

**AVIS DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE SUR LES MESURES
SUSCEPTIBLES D'AMÉLIORER LES PRATIQUES TARIFAIRES
DANS LE DOMAINE DE L'ÉLECTRICITÉ ET DU GAZ NATUREL**

**RAPPORT
D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION**

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE.....	-7
2.	CONSTATS ET POSITION DU DISTRIBUTEUR.....	9
3.	CADRE RÉGLEMENTAIRE AU QUÉBEC.....	13
3.1.	Réglementation économique.....	13
3.2.	Fixation des tarifs.....	13
3.2.1.	<i>Interfinancement</i>	14
3.2.2.	<i>Coûts de fourniture</i>	18
4.	STRUCTURES ET OPTIONS TARIFAIRES.....	20
4.1.	Conception des tarifs.....	20
4.2.	Offre tarifaire du Distributeur.....	22
4.2.1.	<i>Tarifs domestiques</i>	23
4.2.2.	<i>Tarifs et options de grande puissance</i>	28
4.2.3.	<i>Tarifs et options de petite et de moyenne puissance</i>	30
4.3.	Traitement des demandes particulières de clients.....	34
4.3.1.	<i>Ménages à faible revenu</i>	36
4.3.2.	<i>Serriculture</i>	38
4.3.3.	<i>Stations de ski</i>	41
5.	COMPÉTITIVITÉ MONDIALE DES PRIX PAYÉS PAR LES CLIENTS INDUSTRIELS.....	44
5.1.	Description de la clientèle.....	44
5.2.	Comparaison des prix.....	46
5.3.	Compétitivité des secteurs industriels.....	52
5.3.1.	<i>Tendances du marché</i>	52
5.3.2.	<i>Facteurs de localisation et coûts de l'électricité</i>	53
5.3.3.	<i>Performance de l'industrie québécoise</i>	54
5.3.4.	<i>La situation du Québec par rapport aux principales régions concurrentes</i>	55
6.	INTÉGRATION DES NOUVELLES TECHNOLOGIES.....	57
6.1.	Production distribuée.....	58
6.2.	Option de mesurage net.....	61
6.3.	Stockage d'énergie.....	62
6.4.	Mobilité électrique - Véhicules électriques.....	63

2. CONSTATS ET POSITION DU DISTRIBUTEUR

1 Les énoncés suivants présentent les constats et la position du Distributeur à l'égard des
2 thèmes identifiés par la Régie portant sur l'électricité.

A. Structures et options tarifaires

A1. Principes tarifaires

- 3 1. La récupération des revenus requis, l'équité, le signal de prix, la simplicité, la
4 stabilité et la continuité tarifaires sont les principes et critères fondamentaux
5 pour porter un regard objectif sur la tarification.
- 6 2. La fixation des tarifs doit se fonder principalement sur le reflet des coûts de
7 service et non sur l'usage ou le secteur d'activité.
- 8 3. Le cadre réglementaire actuel a permis au cours des années une évolution
9 des tarifs pour répondre à différents enjeux et contextes, dans le respect des
10 principes tarifaires reconnus.
- 11 4. La revue des tarifs d'électricité en vigueur au Québec révèle que la conception
12 des tarifs et l'offre tarifaire sont conformes aux meilleures pratiques de
13 l'industrie.

A2. Les tarifs et options tarifaires

- 14 5. L'offre tarifaire du Distributeur se caractérise par des tarifs bas et un éventail
15 d'options tarifaires qui procurent un avantage comparatif important pour
16 l'ensemble des consommateurs québécois. À cette offre tarifaire s'ajoutent
17 des programmes spécifiques en gestion de la demande et en efficacité
18 énergétique qui permettent aux consommateurs de réduire leur facture et aux
19 clients d'affaires d'améliorer davantage leur compétitivité.
- 20 6. L'ensemble des tarifs d'Hydro-Québec demeurent parmi les plus bas en
21 Amérique du Nord. Le tarif domestique d'Hydro-Québec est le plus
22 avantageux, moins élevé qu'au Manitoba et qu'en Colombie-Britannique et
23 jusqu'à deux fois moins élevé qu'en Ontario.
- 24 7. Plus de souplesse à l'égard de l'interfinancement pourrait permettre de tenir
25 compte des enjeux inhérents à chaque catégorie de consommateurs et
26 d'assurer un meilleur reflet des coûts. Toute correction de l'interfinancement,
27 même partielle, permettrait de dégager une marge de manœuvre plus grande
28 pour améliorer l'avantage concurrentiel des tarifs généraux et industriel.
- 29 8. Pour le Distributeur, la tarification dynamique se traduit notamment par le
30 tarif DT et les options de gestion de la puissance, lesquels constituent des
31 outils simples et efficaces, adaptés à la réalité climatique du Québec. Dès
32 l'hiver 2016-2017, le Distributeur réalisera des projets pilotes de biénergie

