

**Remarques préliminaires de M. Luc Boulanger
Au nom de l'AQCIE et du CIFQ**

**Devant la Régie de l'énergie
Dossier R-3610-2006
Sur l'établissement des tarifs de distribution
Pour l'année tarifaire 2007-2008**

Régie de l'énergie
DOSSIER: <i>R-3610-2006</i>
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: <i>11 DÉC. 2006</i>
Pièces n°: <i>C-3.11</i>

**Montréal
Le 11 décembre 2006**

Monsieur le Président,
Messieurs les Régisseurs

Nous souhaitons faire quelques remarques préliminaires dans le cadre du présent dossier. Il nous semble essentiel de mettre la table de façon appropriée aux débats concernant l'étalement tarifaire, les méthodes d'allocation du coût de service et l'interfinancement. Les décisions de la Régie auront un impact d'autant plus important sur les entreprises grandes consommatrices d'électricité qu'elles sont déjà fragilisées par un certain nombre de facteurs.

L'AQCIE et le CIFQ l'ont déjà abondamment fait savoir à de nombreuses tribunes depuis les derniers mois, mais considèrent qu'il faut le présenter ici comme étant un élément essentiel du débat : **nos industries connaissent ni plus ni moins un véritable état d'urgence**, leur fonctionnement comme leur développement sont suspendus en attente de décisions, dont certaines seront prises par la Régie d'autres par le gouvernement. Voilà pourquoi nous jugeons important de vous fournir d'entrée de jeu certaines données récentes sur la situation vécue par nos industries.

Ce qui perturbe grandement les entreprises dans les décisions d'affaires qu'elles ont à prendre, c'est le caractère imprévisible des tarifs d'électricité, depuis la fin du gel, alors que cet intrant représente en moyenne 25 % de leurs coûts d'opération pouvant aller jusqu'à 60%, ou même 80 %, pour certaines d'entre elles.

Dans un premier temps, si on se regarde du côté de la situation des investissements industriels, selon Statistique Canada, on constate que plus de la moitié, 52 %, de l'investissement industriel au Québec est le fait des grandes entreprises. Ces investissements représentent plus de trois fois la moyenne manufacturière et plus de sept fois les investissements d'industries comme celle du matériel de transport ou des produits informatiques et électroniques.

Je pense ne pas avoir besoin de rappeler que les investissements industriels dont il est question sont majoritairement réalisés en région, qu'ils sont souvent non seulement fondateurs, mais des piliers essentiels dans la vie des communautés. Ce sont aussi des investissements qui se caractérisent par leur durée, souvent plus de 50 ans, voire un siècle de présence. De plus, on constate en termes économiques que les régions où se trouvent ces entreprises sont aussi nettement avantagées sur le plan du PIB, des revenus par habitant, du niveau de dépendance des citoyens à l'égard de l'État et du taux de chômage.

Un sondage réalisé pour le compte de l'AQCIE/CIFQ auprès des grandes entreprises consommatrices effectué par une firme de recherche économique indépendante, fournit des indications sur la situation de l'investissement industriel. À l'heure actuelle, on constate une **rupture de tendance marquée en matière d'investissements des grandes entreprises.**

Après avoir atteint un sommet en 2000, ces investissements connaissent depuis 2003 un déclin régulier. Si ce n'était de l'investissement de Alouette, la chute aurait été encore plus brutale. Pire encore, les trois quarts des investissements réalisés visent le maintien des installations et non leur expansion. Comme les grandes entreprises sont encore malgré tout responsables de plus de la moitié des investissements de tout le secteur manufacturier du Québec, comme nous l'avons vu tantôt, ce déclin peut donc s'avérer catastrophique et avoir un effet d'entraînement sur un nombre important de PME sous-traitantes, dont l'existence est souvent liée à une grande entreprise. En fait, en termes d'investissement par travailleur, en 2006, le Québec arrive au 9^e rang canadien tout juste avant l'Île-du-Prince-Édouard. Rien pour se réjouir!

Si nous étions seuls à faire ce constat, certains pourraient nous accuser de dramatiser indûment une situation à notre avantage. Mais, cette lecture de la situation est partagée par des observateurs avertis de la scène économique comme Claude Picher du journal *La Presse* qui, dans un article publié le 18 novembre dernier et citant des données récentes de l'ISQ, affirmait que la part du Québec dans le PIB canadien va dégringoler de 21,5 % en 1998 à 19,5 % en 2007. Il ajoutait que le Québec se situe au 54^e rang des états américains et des provinces canadiennes et mentionnait que des cinq grandes régions du Canada, le Québec est celle qui affiche la plus faible croissance. Quant à l'augmentation de 41 % du PIB par habitant, qui peut sembler une donnée intéressante, elle est malheureusement attribuable au déclin démographique plutôt qu'à la vitalité des investissements. Il indiquait également que les taxes élevées, la dette et la bureaucratie entravent les immobilisations et la création de richesses. Sombre portrait que les grandes entreprises consommatrices ne peuvent que confirmer, lorsqu'elles voient se multiplier hors Québec des investissements majeurs dans des projets de fort volume, qui viennent directement en compétition avec leurs usines. L'effet négatif est donc doublé, non seulement l'investissement se fait ailleurs, mais en plus, un nouveau concurrent plus moderne arrive sur le marché!

