

25 AVRIL 2005

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC

District de Montréal

N° : 3563-2005

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DOSSIER RELATIF À L'AVIS SUR LA
DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ AUX
GRANDS CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS

ALCOA LTÉE

Intervenant

MÉMOIRE D'ALCOA

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION : LA DEMANDE D'AVIS DU MINISTRE À LA RÉGIE, LE CONTEXTE..... 4

PREMIÈRE PARTIE

1	L'obligation de desservir du distributeur en vertu de la <i>Loi sur la Régie de l'énergie</i> : la suivie des entreprises.....	6
1.1	L'article 76 de la <i>Loi sur la Régie de l'énergie</i> : absence de distinction entre les consommateurs.....	6
1.2	L'article 307 des <i>Tarifs du Distributeur et conditions d'application</i>	8
1.2.1	Historique.....	9
1.2.2	Un règlement face à la <i>Loi sur la Régie de l'énergie</i>	10
2	Le pouvoir de desservir et le pouvoir de dérogation du gouvernement En vertu de l'article 22.0.1. de la <i>Loi sur Hydro-Québec</i> les blocs importants à des conditions spéciales.....	13
2.1	La décision du 29 juin 2004 de la Régie : les blocs importants d'énergie.	14
2.2	La distinction capitale entre les blocs d'énergie et le service régulier de fourniture aux grandes entreprises.....	15
	Conclusion de la première partie.....	15

DEUXIÈME PARTIE

3	L'importance économique de l'industrie québécoise de l'aluminium.....	17
3.1	Retombées directes de la première fusion.....	17
3.2	Des emplois stables et de qualité en région.....	18
3.3	L'industrie de la transformation.....	19
3.4	Les investissements.....	19

3.5	Grappe technologique (synergie locale).....	20
3.6	Développement durable.....	21
3.7	Des retombées économiques considérables par KWh consommé.....	21
4.	L'impact pour les consommateurs industriels et la société québécoise de fournir d'importantes quantités d'électricité à une même entreprise.....	22
4.1	Raréfaction des ressources énergétiques.....	23
4.2	Comment en sommes-nous arrivés là?.....	24
4.3	L'impact pour les consommateurs d'électricité.....	25
4.3.1	La valeur réelle du bloc patrimonial.....	25
4.3.2	La méthode à la marge («incremental») ou l'approche globale («rolled-in »).....	26
4.3.3	L'allocation des coûts postpatrimoniaux.....	27
4.3.4	L'interfinancement.....	29
4.4	L'impact pour la société québécoise.....	30
4.4.1	La valeur réelle des exportations.....	30
4.4.2	La clientèle résidentielle et l'énergie passive.....	32
4.4.3	La valeur ajoutée de l'aluminium.....	33
4.4.4	L'électricité ; un choix de société.....	34
5	La réflexion d'Alcoa face aux enjeux.....	35
5.1	Le rôle clé d'Alcoa.....	35
5.2	Efficacité énergétique, recherche & développement.....	35
5.3	Participation ouverte et active aux débats.....	35
	Conclusion de la deuxième partie.....	36

INTRODUCTION : LA DEMANDE D'AVIS DU MINISTRE À LA RÉGIE, LE CONTEXTE

Le 15 mars 2005, le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, monsieur Pierre Corbeil (le « **Ministre** ») demandait à la Régie de l'énergie (la « **Régie** ») d'émettre un Avis sur la distribution d'électricité aux grands consommateurs industriels. Le Ministre explicitait son mandat dans un premier volet :

« 1. faire le point sur l'encadrement légal et réglementaire applicable aux grands consommateurs industriels d'électricité et plus particulièrement sur l'obligation de desservir, la limite de 175 MW prévue au tarif d'Hydro-Québec (article 303) et le mandat législatif prévu à l'article 5 de la Loi sur la Régie de l'énergie; »

Le Ministre ajoutait un second volet qui consiste en :

« 2. étudier l'impact pour les consommateurs d'électricité et la société québécoise de fournir d'importantes quantités d'électricité à une même entreprise. »

Le mémoire d'Alcoa portera sur les deux volets de la demande du Ministre.

La première partie du mémoire d'Alcoa (sections 1 et 2) traitera de l'aspect légal et réglementaire de l'obligation de desservir d'Hydro-Québec Distribution (le « **Distributeur** »), ainsi que des pouvoirs de dérogation aux tarifs et à ses conditions d'application dévolus au gouvernement par l'article 22.0.1 de la *Loi sur Hydro-Québec*.¹

La seconde partie du mémoire d'Alcoa (sections 3, 4 et 5) traitera de l'impact sur les consommateurs québécois d'électricité et toute la société de fournir d'importantes quantités d'électricité à une même entreprise industrielle bien implantée dans l'économie québécoise.

La démarche d'Alcoa s'inscrit dans le présent contexte du secteur de l'énergie du Québec et considère les éléments suivants :

- une consultation générale et des audiences publiques sont présentement en cours par le gouvernement portant sur le contexte, les enjeux et les questionnements associés au secteur énergétique du Québec et sur la sécurité énergétique;

¹ L.R.Q. c. H-5.

-
- parmi les sujets qui ont été abordés, on retrouve la distribution de l'électricité aux grands consommateurs industriels et cette problématique suscite plusieurs questions et nécessite une importante réflexion;
 - cette consultation du gouvernement en Commission parlementaire devrait mener à l'élaboration d'une stratégie énergétique pour le Québec.

Par ailleurs, l'avis requis par le Ministre à la Régie s'inscrit dans les pouvoirs accordés à la Régie par l'article 42 de sa loi constitutive qui est en ces termes :

« 42. La Régie donne son avis au ministre sur toutes questions qu'il lui soumet en matière énergétique ou de sa propre initiative sur toutes questions qui relèvent de sa compétence. »

Dans son mandat, le Ministre enjoint à la Régie de tenir compte de l'article 5 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (la « **Loi sur la Régie** »)² qui se lit ainsi :

« 5. Dans l'exercice de ses fonctions, la Régie assure la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable du transporteur d'électricité et des distributeurs. Elle favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective de développement durable et d'équité au plan individuel comme au plan collectif. »

C'est dans ce contexte de l'encadrement légal et réglementaire que s'inscrivent les observations d'Alcoa.

² L.R.Q. c. R-6.01.

PREMIÈRE PARTIE

1. L'OBLIGATION DE DESSERVIR DU DISTRIBUTEUR EN VERTU DE LA LOI SUR LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE : LA SURVIE DES ENTREPRISES

1.1 L'article 76 de la Loi sur la Régie de l'énergie : absence de distinction entre les consommateurs

Le Distributeur est dans l'obligation de distribuer l'électricité en vertu de l'article 76 de la *Loi sur la Régie*. Cet article, qui impose l'obligation de desservir au Distributeur et non à Hydro-Québec depuis le 16 juin 2000, s'insère dans la section II du chapitre VI de la *Loi sur la Régie* qui s'intitule «**Obligations du distributeur** ».

« Le distributeur d'électricité...(est) tenu de distribuer l'électricité à toute personne qui le demande dans le territoire où s'exerce leur droit exclusif.

La Régie peut, à la demande d'un consommateur ou du distributeur d'électricité, ...dispenser ces derniers de donner suite à une demande faite en vertu du présent article seulement si le service peut être satisfait de façon et à des conditions équivalentes par une autre source d'énergie, et si elle est d'avis que les coûts inhérents au service demandé ne seront pas supportés par ce consommateur. » [nos soulignés]

C'est en contrepartie de son droit exclusif de distribution que le Distributeur est tenu de distribuer de l'électricité à toute personne qui le demande. Cette obligation de service de la part du Distributeur n'est pas affectée par l'existence de contrats spéciaux, n'est pas limitée par la puissance demandée et concerne toute demande d'électricité de la part d'un client.

Par ailleurs, les deux conditions de dispense au deuxième alinéa soit, le service peut être satisfait de façon et à des conditions équivalentes par une autre source d'énergie et la Régie est d'avis que les coûts inhérents au service demandé ne seront pas supportés par ce consommateur, ne reçoivent pas application dans la présente conjoncture de marché au Québec.

La Régie s'est penchée sur l'obligation de servir d'un distributeur dans le cadre d'une plainte concernant le gaz naturel.³ Elle s'est exprimée dans les termes suivants:

³ *Paul Tovan et Gazifère*, D-2001-142, P-220-02, 25 mai 2001.

« Selon l'article 77 de la Loi, un distributeur de gaz naturel est tenu de fournir et de livrer le gaz naturel à toute personne qui le demande dans le territoire desservi par son réseau de distribution. Un droit exclusif de distribution ayant été octroyé à Gazifère pour les territoires de Gatineau et Hull, entre autres, il appartient donc à ce Distributeur de fournir le gaz selon le texte des tarifs en vigueur et approuvé par la Régie. Le pendant du droit exclusif de distribution est l'obligation de fournir et de livrer le gaz... »⁴

L'obligation d'un distributeur de gaz naturel est moins contraignante en vertu de l'article 79 de la *Loi sur la Régie* que l'obligation du Distributeur [d'électricité] en vertu de la même loi en raison des dispenses pouvant être accordées au distributeur de gaz naturel par la Régie. L'article 76 de la *Loi sur la Régie* n'accorde à Hydro-Québec aucune telle dispense.

Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité est le Distributeur d'électricité titulaire d'un droit exclusif de distribution sur l'ensemble du territoire du Québec.⁵ On peut en conclure que le Distributeur a une obligation absolue de service, compte tenu de l'absence dans la *Loi sur la Régie* de dispositions similaires à l'article 79.