1 des clients ou à des secteurs d'activité jugés stratégiques et porteurs de retombées
2 économiques. Il s'agit alors d'un choix de société effectué par le législateur.

3 La compétitivité de secteurs d'activité ne se limite pas qu'à des considérations tarifaires. Le
4 coût de l'électricité doit représenter une part importante des coûts totaux d'une entreprise
5 pour qu'une baisse de tarif ait un effet tangible sur la compétitivité du client. La compétitivité
6 d'une entreprise peut également provenir de l'amélioration d'autres aspects comme la
7 gestion de ses opérations.

8 L'offre d'un tarif préférentiel doit se faire par l'exclusion de clients sur la base de critères tels
9 que l'usage ou le secteur d'activité, ce qui rend difficile, complexe et coûteuse l'application
10 de ces tarifs. En effet, le Distributeur doit s'assurer de la conformité des installations de
11 chaque client admissible au tarif avantageux et procéder à des modifications de tarifs lorsque
12 nécessaire. Ces actions sont souvent mal reçues par les clients visés. Par exemple, comme
13 les prix des tarifs domestiques sont plus bas que leur équivalent des tarifs généraux et
14 industriel, le Distributeur a dû établir des critères d'admissibilité afin d'en réserver l'accès aux
15 clients résidentiels et agricoles. En plus de ce qui est déjà prévu aux Tarifs, le Distributeur
16 s'est doté d'outils d'aide à l'admissibilité aux tarifs domestiques comme le cadre de référence
17 en matière de tarification élaboré avec l'UPA.

18 Une tarification selon l'usage peut susciter de l'insatisfaction, de l'incompréhension ou
19 encore un sentiment d'iniquité de la part de la clientèle exclue, pouvant même se traduire par
20 des plaintes auprès de la Régie. Par exemple, la Ville de Montréal a demandé que la
21 consommation d'électricité de ses usines de traitement et d'épuration des eaux soit facturée
22 au tarif L sous prétexte que ces abonnements utilisaient des procédés similaires à ceux
23 utilisés dans certains secteurs industriels³⁰. **Bien que cette avenue soit à l'occasion proposée
24 comme solution tarifaire, le Distributeur estime qu'en raison des difficultés qu'elle engendre,
25 le processus de conception des tarifs doit éviter dans la mesure du possible d'étendre la
26 tarification selon l'usage.**

27 **Pour ces raisons, l'application de tarifs ou options sur la base de l'usage afin de favoriser
28 une industrie ou une catégorie de clients n'est pas courante dans l'industrie.** C'est le constat
29 que fait CAEC qui mentionne que l'objectif du Distributeur de simplifier l'application tarifaire
30 et de limiter l'application de tarif pour certaines industries respecte les pratiques
31 réglementaires mises de l'avant ailleurs en Amérique du Nord. CAEC précise de plus qu'une
32 façon plus appropriée d'aider la clientèle est d'introduire un portefeuille de tarifs et d'options
33 visant à répondre à des besoins variés comme le fait le Distributeur³¹.

34 Le Distributeur estime qu'une bonne compréhension des tarifs permet à la clientèle de mieux
35 exploiter son offre tarifaire et commerciale, tout en diminuant la facture des clients. Cette
36 meilleure compréhension passe par une bonne communication, un accompagnement de la
37 clientèle et la poursuite de la collaboration avec ses représentants. Cela s'inscrit dans les
38 objectifs d'amélioration du service à la clientèle d'Hydro-Québec. Par exemple, il collabore

³⁰ Décision D-2016-085, *Ville de Montréal c. Hydro-Québec*.

³¹ Pièce HQD-2, document 1, page iii, section *Pricing for specific industries*.