

QUÉBEC

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

NO : R-3648-2007

**DEMANDE D'APPROBATION DU  
PLAN D'APPROVISIONNEMENT  
2008-2017 DU DISTRIBUTEUR**

---

**HYDRO-QUÉBEC,  
(ci-après le «DISTRIBUTEUR»);**

Demanderesse;

Et

**L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES  
CONSOMMATEURS INDUSTRIELS  
D'ÉLECTRICITÉ,  
(ci-après «AQCIE»)**

Et

**LE CONSEIL DE L'INDUSTRIE  
FORESTIÈRE DU QUÉBEC,  
(ci-après «CIFQ»)**

Intervenants.

---

**MÉMOIRE DE L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES  
CONSOMMATEURS INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ  
ET DU CONSEIL DE L'INDUSTRIE  
FORESTIÈRE DU QUÉBEC  
(AQCIE ET CIFQ)**

---

## **1. Introduction**

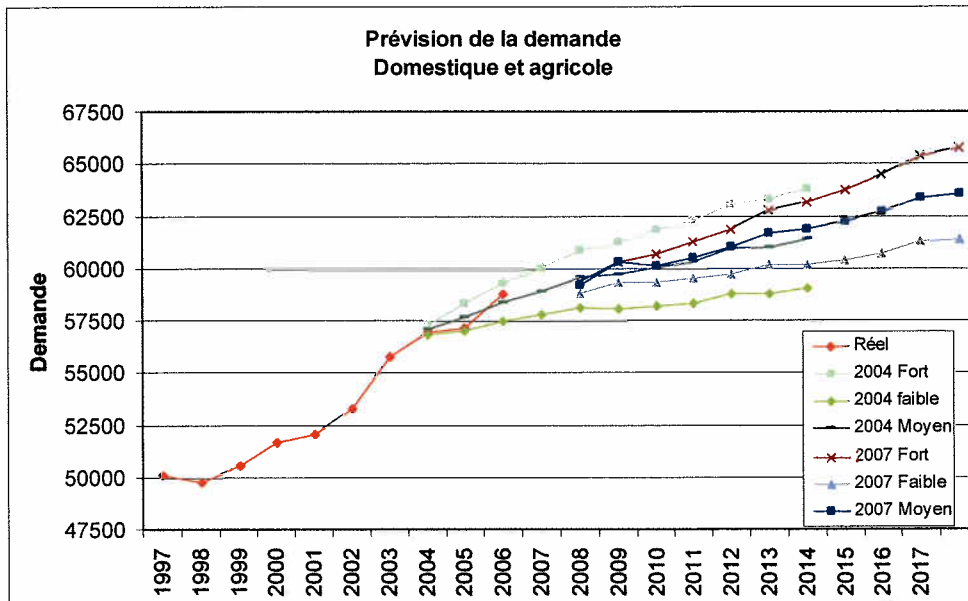
Au cours des dernières années, le contexte énergétique a grandement évolué. Lors des derniers plans d'approvisionnement on anticipait une croissance importante de la demande particulièrement dans les secteurs domestique et industriel. Si ces prévisions se sont avérées réalistes chez la clientèle résidentielle, elles ne sont pas totalement concrétisées pour le secteur industriel. En effet, au cours des dernières années, ce secteur a réduit substantiellement sa consommation, notamment la grande entreprise, mais également la PME et cette tendance risque de se poursuivre en raison de conditions économiques défavorables.

Ces changements amènent donc le Distributeur à revoir en profondeur ses stratégies d'approvisionnement. Délaissant une approche basée principalement sur une perspective de long terme en raison de besoins anticipés importants, le Distributeur sera dorénavant un joueur de court terme, orienté sur la gestion des aléas de la demande, aujourd'hui disposant de surplus, demain achetant pour s'ajuster aux rigueurs de l'hiver. De manière générale, les membres des associations industrielles approuvent la démarche proposée par le Distributeur dans son plan d'approvisionnement, une approche plus flexible qui lui permettra de s'ajuster à ce nouveau contexte à un moindre coût pour les usagers.

