

L'ÉNERGIQUE

DÉCEMBRE 2011
VOLUME 5 | NUMÉRO 4



AQCIE



L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
CONSO MMATEURS INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ

1010 rue Sherbrooke Ouest, Bureau 1800
Montréal (Québec) H3A 2R7

Téléphone : 514 350-5496
Télécopieur : 514 286-6078

www.aqcie.org

TABLE DES MATIÈRES

Mot du président

Une crise en mode « Retour vers le futur » 2
Dans cette crise qui n'en finit pas de finir, il est essentiel de se concentrer sur les forces du Québec et sur la stimulation de la compétitivité de ses entreprises.

Les tarifs « préférentiels » ne sont pas ceux que l'on croit 3
Il y a généralement un écart entre les mythes et la réalité, c'est notamment le cas pour les tarifs qui sont rentables pour Hydro-Québec et ceux qui le sont moins.

Dernière heure 4
Adoption du *Règlement concernant le système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre (GES)*

Un important rendez-vous manqué..... 5
La cogénération, une question de compétitivité internationale pour le secteur québécois de l'électrochimie.

***Revenus d'exportation d'Hydro-Québec
D'où venons-nous et où en sommes-nous? 6***
L'utilisation industrielle de l'électricité au Québec et l'exportation de cette énergie renouvelable figurent au portefeuille énergétique du Québec depuis longtemps.

L'efficacité énergétique, une question de volonté 9
Il faut de la volonté, et des choix judicieux, pour assurer l'efficacité énergétique des entreprises et favoriser leur croissance.

Quoi de neuf à la régie 10
Quelques questions simples, et des réponses directes, sur des enjeux complexes



Mot du président

Une crise en mode « Retour vers le futur »

Par Nicolas Dalmau
Président du Conseil de l'AQCIE et
Directeur, Énergie et développement stratégique,
Alcoa Canada

À suivre les actualités, et les soubresauts boursiers, on pourrait croire que nous vivons dans une économie de pompiers et d'incendiaires. À peine une crise semble-t-elle se régler qu'une nouvelle survient ou que l'ancienne reprend du service, ravivée par des spéculations hors de proportion.

Pendant la crise de la dette grecque (au fait, elle n'est pas encore réglée mais on n'en parle plus... attendons la semaine prochaine peut-être qu'elle reviendra), les mouvements boursiers quotidiens avaient souvent une ampleur de plusieurs fois supérieure à la dette totale de la Grèce.

Le problème n'en demeure pas moins réel. La capacité d'intervention des économies les plus solides est lourdement handicapée par la récession de 2008-2009 qu'elles ont littéralement « prise sur leurs épaules » à coups de milliers de milliards de dollars et d'euros. Plans de sauvetage des banques, participation au capital-actions d'entreprises en difficulté, programmes d'infrastructure, incitatifs à l'achat d'automobiles neuves, crédits d'impôt, aide à l'emprunt des particuliers et même des chèques à tout le monde pour aller dépenser, cela fera du bien à l'économie ! Sous la pression des populations, les gouvernements ont agi comme si demain n'existait pas.

Et aujourd'hui, ces gouvernements reçoivent la note salée de leur interventionnisme, et ça fait mal. La plupart des États, déjà lourdement endettés, ne peuvent tout simplement plus respecter leurs engagements auprès de leurs créanciers, eux-mêmes menacés de faillite.

Le Canada, et le Québec en tête, semblent pour l'instant éviter le pire... pas de décote, un taux de chômage sous contrôle, un marché immobilier sain. Mais notre économie, et en particulier les secteurs manufacturier et des ressources naturelles qui représentent près de 28 % du PIB québécois, sont grandement à la remorque de la demande américaine et des pays émergents, principalement la Chine. Certes, sous les soubresauts de la superstructure financière, l'économie se restructure et donne des signes de reprise. Mais nous ne serons pas épargnés si les géants américain et chinois vacillent.

Alors, quoi faire ? Sûrement pas comme si la crise était finie! S'il faut se garder d'une nouvelle fièvre d'interventionnisme, il est essentiel de maintenir un climat d'affaire efficient, propice à la reprise; de s'assurer que nos entreprises demeurent compétitives et de nous concentrer sur les forces du Québec : l'énergie, les ressources naturelles, certes, mais surtout la créativité, l'innovation et le sens de l'entrepreneuriat de nos gens.

Joyeux Noël et Bonne Année 2012

Déjà une autre année de terminée, une année où nous avons réussi à faire valoir notre point de vue sur plusieurs enjeux importants. 2012 s'annonce elle aussi riche en défis... et aussi en occasions d'apporter notre contribution au développement des entreprises membres et de l'économie québécoise. Merci à chacun de nos membres, dont plusieurs nouveaux en 2011, pour votre appui.

Et nos meilleurs vœux de santé et de prospérité à tous nos lecteurs !

