

L'ÉNERGIQUE

ÉTÉ 2014
VOLUME 8 | NUMÉRO 2



L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
CONSUMMATEURS INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ

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

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

www.aqcie.org

L'Énergique est le bulletin d'information de l'AQCIE. Il est publié quatre fois par année à l'intention des membres et partenaires de l'Association. Toute reproduction est autorisée à condition d'en mentionner la source et de nous en informer au dg@aqcie.org

TABLE DES MATIÈRES

Mot du président

Un nouveau départ 2

Carl Yank, Président du Conseil de l'AQCIE et

Directeur général – Affaires Chlorite de sodium, ERCO Mondial

Au moment où débute mon nouveau mandat, tout comme celui du gouvernement, nous devons espérer que l'économie du Québec et ses grands industriels amorcent eux aussi une nouvelle lancée.

Mot du directeur exécutif

Droit à l'électricité patrimoniale

Lorsque le cadre règlementaire ne cadre plus avec la réalité 4

Luc Boulanger, directeur exécutif, AQCIE

Les Québécois et les industries installées au Québec croyaient avoir droit en priorité à l'électricité patrimoniale. Le gouvernement et Hydro-Québec sont d'un autre avis.

Pour que le vent n'emporte pas nos industries 8

Luc Boulanger, directeur exécutif, AQCIE

La Commission européenne édicte de nouvelles règles pour éviter que le financement étatique des nouvelles énergies ne nuise à la compétitivité des industriels sur le marché international.

Vive la concurrence, équitable 12

René Boisvert, Président et directeur-général, Silicium Québec SEC

L'annonce d'une nouvelle usine de silicium, et des aides gouvernementales qui l'accompagnent, a mis en évidence la nécessité de préserver la compétitivité d'une usine déjà présente au Québec.

Suivi des prix sur les marchés d'exportation 14

Olivier Charest, directeur, Énergie et Affaires juridiques, Alcoa Canada

Le point sur l'évolution des prix de l'électricité à l'exportation et sur les éléments qui les font fluctuer.

Quoi de neuf à la Régie ? 17



Mot du président

Un nouveau départ

Par Carl Yank
Président du Conseil de l'AQCIE et
Directeur général – Affaires Chlorite de sodium
ERCO Mondial

À la suite de la dernière assemblée annuelle de l'AQCIE, j'ai eu le plaisir de reprendre du service comme président du conseil d'administration. J'entrevois cette présidence dans une perspective de continuité, non seulement parce que mon prédécesseur Nicolas Dalmau a fait un excellent travail au cours des quatre dernières années, et je tiens à l'en féliciter, mais aussi parce que l'AQCIE s'est engagée dans des démarches importantes qu'il est essentiel de mener à terme.

DE GRANDES PRIORITÉS, POUR UNE RICHESSE COLLECTIVE

On peut à cet égard souligner notre démonstration, devant la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec, du besoin impératif d'améliorer la compétitivité, la stabilité, la prévisibilité et la flexibilité des tarifs industriels d'électricité. On peut aussi penser aux démarches que nous avons initiées pour faire progresser le dossier de la réglementation incitative; à la contestation de l'inclusion dans la tarification du dernier appel d'offres de 450 MW d'énergie éolienne et à nos représentations pour que soit affirmée l'indépendance judiciaire de la Régie de l'énergie. À cela s'ajoute le travail expert que l'AQCIE réalise devant la Régie dans les dossiers ayant une incidence sur les tarifs d'électricité.

Après plus de 35 ans de travail au sein de l'industrie québécoise, Je suis heureux de poursuivre à travers l'AQCIE ma contribution à la « cause » du développement industriel du Québec, de l'amélioration de la compétitivité de nos entreprises membres. Il me fait plaisir de souligner que leur nombre s'est accru au cours des dernières années, et je remercie nos 51 entreprises membres, les toutes premières comme les toutes récentes, de leur contribution à nos succès.