## **2. Prévision de la demande**

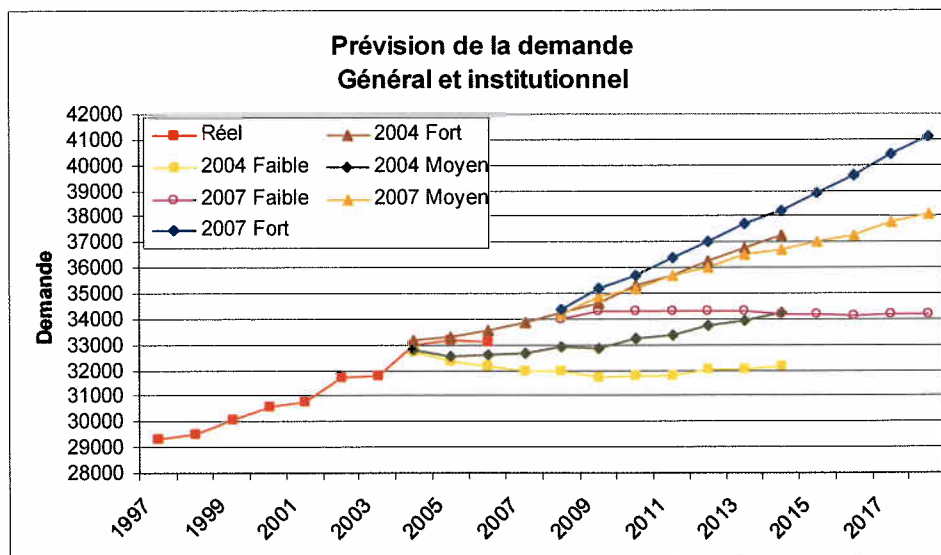
### *2.1. Secteur résidentiel et général et institutionnel*

Pour les années à venir, l'électricité restera une source d'énergie de première importance dans le secteur résidentiel. Avec les prix des hydrocarbures à des niveaux élevés, le chauffage électrique continuera d'être très intéressant pour les nouvelles constructions et sera davantage utilisé à titre de substitut partiel ou complet au chauffage à l'huile et, dans certains cas, au gaz naturel.



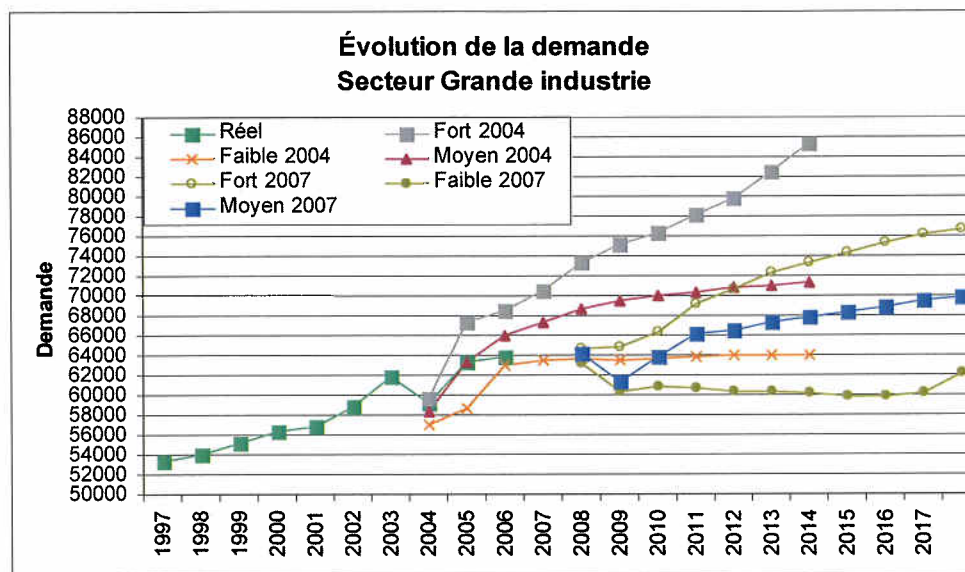
À moins d'une baisse importante des prix des produits pétroliers, scénario peu probable, la demande pour le secteur résidentiel poursuivra sa croissance de manière relativement importante en relation avec l'accroissement de la population et le maintien de la pénétration des technologies électriques.

La demande des secteurs général et institutionnel devrait également être influencée par les prix des hydrocarbures, par la croissance de la population et par celle du secteur tertiaire.



Nous croyons que les prévisions du Distributeur pour ces secteurs sont réalistes et que la demande réelle devrait se situer entre les scénarios faible et fort bien que le précédent graphique montre un certain ralentissement. Ces secteurs pourraient présenter une croissance de la consommation relativement plus importante en raison d'une hausse du prix des hydrocarbures ou de l'amélioration de l'économie; cependant ces variations sont relativement prévisibles et d'ampleur limitée<sup>1</sup>.

