

QUÉBEC

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

NO : R-4041-2018

DEMANDE RELATIVE AU PROGRAMME GDP
AFFAIRES

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

ARGUMENTATION DE L'AQCIE ET DU CIFQ

LES INTERVENANTS, L'AQCIE ET LE CIFQ, SOUMETTENT RESPECTUEUSEMENT CE
QUI SUIT :

1. L'APPUI FINANCIER PRÉVU AU PROGRAMME GDP AFFAIRES (LE « PROGRAMME »)

L'AQCIE et le CIFQ ont manifesté leur appui au Programme avec une réserve à l'égard seulement de l'appui financier de 70 \$ / kW que le Distributeur juge bien calibré alors que pour le CIFQ il est tout juste suffisant pour intéresser certains de ses membres et que, pour les membres de l'AQCIE, le Programme ne présentera aucun intérêt tant que le montant de l'appui ne sera pas substantiellement augmenté.

Dans les faits, l'appui de 70 \$ / kW a suffi pour intéresser la clientèle à hauteur de 287 MW pour l'année 2017-2018 mais il est loin d'être certain que la cible de 455 MW à l'horizon 2025-2026 pourra être atteinte sans hausser le niveau d'appui. Comme, par ailleurs, le Distributeur estime le coût d'un approvisionnement de long terme à quelque 110 \$ / kW pour 2018-2019 (B-0015, page 8, tableau 2.2-A) la marge pour augmenter l'appui financier est substantielle.

En réalité, selon les témoignages des représentants des industriels, le meilleur espoir de gain de MW additionnels se trouve du côté de la clientèle de grande puissance, dont la participation à l'option d'énergie interruptible paraît être à la croisée des chemins : elle pourrait facilement être augmentée de quelques centaines de MW si elle recevait un appui financier comparable à celui du Programme, mais elle pourrait tout aussi facilement s'effriter à très brève échéance si rien n'est fait en ce sens.

On se rappellera que le montant maximal pouvant être versé en vertu de l'option 1 de l'OÉI de grande puissance est de l'ordre de 40 \$ / kW et que, en réalité, pour les trois derniers hivers, les crédits totaux versés à cette clientèle n'ont été que de 14,16 \$ / kW (B-0015, pages 41 et 42). C'est dire que l'écart entre l'appui financier offert en vertu de l'OÉI et celui offert par le Programme désigne la clientèle de l'OÉI de grande puissance comme présentant le meilleur potentiel d'accroissement des moyens de gestion de la puissance.

Les témoignages de messieurs Vézina et Allard sur ces questions sont consignés aux pages 101 à 133 des notes sténographiques de l'audience du 3 octobre 2018 (volume 6).

2. LA NATURE JURIDIQUE DU PROGRAMME

Dans son argumentation du 9 octobre 2018 (B-0054) le Distributeur examine quatre solutions pouvant être considérées dans la détermination de la nature juridique du Programme.

a) L'hypothèse d'un approvisionnement.

L'AQCIE et le CIFQ partagent l'avis du Distributeur à l'effet que l'article 2 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (la « Loi ») exclut la possibilité que le Programme constitue un contrat d'approvisionnement. En fait, le Programme vise au contraire à éviter ou à reporter l'octroi d'un tel contrat.

Les intervenants ne partagent toutefois pas l'avis du Distributeur selon lequel le Programme ne peut constituer un approvisionnement au motif qu'il s'agirait d'une mesure d'efficacité énergétique.

Les intervenants ne peuvent par ailleurs que s'étonner de la position adoptée maintenant par le Distributeur à cet égard vu sa pratique de récupérer les écarts entre les coûts autorisés et les coûts réels du Programme au moyen du compte de *pass-on*, tel qu'il l'a confirmé dans sa réponse à son engagement no 6 (B-0051).

b) L'hypothèse d'un tarif.