Les tarifs « préférentiels » ne sont pas ceux que l'on croit

Par Nicolas Dalmau

Président du Conseil de l'AQCIE et

Directeur, Énergie et développement stratégique,

Alcoa Canada

Difficile de penser que l'annonce d'investissements totaux de plus de 5 milliards \$ (2 milliards \$ chez Alouette, 2,1 milliards \$ chez Alcoa et 1,2 milliard \$ chez Rio Tinto Alcan) qui se réaliseront au cours de la prochaine décennie dans le secteur de l'aluminium au Québec puisse être perçue comme une catastrophe. C'est pourtant la conclusion qu'en tireront nombre de Québécois auxquels on parle de contrats « secrets » et d'électricité « donnée » aux alumineries, en comparaison du coût de production marginal... que de toutes façons personne ne paie au Québec, pas même dans le secteur résidentiel, pas plus que sur les marchés d'exportation alors que le prix moyen qui s'y est réalisé au cours de 2011 est sous la barre des 5 ¢/kWh (voir article en page 6)

Octroyés à la fin des années 1980 et au début des années 1990, en raison d'un contexte d'approvisionnement particulier et dans le but de renforcer une partie importante de la structure industrielle du Québec, ces contrats « secrets » auront bien joué le rôle qu'on leur attribuait. Et les modalités d'ajustement des prix de ces contrats font en sorte que leurs titulaires paient souvent l'équivalent du tarif L, et même parfois plus.

Maintenant, tous les nouveaux projets se réaliseront selon le tarif L, approuvé par la Régie de l'énergie du Québec afin de couvrir les coûts d'Hydro-Québec et même de l'assurer de profits. Il y a plus. Comme l'indique très clairement la stratégie énergétique mise de l'avant par le gouvernement du Québec en 2006, les entreprises grandes consommatrices d'électricité doivent « mériter » le tarif L, par des retombées économiques et, plus largement, par la création de



La modernisation de l'Aluminerie de Baie-Comeau fait partie des investissements de 2,1 milliards \$ annoncés récemment par Alcoa.

richesse pour le Québec et ses régions. Tous les nouveaux contrats sont assortis de telles conditions, raison de plus pour se réjouir des investissements annoncés récemment.

Mais, comme je le disais en introduction, pour plusieurs le tarif L demeure « préférentiel », bien qu'on ne puisse pas le qualifier de « secret », parce qu'il est inférieur au coût marginal de production. Selon cet argument, le tarif résidentiel est lui aussi « préférentiel », car tous les clients d'Hydro-Québec paient un coût moyen et non le coût marginal de la prochaine source d'approvisionnement. Ainsi, toute nouvelle charge sur le réseau, qu'elle soit résidentielle, institutionnelle, commerciale ou industrielle, fait augmenter le coût moyen pour tous les clients. C'est notre régime réglemen-

taire basé sur le coût moyen qui veut cela.

Et à cet égard, la demande résidentielle qui connaît une croissance constante fait monter la demande vers le coût marginal encore plus rapidement que les consommateurs industriels. Car la croissance y est moins rapide en raison notamment des fermetures de plusieurs industries au cours des dernières années, mais aussi de l'économie d'énergie qui est prise très au sérieux chez les grands consommateurs d'électricité car elle a une réelle incidence à la baisse sur la facture énergétique, augmentant d'autant leur compétitivité. Pas étonnant que le secteur industriel compte pour beaucoup dans la cible globale d'économies d'énergie de 11 TWh d'Hydro-Québec.

>>>

Les tarifs « préférentiels » ne sont pas ceux que l'on croit (suite)

Mais il y a encore plus. Même selon le coût moyen de production de l'électricité, le secteur résidentiel n'acquiesce pas complètement sa facture car le tarif L le « subventionne » à hauteur de 15 %, ce qui représente 236 M \$ par année.

Une image vaut mille mots. Une grande entreprise consommatrice industrielle d'électricité peut avoir une consommation équivalente à celle de la ville de Saint-Jérôme. Mais pour elle, il n'y a pas de demande de pointe. Elle peut même aider Hydro-Québec à répondre à la pointe du secteur résidentiel en interrompant temporairement une partie de sa consommation. Il n'y a pas non plus d'infrastructure élaborée de transmission et de distribution... et elle ne reçoit que 12 factures par année.

Du côté de Saint-Jérôme, c'est tout le contraire. Demande de pointe coûteuse en hiver, systèmes de transmission et de distribution très élaborés... et 1,2 mil-

lion de factures à émettre et à gérer par année !

C'est pourquoi, à 4,3 ¢/kWh Hydro-Québec dans ses activités de distribution récupère ses coûts avec une aluminerie, alors que ce n'est pas le cas à 7,43 ¢/kWh¹ dans le secteur résidentiel.

Et ce n'est pas encore tout. Le kWh utilisé par l'aluminerie entre au début d'une chaîne de valeur qui ne s'arrête en fait jamais, puisque l'aluminium est recyclable pratiquement à l'infini. Salaires, fournisseurs, taxes, immobilisations font croître les recettes du Québec pour chaque kWh consommé. Qu'advient-il du kWh utilisé pour chauffer une piscine ? Il s'évapore au même rythme que l'eau qu'il a chauffée.

