

**SUIVI RELATIF À LA REPRÉSENTATIVITÉ DE
L'ÉCHANTILLON DE L'ÉTUDE ANNUELLE**

(SUIVI DE LA DÉCISION D-2021-023)

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	4
2. COMMENTAIRES GÉNÉRAUX	4
3. REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON	6
4. PERCEPTION DE LA CLIENTÈLE VIS-À-VIS DU TARIF L	9
5. CONCLUSION	10

1. INTRODUCTION

1 Le 28 janvier 2021, Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le
2 « Distributeur ») dépose, conformément à l'article 22.0.1.1 de la Loi sur Hydro-Québec, la
3 pièce HQD-1, document 2 (C-HQD-0008) au dossier R-4134-2020. Il y présente ses
4 commentaires relativement aux propositions de détermination du taux d'indexation du tarif L
5 proposées par la Régie de l'énergie (la « Régie ») dans sa décision D-2020-176.

6 Dans sa décision D-2021-023 émise le 26 février 2021, la Régie demande au Distributeur de
7 produire d'ici le 30 juin 2021, un complément d'information sur la représentativité de
8 l'échantillon des 22 entreprises pour ce qui est de la clientèle industrielle présentée dans le
9 document *Comparaison des prix de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines*
10 (l'« Étude annuelle »). Elle enquiert également le Distributeur de commenter la compétitivité
11 du tarif L comme facteur de rétention de ses clients en comparaison des 21 autres grandes
12 villes de l'échantillon de l'Étude annuelle.

13 La présente pièce expose, dans un premier temps, les commentaires généraux du Distributeur
14 portant sur la compétitivité, et, dans un second temps, ses commentaires plus particuliers sur
15 la représentativité de l'échantillon de l'Étude annuelle.

2. COMMENTAIRES GÉNÉRAUX

16 Tout d'abord, le Distributeur juge primordial de différencier la compétitivité du tarif L de la
17 compétitivité des clients industriels facturés au tarif L.

18 De manière générale, la compétitivité d'un tarif se mesure par le biais d'une comparaison avec
19 des tarifs comparables affichés, publiés officiellement et disponibles dans les autres
20 juridictions.

21 Relativement à la compétitivité des clients industriels facturés au tarif L, le Distributeur est
22 d'avis que des tarifs d'électricité bas, stables et prévisibles contribuent à la renforcer, mais
23 n'équivalent pas, à eux seuls, au maintien ou à l'amélioration de cette compétitivité des clients
24 industriels. Il est d'ailleurs important de rappeler que pour ces grandes industries exposées à
25 la concurrence internationale dans leurs secteurs d'activités respectifs, l'avantage comparatif
26 que peut comporter un environnement d'affaires donné ne se limite pas exclusivement à l'offre
27 de tarifs d'électricité avantageux. En effet, « l'attractivité économique d'une juridiction dépend
28 d'un large éventail de paramètres. Les décisions d'affaires se prennent sur la rentabilité
29 globale d'un projet et non uniquement sur les tarifs d'électricité, et ce, même si l'électricité de
30 certaines entreprises en est la principale dépense »¹.

31 La position du Distributeur rejoint d'ailleurs celle avancée par la Régie dans *l'Avis sur les*
32 *mesures susceptibles d'améliorer les pratiques tarifaires dans le domaine de l'électricité et du*

¹ R-3972-2016, pièce A-0009, Rapport de l'expert de la Régie (Econoler), « *Rapport sur la compétitivité des tarifs d'électricité dans certains secteurs industriels et pistes de solution* », page 1.

1 *gaz naturel* (« l'Avis »); à savoir que « les tarifs d'électricité ne sont qu'une des composantes
2 qui président à la prise de décision d'investissements des grandes entreprises industrielles »².

3 En effet, le Distributeur réitère que le prix de l'électricité n'est pas le seul facteur expliquant le
4 maintien ou l'implantation des entreprises au Québec. La localisation des marchés, la
5 productivité, la proximité des ressources naturelles, l'environnement fiscal et différentes
6 mesures non tarifaires peuvent également expliquer les choix d'implantation des clients
7 industriels dans une juridiction donnée.

8 La Régie identifie, à cet égard, cinq principales catégories de facteurs qui influencent les
9 décisions d'établissement et d'investissement des entreprises industrielles³, soit :

- 10 • les conditions de marché et la demande pour le produit ;
- 11 • les cadres politique et législatif ;
- 12 • la fiscalité et l'environnement économique ;
- 13 • les caractéristiques de la localisation (matières premières, infrastructures,
14 main-d'œuvre, proximité du marché de vente, etc.) ;
- 15 • les approvisionnements énergétiques.