Dans l'arrêt *Chastain c. British Columbia Hydro and Power Authority*⁶, la Cour suprême de Colombie Britannique constate que B.C. Hydro and Power Authority a un monopole absolu et que les demandeurs ne peuvent s'approvisionner ailleurs d'aucune autre source. L'obligation du distributeur est ainsi constatée par le Juge McIntyre :

« The obligation of a public utility or other body having a practical monopoly on the supply of a particular commodity or service of fundamental importance to the public has long been clear. It is to supply its product to all who seek it for a reasonable price and without unreasonable discrimination between those who are similarly situated or who fall into one class of consumers. The great utility systems supplying power, telephone and transportation services now so familiar may be of relatively recent origin, but special obligations to supply service have been imposed from the very earliest days of the common law upon bodies in like case, such as carriers, innkeepers, wharfingers and ferry operator. »⁷ [nos soulignés]

De plus, l'article 76 ne fait aucune distinction entre les diverses catégories de consommateurs. L'obligation est sans équivoque et elle s'applique à tous les clients sans exception. Il s'ensuit

⁴ *Ibid.* à la p.6.

⁵ Hydro-Québec n'a pas ce droit exclusif dans les territoires desservis par les réseaux municipaux ou privés d'électricité et par la Coopérative régionale d'électricité de Saint-Jean Baptiste de Rouville. *Loi sur la Régie*, *supra* note 2, art. 2, 62, 76(1).

⁶ (1972), 32 D.L.R. (3^e) 443.

⁷ *Ibid.* à la p. 454.

donc qu'en droit positif, l'encadrement légal et réglementaire s'applique à toute personne qui fait la demande au Distributeur dans le territoire où s'exerce le droit exclusif de ce dernier.

Nous soumettons respectueusement que dans l'état actuel de la *Loi sur la Régie*, il n'existe aucune distinction relativement à l'obligation de desservir, qu'elle soit applicable aux grands consommateurs industriels d'électricité ou à d'autres catégories de consommateurs. L'article 76 est limpide.

Le Distributeur doit donc faire en sorte que tout consommateur reçoive l'électricité qu'il demande. Rappelons que les grands consommateurs n'ont pas de statut spécial en vertu de la *Loi sur la Régie*.

En effet, le principe d'équité en droit administratif interdit de faire une distinction entre les administrés à moins que le texte de la loi habilitante ne l'autorise⁸. L'égalité de traitement est un des principes fondamentaux de notre droit.

L'orientation donnée à la Régie par le Ministre, dans sa demande d'Avis à la Régie, paraît oublier cette notion d'égalité entre tous les consommateurs et risque d'entraîner des dérapages au droit à l'égalité de traitement.

1.2 L'article 307 des *Tarifs du Distributeur et conditions d'application*

L'article 307 des *Tarifs du Distributeur et conditions d'application*⁹ (les « **Tarifs** ») (autrefois l'article 306 du Règlement 663 et l'article 303 des *Tarifs d'électricité*) est inclus dans le texte des tarifs approuvé par la Régie de l'énergie dans sa décision D-2005-48. Ces tarifs d'électricité sont entrés en vigueur le 1^{er} avril 2005. La décision D-2004-124 des tarifs au 1 avril 2004 était au même effet. Ils remplacent le Règlement no. 663 d'Hydro-Québec qui était entré en vigueur le 1^{er} mai 1998 et avait été reconduit chaque année par décrets du gouvernement du Québec jusqu'à la décision de la Régie. L'article 307 dans les *Tarifs* est en ces termes:

« Article 307. En vertu du présent texte des tarifs et conditions du Distributeur, le Distributeur n'est pas tenu de consentir un abonnement pour une puissance souscrite supérieure à 175 000 kilowatts. » [nos soulignés]

⁸ Voir *Ville de Montréal c. Arcade Amusements Inc.*, [1985] 1 R.C.S. 368 à la p. 403.

⁹ En vigueur le 1^{er} avril 2005, approuvés par la Régie de l'énergie conformément à la décision D-2005-48.

L'article 307, identique à l'article 306 du Règlement 663, peut être retracé dans les règlements tarifaires antérieurs, bien avant l'adoption de l'article 76 de la *Loi sur la Régie*.

Cet article 307 (et ses articles antérieurs 303 dans les *Tarifs d'électricité* et 306 du Règlement 663) ne peut qualifier ni amoindrir la portée générale de l'article 76 de la loi habilitante, qui ne prévoit pas de limite à l'obligation de desservir, en édictant que le Distributeur doit distribuer l'électricité à toute personne qui le demande dans le territoire où s'exerce son droit exclusif.

1.2.1 Historique

La Régie a, depuis sa formation en 1996, le mandat et la compétence exclusive de fixer ou modifier les tarifs et les conditions auxquels l'électricité est distribuée par le distributeur d'électricité en vertu de l'article 31,¹⁰ de la *Loi sur la Régie* et elle remplace l'approbation par décret du gouvernement.

Le 2 mai 1998, l'article 22.0.1 de la *Loi sur Hydro-Québec* est modifié par l'article 123 de la *Loi 50*,¹⁰ reconnaissant à la Régie le pouvoir de fixer les tarifs et les conditions auxquels l'énergie est fournie. La seule exception : un contrat spécial visant une puissance additionnelle ou nouvelle à facturer de 10 MW ou plus entre Hydro-Québec et un client industriel. Dans ce cas, en vertu des modifications apportées par la *Loi 50*, les tarifs et les conditions auxquels l'électricité était fournie devaient être fixés par le gouvernement.

Le 2 mai 1998, entre également en vigueur l'article 164 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* :

« Les règlements et les contrats pris en vertu de l'article 22.0.1 de la Loi sur Hydro-Québec avant l'entrée en vigueur de l'article 123 de la présente loi conservent leur effet jusqu'à leur abrogation, leur modification ou leur remplacement par un règlement, contrat, décision ou ordonnance pris en vertu de la présente loi. »

Donc, en date du 2 mai 1998, les dispositions législatives limitant l'obligation de distribuer dans le Règlement 663 étaient conformes aux lois. Ces règlements étaient entrés en vigueur avant le 2 mai 1998 et Hydro-Québec pouvait se voir octroyer un pouvoir discrétionnaire pour limiter son obligation de distribuer de l'électricité en vertu de l'article 22.0.1 de la *Loi sur Hydro-Québec* puisqu'il n'y avait aucune disposition statutaire qui l'interdisait à l'époque.

¹⁰ L.R.Q. c. R-6.01.

Or, le 16 juin 2000, l'article 63 du *projet de Loi 116 sur la Régie de l'énergie* est venue modifier de nouveau l'article 22.0.1 de la *Loi sur Hydro-Québec*.¹¹ La Régie fixe les tarifs et les conditions auxquels l'énergie est distribuée, sauf à l'égard d'un contrat spécial que le gouvernement détermine. Pour ces contrats spéciaux, le gouvernement peut fixer les tarifs et conditions auxquels l'électricité est distribuée par Hydro-Québec à un consommateur ou à une catégorie de consommateurs.

L'historique de la *Loi sur Hydro-Québec* et de la *Loi sur la Régie* nous permet de constater que l'article 307 des dispositions des *Tarifs* n'est plus conforme à la loi habilitante, c'est-à-dire la *Loi sur la Régie* et ce depuis l'adoption de l'article 76.

1.2.2 Un règlement face à la *Loi sur la Régie de l'énergie*

À notre avis, l'article 307 ne peut limiter l'obligation prévue à l'article 76 de la *Loi sur la Régie* et est inopérant dans la mesure de son incompatibilité à l'article 76.

Lorsqu'il existe un conflit entre un règlement et une loi habilitante, la loi habilitante l'emporte sur le règlement. *Dans Référence re Bill 30, An Act to Amend the Education Act (Ont.)*, Madame la juge Wilson s'exprime ainsi :

*« It is however well established today that a statutory power to make regulations is not unfettered. It is constrained by the policies and objectives inherent in the enabling statute. A power to regulate is not a power to prohibit. It cannot be used to frustrate the very legislative scheme under which the power is conferred »*¹²

Il est reconnu par la jurisprudence qu'un règlement doit être en accord avec la loi habilitante :

*« Je suis d'opinion qu'en créant ainsi des obligations à une catégorie d'administrés, la décision gouvernementale crée une norme au sens donné à ce terme par Dussault et Borgeat, et partant, devient un acte réglementaire dont la validité est liée à l'existence d'un texte habilitant. Or, en l'espèce, ce texte n'existe pas et ceci est fatal. »*¹³

La doctrine interprète cet arrêt dans les termes suivants :

« Le principe de la hiérarchie des normes se trouve consacré par la règle qui veut que tout règlement doit être expressément autorisé par une loi

¹¹ Projet de Loi N° 116 (L.Q. 2000, c.22).

¹² *Reference re Bill 30, an Act to Amend the Education Act*, [1987] 1 R.C.S. 1149 à la p.1191.