Et qu'on se rassure pour l'eau des barrages, les nouvelles alumineries ne risquent pas de se bousculer au portillon du Québec, car plus de la moitié des alu-

mineries dans le monde payent déjà un tarif d'électricité inférieur au tarif L, et souvent moitié moindre.

Lorsque l'on regarde le portrait dans son ensemble, cinq milliards \$ d'investissements au cours des prochaines années dans le secteur de l'aluminium au Québec, ça ne peut être qu'une bonne nouvelle, et surtout dans les régions où sont établies les alumineries qui comptent plus de 11 000 employés et 4 500 fournisseurs au Québec. Il existe ici une concentration de production et de savoir-faire unique au monde, qu'il vaut la peine de préserver et d'entretenir.

Et qui sait, l'aluminium « vert » produit au Québec avec une ressource renouvelable comme l'hydroélectricité se vendra peut-être un jour à prime. Raison de plus pour continuer à investir et à créer de la richesse ici ! ■

1. Pour une consommation mensuelle de 3 000 kWh, incluant chauffage. HQD-12 doc. 2 p.75 R-3776-2011

Dernière heure

Adoption du Règlement concernant le système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre (GES)

Le ministre du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, M. Pierre Arcand, a annoncé, le 15 décembre 2011, l'adoption du [Règlement concernant le système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre \(GES\)](#), lequel est basé sur les règles établies par la Western Climate Initiative (WCI).

Bien que ce système entre en vigueur le 1^{er} janvier 2012, les obligations relatives au système de plafonnement et de réduction des émissions de GES n'entreront en vigueur qu'un an plus tard, et ce, uniquement pour les établissements industriels des secteurs visés qui émettent 25 000 tonnes d'équivalent CO₂ ou plus par année.

De plus, à partir de 2015, les entreprises qui importent ou distribuent au Québec des carburants ou combustibles utilisés dans les secteurs du transport et du bâtiment seront également assujetties (le seuil de 25 000 tonnes s'applique également).

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le [communiqué](#) du MDDEP et l'article que nous écrivions sur ce sujet dans le dernier bulletin [L'Énergique](#), en pages 4 et 5.



Un important rendez-vous manqué

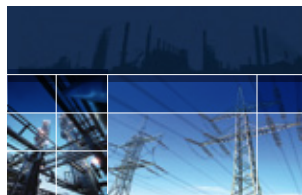
Par Jules Lauzon
Directeur général, Québec
Association canadienne de l'industrie de la chimie

Nul ne contestera la gravité des problèmes que vivent les entreprises du secteur de l'industrie forestière. La modification radicale des marchés des pâtes et papiers et du bois d'œuvre au cours des cinq dernières années a remis en question le modèle d'affaire, voire l'existence, de plusieurs entreprises de ce secteur.

D'importantes mesures ont été adoptées, visant notamment à faciliter la relance du secteur et la conversion de certaines de ses activités traditionnelles. C'est dans ce contexte qu'a été annoncé en juin dernier le *Règlement sur la capacité maximale de production visée dans un programme d'achat d'électricité produite par cogénération à base de biomasse forestière*. Ce règlement prévoyait la réalisation de projets de cogénération d'un maximum de 50 MW par projet, pour un total pouvant atteindre 150 MW. Ces unités de cogénération permettront de valoriser des matières résiduelles ainsi que des matières provenant des procédés industriels.

Mais il y a un problème. En regardant de si près l'arbre de l'industrie forestière, ce programme occulte la forêt des entreprises étroitement liées à cette industrie, des entreprises qui en subissent les contrecoups. C'est le cas du secteur québécois de l'électrochimie. Puisque ce secteur produit le chlorate de sodium qu'utilisent les papeteries comme agent de blanchiment, le sort de ces deux secteurs est intimement lié.

C'est ce qu'expliquaient l'AQCI et l'Association canadienne de l'industrie de la chimie dans un [mémoire conjoint](#) produit dans le cadre de la consultation entourant le projet de Règlement. Succinctement, nous y proposons d'augmenter de 25 MW la puissance maximale de production admissible en vertu du Règlement et d'inclure la cogénération à l'hydrogène, principal sous-produit du procédé de fabrication du chlorate de sodium par électrolyse, dans le secteur québécois de l'électrochimie. Une telle initiative permettrait de valoriser l'hydrogène au même titre que les sous-produits de l'industrie forestière, mais avec l'avantage additionnel de ne produire aucun gaz à effet de serre.



Programme d'achat d'électricité produite par cogénération à base de biomasse forestière résiduelle

Une occasion d'investissement à ne pas rater dans le secteur québécois de l'électrochimie

Commentaires de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie (ACIC) et de l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité (AQCI) présentés dans le cadre de la consultation publique sur le projet de Règlement sur la capacité maximale de production visée dans un programme d'achat d'électricité produite par cogénération à base de biomasse forestière résiduelle

Rendu au sous-ministre associé à l'Énergie, Mario Gosselin, le 8 juillet 2010



En raison de la forte concurrence au sein des groupes mondiaux auxquels appartiennent les unités d'électrochimie actives au Québec, il est nécessaire d'offrir certains incitatifs pour attirer les investissements structurants ici. Au cours des dernières années, en raison de la perte de compétitivité du tarif L alors que l'électricité compte pour environ 60 % des coûts de production de ces entreprises, les investissements se sont faits ailleurs qu'au Québec. Ce fut surtout le cas en Amérique du sud, ainsi que dans d'autres provinces canadiennes, le Manitoba et la Colombie-Britannique, juridictions qui offrent de tels incitatifs, soit par voie tarifaire ou par celle de la cogénération.

