

GREFFE

19 AVR. 2005

RÉGIE DE L'ÉNERGIE  
MONTREAL

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À LA

COMMISSION DES L'ÉNERGIE CONCERNANT LA DISTRIBUTION  
DE L'ÉLECTRICITÉ AUX GRANDS CONSOMMATEURS INDUSTRIELS  
DOSSIER R-3563-2005



Par : GABRIEL O. OUELLET  
14 avril 2005

## SOMMAIRE DES CONCLUSIONS

1. Qu'un plafond soit fixé au règlement tarifaire sur la puissance disponible globalement à l'ensemble des grands consommateurs industriels d'une catégorie donnée telles les alumineries.
2. Que ce plafond soit maintenu dans le cas des alumineries au niveau actuel de la somme des puissances disponibles.
3. Que ce plafond soit fixé pour une période fixe, disons 5 ans.
4. Que l'électricité requise en surplus soit obtenue selon les principes de la déréglementation.
5. Que les entreprises qui génèrent une partie de leur électricité soient présumées consommer cette électricité en priorité de façon qu'elles ne puissent acheter de l'électricité d'*Hydro-Québec* à un prix inférieur à ce que leur paie *Hydro-Québec* pour cette même électricité.

Le règlement tarifaire constitue la référence maîtresse qui régit les rapports entre *Hydro-Québec Distribution* et ses clients. Il y a bien sûr "les conditions de raccordement" qui concernent surtout le comment raccorder et, exceptionnellement, certains décrets gouvernementaux.

Les règlements tarifaires successifs sont sensés représenter les politiques gouvernementales. Chaque règlement tarifaire apporte des échanges tarifaires et des précisions quant aux objectifs gouvernementaux.

Un des problèmes présentement est que les prix de l'électricité au Québec sont relativement bas. De sorte que l'on peut assister à l'implantation d'industries de première transformation extrêmement efficaces qui requièrent de grandes quantités d'électricité mais n'apportent pas les retombées économiques d'une même importance. De sorte que si on ne régit pas la fourniture d'électricité à ces grands consommateurs, on peut assister à un débalancement économique majeur entre les divers secteurs de l'activité économique (on met tous ses œufs dans le même panier) ou encore l'équivalent d'exporter de l'électricité à rabais.

Hydro-Québec qui s'apprête à acheter de l'électricité intermittente à 7.5¢ du kilowattheure ne peut pas vendre de l'électricité stable à 4.0¢ du kilowattheure. C'est là une aberration, un moyen à coup sûr de gruger ses acquis surtout si ce phénomène est amplifié par de grandes quantités.

Quoiqu'on en dise, Hydro-Québec n'a pas de marge de manœuvre qui lui permette d'exercer un comportement laxiste. Si on regarde le bilan de cette année, on parle d'un profit de 2.4 milliards\$, un chiffre qui paraît astronomique. Si on retranche de 2.4\$ milliards, le 1 milliard\$ qui émane d'un profit net du contrat de Churchill Falls, quelques 265 millions\$ en vente d'actifs, une accalmie temporaire des frais de financement suite à une décennie de chute constante des taux d'intérêt, ce qui représente un autre 500 millions\$ de dollars, on arrive à un profit de quelques 600 millions\$ dû à la bonne gestion sur un actif de 16 milliards\$. Si ce n'était de notre capacité d'emmagasiner de l'électricité et d'en exporter une partie, les profits seraient presque nuls. Pourtant, on se dirige lentement mais sûrement vers une augmentation des taux d'intérêt au moment où on s'apprête à investir massivement à nouveau.