¹³ *Dlugosz c. P.G. Québec*, [1987] R.J.Q. 2312 (CA) à la p. 2318.

habilitante; ainsi un texte pourra être invalidé en l'absence d'une telle clause législative habilitante. »¹⁴

La Cour suprême de Colombie Britannique a également conclu :

« There is nothing in the statute creating the defendant which would authorize it in the exercise of its power to make regulations to depart from the well established principles governing utilities. A statutory power make regulations must be exercised within the framework of the statute and must be consistent with the purposes of the statute. »¹⁵

Si nous recourons aux règles classiques d'interprétation, on constate qu'il est prévu à l'article 13 de la *Loi d'interprétation du Québec* que :

« (l)es règlements et autres textes édictés en application de la disposition remplacée ou refondue demeurent en vigueur dans la mesure où ils sont compatibles avec les dispositions nouvelles; les textes ainsi maintenus sont réputés avoir été édictés en vertu de ces dernières. »¹⁶

La doctrine reconnaît les mêmes principes :

« Comme en général les autres actes discrétionnaires de l'administration, mais à un degré plus élevé encore, le règlement doit reposer sur un pouvoir conféré ou reconnu par la loi (voir 4.2). Le règlement ne peut être édicté que par l'auteur désigné par la loi (voir 4.13 et s.), selon les formalités imposées par elle (voir 4.24). Il ne peut porter que sur l'objet déterminé par la loi et ne saurait produire d'effets juridiques incompatibles avec la loi. »¹⁷

Me Pierre-André Côté explique :

« Pour que les règlements demeurent en vigueur, ils doivent être compatibles avec la loi nouvelle...Le règlement sera incompatible avec la loi nouvelle si les règles qu'il énonce sont contraires à celles que contient cette dernière... »¹⁸

Ce principe a été appliqué, entre autres, dans l'affaire *Jean-Jacques Verreault & Associés Inc. c. Gestofor et Gérald Jacques*.¹⁹ Dans cette affaire, l'article de la loi habilitante a été modifié sans que le règlement ne soit modifié conformément à la nouvelle loi. En conséquence, il y avait contradiction entre la nouvelle loi et le règlement existant. De plus, dans cette affaire, on

¹⁴ Patrice Garant, *Droit administratif*, 5^e éd., Cowansville, Les Éditions Yvon Blais, 2004 à la p. 217.

¹⁵ *Supra* note 6 à la p. 457-458.

¹⁶ L.R.Q. c. I-16.

¹⁷ Pierre Issalys et Denis Lemieux, *L'Action gouvernementale*, 2^e éd., Montréal, Édition Yvon Blais, 2002 à la p. 453.

¹⁸ Pierre-André Côté, *Interprétation des lois*, 3^e éd., Montréal, Les Éditions Thémis, 1999 à la p.132.

retrouvait une disposition conservatoire similaire à l'article 164 de la *Loi sur la Régie* prévoyant que les règlements existants demeureraient en vigueur malgré une modification apportée à la loi habilitante. En dépit de cette disposition conservatoire, le juge en est venu à la conclusion que la loi-mère l'emporte sur le règlement qui en découle. Il s'est basé, entre autres, sur Raoul P. Barbe :

« En pratique, il importe peu que le Législateur précise que seuls les règlements conciliables avec la nouvelle loi demeurent en vigueur, car dans un cas comme dans l'autre, les tribunaux appliquent le principe suivant lequel la loi-mère l'emporte sur le règlement qui en découle. Cette règle a notamment été appliquée dans l'arrêt R.-c. Dodge, où le juge Donohue déclare :

« When, as in this case, a regulation becomes inconsistent with the statute by reason of a new section being added to the statute, said inconsistent regulation becomes inoperative »

« Donc, en cas de remplacement d'une disposition législative, advenant qu'il y ait un conflit entre la loi nouvelle et le règlement édicté sous l'ancienne loi, le règlement cède le pas devant la nouvelle loi. »²⁰

À notre avis, le principe de la loi-mère ayant préséance sur le règlement doit s'appliquer.

En effet, Patrice Garant²¹ lorsqu'il explique que le règlement ne doit pas être en contrariété avec les autres dispositions de la loi-mère ou toute autre loi fédérale ou provinciale s'exprime ainsi :

« Les tribunaux annuleraient un règlement qui, sans être substantiellement ultra-vires, ne peut être interprété comme conforme aux objectifs prévus par la loi habilitante. »²²

De plus, lorsque la Régie fixe et modifie les tarifs d'électricité, elle le fait conformément à sa loi constitutive. Si un article de ces tarifs vient en contradiction avec cette loi, on doit conclure que cet article n'est pas applicable.

Ainsi, en application de la doctrine, des règles d'interprétation et de la jurisprudence, les dispositions des Tarifs d'électricité incompatibles avec l'obligation absolue de distribuer

¹⁹ J.E. 96-2206.

²⁰ Raoul P. Barbe, *La réglementation*, Montréal, Les Éditions Wilson & Lafleur Ltée, 1983 à la p.142.

²¹ Patrice Garant, *Précis de droit des administrations publiques*, 3^e éd., Cowansville, Les Éditions Yvon Blais, 1995 à la p.113.

²² *Ibid.* à la p. 121.

l'électricité en vertu de l'article 76 de la *Loi sur la Régie* ne peuvent être opérantes et ce, malgré l'article conservatoire 164 de la *Loi sur la Régie*.

L'article 307, *s'il devait être considéré comme applicable*, ne viserait pas l'énergie requise dans le cours normal des affaires de consommateurs déjà desservis par le monopole, soit en vertu de contrats particuliers avec le gouvernement et la société Hydro-Québec, soit en vertu de contrats d'abonnement selon les *Tarifs*. L'article 307 viserait une nouvelle capacité, une nouvelle souscription de puissance supérieure à 175 MW, en vertu d'un *abonnement* spécifique. L'article 307 ne paraît pas viser les demandes de puissance additionnelle, au-delà des contrats particuliers et des contrats d'abonnement en vigueur, pour permettre à un grand consommateur industriel au Québec de continuer son évolution normale, se maintenir en état technique et opérationnel de concurrence et, nécessairement, pour assurer sa survie.

Un client peut être titulaire d'un ou de plusieurs abonnements en vertu de l'article 1 des *Tarifs* :

« client : une personne, une société, une corporation ou un organisme, titulaire d'un ou de plusieurs abonnements. »

Au surplus, cet article 307 ne s'appliquerait qu'aux abonnements conclus en vertu des *Tarifs*, puisque le texte de 307 déclare explicitement que c'est « *en vertu du présent texte des tarifs et conditions du Distributeur* » que la limite de puissance s'appliquerait. Dans la même optique, il ne saurait être question de jumeler un contrat spécial à un ou des abonnements conclus en vertu du Tarif d'électricité, puisque le contrat spécial procède de l'article 22.0.1 de la *Loi sur Hydro-Québec*.

2. LE POUVOIR DE DESSERVIR ET LE POUVOIR DE DÉROGATION DU GOUVERNEMENT EN VERTU DE L'ARTICLE 22.0.1. DE LA LOI SUR HYDRO-QUÉBEC : LES BLOCS IMPORTANTS À DES CONDITIONS SPÉCIALES

En vertu du premier paragraphe de l'article 31 de la *Loi sur la Régie*, la Régie de l'énergie a la compétence exclusive pour fixer et modifier les tarifs et les conditions auxquels l'électricité est distribuée par le Distributeur d'électricité. De plus, il faut noter l'article 54 de la Loi qui prévoit que « toute stipulation d'une convention dérogeant à celle d'un tarif fixé par la Régie ou par le gouvernement est sans effet ». L'article 22.0.1 de la *Loi sur Hydro-Québec* qui prévoit que les tarifs et les conditions auxquels l'énergie est distribuée sont fixés par la Régie énonce ce qui suit à son deuxième paragraphe :

« Toutefois, malgré le paragraphe premier de l'article 31 de la Loi sur la Régie de l'énergie (chapitre R-6.01), le gouvernement peut fixer à l'égard d'un contrat spécial qu'il détermine les tarifs et les conditions auxquels l'électricité est distribuée par la société à un consommateur ou à une catégorie d'un consommateur. »

Le deuxième paragraphe de l'article 22.0.1 accorde au gouvernement le pouvoir de fixer les tarifs et des conditions d'un contrat spécial pour un consommateur ou une catégorie de consommateurs. Il est de connaissance publique que cet article a été utilisé dans le passé pour accorder des blocs d'énergie à de nouveaux projets pour des industries installant des usines au Québec, même si la quantité d'énergie offerte par un contrat spécial n'est pas mentionnée à cet article 22.0.1.

2.1 La décision du 29 juin 2004 de la Régie : les blocs importants d'énergie

L'Avis de la Régie du 29 juin 2004 sur la sécurité énergétique des québécois à l'égard des approvisionnements électriques et la contribution du projet du Suroît, recommande au gouvernement de prendre en compte le peu de ressources disponibles au Québec ainsi que l'impact sur l'ensemble de la clientèle québécoise de la fourniture additionnelle, acquise au prix du marché, avant d'engager des blocs importants d'énergie (soit de l'ordre de quelques centaines de mégawatts, pour ce qui est du domaine de l'aluminium) auprès de la clientèle grande entreprise.

Le scénario de croissance des ventes pour étudier la sécurité des approvisionnements des québécois a fait l'objet de la recommandation numéro 1 dans l'Avis sur le Suroît (Avis A-2004-01). Le chapitre 3 de l'Avis relatif au bilan en énergie et en puissance ainsi qu'à la demande québécoise se retrouve aux pages 65 et 66 de l'Avis.

Les engagements totaux d'Hydro-Québec Production (le « **Producteur** »), incluant les ventes hors Québec, et les stratégies de reconstitution des réserves énergétiques du Producteur ont amené la Régie à recommander au gouvernement que les critères de fiabilité retenus et l'état des réserves pour assurer la sécurité des québécois soient soumis à un examen public sur une base régulière (recommandation no. 8, page 85).

Il apparaît clairement que la Régie n'avait en vue que des grands blocs d'énergie de quelques centaines de mégawatts dans des situations particulières d'expansion de grandes entreprises. Il

ne s'agit donc pas de la desserte régulière de l'ordre de dizaines de MW pour les besoins de croissance réguliers des entreprises, croissance qui varie en fonction des domaines d'activités.