Le gouvernement avait ainsi l'occasion de soutenir un secteur industriel important au Québec, et d'éviter toute délocalisation future d'activités génératrices d'emplois, en assurant la pérennité de nos installations québécoises. L'enjeu consiste à agir avant même d'être confronté à une délocalisation ou à une fermeture, comme celles d'Electrolux et de Shell, alors qu'une fois annoncées il n'est plus possible de renverser la vapeur. Quoi de plus stratégique pour le Québec que d'encourager une industrie dont l'électricité est la matière première la plus importante, une industrie qui soutient le secteur des produits forestiers et qui est également une importante exportatrice.

Les décrets 1085-2011 et 1086-2011 rendus le 26 octobre dernier, annonçant, pour le premier, l'adoption du Règlement et précisant, pour le second, les modalités de son application par la Régie de l'énergie, ignorent totalement notre proposition. Pis encore, outre un accusé de réception poli, ni le gouvernement, ni Hydro-Québec, n'ont daigné montrer le moindre intérêt pour notre proposition, demeurée lettre morte.

Nous ne comprenons tout simplement pas qu'on puisse faire la sourde oreille à une proposition économiquement et environnementalement viable, même plus que la cogénération à la biomasse résiduelle à cet égard. L'accroissement de moins de 20 % de la capacité de production en cogénération suggérée n'avait rien d'excessif. Et notre proposition s'assortissait de projets d'investissements bien concrets qui ont maintenant de bonnes chances de se réaliser ailleurs qu'au Québec.

Face à cette situation, nous n'avons d'autre choix que d'exiger que le gouvernement révise sa position ou, qu'à tout le moins, il justifie sa décision. ■



Revenus d'exportation d'Hydro-Québec D'où venons-nous et où en sommes-nous?

Par Olivier Charest
Analyste pour l'AQCIÉ et le CIFQ

Nous avons vu dans la dernière édition de *l'Énergique* que même sans les données d'Hydro-Québec, il était possible d'avoir une idée des revenus qu'elle tire de ses principaux marchés d'exportation. Avant de mettre à jour cette étude avec les résultats des derniers mois, prenons un recul, jusqu'au début des années 1980, pour considérer les changements qui se sont opérés chez Hydro-Québec à cette époque et qui l'ont menée à augmenter ses exportations à des niveaux comparables à ceux d'aujourd'hui.¹

UN PEU D'HISTOIRE

On peut diviser l'histoire de la société d'État en trois grandes périodes : la première, qui débute avec la première nationalisation, en 1944, au cours de laquelle Hydro-Québec connaît ses premiers succès; la deuxième, qui débute fin 1962 avec la deuxième nationalisation, pendant laquelle on assiste à l'essor d'Hydro-Québec par ses grands projets (Manicouagan-Outardes, la signature du contrat de Churchill Falls et le lancement du chantier de la Baie James) afin de répondre à une demande qui croît de 7% par année; et la période actuelle qui débute avec les deux crises du pétrole. Hydro-Québec passe alors d'une entreprise intéressée principalement par son expansion à une entreprise préoccupée par son efficacité et sa rentabilité.

Il s'est d'abord manifesté une prise de conscience de l'importance de l'efficacité énergétique, dans un contexte de coûts de production marginaux à la hausse. Ceci ressort de la *Politique québécoise de l'énergie*² publiée par le gouvernement en 1978. Ce document accorde aussi une place importante aux nouvelles technologies (solaire, biomasse, etc.). Ces deux « sources » d'énergie devaient se substituer en partie aux mégaprojets hydroélectriques pour répondre à une croissance de la demande que l'on estimait encore à 6,4 % par année pour la période 1976-1990.

Or, la croissance réelle n'a pas été au rendez-vous : victime d'une importante récession, la croissance de la demande d'électricité tombe à 1,8 % par an (en moyenne) sur la période 1978-1983, période aussi caractérisée par d'importantes fluctuations. On réajuste alors les prévisions de croissance de la demande d'électricité pour la période 1981-2000 à 2,8 %.

En même temps, la production continue d'augmenter avec la mise en service des barrages de la première phase de la Baie James, ce qui allait créer, avec les années, d'importants surplus, lesquels prennent de plus en plus de valeur avec l'augmentation du prix de l'énergie suite aux crises du pétrole.

L'hydroélectricité devient très concurrentielle, surtout pour remplacer la production des centrales américaines fonctionnant au mazout. L'économiste Pierre Lamonde rapporte, dans un livre fascinant de l'époque³, que le prix moyen des exportations en 1982 devient suffisamment élevé (26,50 \$/MWh, soit l'équivalent de 57 \$/MWh en dollars de 2011) pour couvrir le coût de revient total (coûts fixes et variables de production en plus des frais de transport) de l'électricité provenant de la Grande Rivière. On pouvait donc, à cette époque, envisager la construction de centrales vouées à l'exportation par des ventes fermes et à long terme.