## 2.2 Secteurs industriels PME et grande industrie



De manière exceptionnelle, le Distributeur a jugé important de revoir sa prévision avant le dépôt de sa requête. La crise que connaît le secteur manufacturier, conjuguée à l'appréciation du dollar canadien face à la devise américaine, a entraîné une réduction importante de la consommation d'électricité. D'ailleurs, les indicateurs économiques laissent croire que cette tendance se poursuivra pendant les premières années du plan. Sur une note plus positive, l'entente récente entre le gouvernement du Québec et Alcoa aura également un impact significatif qui devra rapidement être intégré aux prévisions de la demande. **Les industriels appuieront les efforts du Distributeur afin de suivre avec plus d'acuité l'évolution des conditions économiques dans leurs secteurs respectifs qui composent la grande entreprise.**

**En conclusion pour ces secteurs, il nous apparaît que la prévision de la demande du Distributeur est réaliste mais qu'elle devra être suivie de près au cours des prochains mois comme le suggère le Distributeur.**

<sup>1</sup> Voir les élasticités au tableau 2A-13, HQD-1, document 2, page 65.

### 2.3 La puissance

Depuis plusieurs années, vu ses besoins, le Distributeur a axé ses achats de long terme sur des produits de base, à l'exception d'un seul contrat de type variable, soit celui cyclable signé avec HQP.

Or, dans le présent dossier le Distributeur déclare que d'importants besoins de puissance additionnelle seront requis. Les secteurs domestique et agricole ainsi que les secteurs général et institutionnel seront largement responsables de cette croissance. Cette nouvelle réalité force le Distributeur à adapter sa stratégie d'approvisionnement.

### 3. Approvisionnements

Selon son plan d'approvisionnement, le Distributeur devra compter sur des approvisionnements supplémentaires pour répondre à la demande des prochaines années. Ces approvisionnements viendront principalement des contrats de long terme avec TCE et HQP. À cela, on ajoutera l'énergie éolienne qui est déjà contractée (990 MW), en cours d'appel d'offres (2000 MW) et en appel d'offres futur (500 MW), en plus de la cogénération à la biomasse (100 MW). Une fois lancés les appels d'offre, fixés par le gouvernement, les besoins et les approvisionnements de long terme seront en équilibre.

Par ailleurs, en puissance, le Distributeur sera en situation de besoins additionnels à compter de 2009, de 360 MW à 1560 MW au-delà des approvisionnements actuels et déjà prévus. Le Distributeur entend compter sur deux éléments de gestion de la puissance, soit l'abaissement de tension (250 MW) et l'électricité interruptible (800 MW). Ces moyens devront être complétés par de nouveaux approvisionnements dont certains devront pouvoir être utilisés sur des périodes relativement longues, allant même jusqu'à 1000 heures. Les options suivantes sont envisagées par le Distributeur :

- ▶ Recours additionnels à l'interruptible
  - 200 MW de plus que les 800 MW prévus;
  - Allonger la période d'interruption.
- ▶ Marché de court terme
- ▶ Option de gestion de la consommation (pouvant atteindre jusqu'à 200 MW)
- ▶ Lancement d'un appel d'offres de long terme.

Quant au lancement d'un appel d'offres de long terme, le Distributeur indique que les besoins et les produits recherchés seront définis ultérieurement. Un dossier sur ces questions devrait d'ailleurs être déposé à la Régie au cours de l'automne 2008.

#### 3.1 Moyens de gestion de la consommation

En ce qui concerne la puissance, il nous apparaît que certains des produits recherchés seront relativement difficiles à trouver au Québec. La question de la concurrence lors des appels d'offre devra être prise en compte.

Afin de répondre aux besoins anticipés de puissance additionnelle requise par la clientèle, le Distributeur entend utiliser davantage l'option interruptible. Pour y arriver, le Distributeur entend ajouter de la capacité interruptible afin de compter sur un potentiel de 1000 MW. De plus, le Distributeur envisage d'augmenter la durée d'interruption annuellement afin de répondre à la demande de puissance de la période hivernale. Les associations industrielles sont très ouvertes à discuter avec le Distributeur pour trouver une approche qui pourrait permettre d'atteindre ces objectifs.

L'objectif de hausser jusqu'à 1000 MW la participation des industriels au programme de puissance interruptible paraît réaliste. Bien entendu, pour y arriver, certaines conditions du programme devraient être revues afin d'inciter plus de clients à participer au programme.

Finalement, les membres de l'AQCIE et du CIFQ ont par le passé fait des propositions de nouvelles approches dont un programme volontaire de déplacement de charge. Ils sont toujours convaincus que le Distributeur devrait analyser avec eux cette option qui pourrait permettre une réduction significative de la demande en énergie et en puissance.

### *3.2 Pratiques du distributeur en matière d'approvisionnement de court terme*

Au cours des dernières années, le Distributeur a eu recours de façon importante au marché de court terme, tant au niveau de la revente que de l'achat d'énergie. Dans ces deux cas, les expériences ont été relativement décevantes au chapitre des prix. Toutefois, les circonstances ont été exceptionnelles tant par l'évolution rapide de la situation que par l'ampleur des quantités à revendre.