Il est en effet éminemment important de distinguer entre les besoins réguliers de croissance normale des entreprises, selon les sphères d'activités économiques, et l'installation de nouvelles usines requérant de grands blocs d'énergie à des conditions et à des tarifs particuliers. À notre avis, la demande du Ministre adopte une approche qui paraît prioriser l'offre sur la demande. Une offre insuffisante favorisera le développement d'entreprises à l'extérieur du Québec plutôt que le développement des entreprises au Québec. Il apparaît important d'ajuster l'offre en fonction de la demande et non le contraire.

2.2 La distinction capitale entre les blocs d'énergie et le service régulier de fourniture aux grandes entreprises

La demande du Ministre oblige la nuance capitale entre la fourniture de quantités importantes d'électricité communément appelées des blocs d'électricité, et la fourniture et la distribution d'électricité aux grandes entreprises installées au Québec.

Les premières sont exceptionnellement destinées à l'implantation et la modernisation d'usines et les gouvernements leur ont associé des contrats particuliers dans certains cas en cosignataires avec la société Hydro-Québec.

La fourniture de l'électricité et sa distribution par le monopole de distribution et de vente au Québec visent toutes entreprises déjà installées, abonnées du Distributeur et qui nécessitent une croissance tout à fait normale de leurs besoins d'électricité dans leurs opérations industrielles de façon à maintenir leur état de compétitivité et de viabilité au Québec.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

En conclusion, Alcoa soumet respectueusement à la Régie ce qui suit :

1. Hydro-Québec, dans ses activités de monopole de distribution, a l'obligation absolue de distribuer l'électricité à tout consommateur qui en fait la demande, en vertu de l'article 76 de la *Loi sur la Régie*.

-
2. Il y a absence de discrétion du Distributeur sur l'opportunité de desservir un consommateur québécois ou de fournir une quantité additionnelle d'électricité aux *Tarifs du Distributeur et conditions d'applications* valablement adoptés.
 3. Le gouvernement ne doit pas interférer avec l'obligation du Distributeur sous l'article 76 de la *Loi sur la Régie*, sauf pour des contrats spéciaux à des tarifs et conditions spéciales habituellement octroyés pour des projets majeurs d'expansion d'entreprises ou d'implantation de nouvelles entreprises.
 4. En raison de l'obligation absolue de l'article 76 de la *Loi sur la Régie*, la limite établie par l'article 307 des *Tarifs* ne saurait être appliquée parce qu'elle n'est pas compatible avec la *Loi sur la Régie*.

Il est important de distinguer :

1. les demandes d'énergie faites soit pour assurer la compétitivité et la survie d'entreprises dans le cadre des activités régulières des usines, soit pour toute autre quantité d'énergie requises du Distributeur en raison de nouvel abonnement aux *Tarifs du Distributeur et conditions d'application*;

et
2. Les blocs d'énergie requis du gouvernement à *des conditions spéciales*, requis en général pour des agrandissements ou la mise en place de projets majeurs.

Ces remarques s'inscrivent parfaitement dans le contexte de l'article 5 de la *Loi sur la Régie*, lequel vise la protection des consommateurs, la satisfaction des besoins énergétiques ainsi que l'équité au plan individuel comme au plan collectif, compte tenu entre autres des retombées économiques appréciables des grands consommateurs d'énergie dans les régions.

DEUXIÈME PARTIE

3. L'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE L'ALUMINIUM

L'industrie de l'aluminium de première fusion est un des secteurs industriels les plus importants au Québec. Ses retombées économiques sont considérables et se situent surtout en région où les opportunités de développement sont relativement limitées. L'importance, la qualité et la stabilité de l'emploi offert par cette industrie en font un des moteurs principaux de l'économie régionale, surtout dans les régions du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de la Côte-Nord et du Centre du Québec.

Au Québec, cette industrie constitue le noyau à partir duquel s'est formé une grappe technologique composée notamment d'ingénieurs-conseils de très grande envergure exportant le savoir-faire québécois à travers le monde, des fournisseurs et équipementiers desservant le marché local et d'exportation et un réseau local d'enseignants universitaires et de chercheurs dont les travaux, portant à la fois sur l'amélioration de la productivité et sur le développement des applications du métal, sont à la fine pointe de l'évolution technologique au niveau mondial.

L'aluminium est un métal d'avenir. En effet, les perspectives de développement de l'industrie de l'aluminium à moyen et long terme sont si importantes que tous les pays capables d'offrir les conditions favorables de localisation, en particulier la fourniture de grandes quantités d'électricité à prix concurrentiel, s'arrachent les projets. La forte croissance des économies en émergence, notamment la Chine et l'Inde, a propulsé la demande pour l'aluminium à des niveaux record. De plus, les préoccupations environnementales font croître la demande de matériaux réutilisables. Or, l'aluminium est recyclable pratiquement à l'infini.

3.1 Retombées directes de la première fusion

Le Québec se classe au 5^{ième} rang des producteurs mondiaux d'aluminium, après la Chine, la Russie, le Canada et les États-Unis²³. En 2002, la production annuelle de l'industrie québécoise de l'aluminium de première fusion s'élevait à 2,5 millions de tonnes, soit 93 % de la production canadienne et 12 % de la production mondiale.

²³ Ressources Naturelles Canada

L'industrie de l'aluminium de première fusion est le troisième secteur industriel du Québec, tant par la valeur de sa production que par celle de ses exportations. L'aluminium brut et ses alliages constituent la deuxième plus importante exportation du Québec, après les avions. La production d'aluminium de première fusion fait partie des industries grandes consommatrices d'énergie, qui contribuent de manière significative à l'activité économique du Québec.

Les pâtes et papiers, la sidérurgie, l'industrie des produits chimiques et l'industrie du ciment sont également classés comme fortement énergivore. Au total, la contribution de ces cinq industries à l'activité économique du Québec est considérable puisque, en 2000, elles ont produit 16 % de la valeur ajoutée industrielle, ont employé 9 % de la main-d'oeuvre du secteur industriel québécois et assuré 21 % des exportations internationales²⁴.

3.2 Des emplois stables et de qualité en région

En termes d'emploi, l'industrie de l'aluminium maintient une force de travail correspondant à 15 000 emplois directs et indirects et à une masse salariale avant impôts de plus de 1 milliard de \$. La main d'œuvre directe dans les régions est estimée à 8500 emplois permanents.

La qualité des emplois fournis est supérieure à de nombreuses industries au Québec : la rémunération dépasse de plus de 45 % le salaire manufacturier moyen au Québec et l'indice de sécurité au travail, mesuré indirectement par la prime versée à la CSST, est le plus élevé au Québec après les industries aéronautiques et pharmaceutiques.

Dans les villes des régions où sont localisées les alumineries, celles-ci sont généralement un employeur de première importance : Alcoa est le premier employeur à Bécancour et Deschambault et le deuxième à Baie-Comeau.

Le niveau de production de l'industrie s'est montré remarquablement stable au cours des 10 dernières années, malgré les fluctuations importantes des cours du métal, grâce à un effort constant de modernisation des usines. Cette stabilité s'est traduite par un taux d'utilisation constant et très élevé de l'appareil de production (de l'ordre de 98 %) et par l'atténuation des

²⁴ Énergie au Québec, édition 2003

variations affectant les économies régionales, relativement sensibles à cause de leur faible niveau de diversification.

Conséquemment, l'industrie de l'aluminium a réussi à fournir une stabilité d'emploi malgré les fluctuations conjoncturelles de l'économie.

Tableau 1 : Emplois reliés au domaine de l'aluminium au Québec

Main d'œuvre directe en région	8500
Main d'œuvre indirecte	6500
1 ^{ère} transformation	4800
Total des emplois	19 800

3.3 L'industrie de la transformation

On notera que les chiffres fournis plus haut sur les retombées économiques de l'industrie concernent la seule production d'aluminium primaire. Ils ne tiennent pas compte des activités reliées au métal en amont et en aval de la première fusion, soit la production d'alumine, le laminage, la fonte, le moulage et autres produits transformés.

Qu'en est-il de la transformation de l'aluminium au Québec? La première transformation, procure un emploi permanent à 4800 personnes dans des usines situées en majorité dans les régions. On parle ici de la production de produits semi-ouvrés, tels que tubes, tuyaux, fils, feuillards, câbles, etc.

La deuxième et troisième transformation est plus difficile à cerner, car elle intéresse un très grand nombre d'établissements manufacturiers utilisant l'aluminium parmi leurs matières premières, plus de 1300 selon une étude sur la sous-traitance industrielle au Québec.

3.4 Les investissements

Sur le plan des investissements, l'industrie de première fusion de l'aluminium se classe deuxième au Québec (après l'industrie du papier) sur la période 1991-2003, avec près de 7 milliards de \$ d'investissement.

L'industrie souhaite continuer à investir massivement au Québec, comme en témoignent les projets d'agrandissement ou de modernisation des alumineries existantes, qui viseraient à augmenter la production d'aluminium primaire de plus de 1 million de tonnes par année, correspondant à des investissements de l'ordre de 4,7 milliards de \$.

3.5 Grappe technologique (synergie locale)

Un autre aspect remarquable lié à la présence et au dynamisme de l'industrie de l'aluminium au Québec, réside dans la création d'une véritable grappe industrielle associée à cette activité. On parle ici des ingénieurs-conseils qui ont développé leur savoir-faire en partie grâce à l'expérience acquise dans la réalisation d'usines au Québec. Ainsi SNC-Lavalin est devenue la principale société d'ingénierie et de gestion de la construction d'alumineries dans le monde. Bechtel, la plus grande firme de génie-conseil au monde, a déplacé de Denver au Québec son centre d'excellence de l'aluminium mondial ainsi que ses activités minières et métallurgiques. La présence de cette expertise locale a aussi permis à Alcoa de localiser à Montréal son groupe d'ingénieurs travaillant au développement de sa nouvelle aluminerie située en Islande et de son usine d'anodes qui verra le jour en Norvège en plus de la réalisation des études préliminaires de son projet à Trinidad.