À l'inverse, jusqu'à cette époque, Hydro-Québec réalisait seulement des ventes non fermes en vendant ses surplus lorsque les revenus d'exportation étaient suffisants pour couvrir les coûts variables de production et les frais de transport, ce qui permettait de défrayer une partie du coût fixe des centrales et des lignes de transport, construites pour répondre à la demande québécoise. Le volume de ces exportations était relativement modeste (6 TWh par année ou moins) et dépendait principalement de la capacité de la centrale Beauharnois.

Or, les exportations n'étaient pas le seul moyen d'écouler ces surplus : il existait encore un important potentiel de ventes du côté du secteur industriel interne, que ce soit par la modernisation et l'électrification de son équipement

1. Alors qu'auparavant la société d'État devait fournir de l'électricité au prix le plus bas, elle était appelée, à compter de cette époque, à réaliser des profits qu'elle verserait au gouvernement. Considérant les hausses de tarifs des années précédentes, Hydro-Québec réalisait déjà d'importants profits lorsque le changement s'est opéré au niveau législatif.

2. *Assurer l'avenir. Politique québécoise de l'énergie*. Gouvernement du Québec, direction générale de l'énergie, 1978.

3. *Hydro-Québec : Des premiers défis à l'aube de l'an 2000*. Éditions Libre Expression / Forces. 1984.



ou par la création de nouvelles usines. Cette vision était partagée par Guy Coulombe qui avait connu une brillante carrière dans la fonction publique avant d'être nommé à la tête d'Hydro-Québec en 1981 par René Lévesque. Il explique, dans le même ouvrage, que :

« Ce qu'il faut, c'est trouver un équilibre entre l'exportation de notre énergie hydroélectrique, qui nous rapporte de l'argent, et la promotion et l'utilisation de l'électricité chez nous, sur notre territoire, en invitant les industries à s'y installer, le cas échéant.

Les deux thèses ne se contredisent pas. Elles sont plutôt complémentaires et c'est dans l'équilibre entre les deux que nous servons le mieux les intérêts de la collectivité québécoise. »

Cette diversification dans l'utilisation des surplus d'électricité n'a pas empêché Hydro-Québec de saisir des occasions d'affaires qu'offraient les marchés limitrophes. En effet, en 1986, Hydro-Québec exportait déjà 27 TWh, pour des recettes de 650 M\$ (environ 1,2 milliard \$ aujourd'hui); la capacité des interconnexions vers ces marchés ayant presque doublé dans les années précédentes pour atteindre 6 000 MW. Entre 1986 et 1988, Hydro-Québec signera des ententes totalisant 2 400 MW qui devaient rapporter 40 milliards \$ sur une période de 29 ans.

En considérant les prix à l'exportation que nous observons présentement, il est indéniable que la stratégie de répartition des surplus entre exportations et développement industriel local était justifiée, surtout si l'on considère les importantes retombées économiques qui découlent de ce développement.

DE RETOUR AU PRÉSENT

Dans son deuxième rapport trimestriel de 2011, Hydro-Québec invoquait notamment les « conditions de marché » pour justifier la baisse du produit de ses exportations, et, par là, de son bénéfice net. Dans son troisième rapport trimestriel, elle explique, au sujet des résultats consolidés des trois premiers trimestres, que les produits des ventes d'électricité [hors Québec] se sont établis à 1 101 M\$, en baisse de 192 M\$ [par rapport à 2010], en raison, principalement, de l'effet de l'appréciation du dollar canadien, laquelle appréciation aurait contrebalancé la hausse des exportations nettes. À titre comparatif, pour la même période de 2008, les ventes hors Québec avaient rapporté 1 633 M\$ - il s'agissait toutefois d'une année exceptionnelle.

On apprend aussi du rapport du troisième trimestre de 2011 que cette hausse du volume des exportations nettes représente un retour à la normale puisqu'en 2010, *Hydro-Québec avait été contrainte de limiter ses exportations nettes en raison de précipitations largement inférieures à la moyenne sur l'ensemble de son parc de production hydraulique.*

En fait, ce qu'Hydro-Québec ne dit pas, c'est qu'elle subit encore les effets des bas prix sur ses principaux marchés d'exportation, soit New York, l'Ontario et la Nouvelle-Angleterre. Qui plus est, elle continue de garder pour elle seule les données sur la rentabilité de ses exportations, ce qui nous oblige à les estimer indirectement par le prix que l'on remarque sur ces marchés.