Ceci dit, il y a lieu, à mon avis, de limiter la vente d'électricité aux grands consommateurs, surtout à ceux qui utilisent cette électricité

sans générer suffisamment d'emplois stables à long terme ou qui risquent d'engendrer un déséquilibre économique important, régionalement ou provincialement, à l'occasion d'un cycle défavorable de la demande internationale. Certaines régions souhaiteraient augmenter davantage l'implantation de ce type d'entreprises. Dans un sens on peut les comprendre mais, à long terme, ces mêmes régions qui ont misé uniquement sur la grande entreprise au lieu d'avoir pris avantage de l'électricité pour diversifier leur économie, se retrouvent dépourvues lorsque les emplois bien rémunérés disparaissent parce que les procédés industriels ont été améliorés ou que la demande pour le produit s'est déplacée. Pour les régions et le Québec, il serait beaucoup plus profitable d'abaisser les tarifs d'électricité des petites et moyennes entreprises industrielles qui paient plus cher que tous les autres consommateurs leur électricité au kilowattheure et dont la présence est indispensable à une saine économie. D'autant plus que ces grands consommateurs sont, comme les autres, éligibles à des programmes parallèles de subventions à la main-d'œuvre dont l'effet combiné équivaut à acheter des emplois sans contribution proportionnelle de la part des entreprises en question.

Si je recommande un plafond de la puissance allouée dans la fourniture d'électricité à ces grands consommateurs industriels, il m'apparaît important, dans le but d'afficher une certaine équité commerciale que ce soit globalement, par sous-secteurs d'activité, non pas par entreprise, ni par abonnement comme le veut l'article 303 du règlement tarifaire en vigueur. Un bloc garanti représentant la puissance actuelle pour l'ensemble d'une activité spécifique, telle la fusion de l'aluminium, devra être octroyé au tarif spécifié au règlement tarifaire. L'excédent requis pourra être comblé selon les principes de la déréglementation c'est-à-dire à court terme au prix du marché ou au prix du coût de la nouvelle électricité.

Un autre point qui m'apparaît important est que le règlement tarifaire devrait spécifier qu'une entreprise qui génère une partie de son électricité ne puisse pas vendre cette électricité à *Hydro-Québec* à un prix supérieur à ce qu'elle paie pour cette même électricité pour l'ensemble de ses opérations. Il serait plus équitable que le produit de la vente de l'électricité vendue à *Hydro-Québec Production* soit soustrait du coût de son approvisionnement.

Sur le plan international, les prix d'électricité pour la première fusion de l'aluminium sont appelés à augmenter à l'occasion de la renégociation de contrats à longue échéance qui viennent à terme en Europe (Allemagne, Hollande, France, etc.). On peut s'attendre à des

pressions énormes, de toutes sortes, sur les gouvernements de la part des grands de l'aluminium (fermeture d'usines désuètes, mises à pied...) pour continuer à tirer avantage de l'électricité à bas tarif et elles vont tout faire pour convaincre les gouvernements qu'elles ne peuvent survivre sans de nouveaux contrats à long terme au prix actuel. D'autre part, ces compagnies qui disposent déjà de contrats à long terme pourraient trouver avantage à conserver ces contrats, quitte à payer plus cher leur complément d'électricité pour continuer à améliorer leur productivité. Ça pourrait amener la disparition de certains emplois qui, de toute façon, seront perdus mais ça éviterait de subventionner ces pertes d'emplois.

Le problème des grandes entreprises de l'aluminium n'est pas tant le coût de l'électricité stable qui devient plus recherchée au niveau de la planète, mais celui des matières premières qui ne cessent d'augmenter et force ces grands complexes à se rapprocher de leurs marchés en progression soit de l'Asie d'où proviennent, dans ce cas, les matières premières de base. Vendre notre électricité à rabais à un coût inférieur à ce qu'elle nous en coûte aujourd'hui pour la générer et la transporter ne réglera pas le problème. Il est à prévoir que les entreprises, dont la modernisation est en bonne partie complétée, continueront leurs opérations et achèteront en complément de la nouvelle électricité au prix du marché. Ce n'exclut pas cependant qu'il est de bonne guerre pour ces entreprises d'essayer d'obtenir un prix plus avantageux. L'intérêt d'*Hydro-Québec* n'est pas de céder mais plutôt d'essayer d'accommoder ces grands clients dans le cadre de ce qu'il en coûte pour fournir cette électricité.