En plus, il faut savoir que les usines situées au Québec opèrent déjà à capacité, à près de 95 %. Pourtant, les marchés internationaux dans leur secteur d'activité sont en croissance, ce qui signifie que si elles ne font pas d'expansion au Québec, ce n'est pas parce qu'il n'y a pas d'occasions d'affaires, c'est parce que le climat d'insécurité en matière de prévisibilité des coûts de l'électricité est trop négatif.

Comme l'électricité représente en moyenne 25 % de leurs coûts d'opération, quand une direction d'entreprise locale est dans l'incapacité de dire à son siège social combien il lui en coûtera dans les prochains mois et années, il lui est impossible de le convaincre d'investir ici. Jusqu'à tout récemment, les coûts d'électricité ont été un facteur favorable pour l'installation dans les régions d'entreprises fortement consommatrices, mais depuis la fin du gel tarifaire, les tarifs sont volatiles, les prévisions constamment révisées, des augmentations qui dépassent largement l'inflation ont été autorisées, en sus d'un interfinancement coûteux. Que font les entreprises? Elles investissent hors Québec. Une liste d'une quinzaine de projets d'investissements qui auraient pu se réaliser au Québec par des compagnies comme Alcan, Alcoa, Erco mondial, Eka qui se sont retrouvés en Indiana, au Brésil, en Islande, en Australie, au Chili nous semble sonner l'alarme et donner le ton du climat actuel.

Il est également important de comprendre que les coûts d'électricité sont pour ces entreprises le seul facteur sur lequel les pouvoirs publics ont une prise directe. En effet, dans les autres juridictions où elles s'installent, les coûts de main-d'œuvre, de transport, de santé-sécurité du travail et d'environnement, incompressibles au Québec, sont souvent moindres. Le coût et la disponibilité d'électricité deviennent alors LES facteurs de localisation qui jouent en faveur du Québec, encore faut-il pouvoir continuer à s'en servir. Pour demeurer compétitives, donc en opération, les grandes entreprises consommatrices d'électricité du Québec ont besoin impérativement d'une politique tarifaire stable, juste et prévisible.

Des éléments incontournables de cette politique sont donc l'étalement tarifaire, les méthodes d'allocation du coût de service et l'interfinancement. En raison de la situation exceptionnellement difficile que connaissent les grandes entreprises consommatrices, la Régie doit reconnaître le caractère exceptionnel des charges rétroactives du transport et considérer assouplir temporairement l'application de certains principes réglementaires pour permettre le maintien et le développement d'une clientèle, qui consomme 42 % de toute

l'électricité du Québec. Elle devra en outre le faire vite, car ces entreprises sont en état d'urgence et quelques mois peuvent faire la différence lorsqu'il est question de survie.

En ce qui concerne l'étalement tarifaire, notre position est connue, nous y sommes favorables, car il s'agit d'un ingrédient clé de la nécessaire stabilité et prévisibilité des tarifs.

Pour ce qui est des méthodes d'allocation du coût de service, thème abondamment discuté tant devant la Régie qu'en comité de travail depuis les dernières années et dont l'impact sur les tarifs sera majeur, l'heure est venue de trancher de façon définitive. Car s'il est un besoin fondamental de la clientèle industrielle face au fournisseur de service, c'est bien de connaître précisément où les tarifs s'en vont et quelles seront les balises pour les fixer. Notre position ici aussi est fort bien connue, la grande industrie est en faveur de la méthode globale pour l'allocation des coûts d'approvisionnement post-patrimonial.

En ce qui a trait à l'interfinancement, les grandes entreprises considèrent que la Régie doit statuer favorablement sur la proposition du Distributeur, dans la mesure où elle aurait effectivement pour effet de geler l'interfinancement au montant actuel.

Voilà qui termine le bref tour d'horizon que nous souhaitions faire en ouverture de cette présentation. Nous souhaiterions que la Régie tienne compte de ce contexte global dans lequel les grandes entreprises consommatrices oeuvrent et en fassent une toile de fond des décisions qu'elle prendra. Des décisions réglementaires ne peuvent être prises ou analysées de façon désincarnée, elles prennent leur signification en fonction du terrain où elles s'appliquent, d'où l'importance d'être bien au fait des conditions actuelles.

Je vous remercie de votre attention.