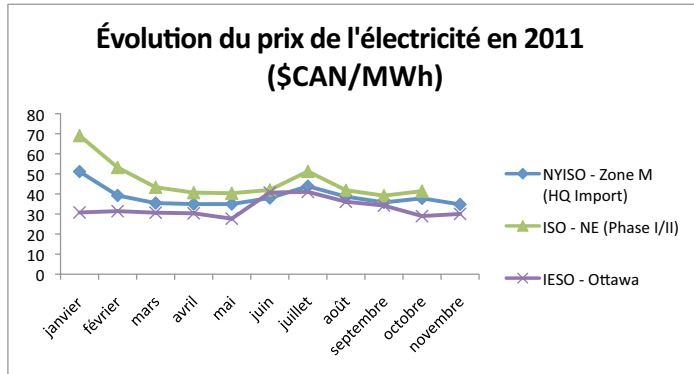
En utilisant la même méthodologie que dans notre dernier article, nous avons calculé le prix moyen obtenu sur ces trois marchés pour l'année 2011 jusqu'au mois de novembre. Ces prix sont sensiblement les mêmes que ceux calculés suite au dépôt du deuxième rapport trimestriel : 39,35 \$/MWh (38,72 \$/MWh) pour la Zone M de NYISO, 32,98 \$/MWh à Ottawa

>>>

Revenus d'exportation d'Hydro-Québec D'où venons-nous et où en sommes-nous? (suite)

(IESO) et 47,05 \$US/MWh (46,21 \$/MWh) pour l'interconnexion Phase I/II de l'ISO-NE.

Nous avons aussi retracé l'évolution du prix moyen mensuel⁴ (en dollars canadiens) de l'énergie sur ces trois marchés :



Sources : IESO, NYISO, ISO-NE et Banque du Canada.

Si l'on fait exception des prix relativement élevés en janvier 2011 (ils ont été supérieurs à ceux de la pointe estivale dans le cas des deux marchés américains sous étude), on constate ainsi que le prix se situe généralement près de 40 \$/MWh sur les marchés américains, et un peu plus bas sur le marché ontarien.

Enfin, si l'on examine les prix à la zone M de NYISO (principal marché d'exportation) sur une base horaire depuis le début de l'année, on constate que la période de la fin du mois de janvier (du 22 au 25) demeure la plus lucrative, puisque les 36 heures les plus rentables de l'année se trouvent toutes à cette période. En fait, on ne compte qu'une quinzaine d'heures, au cours du troisième trimestre, pendant lesquelles le prix a dépassé les

100 \$US/MWh, pour un total de 82 heures depuis le début de l'année (soit 1,1% du temps). Depuis le début de l'année, le prix de l'électricité, à la Zone M de NYISO (« HQ Import ») a connu un prix médian de 37,51\$ US/MWh.

CONCLUSION

Hydro-Québec ne réalise pas de ventes à chaque heure de l'année : elle cible plutôt les heures où ce prix est plus élevé, et peut même importer lorsque le prix est assez bas, ce qui lui permet d'obtenir un revenu unitaire moyen plus élevé que le prix moyen calculé. D'ailleurs, la journaliste Hélène Baril rapportait, au mois d'août 2011, que ce revenu unitaire moyen avait été de 53 \$/MWh (5,3 ¢/kWh) lors du premier trimestre et 46 \$/MWh (4,6 ¢/kWh) lors du deuxième trimestre de 2011. À titre comparatif, les prix moyens à la zone M de NYISO (« HQ Import ») pendant ces deux périodes étaient de 42 \$/MWh et 36 \$/MWh, respectivement, soit, dans les deux cas, environ 10 \$/MWh de moins que les revenus unitaires rapportés par Mme Baril⁵.

En supposant qu'un tel écart tienne toujours, nous pouvons estimer de manière très approximative le revenu moyen d'exportation d'Hydro-Québec du troisième trimestre à un peu moins de 50 \$/MWh (ce montant pourrait toutefois être affecté par les swaps et autres transactions financières réalisés par la société d'État). On devrait aussi s'attendre à un prix moyen similaire en ce qui a trait aux exportations depuis le début de l'année. Lorsque l'on tient compte des pertes et des frais de transaction, le revenu net avoisinerait les 35 \$/MWh. Dans ce contexte, les revenus que tire Hydro-Québec des grands consommateurs industriels font bonne figure; et c'est sans compter les retombées et effets structurants que ces entreprises ont sur l'économie québécoise. ■

4. Le prix du mois de novembre a été calculé jusqu'au 15 novembre pour IESO et au 21 novembre pour NYISO. Notons que ces prix tracent une tendance peu favorable qui dépasse la période couverte par le troisième rapport trimestriel d'Hydro-Québec, clos le 30 septembre 2011. Les résultats pour l'année ne risquent donc pas d'être supérieurs à ce que nous avons connu pour les neuf premiers mois.

5 [Les profits nets d'Hydro-Québec bondissent de 20 %](#). La Presse, le 26 août 2011.



L'efficacité énergétique, une question de volonté

Par Carl Yank
Directeur général des affaires – Chlorite de sodium
ERCO Mondial, une division de Supérieure Plus SEC

L'approvisionnement en énergie durable repose sur le recours accru aux énergies renouvelables et sur l'efficacité énergétique. Cette dernière permet non seulement d'économiser les ressources et de protéger l'environnement, mais elle a aussi un effet positif sur les finances de l'État et sur celles des entreprises. Les gains en efficacité sont souvent associés à la technologie, qui joue alors un rôle important dans l'amélioration de l'environnement et dans la création de richesse.