16 Outre les tarifs d'électricité, le Distributeur n'a d'emprise que sur le dernier facteur identifié par
17 la Régie, soit les approvisionnements énergétiques.

18 L'Étude annuelle publiée par Hydro-Québec renseigne sur la compétitivité des tarifs reflétant
19 ce facteur particulier, que sont les approvisionnements énergétiques, par rapports aux tarifs
20 applicables dans un certain nombre de juridictions nord-américaines et constitue donc un outil
21 de mesure adéquat de la compétitivité du tarif L par rapport à l'échantillon de juridictions
22 retenues.

23 Le Distributeur tient également à rappeler que l'Étude annuelle est le résultat d'un exercice
24 minutieux et rigoureux réalisé avec la collaboration volontaire de la majorité des utilités de
25 l'échantillon des juridictions retenues. Cette participation volontaire, année après année, des
26 autres utilités à cet exercice constitue, à cet égard, un gage de qualité indéniable quant à la
27 qualité de l'information présentée et la validité de la méthodologie d'analyse utilisée par le
28 Distributeur.

29 Ainsi, chaque année, le Distributeur recueille, contre-valide et synthétise les informations
30 relatives aux calculs des factures d'électricité pour au moins cinq cas-types de niveaux de
31 consommation par catégories de consommateurs (résidentiel, petite puissance, moyenne
32 puissance et grande puissance). L'ensemble du processus s'étale sur une période d'environ
33 huit mois au cours de laquelle le Distributeur engage des ressources substantielles pour la

² R-3972-2016, Avis A-2017-01, *Avis sur les mesures susceptibles d'améliorer les pratiques tarifaires dans le domaine de l'électricité et du gaz naturel*, page 58.

³ R-3972-2016, Avis A-2017-01, *Avis sur les mesures susceptibles d'améliorer les pratiques tarifaires dans le domaine de l'électricité et du gaz naturel*, page 59.

- 1 réalisation de l'Étude annuelle, un document de référence reconnue par d'autres acteurs du
- 2 secteur énergétique.

3. REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON

3 Le Distributeur tient tout d'abord à rappeler que l'objectif de l'Étude annuelle est de fournir,
4 depuis plus de cinq décennies, une base comparative factuelle des tarifs applicables à
5 l'ensemble de la clientèle du Distributeur. L'échantillon des villes retenues a été, au fil des
6 années, ajusté afin de notamment prendre en compte l'évolution des contextes
7 démographique, énergétique, économique et réglementaire qu'ont connu les juridictions
8 nord-américaines. Cependant, à l'exception de l'introduction de Calgary à l'échantillon en
9 2009, la base comparative de juridictions est restée la même depuis plus de deux décennies.

10 De manière générale, afin d'être significative, une comparaison se doit, dans la mesure du
11 possible, de comparer des éléments similaires dans leurs caractéristiques générales. Dans le
12 cas des tarifs d'électricité du Distributeur, cette comparaison se doit d'être faite avec les tarifs
13 offerts par d'autres utilités ou juridictions de taille et composition de clientèle similaires. À cet
14 égard, il convient de souligner deux éléments. Le premier étant que très peu d'utilités
15 desservent un territoire aussi vaste que celui du Distributeur. Le second est que le Distributeur
16 y applique une tarification uniforme. Le tarif L est ainsi accessible à l'échelle de ce territoire à
17 tous les clients industriels, qu'ils soient situés, ou non, à proximité des centres de production,
18 par exemple. De ce fait, il peut s'avérer hasardeux de comparer le tarif L à des tarifs offerts
19 par des utilités desservant un nombre limité de clients industriels regroupés géographiquement
20 autour de centres de production d'électricité. De même, comme mentionné à la
21 pièce HQD-1, document 2 (C-HQD-008) au dossier R-4134-2020, le Distributeur réitère que,
22 les contrats spéciaux ou options tarifaires ne devraient pas être considérés dans l'évaluation
23 de la compétitivité du tarif L; ceux-ci s'inscrivant dans un encadrement légal et réglementaire
24 différent de celui des tarifs réguliers du Distributeur.