En situation prospective, le Distributeur entend avoir recours aux marchés de court terme selon les besoins suivants :

<b>Évaluation des achats et reventes annuels (TWh)</b>				
	2008	2009	2010	2011
Achats	0,56	0,1	1	1,2
Reventes	1,8	3	1,3	1,3

Source : HQD-3, document 4, page 6

De plus, le Distributeur devra compter sur ces marchés pour disposer des écarts provenant des aléas économique et climatique. À cet égard, le Distributeur indique qu'il ne peut, pour le moment, revendre de la puissance sur les marchés de court terme en raison des conditions stipulées à l'entente cadre. Cette possibilité devra cependant être réévaluée lors de la renégociation de l'entente, tel qu'il l'indique lui-même d'ailleurs<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> HQD-3, document 4, page 20.

### Aléa global

	2008	2009	2010	2011	2012
Énergie TWh	3,4	4,4	5,7	6,5	7,3
	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	
Puissance MW	1660	1770	1920	2060	

Source : HQD-1, document 1, page 18.

Les tableaux précédents démontrent que des quantités importantes en énergie et en puissance pourraient être transigées sur les marchés de court terme dans les prochaines années. Il est donc important de trouver une approche fonctionnelle qui réduira le risque et optimisera la valeur pour la clientèle de la charge locale.

Différentes façons de faire sont possibles. Une plateforme électronique de transactions a été proposée par un intervenant dans le cadre de la cause R-3629-2007. Selon le Distributeur, cette proposition souffre d'importantes lacunes largement décrites dans sa preuve. Du point de vue des industriels, une approche qui forcerait le Distributeur à dévoiler des informations stratégiques et empêcherait ainsi l'optimisation financière des transactions au bénéfice de la clientèle est irrecevable. L'AQCIE et le CIFQ ont examiné différentes options dont celle d'un «assets manager» tel qu'utilisé dans d'autres juridiction, la mise en place d'un groupe de courtage chez le Distributeur et même une gestion optimisée réalisée par HQP. Cette dernière alternative serait probablement le meilleur moyen de maximiser le rendement des transactions au bénéfice de la population du Québec mais elle présente des difficultés réglementaires, administratives et comptables importantes sans compter qu'elle devrait recevoir l'approbation d'un tiers.

Selon le Distributeur, l'utilisation de contreparties tel qu'il le fait présentement est le meilleur moyen d'atteindre les objectifs visés, soit de faire les achats ou ventes aux meilleurs coûts possibles tout en réduisant le coût d'opération. À cet égard, il indique notamment que l'utilisation des contreparties a coûté aussi peu que 300 000 \$ en 2007 et il propose certaines actions qui devraient améliorer sa performance au cours des prochaines années.

**En conséquence, les membres de l'AQCIE et du CIFQ jugent que la proposition du Distributeur en matière d'approvisionnement de court terme est acceptable et que jusqu'à preuve du contraire, cette manière de procéder est celle qui est probablement optimale dans le contexte réglementaire québécois.**

## 5. Conclusion

Celui qui suit quotidiennement le domaine de l'énergie comprend aisément qu'être prévisionniste dans ce secteur requiert une bonne dose d'humilité. En effet, qui aurait prévu en 2002, alors que le baril de pétrole se transigeait sous la barre des 20,00 \$, qu'il dépasserait aujourd'hui les 110,00 \$ ou encore la crise immobilière américaine et ses répercussions sur l'industrie forestière et le secteur financier? Pour les représentants industriels, les prévisions de la demande effectuées par le Distributeur sont réalistes et conformes aux informations utiles et disponibles actuellement pour un tel exercice.

En matière d'approvisionnement, l'AQCIE et le CIFQ se disent en accord avec la stratégie du Distributeur pour combler ses besoins de long terme et de court terme. Le contexte actuel milite en faveur d'une gestion plus active des approvisionnements en prenant notamment avantage des opportunités qu'offrent les marchés limitrophes. Toutefois, dans une perspective de long terme, une réflexion quant aux mécanismes d'appel d'offres, au déploiement des filières par décret gouvernemental et à la place de l'hydroélectricité québécoise dans notre bilan énergétique devra être engagée.

Les entreprises grandes consommatrices sont disposées à prendre une part active à la gestion des approvisionnements. Elles peuvent certainement jouer un rôle encore plus important au chapitre de la gestion de la puissance par le biais du programme d'énergie interruptible mais également au moyen de nouveaux programmes adaptés aux besoins du Distributeur.

Québec, le 14 mars 2008



---

STEIN MONAST S.E.N.C.R.L.

Procureurs de l'AQCIE et du CIFQ