L'utilisation de l'énergie électrique dans l'industrie est très importante, car elle représente environ 40 % de la consommation totale. Et cette utilisation industrielle est d'une autre nature que la consommation commerciale ou résidentielle. Par l'ampleur, évidemment, mais aussi par la possibilité de transformer l'énergie en produits, de réutiliser divers types d'énergie et aussi de valoriser certains sous-produits pour générer de l'électricité, notamment par la cogénération. Cette avenue est particulièrement intéressante car elle offre à la fois une amélioration environnementale et une meilleure compétitivité aux entreprises qui peuvent l'emprunter.

On peut assurément mettre à profit dans le secteur industriel les mêmes mesures énergétiques que dans les autres secteurs – un éclairage plus efficace, une bâtisse bien isolée ou orientée pour profiter de l'exposition du soleil, par exemple – mais on ne peut s'arrêter là, car il faut aussi optimiser l'efficacité énergétique des procédés de fabrication.

L'adaptabilité de cette optimisation énergétique représente un défi additionnel, car une installation industrielle peut fort bien changer son taux de production, ses produits ou son processus de fabrication plusieurs fois dans sa vie utile. La présence de composantes individuelles efficaces n'assure pas que le processus dans son entier soit lui aussi efficace. Et les inefficacités énergétiques ne sont pas aussi apparentes, par exemple, que les pertes de production, les déversements dans l'environnement ou l'accumulation de matières résiduelles. Il faut donc une volonté réelle d'engagement envers l'efficacité énergétique pour optimiser l'ensemble d'un processus

industriel, incluant la valorisation des sous-produits et des matières résiduelles. Les entreprises qui y réussissent sont généralement reconnues comme étant bien gérées et plus compétitives sur les marchés mondiaux

Ce constat vaut également pour l'État qui développe les programmes et les incitatifs en matière d'efficacité énergétique, car là aussi, à l'échelle d'un territoire et de l'ensemble des activités qui s'y déroulent, les pertes d'efficacité et les occasions de mieux faire ne sont pas toujours évidentes. La volonté d'agir et une vision claire des avantages recherchés deviennent donc des éléments essentiels au succès.

Au début des années 2000, l'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada, un important groupe d'intérêt non gouvernemental, avait placé le Manitoba en neuvième position au pays. En 2006 elle attribuait au Manitoba la note A pour la deuxième année consécutive, plaçant le Manitoba à l'avant-garde des provinces canadiennes en matière de promotion et de soutien de l'efficacité énergétique. Le président de l'Alliance, Ken Elsey, a alors déclaré : « Le facteur qui a contribué le plus au succès remarquable du Manitoba dans le domaine de l'efficacité énergétique, c'est la volonté politique de la province de promouvoir et de soutenir l'efficacité énergétique. C'est tout simplement une question de leadership – il faut avoir la volonté d'agir et de poursuivre jusqu'au bout. »

En terminant, j'aimerais souligner le travail du groupe One Change, dont la volonté et le leadership a mené à des résultats incroyables. En se basant sur la conviction que de petits gestes peuvent mener à des changements importants, ce regroupement mène une campagne de porte à porte pour donner une ampoule fluocompacte et de l'information sur l'efficacité énergétique aux résidents visités. À date, 13 750 volontaires ont distribué 3,6 millions d'ampoules fluocompactes dans plus de 1 150 collectivités d'Amérique du nord. Mais un travail colossal demeure à réaliser, car on estime qu'il y a encore 4 milliard d'ampoules à incandescence en utilisation aux États-Unis. ■

QUELQUES QUESTIONS SIMPLES, ET DES RÉPONSES DIRECTES, SUR DES ENJEUX COMPLEXES

En raison de la complexité des sujets qu'elles traitent, les audiences de la Régie de l'énergie sur la demande tarifaire 2012-2013 d'Hydro-Québec ont fait ressortir dans les médias plusieurs « nouvelles » qui demandent à être clarifiées, expliquées ou même réfutées. Voici, sous forme de questions/réponses, les enjeux qui nous semblent essentiels :

QUEL EST LE PRINCIPAL ENJEU POUR L'AQCIÉ ?

Dans le dossier d'Hydro-Québec Distribution (HQD) comme dans celui de TransÉnergie (HQT), ce sont les écarts prévisionnels. Il s'agit de la différence entre les coûts et les revenus prévus lors de l'établissement des tarifs, et les montants réels. Au cours des deux dernières années, ces écarts ont accru les bénéfices d'Hydro-Québec de près d'un demi milliard \$.

POURQUOI S'ATTAQUER AUX ÉCARTS PRÉVISIONNELS CETTE ANNÉE ?

En raison de leur importance en 2010, plus de 259 M\$ pour HQD et HQT, Hydro-Québec a raison de dire qu'il s'agit d'une année exceptionnelle... mais il y en avait tout de même 189 M\$ en 2009. En fait, depuis 2007 on observe une tendance à des écarts de plus en plus favorables à Hydro-Québec. Certaines rubriques de coûts sont constamment surestimées; le contexte économique n'explique donc pas tous les écarts.