Il s'agit également d'équipementiers québécois qui se sont développés dans un premier temps pour répondre à la demande des alumineries locales et qui maintenant exportent de par le monde. Ainsi, 48 % des équipementiers recommandés par Bechtel dans ses projets internationaux d'alumineries sont établis au Québec.

Il s'agit finalement des relations qui se sont forgées au fil du temps entre l'industrie de l'aluminium et le monde universitaire et de la recherche. Ainsi, de nombreuses chaires et groupes de recherches ont été financés par l'industrie, notamment à l'Université du Québec à Chicoutimi, à l'École Polytechnique, à l'Université de Sherbrooke, à l'Université Laval et à l'École de technologie supérieure. D'autres organismes québécois orientent leurs recherches vers l'aluminium et les métaux légers et un Centre des technologies de l'aluminium (CTA) a été créé en 2002 à l'initiative du Conseil national de recherche du Canada, avec un investissement de 57 millions de \$.

3.6 Développement durable

Concernant la protection de l'environnement, consciente du fait qu'elle est une grande émettrice de gaz à effet de serre («GES»), l'industrie québécoise de l'aluminium a déjà pris des initiatives pour réduire ces émissions et celles d'autres polluants. Ainsi, alors que la production d'aluminium augmentait de 51 % entre 1990 et 2000, les émissions de GES n'ont augmenté que de 7 %. Des objectifs ambitieux de poursuite de réduction volontaire des émissions ont été établis par l'Association de l'Aluminium du Canada, dans le cadre d'une entente conclue avec le ministère de l'Environnement du Québec.

On notera également que l'industrie de l'aluminium contribue aussi de manière indirecte au développement durable grâce à deux tendances principales :

- L'utilisation croissante de l'aluminium par l'industrie de l'automobile, se traduisant par une réduction du poids des véhicules, une baisse de la consommation de carburant et donc par une diminution des émissions de GES;
- Le taux croissant de recyclage de l'aluminium, grâce à sa durée de vie pratiquement illimitée et à la haute valeur commerciale de l'aluminium de rebut, supérieure à tous les autres matériaux. La refonte de l'aluminium recyclé ne consomme que 5 % de l'énergie nécessaire à la production initiale.

3.7 Des retombées économiques considérables par KWh consommé

Les dépenses totales attribuables aux 10 alumineries du Québec s'élevaient à plus de 3,2 milliards de \$. La répartition de ces dépenses est détaillée au tableau 2.

Tableau 2 : Retombées économiques des alumineries québécoises

Dépenses en biens et services (excluant l'importation de minerai)	1 100 000 000 \$
Salaires correspondant à 15 000 emplois directs et indirects	1 000 000 000 \$
Taxes et impôts divers versés aux gouvernements	300 000 000 \$
Taxes municipales	50 000 000 \$
Paiements à Hydro-Québec (incluant les droits d'eau)	750 000 000 \$
Total des retombées directes	3,2 milliards de \$

En plus du prix d'environ 4 ¢/KWh²⁵ payé à Hydro-Québec pour la fourniture électrique des 20 TWh consommés annuellement par les 10 alumineries, on estime que l'industrie de l'aluminium génère des retombées de près de 17 cents par KWh consommé. Autrement dit, chaque KWh vendu à l'industrie de l'aluminium de première fusion, acheté à un prix sensiblement égal au tarif L, soit près de 4 ¢/KWh, génère des retombées directes et indirectes de l'ordre de 17 cents.

À priori, la valeur créée par les activités de courtage et d'exportation d'Hydro-Québec sur les marchés extérieurs peut sembler dépasser le prix de vente d'environ 4 ¢/KWh payé par les grands clients industriels. Cependant, la valeur qu'on pourrait obtenir des marchés d'exportation pour un volume d'électricité, comparable en quantité et en profil d'utilisation à ceux d'une aluminerie, serait très largement inférieure à celle obtenue ponctuellement en période de pointe lorsque les marchés sont particulièrement favorables. De plus, afin de faire une comparaison valable, au-delà du prix du KWh vendu sur les marchés extérieurs, on doit aussi tenir compte des retombées économiques générées par les activités des grands clients industriels stables tels les alumineries, comparativement au commerce «brut» d'électricité qui ne génère pas d'autre activité économique au Québec

Bien qu'il nous apparaît important de disposer d'une réserve suffisante pour tirer profit des activités de courtage et d'exportation, nous sommes d'avis que cela ne devrait jamais se faire au détriment du maintien et du développement de l'activité économique au Québec.

4. L'IMPACT SUR LES CONSOMMATEURS D'ÉLECTRICITÉ ET LA SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE FOURNIR D'IMPORTANTES QUANTITÉS D'ÉLECTRICITÉ À UNE MÊME ENTREPRISE

D'entrée de jeu, il est à notre avis crucial de définir ce qu'on entend par quantités importantes d'électricité. Il faut clairement faire la distinction entre les blocs importants d'électricité, de plusieurs centaines de mégawatts, visant l'implantation d'une nouvelle usine ou la modernisation d'une usine existante et des demandes d'électricité de l'ordre de quelques dizaines de mégawatts requis dans un objectif d'amélioration continue afin de maintenir la compétitivité d'une usine. Dans un contexte de resserrement des ressources électriques, il est normal de se questionner sur l'impact de l'octroi de blocs de plusieurs centaines de mégawatts.

²⁵ Dépendant des clauses stipulées au contrat d'achat de l'électricité, et du cours de l'aluminium dans

Toutefois, Hydro-Québec a selon nous l'obligation de répondre à la croissance normale de la demande, qu'elle soit de source industrielle ou autre.

Un des facteurs principaux, sinon le facteur principal, qui a permis le développement de l'industrie de première fusion de l'aluminium au Québec, est la disponibilité de grandes quantités d'énergie électrique à un prix compétitif, grâce aux immenses ressources hydro-électriques que le Québec, et l'industrie de l'aluminium elle-même, ont graduellement mises en valeur.

Bien qu'Alcoa reconnaît que la situation du secteur énergétique québécois a changé, il est à notre avis primordial de conserver un des rares avantages comparatifs dont dispose le Québec, en l'occurrence ses tarifs d'électricité. Remettre en question ce modèle de développement économique, qui d'ailleurs fait l'envie de nombreuses juridictions avoisinantes, mettrait en péril la viabilité à long terme du tissu socio-économique de nombreuses régions du Québec.

4.1 Raréfaction des ressources énergétiques

Les sites offrant des perspectives de production de grandes quantités d'électricité à coût relativement faible ont maintenant été mis en valeur et l'augmentation de la consommation au cours des dernières années a indéniablement resserré l'équilibre entre l'offre et la demande.

Cette situation vécue par le Producteur lui a fait envisager la réalisation rapide d'une centrale à cycle combiné au gaz, le projet Suroît, qui s'est heurté à l'opposition que l'on sait. Ce resserrement de l'offre et de la demande a par ailleurs accéléré le développement d'autres filières énergétiques notamment la cogénération et l'éolien, qui produiront toutefois un KWh à un coût plus élevé que les centrales hydro-électriques aujourd'hui en exploitation.

Les projets de centrales hydro-électriques en développement pour les 10 prochaines années sont de tailles relativement modestes (le projet le plus important; La Romaine, développera une puissance de 1500 MW), comparés aux grands aménagements des dernières décennies (Manic-Outardes : 4500 MW; Churchill : 5225 MW; Baie James : 15 727 MW) et impliquent aussi un coût du KW installé relativement élevé.

La tendance à la hausse des coûts de production est donc déjà amorcée. Cette tendance n'est pas unique au Québec : elle affecte certainement l'ensemble des pays développés, notamment l'Europe et les États-Unis.

Quoiqu'il en soit, il nous apparaît possible à moyen terme de constituer au Québec une marge de manœuvre et une réserve suffisante pour les besoins prévisibles, en autant que le Gouvernement s'engage dans une volonté ferme d'y arriver.

4.2 Comment en sommes-nous arrivés là?

Selon les prévisions d'Hydro-Québec, en 2005, la demande domestique d'électricité devrait surpassée pour la première fois le bloc patrimonial de 165 TWh. Avant de débattre de la méthode d'allocation des coûts marginaux d'approvisionnement au-delà du bloc patrimonial, il est à notre avis pertinent de se demander comment le Québec en est arrivé là.

Il est indéniable que l'accès à des prix d'électricité compétitifs a favorisé la venue au Québec de plusieurs industriels grands consommateurs d'électricité. En fait, les bas tarifs d'électricité ont favorisé la croissance de la demande de toutes les catégories de consommateurs.

La clientèle résidentielle a notamment vu sa demande croître rapidement au cours des dernières décennies. Alors que le Québec profitait d'importants surplus de production, le chauffage à l'électricité dans les résidences était fortement encouragé et aucun effort de commercialisation en ce sens n'était ménagé du côté d'Hydro-Québec. En encourageant l'utilisation de l'électricité à des fins non-productives et sans valeur ajoutée, notamment comme source de chauffage dans les foyers, le Québec faisait fondre rapidement sa marge de manœuvre. Il est d'ailleurs intéressant de se rappeler que le Québec est l'un des rares endroits au monde où l'électricité à un tel taux de pénétration dans le secteur du chauffage résidentiel.