Le Distributeur a conçu le Programme de telle manière qu'il puisse contracter soit avec le client ou son mandataire, soit avec un agrégateur qui n'est pas le mandataire du client. Il en résulte une situation juridique difficilement conciliable avec la notion de tarif (tarif de gestion de la consommation en vertu de l'article 52.1, 2^e alinéa de la Loi, ou option tarifaire de type OÉI), situation qui pourrait vraisemblablement être modifiée, de l'aveu même du Distributeur aux paragraphes 110 à 113 de sa plaidoirie. Toutefois, vu l'opinion des intervenants exposée ci-

après, selon laquelle le Programme constitue en réalité un programme commercial au sens de la Loi, il ne leur paraît pas utile d'explorer plus à fond cette avenue.

c) L'hypothèse d'un programme en efficacité énergétique.

Il s'agit là de l'hypothèse retenue par le Distributeur à partir de la décision D-2003-110 qui fait ressortir certains éléments pouvant caractériser un programme d'efficacité énergétique.

Les intervenants croient pouvoir faire l'économie d'une discussion élaborée de la proposition du distributeur car ils partagent entièrement les vues exprimées sur cette question par le Grame dans son rapport d'analyse C-GRAME-0008, selon lesquelles i) les caractéristiques du Programme ne répondent pas aux critères dégagés de la décision D-2003-110 et ii) le Programme devrait être substantiellement modifié et complexifié pour entrer dans le cadre d'un programme d'efficacité énergétique.

d) L'hypothèse d'un programme commercial.

La Loi ne donne pas de définition de l'expression « programme commercial ».

Son article 74 prévoit que le Distributeur doit soumettre à la Régie ses programmes commerciaux (1^{er} alinéa) et que celle-ci « *doit notamment tenir compte de l'évolution des pratiques commerciales et de la rentabilité des programmes commerciaux en considérant leurs impacts sur les tarifs du Distributeur* » (3^e alinéa).

L'article 49, auquel renvoie l'article 52.3 pour ce qui est du Distributeur, prévoit aux paragraphes 1^o et 2^o de son premier alinéa, que la Régie, pour fixer ou modifier un tarif doit notamment tenir compte des actifs non amortis et des dépenses afférentes aux programmes commerciaux.

L'expression « programme commercial » n'étant ni définie ni restreinte par la Loi il nous paraît qu'elle devrait s'étendre au Programme en cause ici.

Le Distributeur rejette toutefois sommairement cette vision des choses en invoquant uniquement la décision procédurale D-2017-058 rendue dans le dossier R-4000-2017 où la Régie mentionnait notamment au paragraphe 36 que « *le but premier d'un programme commercial est d'accaparer une part de marché supplémentaire au profit de l'entreprise réglementée et de sa clientèle* ».

Les intervenants sont d'avis qu'il faut interpréter les propos de la Régie en tenant compte du contexte de sa décision. Elle avait à déterminer les enjeux dont elle accepterait de traiter dans le cadre de la demande du Distributeur d'approuver un programme de conversion à l'électricité d'équipements fonctionnant au mazout ou au propane et elle devait décider de la pertinence d'enjeux proposés qui étaient de nature purement environnementale. C'est donc par rapport à des propositions visant à mettre au premier plan des préoccupations environnementales plutôt que commerciales que la Régie s'est exprimée comme elle l'a fait.

Les intervenants sont aussi d'avis que l'hypothèse d'un « programme commercial » ne saurait non plus être rejetée même en prenant au pied de la lettre les propos tenus par la Régie car le

but premier du Programme est précisément d'accaparer une part de marché supplémentaire ou d'éviter l'érosion de la part actuellement détenue en s'assurant que les coûts de distribution n'augmenteront pas indûment en raison de l'augmentation des coûts de puissance. Il s'agit là d'un programme qui rencontre l'intérêt des consommateurs et les visées commerciales du Distributeur.

Quant aux conséquences que peut entraîner la qualification du Programme, les intervenants, à l'instar du Distributeur, croient qu'il serait approprié d'en discuter une fois rendue la décision de la Régie sur cette question.

Le tout respectueusement soumis.

Lévis, le 10 octobre 2018

(s) Pierre Pelletier

Me Pierre Pelletier
Procureur de l'AQCIE et du CIFQ