25 Également, il est important de rappeler que les tarifs applicables par le Distributeur sont des
26 tarifs groupés, et donc, les prix desdits tarifs incluent les composantes Fourniture, Transport,
27 Distribution et Service à la clientèle. Aussi, afin d'être significative, toute comparaison du tarif L
28 avec des tarifs similaires offerts dans les autres juridictions doit se faire, autant que faire se
29 peut, avec des tarifs dont les prix incluent ces 4 composantes. Par exemple, faire une
30 comparaison entre le tarif L et un tarif de distribution exempt de coût de transport ou de
31 fourniture offert à un client industriel dans une autre juridiction ne permettrait pas de tirer de
32 conclusion valable.

33 De plus, compte tenu des cadres réglementaires distincts entre les juridictions, notamment
34 pour les utilités du marché américain qui est largement déréglementé, un arbitrage éclairé se
35 doit d'être fait. L'utilisation d'autres indicateurs de sélection comme la composition de la
36 clientèle ou la répartition des ventes par catégories de consommateurs devrait alors être
37 considérée.

1 De même, l'échantillon représentatif des villes retenues se doit de fournir une base
2 comparative pour chacune des catégories de consommateurs, soit :

- 3 • la clientèle résidentielle ;
- 4 • la clientèle de petite puissance ;
- 5 • la clientèle de moyenne puissance ;
- 6 • la clientèle de grande puissance.

7 Le Distributeur a bien conscience que l'échantillon des 22 villes utilisées ne contient pas
8 l'ensemble des villes où sont localisées les compétiteurs de l'ensemble de sa clientèle
9 industrielle. Toutefois, il tient à rappeler qu'un échantillon, par définition, constitue un
10 sous-ensemble représentatif d'une population donnée. Aussi, il est normal que toutes les villes
11 retenues dans l'échantillon ne présentent pas une représentation parfaite de chacune des
12 catégories de consommateurs du Distributeur. Toutefois, la composition de l'échantillon
13 permet d'avoir une proportion significative d'utilités comparables pour chacun des tarifs offerts
14 par le Distributeur.

15 Par ailleurs, le Distributeur est d'avis qu'afin de suivre l'évolution de la compétitivité de ses
16 tarifs, et notamment du tarif L, il est primordial de maintenir une base comparative stable
17 d'année en année. En effet, l'établissement de tendances valables repose sur un échantillon
18 représentatif stable qui permet d'assurer une standardisation et une continuité des éléments
19 à comparer.

20 Pour les besoins de la demande de complément d'information de la Régie, le Distributeur
21 présente respectivement aux tableaux 1 et 2, la part des ventes industrielles réalisées dans
22 chacune des villes canadiennes et américaines retenues dans l'échantillon des 22 villes. Les
23 informations présentées dans les tableaux 1 et 2 ont été notamment obtenus par le biais d'un
24 sondage du Distributeur auprès des répondants de l'Étude annuelle, de données provenant
25 de rapports annuels et de l'U.S. Energy Information Administration.

TABLEAU 1 :
RÉPARTITION DES VENTES INDUSTRIELLES DANS LES GRANDES VILLES CANADIENNES

Compagnies	Nombre de grands clients industriels	Part des ventes au secteur industriel
Hydro-Québec	189	30%
BC Hydro	150	26%
Manitoba Hydro	420	22%
Newfoundland Power and Labrador	5	7%
Nova Scotia Power	34	7%
New Brunswick Power	63	29%
Maritime Electric	n.d	n.d
SaskPower	134	41%
Enmax*	291	16%
Epcor	n.d	n.d
Hydro-Ottawa	n.d	n.d
Toronto Hydro*	45	8%

* Clients grande puissance

1

TABLEAU 2 :
RÉPARTITION DES VENTES INDUSTRIELLES DANS LES GRANDES VILLES AMÉRICAINES

Compagnies	Nombre de clients industriels	% ventes industrielles
Eversource (NSTAR)	770	2%
Commonwealth Edison Co	143	3%
DTE Electric	739	23%
Centerpoint	-	-
Florida Power and Light	11 799	3%
NES	59	9%
Coned	-	-
Pacific Power and Light (OR)	9 192	15%
PG&E	91 295	30%
Seattle City Light	202	11%

2

3 Il appert que la proportion des ventes associés aux grands clients industriels du Distributeur
4 est similaire à celle de :

- 5
- 50 % des utilités des villes canadiennes de l'échantillon ;

- 1 • 20% des utilités des villes américaines de l'échantillon.

2 Sur l'ensemble de l'échantillon, environ 30 % des utilités retenues, soit environ le tiers, a des
3 ventes au secteur industriel comparables à celles du Distributeur. L'échantillon comporte donc
4 une part significative d'utilités dont la part des ventes industrielles est comparable à celle du
5 Distributeur.