Au cours des dernières années, il semble donc que c'est la combinaison d'une politique tarifaire favorisant la consommation sans valeur ajoutée et le ralentissement du développement du potentiel hydro-électrique de la province qui a fait passer le Québec d'une situation

d'abondance de ressources électriques à cet état de rareté. Sans vouloir refaire l'histoire, nous sommes d'avis que comprendre le passé est souvent fort utile pour mieux préparer l'avenir.

4.3 L'impact pour les consommateurs d'électricité

Le Québec est donc à la croisée des chemins : toute consommation d'électricité au-delà du bloc patrimonial de 165 TWh, peu importe sa nature et sa finalité, aura pour conséquence de faire augmenter le coût moyen de production. Dans l'état actuel des choses, qu'il s'agisse d'une aluminerie, d'un nouveau quartier résidentiel ou d'un centre hospitalier, chaque KWh de consommation marginale, au-dessus de 165 TWh, aura un impact à la hausse sur le coût moyen d'approvisionnement du Distributeur. Est-ce vraiment une première? En fait, toutes les centrales de production électrique existantes n'ont pas le même coût moyen de production. Au fil du temps, principalement pour suivre la croissance projetée de la demande et assurer la prospérité des québécois, les ouvrages hydro-électriques se sont succédés ni plus ni moins par ordre croissant de coût de production. Pendant cette période, la société québécoise se demandait-elle chaque fois à qui devrait être alloué le coût marginal de production? Bien sûr que non. Pourquoi en serait-il autrement aujourd'hui?

4.3.1 La valeur réelle du bloc patrimonial

Pour les approvisionnements requis au-delà des 165 TWh d'électricité patrimoniale, les articles 74.1 et 74.2 de la *Loi sur la Régie* prévoient une procédure d'appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution visant à accorder un traitement égal à toutes les sources d'approvisionnement et favoriser l'octroi des contrats sur la base du prix le plus bas. Hydro-Québec Production a activement participé au premier appel d'offres lancé par Hydro-Québec Distribution et, aidé par sa position dominante dans la filière hydro-électrique, s'est même vu octroyer des contrats pour deux projets hydro-électriques.

Par ailleurs, l'article 24.1 de la *Loi sur Hydro-Québec*²⁶, tel que modifié par le projet de loi 116, prévoit que le gouvernement peut diminuer le coût de fourniture d'électricité patrimoniale en vertu de l'article 52.2 de la *Loi sur la Régie*. Or, le rapport annuel 2004 d'Hydro-Québec nous apprend que le coût moyen de production serait de 1,9 ¢/KWh. Il est aussi permis de croire que

²⁶ L.R.Q., c. H-5

les coûts du Producteur pour la fourniture du bloc patrimonial vont en décroissant compte tenu des coûts d'amortissement qui se résorbent progressivement. De plus, l'amélioration de la technologie (ex : changement des roues de turbine) et des techniques de production permettent au Producteur de diminuer ses coûts et de générer plus d'électricité à partir des centrales existantes. Présentement, en vertu de la législation en vigueur, l'impact de ces gains d'efficacité ne profite pas aux clients du Distributeur.

À la lumière des informations qui précèdent, il est permis de s'interroger sur la pertinence d'une part d'augmenter le volume et d'autre part de diminuer le coût de fourniture de l'électricité patrimoniale. Tous les consommateurs d'électricité du Québec, y compris les alumineries, ont payé pour cet héritage hydro-électrique qui fait notre fierté. Ce n'est qu'un juste retour des choses que ces mêmes consommateurs puissent continuer de bénéficier de cette énergie patrimoniale à un prix qui reflète le plus adéquatement possible les coûts réels de production.

4.3.2 La méthode à la marge («incremental») ou l'approche globale («rolled-in»)

Dans le dossier R-3541-2004, le Distributeur avait proposé une méthode d'allocation pour l'électricité postpatrimoniale identique au traitement du bloc patrimonial, c'est-à-dire une répartition du coût de fourniture en fonction des caractéristiques globales des consommateurs, soit les facteurs d'utilisation et les taux de perte. Certains intervenants, notamment du secteur résidentiel, suggéraient plutôt un traitement à la marge («incremental»). À notre avis, l'approche à la marge, serait contraire à l'article 52.2 de la *Loi sur la Régie*, qui définit les coûts de fourniture comme étant la somme à laquelle on parvient «*en additionnant le coût de fourniture de l'électricité patrimoniale et les coûts réels des contrats d'approvisionnement conclus par le Distributeur d'électricité pour satisfaire les besoins des marchés québécois qui excèdent l'électricité patrimoniale*». Au même article il est précisé que ce sont ces mêmes coûts qui sont par la suite «*...alloués entre les catégories de consommateurs selon leurs caractéristiques de consommation, soit leurs facteurs d'utilisation et leurs pertes d'électricité associées au réseau de transport et de distribution*». En plus d'être non-conforme à la législation, l'approche «incremental» serait de plus contraire aux principes réglementaires reconnus et appliqués dans la plupart des juridictions en matière d'allocation du coût de service. Finalement, en plus d'être extrêmement complexe dans son application et de freiner tout projet de développement majeur au Québec, la méthode «incremental» manquerait de transparence et ouvrirait la porte à des

situations de marchandage et de favoritisme. Pour ces différentes raisons, les coûts d'approvisionnement postpatrimoniaux doivent, à notre avis, être traités de façon globale avec l'électricité patrimoniale («rolled-in») puis, être alloués aux différentes catégories de consommateurs en fonction de leurs caractéristiques de consommation.

4.3.3 L'allocation des coûts postpatrimoniaux

Selon les prévisions d'Hydro-Québec, sur l'horizon 2005-2014, les consommateurs industriels seraient responsables de près de 60% de la croissance de la consommation d'électricité au Québec. Il serait toutefois erroné d'en conclure que la même proportion des capacités de production requises au-delà du bloc patrimonial devra être construite dans le but de répondre à la demande de cette catégorie de consommateurs. Contrairement à une perception répandue, la consommation en énergie (KWh) est loin d'expliquer à elle seule les besoins en capacité de production. Les besoins exprimés en KWh ne sont qu'une mesure bien partielle du coût des infrastructures requises pour la fourniture électrique. En effet, les centrales de production doivent être construites afin de rencontrer la demande de pointe des consommateurs. Ainsi, alimenter par exemple une aluminerie d'une puissance maximale de 500 MW, qui a un facteur d'utilisation de 97%, nécessiterait la construction d'une centrale de 500 MW pour des ventes d'énergie de près de 4,3 TWh/an. Par contre, pour alimenter une ville composée de consommateurs de type chauffage qui ont un facteur d'utilisation de 48% et une demande de pointe hivernale de 500 MW, la même centrale de 500 MW serait nécessaire mais dans ce cas, les ventes enregistrées par Hydro-Québec se chiffrent à seulement 2,1 TWh/an. Ainsi, pour récupérer le coût en capital de cette nouvelle centrale, le Distributeur devrait normalement facturer aux clients résidentiels un prix du KWh consommé de plus de deux fois supérieur au prix du client industriel. De plus, le même raisonnement peut s'appliquer aux coûts des infrastructures de transmission et aux pertes électriques qui sont encore une fois beaucoup plus élevés dans le cas de la desserte des consommateurs à faible voltage et qui ont un facteur d'utilisation peu élevé. En d'autres termes, il serait totalement inexact d'attribuer aux grands consommateurs industriels la responsabilité de la majorité des coûts postpatrimoniaux simplement sur la base des projections de KWh consommés.

Bien que parfois mal compris par le public en général, ce principe de causalité entre les différents profils de consommation et les coûts d'approvisionnement est généralement bien connu parmi les intervenants du milieu et par la Régie. Dans sa décision D-2002-221, et dans

les contraintes imposées par l'article 52.2 de la *Loi sur la Régie*, la Régie a accepté la méthode proposée par le Distributeur pour l'allocation de l'énergie patrimoniale entre les catégories d'utilisateurs en fonction de leurs caractéristiques de consommation respectives. De plus, dans sa décision D-2005-34, la Régie reconnaît l'importance d'examiner de plus près cette relation de causalité. À cet effet, nous appuyons sans réserve la demande de la Régie à l'effet de former un comité technique qui serait chargé d'évaluer, d'élaborer et de proposer, lors du prochain dossier tarifaire, une nouvelle méthode de répartition des coûts de fourniture. Nous proposons que ce comité technique soit composé de représentants de tous les milieux concernés. Le but de cet exercice devrait être de trouver la méthode la plus équitable et impartiale pour assurer la meilleure adéquation possible entre les coûts de fourniture et les caractéristiques de consommation. Un tel groupe de travail a permis à Gaz Métropolitain de procéder au dégroupement de ses tarifs par lequel aujourd'hui chaque consommateur, individuellement, paye sa juste part des coûts d'approvisionnement du distributeur gazier. Un tel exercice, appliqué au secteur électrique, permettrait par exemple d'attribuer individuellement à chaque utilisateur (ou à chaque catégorie d'utilisateurs pour ceux qui ne sont pas équipés des instruments de mesurage adéquats) le coût réel des approvisionnements qui lui sont attribuables en fonction de ses caractéristiques réelles de consommation. Le principe «d'utilisateur-payeur» est à notre avis la meilleure façon de s'assurer que les différentes catégories de consommateurs reçoivent le bon signal de prix et que l'utilisation de l'énergie est la plus optimale possible. Toutefois, tel que mentionné à la section précédente de notre mémoire (4.3.2), nous croyons fermement que d'adopter des approches de répartition des coûts différentes pour les blocs patrimonial et postpatrimonial serait une erreur. Adopter une telle approche engendrerait notamment d'inévitables discussions sans fin à l'égard des dates d'arrivée sur le réseau. D'ailleurs, lors du processus de dégroupement des tarifs chez Gaz Métropolitain, on ne s'est pas demandé à quel moment dans le temps et pour le bénéfice de quel consommateur, ou catégorie de consommateurs, les différents contrats d'entreposage de gaz naturel (Union Gas, Pointe-du-Lac, St-Flavien et l'usine de gaz naturel liquide) ont été conclus par le distributeur gazier. On a plutôt catégorisé ces différents outils d'entreposage, déterminé le coût moyen de fourniture de service par l'approche «rolled-in» puis alloué ce coût parmi les consommateurs en fonction de leur lien de causalité respectif. Pour en revenir à l'électricité, ce que nous préconisons est une approche globale («rolled-in») qui résulterait en un coût moyen de fourniture (patrimonial + postpatrimonial) à partir duquel on appliquerait une

méthode d'allocation basée sur les caractéristiques réelles de chaque consommateur (facteur d'utilisation, pertes électriques, infrastructures de transmission requises etc).

