'est-à-dire dès la présente cause tarifaire, nous cherchons à réduire les inconforts et l'ampleur de l'iniquité qui existe actuellement et qui, si rien n'est fait, ira en augmentant.

Trois éléments gênent actuellement la tarification dans le domaine du ski :

- Le rattrapage de 8 % par année ;
- La prime d'hiver ;
- Le fait qu'il est impossible d'ajouter de nouvelles charges sur le tarif 29 actuellement en rattrapage.

Lorsque l'on compare ce tarif avec un autre tarif qui a subi une évolution semblable, le tarif BT, on remarquera une différence nette. En effet, les clients du tarif BT ont eu l'opportunité d'augmenter leur charge depuis 1996 et cela jusqu'à ce que le tarif BT soit abrogé définitivement. Le tarif n'était cependant pas accessible à un nouveau client qui en faisait la demande.

C'est donc dire que les clients qui bénéficiaient du tarif 29 et qui sont actuellement en période de rattrapage ont une situation différente, puisqu'ils ne peuvent inclure de nouvelles charges sous ce tarif. Nous considérons qu'il y a là une situation d'iniquité qui devrait être résolue dès maintenant.

¹³ Lettre de M. Jacques Contant, Hydro-Québec, 10 janvier 1989.

Recommandation 7

Permettre aux clients qui étaient au tarif 29 en 1996 d'ajouter les charges supplémentaires pour la production de neige à leur tarif 29 en rattrapage plutôt qu'être soumis à ajouter un nouveau mesurage au tarif G-9.

D'autre part, comme nous l'avons exprimé précédemment, à terme, les clients paieront de 12 à 15 cents le kWh lorsque l'ensemble de leurs charges seront au tarif G-9. Ce niveau d'écart pouvant atteindre 200 % avec certains tarifs et 50 % avec le tarif moyen du G-9 courte durée nous amène à proposer de réduire la vitesse du rattrapage.

Recommandation 8

Limiter le rattrapage au niveau prévu, soit 8 %, incluant cependant l'évolution annuelle des tarifs. Cette modification au rattrapage actuel devrait être octroyée jusqu'à ce qu'un nouveau tarif mieux adapté soit mis en place.

Nous devons par ailleurs se pencher sur la prime de puissance au tarif G-9, ainsi que réviser et mettre en place un nouveau tarif pour les clients qui ont des consommations de courtes durées et/ou qui peuvent moduler leurs consommations. Plusieurs alternatives sont en effet possibles afin de réduire le coût de ces clients afin de les rendre acceptables et raisonnables. Notons notamment les options suivantes :

- Tarif interruptible ;
- Offre de consommer des surplus d'énergie au prix du marché ou des achats d'énergie moins dispendieux dans les régions limitrophes ;
- Modulation de l'aspect puissance dans la tarification.

Recommandation 9

Traiter, dans le cadre du groupe de travail sur les tarifs G et M, de la problématique du tarif G-9, des consommations de courtes durées, de la prime d'hiver, ainsi que des options tarifaires interruptibles et autres opportunités offertes par le marché.

Enfin, afin de maintenir le lien actuel entre les tarifs, il nous apparaît opportun que les modifications apportées à la proportion puissance/énergie au tarif G se répercutent dans le tarif G-9.

Recommandation 10

Répercuter la modification de la proportion puissance/énergie au tarif G-9.

7. CONCLUSION

La tarification est un élément stratégique très important, sinon le plus important, dans la capacité d'une industrie de réseau d'amener les consommateurs à utiliser le bien ou le service afin d'améliorer la situation commune. Dans ce mémoire, nous avons cherché à mettre en place une stratégie tarifaire immédiate et à court terme qui permettra de guider les consommateurs québécois à faire de meilleurs choix.

FCEI/ASSQ est persuadée que l'ensemble des recommandations qu'elle propose est équitable et raisonnable et qu'elles auront pour conséquence de favoriser l'efficacité énergétique, la compétition entre les sources d'énergie et un début de règlement pour des situations que nous jugeons inéquitables.

FCEI/ASSQ souhaite également que la Régie prenne en considération que cette année, la revue tarifaire effectuée en groupe de travail a surtout permis d'aborder les aspects très généraux de la tarification d'Hydro-Québec et plus particulièrement la tarification domestique. Néanmoins, nous saluons cette initiative qui encourage le dialogue constructif entre les parties afin de permettre des débats éclairés devant la Régie.

Nous croyons que la confiance établie nous permet désormais de passer à une autre étape, c'est-à-dire approfondir les problèmes spécifiques et concrets que l'on rencontre dans les différents tarifs. Nous avons abordé certains des problèmes que nous ont rapportés certains de nos membres ou qui découle de notre analyse de la situation. Nous en concluons que la puissance dans les tarifs G, G-9 et M constitue le problème de base de ces tarifs, soit par manque de compréhension de certains consommateurs, soit parce que la structure des tarifs mène à des situations inéquitables.

Nous nous retrouvons également devant une situation où certains types de clients peuvent offrir un « service » au Distributeur, particulièrement au niveau de la gestion de la pointe hivernale. Or le manque d'attention du Distributeur au cours des dernières années à l'égard de cette clientèle n'a plus de sens au point de vue de l'intérêt général et particulier. Nous croyons qu'il est d'une très grande importance d'aborder ces sujets et de trouver des solutions dans les plus brefs délais, soit avant la prochaine cause tarifaire.

C'est pour cette raison que nous proposons à la Régie de permettre la mise en place du groupe de travail tel que proposé le plus rapidement possible, afin que celui-ci puisse réellement progresser et non pas uniquement faire quelques rencontres rapides en période estivale.

Estimant le tout juste et raisonnable, nous demandons à la Régie de bien vouloir accepter d'introduire les modifications proposées et de mettre en place le groupe de travail demandé.

Annexes