6 Ainsi, l'échantillon des villes retenues par le Distributeur respecte l'ensemble des critères
7 nécessaires à établir une base comparative valable pour ses tarifs d'électricité, notamment du
8 tarif L, soit :

- 9 • la conformité des structures tarifaires qui permet une comparaison adéquate des
10 tarifs;
- 11 ○ L'ensemble des tarifs d'électricité comparés reflètent, comme ceux du
12 Distributeur, les composantes liés à la Fourniture, Transport, Distribution et
13 Service à la clientèle.
- 14 • une composition hétérogène de villes qui permet la comparaison de chacun des tarifs
15 d'électricité du Distributeur;
- 16 ○ Dans le cas des grands industriels, le tiers des utilités retenues a une
17 composition de clientèle industrielle similaire à celle du Distributeur.
- 18 • une stabilité de la composition de l'échantillon qui permet de suivre l'évolution
19 historique des tendances comparatives.;

20 Au regard de ces éléments, le Distributeur est d'avis que l'échantillon de l'Étude annuelle
21 constitue une base comparative adéquate pour le tarif L.

4. PERCEPTION DE LA CLIENTÈLE VIS-À-VIS DU TARIF L

22 Le Distributeur a également sondé ses équipes de démarchage de nouveaux clients de grande
23 puissance ainsi que celles en support de clients industriels déjà implantés au Québec. De
24 manière générale, il ressort que la compétitivité du tarif L par rapport aux autres tarifs
25 applicables dans les autres juridictions constitue un atout de premier plan. L'Étude annuelle
26 s'est d'ailleurs imposée comme un outil de démarchage international de premier plan auprès
27 de clients de grande puissance.

28 D'ailleurs, l'étude comparative menée par l'expert de la Régie dans le cadre de l'Avis sur un
29 échantillon de juridictions où étaient localisées les concurrents des secteurs industriels
30 québécois soumis à la concurrence internationale classait le tarif L parmi les plus compétitifs
31 à l'échelle mondiale⁴, en plus d'afficher une croissance modérée et une plus grande
32 prévisibilité.

⁴ R-3972-2016, pièce A-0009, Rapport de l'expert de la Régie (Econoler), « Rapport sur la compétitivité des tarifs d'électricité dans certains secteurs industriels et pistes de solution », page 74.

1 Par ailleurs, il est important de mentionner que l'électricité produite au Québec est
2 presque exclusivement de source hydro-électrique⁵ et donc émettrice de beaucoup moins
3 d'émission de gaz à effet de serre (« GES ») par kWh comparativement à plusieurs juridictions
4 nord-américaines. D'ailleurs, bien que cette externalité positive ne soit pas directement reflétée
5 dans les tarifs d'électricité, elle constitue un atout indéniable pour l'attractivité du tarif L auprès
6 d'industries de tout horizon, encore plus dans le contexte de l'accentuation des mesures visant
7 la réduction des émissions de GES à l'échelle mondiale. L'importance du caractère propre et
8 renouvelable de l'électricité au Québec est d'ailleurs confirmée par les équipes de démarchage
9 de nouveaux clients grande puissance d'Hydro-Québec, pour qui le rôle social en tant que
10 « bon citoyen corporatif » s'impose comme une valeur centrale.

5. CONCLUSION

11 L'article 22.0.1.1 de la Loi sur Hydro-Québec prescrit l'utilisation de l'Étude annuelle comme
12 base d'analyse pour déterminer le taux d'indexation du tarif L. Cette publication, utilisée
13 comme référence par nombre d'utilités nord-américaines, constitue une base comparative
14 représentative et reconnue par l'ensemble des acteurs du secteur énergétique. L'échantillon
15 de 22 grandes villes nord-américaines retenue permet de comparer les tarifs d'électricité qu'il
16 offre à l'ensemble de sa clientèle avec ceux d'autres utilités comparables.

17 Ainsi, tenant compte, notamment, de la conformité des structures tarifaires de l'ensemble des
18 utilités de l'échantillon, des considérations relatives à la stabilité de ce dernier et de la
19 proportion des utilités dont la part de ventes industrielles est similaire à celle du tarif L, le
20 Distributeur est d'avis que l'Étude annuelle constitue une base comparative représentative et
21 factuelle pour ce tarif.

⁵ Plus de 99 % de la production totale d'électricité est de source propre et renouvelable.