4.3.4 L'interfinancement

Cet exercice permettrait du même coup d'adresser la question de l'interfinancement entre les catégories tarifaires. En effet, le 4^e alinéa de l'article 52.1 de la *Loi sur la Régie*, tel qu'ajouté par le projet de loi 116, prévoit que «*la Régie ne peut modifier le tarif d'une catégorie de consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement entre les tarifs applicables à des catégories de consommateurs*». Or, dans la Demande R-3541-2004, le Distributeur évalue pour l'année 2005 l'indice d'interfinancement des consommateurs grande puissance à 116.5%. Ceci se traduit par une subvention de plus de 300 millions de \$ de la clientèle grande puissance vers les consommateurs résidentiels. De plus, toujours selon le Distributeur, les classes tarifaires de petite et moyenne puissance subventionneraient eux aussi le tarif domestique à raison de plus de 580 millions de \$. Au total, les tarifs résidentiels seraient donc interfinancés de près de 880 millions de \$ par le reste de la clientèle du Distributeur. Il est d'ailleurs intéressant de constater qu'une bonne partie de la population croit au contraire que l'industrie est subventionnée à même des tarifs résidentiels artificiellement élevés. Il est de notoriété publique que cet interfinancement au bénéfice du résidentiel faisait partie du pacte social à l'époque où le Québec bénéficiait de surplus considérables d'électricité. Comme la marge de manœuvre d'Hydro-Québec s'est considérablement rétrécie, il est à notre avis pertinent de remettre en question cette politique tarifaire qui affecte négativement la compétitivité des entreprises et qui n'envoie pas le signal de prix optimal aux consommateurs résidentiels.

Toutefois, nous sommes parfaitement conscients qu'une telle correction de l'interfinancement affecterait significativement la capacité de payer d'une partie plus fragile de la clientèle résidentielle d'Hydro-Québec. Nous sommes néanmoins d'avis que chaque consommateur devrait payer un tarif d'électricité qui reflète adéquatement les coûts encourus pour le desservir et qu'il est par ailleurs de la responsabilité du gouvernement de supporter et de donner les moyens aux consommateurs d'électricité moins nantis de rencontrer les hausses de tarifs.

4.4 L'impact pour la société québécoise

À l'heure où le Québec fait face à une situation d'équilibre plus serré entre l'offre et la demande d'électricité, il est normal de se demander quelle utilisation des ressources énergétiques est la plus optimale pour la société québécoise. Pour ce faire, il faut analyser la question de façon globale et ne pas simplement se limiter à identifier le débouché qui payera à Hydro-Québec le prix «brut» le plus élevé. Il faut notamment distinguer l'utilisation de l'électricité à valeur ajoutée, qui crée de la richesse et fait travailler notre population, et la vente d'électricité dite «passive» qui ne constitue qu'une entrée de fonds chez Hydro-Québec.

4.4.1 La valeur réelle des exportations

D'entrée de jeu, il faut s'adresser à un mythe : les exportations d'électricité de rapportent pas 25 cents par KWh! Selon le rapport annuel d'Hydro-Québec, en 2004, les ventes d'électricité hors Québec ont atteint 14,4 TWh, pour un chiffre d'affaires de 1 084 M\$, soit une moyenne de 7.5 ¢/KWh. Ceci est tout à fait comparable aux prix de l'énergie aux heures de pointe observés dans les marchés du nord-est en 2004. Hydro-Québec soutient par ailleurs qu'en excluant les activités de courtage d'énergie (import/export), les sorties nettes des réservoirs ont été de l'ordre de 1,5 TWh pour un revenu de 384 M\$, soit 25,6 ¢/KWh. Il faut toutefois interpréter avec beaucoup de réserve ces résultats. Le détail de ces calculs ne nous est malheureusement pas accessible. Il serait intéressant d'analyser de plus près comment ces résultats ont été atteints. Le même rapport annuel 2004 d'Hydro-Québec, dans la section sur les ventes hors Québec, fait notamment référence à « ...des produits associés au instruments dérivés liés à l'énergie» pour expliquer ses résultats. Néanmoins, compte tenu de la dynamique observée sur les marchés voisins, de tels niveaux de prix n'ont pu être disponibles qu'au plus durant quelques dizaines d'heures de pointe extrême. Ces résultats ont tout de même réussi à attirer l'attention de certains observateurs, et ont pu laisser croire à tort que les exportations sur les marchés extérieurs peuvent constituer une alternative préférable à la satisfaction de la clientèle locale et la réponse à tous nos problèmes.

Aussi, il est impératif de faire la distinction importante entre les activités de courtage et l'exportation nette. Le courtage consiste à importer lorsque le prix est bas sur les marchés extérieurs et exporter lorsque les prix sont élevés sans générer une sortie nette des réservoirs. La seule façon d'entreposer des quantités importantes d'électricité est en conservant l'eau derrière les barrages. Les immenses ressources hydro-électriques dont dispose le Québec

permettent donc au Producteur de se livrer à ces lucratives transactions de courtage. En 2004, du revenu total de 1 084 M\$ généré par les activités du Producteur à l'extérieur de la province, 700 M\$ sont attribuables au courtage (en 2003, c'est 749 M\$ sur 1 345 M\$). Les activités de courtage sont donc très lucratives et les volumes ainsi échangés surpassent généralement les quantités associées à l'exportation nette. Il est aussi intéressant de noter que la capacité d'effectuer des transactions de courtage est relativement peu affectée par la diminution de la marge de manœuvre globale du Producteur. En effet, alors qu'entre 2003 et 2004 la marge de manœuvre du Producteur s'amenuisait sérieusement, les volumes échangés lors d'activités de courtage ont été plus élevés en 2004 (12,9 TWh) qu'en 2003 (11,8 TWh).

Il faut faire preuve de naïveté ou de méconnaissance vis-à-vis du fonctionnement des marchés d'électricité déréglementés pour croire qu'on pourrait obtenir un prix à l'exportation de 10 ¢/KWh de façon continue, sur une longue période de temps dépassant quelques centaines d'heures par année, et pour des volumes importants d'électricité. Ces marchés déréglementés, où le prix de l'électricité change sur une base horaire et même dans certains cas à chaque intervalle de cinq minutes, sont extrêmement volatiles et cycliques. Les périodes de pénurie et de surcapacité de production se succèdent en fonction des signaux de prix. Il en résulte des variations de prix très importantes d'une année à l'autre. Par exemple, des marchés d'électricité tels que le Royaume-Uni, le Texas et plus près de chez nous l'Alberta et même l'Ontario dans une certaine mesure, après une période de prix très élevés, ont vu les prix d'électricité chuter de façon très significative quelque temps après la déréglementation de leur marché. De plus, les prix à court terme sont constamment influencés par une multitude de facteurs ponctuels, tels que les prix des combustibles, les conditions climatiques, la pluviosité, la disponibilité des lignes de transmission, les perspectives économiques, les changements de réglementation, des événements géopolitiques etc, rendant très imprécis tout exercice prévisionnel. Finalement, il faut noter que les prix d'électricité sur les marchés déréglementés varient énormément en fonction des périodes de pointe ou hors-pointe. On peut ainsi observer des prix aussi bas que 0 ¢/KWh (et même des prix négatifs) pendant des périodes où la demande d'électricité est très faible et des prix dépassant 1 \$/KWh en période de pointe extrême, soit tout au plus une dizaine ou une vingtaine d'heures par année.

Tableau 3 : statistiques sur les prix d'électricité dans certains marchés déréglementés

Prix moyen du KWh sur le marché de gros (¢/KWh)

	Alberta (a)	Ontario (b)
2000	13.3	n/d
2001	7.2	n/d
2002	4.4	5.2
2003	6.3	5.4
2004	5.4	5.0
Jan-Mar 05	4.6	5.6

Prix min, max et moyen observés dans certains marchés en 2003 (¢/KWh)

	Minimum	Maximum	Moyenne
Alberta (a)	0.7	100.0	6.3
Ontario (b)	1.2	54.9	5.4
ISO-New England (c)	0.0	105.0	6.0

(a) Source: Alberta Electricity System Operator (AESO)

(b) Source: Ontario Independent Electricity System Operator; l'ontario a déréglementé son marché d'électricité le 1 mai 2002

(c) Source: Independent System Operator New England, autrefois NEPOOL - Prix convertis à un taux de 0.80 \$US/\$CAN

En résumé, les prix d'électricité à l'exportation sont extrêmement volatiles et les prix attractifs ne sont généralement disponibles que durant des périodes de temps très limitées. Ces marchés ne sont pas statiques et sont constamment influencés par une multitude de facteurs externes, incluant les volumes de transaction d'import/export. Il serait utopique de penser que d'exporter d'importantes quantités n'exercerait pas éventuellement des pressions à la baisse sur les prix chez nos voisins. Malgré ce que prétendent certains analystes, le prix à l'exportation n'est pas un fruit mûr qu'il s'agit simplement de cueillir. Croyons-nous vraiment que nos voisins toléreraient de payer 15, 20 ou 25 ¢ du KWh à Hydro-Québec pour d'importants volumes et pendant des périodes de temps prolongées. Ce signal de prix et l'appât du gain provoqueraient assurément des réactions chez nos voisins qui se traduiraient par le déploiement de nouvelles capacités de production à l'intérieur de leurs frontières. À mesure que des liens facilitant la libre circulation de l'électricité seront ajoutés entre les marchés, nous croyons que les prix d'électricité auront tendance à converger vers le prix d'une centrale au gaz efficace, soit près de 7 ¢/KWh. À notre avis, le potentiel de gain à l'exportation, pour des volumes importants livrés sur des périodes de temps prolongées, est à peine plus élevé, soit peut-être 8 ¢/KWh.