QUELLES SOLUTIONS PRÉCONISE L'AQCIÉ ?

Nous proposons deux mécanismes :

- Une série de comptes d'écarts spécifiques à certaines rubriques sur lesquelles HQD et HQT ont peu, ou pas, de contrôle. Ils permettent de faire passer entièrement aux clients les écarts prévisionnels dans l'année subséquente.

- Dans le cas de HQD, et pour les écarts ne faisant pas l'objet d'un compte spécifique, nous suggérons aussi une fermeture réglementaire assortie d'un mécanisme de partage entre Hydro-Québec et ses clients. Ainsi, ces derniers se verraient rembourser, ou devraient assumer, une partie des écarts prévisionnels; l'autre partie demeurant entre les mains d'Hydro-Québec pour l'inciter à un meilleur contrôle des coûts.

Puisqu'il est trop tard pour examiner la fermeture réglementaire dans le dossier de cette année, nous proposons, à titre de mesure intérimaire, une baisse forfaitaire des revenus requis (donc des tarifs) de 49 M\$ en 2012 chez le distributeur et de 19 M\$ chez le transporteur.

HYDRO-QUÉBEC A-T-ELLE RAISON DE LIER LES ÉCARTS PRÉVISIONNELS AU FAIT QUE LE TAUX DE RENDEMENT AUTORISÉ D'HQD EST INFÉRIEUR À CELUI DES AUTRES SERVICES PUBLICS CANADIENS DU SECTEUR DE L'ÉNERGIE ?

Non. Ces deux éléments affectent le bénéfice d'HQD et d'HQT, mais chacun à sa façon. Dans un monde idéal, il n'y aurait pas d'écarts prévisionnels, le bénéfice réalisé par Hydro-Québec serait donc celui déterminé par la Régie comme étant juste et raisonnable. Et si le taux de rendement d'HQD et d'HQT était vraiment trop bas, il serait de toute façon inapproprié de chercher à obtenir indirectement un rendement supérieur à celui qu'autorise la Régie.

ET LES IFRS ?

Comme beaucoup d'entreprises canadiennes, Hydro-Québec passe aux normes comptables internationales pour sa comptabilité générale. En invoquant ce passage, HQD et HQT ont demandé à la Régie de l'énergie d'autoriser certains changements à leur comptabilité réglementaire, utilisée pour déterminer les tarifs, même s'il n'est pas nécessaire que ces deux systèmes de comptabilité soient symétriques.

Un de ces changements vise à constater dans l'année courante certains coûts relatifs au Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ), plutôt que de les capitaliser. À lui seul, ce changement implique une hausse de 0,5 % des tarifs en 2012. À notre avis, rien dans la nature de ces coûts n'a changé et ils devraient donc être capitalisés.

De plus, Hydro-Québec propose d'amortir sur 12 ans le solde des cotisations qu'elle a versées à ses régimes d'avantages sociaux et qui n'ont pas encore été incluses aux tarifs. Ce solde provient principalement des pertes actuarielles constatées au fil des ans. Par ailleurs, Hydro-Québec propose que les gains ou pertes actuariels futurs n'aient plus d'impact sur les tarifs. Ce changement entraîne une hausse supplémentaire de 0,6 % des tarifs en 2012.

Un tel changement n'est pas plus justifié, puisque les pertes actuarielles pourraient se résorber à partir de 2012. En pareil cas, selon la proposition d'Hydro-Québec, c'est elle qui en profiterait alors que les consommateurs auront fait les frais des pertes actuarielles jusqu'en 2011.

POURQUOI HYDRO-QUÉBEC DIT-ELLE QUE SELON LE RÉSULTAT DU DOSSIER DES IFRS L'AUGMENTATION TARIFAIRE SE SITUERA ENTRE 0,8 % ET 1,6 % ?

Cette affirmation est inexacte puisque plusieurs scénarios demeurent possibles à l'égard des IFRS, y compris le statu quo. Ce dernier entraînerait même une légère réduction des tarifs.

En raison de la baisse des taux d'intérêt à long terme, la hausse demandée par HQD n'est plus de 1,7 %, telle qu'annoncée avant les audiences, mais bien de 0,8 %. Par ailleurs, HQD considère maintenant amortir le solde des cotisations à ses régimes de retraite sur 5 ans plutôt que 12, ce qui impliquerait une hausse supplémentaire de 0,8 %, pour un total de 1,6 %.

Or, si la Régie tranchait en faveur du statu quo pour les IFRS, il faudrait plutôt soustraire 1,1 % de la nouvelle hausse de 0,8 % demandée par Hydro-Québec, ce qui se traduirait par une baisse de 0,3 % des tarifs. En ajoutant la baisse forfaitaire de 49 M\$ demandée par l'AQCIÉ au chapitre des écarts provisionnels, on pourrait même contempler une diminution des tarifs de 0,8 %.





L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
CONSOMMATEURS INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ

1010 rue Sherbrooke Ouest, Bureau 1800
Montréal (Québec) H3A 2R7

Téléphone : 514 350-5496
Télécopieur : 514 286-6078

www.aqcie.org