4.4.2 La clientèle résidentielle et l'énergie «passive»

Un KWh livré à un consommateur résidentiel, un peu comme l'exportation, n'amène aucune valeur ajoutée et ne génère qu'une simple entrée de fond d'environ 6,3 ¢/KWh chez Hydro-Québec. De plus, de par son profil naturel de consommation, la demande de la clientèle chauffage atteint son maximum en période de pointe où il est souvent très attractif d'exporter, créant ainsi pour Hydro-Québec un important coût d'opportunité. En plus de coïncider avec des périodes de prix élevés à l'exportation, la demande de pointe hivernale n'est pas élastique. Très rares sont ceux qui, pour le bien-être collectif, vont volontairement réduire le chauffage à la maison ou s'empêcher de faire fonctionner le four, le téléviseur et le lave-vaisselle en début de

soirée. Que le prix dans l'État de New York soit de 1 ou de 50 ¢/KWh n'a aucune incidence sur le comportement de consommation des québécois, à moins bien sûr qu'un appel public de diminution volontaire de la demande soit lancé par Hydro-Québec.

Dans le passé, quand le Québec se trouvait dans une situation d'abondance de ressources électriques, certains choix de société ont été fait. Est-il utile de rappeler que le Québec est un des rares endroits au monde où l'électricité a un tel taux de pénétration dans les résidences et où l'écart entre la demande appelée maximale (près de 35 000 MW) et minimale (environ 12 000 MW) est si important. Aujourd'hui, dans ce contexte de rareté, nous croyons qu'il faut revoir cette approche et favoriser l'utilisation de l'électricité à valeur ajoutée et créatrice de richesse collective. Pour reprendre les termes du président de Gaz Métropolitain; monsieur Robert Tessier, « ... la bonne énergie doit être utilisée à la bonne place».

4.4.3 La valeur ajoutée de l'aluminium

Pour chaque KWh livré à une aluminerie, 17 cents sont injectés dans l'économie québécoise. Bien sûr, lorsqu'on limite son raisonnement à une simple comparaison entre le tarif de 4 ¢/KWh payé par l'aluminerie et le prix payé à l'exportation, cette dernière alternative peut sembler en apparence plus attrayante. En fait, à très court terme et en surface, la population peut avoir le sentiment que l'exportation rapporte plus que la livraison à un industriel. Toutefois, à plus long terme, et de façon moins évidente en apparence, le délestage de la clientèle industrielle pour s'engager sur la voie de l'exportation massive et continue, se traduirait inévitablement par une perte de compétitivité de nos grandes entreprises, une réduction graduelle de leurs opérations et la fermeture de certaines usines.

Nul doute qu'une aluminerie est un excellent client pour Hydro-Québec. En plus d'assurer au Distributeur un revenu stable et garanti à long terme, les coûts de fourniture électrique d'une aluminerie sont très bas compte tenu de son profil de consommation stable et du très grand volume livré à haut voltage et à un seul point de livraison. De part sa stabilité et son engagement à long terme, l'industrie de l'aluminium a d'ailleurs facilité le financement des grands ouvrages hydro-électriques. De plus, contrairement à la clientèle résidentielle, les alumineries et d'autres consommateurs industriels, offrent à Hydro-Québec une certaine capacité d'interruption qui s'avère fort utile lors des périodes de pointe. Hydro-Québec doit

diversifier son risque et donc la composition de sa clientèle. Une aluminerie représente en quelque sorte une valeur sûre dans ce portefeuille énergétique.

4.4.4 L'électricité: un choix de société

Il ne faut pas se méprendre, Alcoa supporte les activités de courtage et d'exportation auxquelles se livre Hydro-Québec. Au cours des dernières années, le Producteur a fait un travail remarquable pour optimiser et valoriser l'utilisation des ressources électriques de la province, et ceci au bénéfice des québécois. La livraison d'électricité à des consommateurs locaux et les activités de courtage et d'exportation ne sont pas mutuellement exclusives. Il se trouve qu'on anticipe une situation d'approvisionnement plus serrée dans l'avenir, du moins jusqu'à la mise en service de nouveaux équipements de production prévue pour 2007-2008. Il faut se rappeler que cette situation de rareté des ressources n'affecte que très peu la capacité d'Hydro-Québec de se livrer à des transactions très lucratives de courtage (importation à bas prix et exportation à prix élevé ne générant aucune sortie nette des réservoirs).

Nous supportons donc le développement du potentiel hydro-électrique du Québec et la mise en service des prochaines unités de production afin de dégager, dans les meilleurs délais, une marge de manœuvre suffisante pour réaliser des exportations. Toutefois, nous sommes convaincus que de priver les consommateurs québécois des mégawatts dont ils ont besoin pour assurer leur développement, dans le but de favoriser l'exportation, serait une stratégie vouée à l'échec. Ce concept tient la route dans une logique d'actionnaire et de gain rapide à court terme, mais est une voie risquée lorsque l'actionnaire est également responsable du développement économique de la société québécoise.

L'électricité a toujours été utilisée comme moteur de développement économique au Québec. Est-ce qu'une situation temporaire de rareté des ressources électriques justifie une remise en question de ce modèle économique?

5. LA RÉFLEXION D'ALCOA FACE AUX ENJEUX

5.1 Le rôle clé d'Alcoa

Alcoa est impliqué au sein de la société québécoise de par le nombre et la qualité des emplois qu'il procure, par les investissements et le maintien de ses opérations, ainsi que par sa volonté de réaliser de nouveaux projets en harmonie avec le contexte environnemental et énergétique du Québec.

5.2 Efficacité énergétique, recherche & développement

Alcoa, consciente de la valeur de l'électricité, ne ménage aucun effort pour s'assurer que l'énergie est utilisée de la façon la plus optimale et économique :

- Par l'amélioration continue des procédés issue de la recherche et du développement;
- Par l'amélioration globale de la gestion énergétique et environnementale de ses installations et la mise en œuvre de plans directeurs et de projets en efficacité énergétique;

5.3 Participation ouverte et active aux débats

Alcoa souhaite participer activement aux débats concernant les enjeux énergétiques du Québec. Qu'il soit question de l'octroi de nouveaux blocs d'énergie, du choix et de l'intégration des nouvelles sources de production ou d'une revue de la tarification, Alcoa croit fermement que c'est la participation ouverte et active de tous les acteurs concernés qui conduira à de meilleures pratiques et une optimisation de l'usage de l'énergie.

L'implication de la grande industrie dans les débats concernant les orientations énergétiques et économiques du Québec doit se faire dans un partenariat où l'industrie de l'aluminium, qui est à la fois consommateur et membre de la société québécoise, continuera de jouer de façon ouverte et responsable un rôle clé, et ce dans un contexte d'équilibre entre les besoins de l'ensemble des consommateurs et ceux plus large de la société québécoise.

CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

En conclusion, Alcoa soumet respectueusement à la Régie ce qui suit :

1. Alcoa supporte sans réserve le maintien du concept d'électricité patrimoniale mais invite la Régie, en vertu de l'article 42 de sa loi constitutive, à évaluer et à émettre un avis sur la possibilité d'augmenter le volume et de réduire le prix de l'énergie patrimoniale.
2. Parce qu'elle est contraire à la législation et aux principes reconnus, et parce qu'elle serait inéquitable et difficile d'application, l'approche à la marge («incremental») devrait être rejetée pour favoriser plutôt la méthode d'allocation globale («rolled-in»).
3. Une fois que le coût moyen de fourniture est déterminé par l'approche «rolled-in», l'allocation devrait se faire selon le principe «d'utilisateur-payeur». Alcoa supporte la création d'un comité technique chargé d'analyser, d'élaborer et de soumettre, lors du prochain dossier tarifaire, une méthodologie de causalité entre les coûts de fourniture et les caractéristiques individuelles de consommation de chaque utilisateur.
4. Comme cette méthodologie devrait mener à une adéquation équitable et impartiale entre les coûts de fourniture et les caractéristiques de consommation, nous recommandons en conséquence au gouvernement du Québec d'amender le 4^e alinéa de l'article 52.1 de la *Loi sur la Régie* afin de permettre une correction de l'interfinancement.
5. Dans ce contexte de rareté des ressources électriques, il est plus que jamais impératif de s'interroger sur l'efficacité de l'utilisation de l'électricité comme source de chauffage et plutôt favoriser la consommation d'électricité à valeur ajoutée et créatrice de richesse.
6. La mise en valeur du potentiel de production électrique du Québec devrait être encouragée afin de constituer, dans les meilleurs délais, une marge de manœuvre raisonnable permettant notamment l'exportation à des fins lucratives. Toutefois, le délestage de la clientèle domestique pour s'engager dans l'exportation serait voué à l'échec et affecterait de façon significative le développement économique du Québec.