Au cours de ce nouveau mandat nous poursuivrons nos efforts de recrutement de nouveaux membres. Pour relever ses nombreux défis, l'AQCIE a besoin des ressources que nous offrent nos membres, de leur expertise et de leur représentativité. Tous ces éléments contribuent à la pertinence de nos interventions et ajoutent du poids à nos arguments. Car l'AQCIE et ses membres – et cela il est bien important de le souligner – représentent tous les secteurs d'activité industrielle au Québec, et non seulement ceux que l'actualité met de temps à autres en évidence

Notre action doit évidemment aller dans le sens des intérêts de nos membres. Ce faisant, nous travaillons aussi dans l'intérêt des Québécois, car tous profitent, d'une façon ou d'une autre, de la richesse que créent ici nos industriels.

UNE RELANCE BIEN NÉCESSAIRE DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE

Peu après mon retour à la présidence de l'AQCIE, le Québec se dotait d'un nouveau gouvernement. Nous lui souhaitons le meilleur des succès dans ce qu'il a identifié comme sa grande priorité : la relance de l'économie du Québec. Mais il ne faut pas se bercer d'illusions : il s'agit d'un projet de grande envergure et de longue haleine. Un projet auquel les industriels ont hâte de contribuer, en souhaitant que les décisions du gouvernement les aident à donner leur pleine mesure.

Depuis un certain temps, les nuages s'amoncellent à l'horizon. Si les finances publiques sont en grande difficulté, c'est aussi parce que les entreprises n'arrivent pas à contribuer autant qu'elles le voudraient à l'activité économique. Le rapport mensuel des opérations financières du ministère des Finances soulignait que, pour l'exercice d'avril 2013 à mars 2014, 60 % du déficit du Québec de 2013-2014, estimé à 3,1 milliards \$, est attribuable au passage à vide des entreprises¹. Les impôts sur les profits des entreprises ont ainsi chuté de 19,7 %, une perte de plus de 770 millions \$ pour le trésor public. Si les profits baissent, c'est que les entreprises sont en difficulté. Et ces difficultés, comme nous l'avons vu dans l'actualité, se traduisent aussi par des fermetures et par la perte de nombreux emplois.

Dans une étude parue à la fin mai, l'économiste Joëlle Noreau du Mouvement Desjardins nous apprenait que le Québec comptait pour plus de la moitié des faillites d'entreprises survenues au Canada en 2013². Plus du double de ce à quoi nous

1. [Rapport mensuel des opérations financières](#), Ministère des Finances, 27 juin 2014, p. 4

2. [Le Québec compte pour la moitié des faillites au pays](#), André Dubuc, La Presse, 30 mai 2014

pourrions nous attendre en raison du poids démographique du Québec. Quant à l'emploi, les données de l'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada révélait en juin que « Depuis le début de l'année, l'économie canadienne crée en moyenne 8 800 emplois par mois, tandis que celle du Québec en élimine 4 500 »³.

Si j'estime devoir poursuivre dans la continuité à la présidence de l'AQCIÉ, le gouvernement, lui, reconnaît dans son récent budget qu'il ne peut se permettre cela. La situation difficile des finances publiques québécoises perdure depuis plusieurs années. Nous ne pouvons qu'encourager le gouvernement à adopter des mesures déterminantes – réfléchies et bien informées aussi – pour assainir cette situation. L'exercice de révision en profondeur des programmes de l'État dans lequel il s'est engagé est nécessaire, et l'approche méthodique adoptée est rassurante.

Par contre, la décision de redonner vie aux projets de minicentrales, particulièrement dans le contexte de surplus d'électricité chronique que l'on connaît, surprend et déçoit⁴. Cette initiative s'ajouterait à l'expérience désolante sur le plan tarifaire de l'éolien, qui compte pour plus de la moitié de l'augmentation tarifaire disproportionnée connue au 1^{er} avril dernier et, de nouveau, pour plus de la moitié de la prochaine demande tarifaire d'Hydro-Québec.

Une ligne très nette doit s'établir entre la tarification de l'électricité et les mesures de développement économique régional. Ces dernières peuvent avoir leur valeur, ce que l'AQCIÉ ne dispute pas, mais elles doivent être financées de manière appropriée, à même les revenus de l'État. D'où la distinction essentielle qu'il faut préserver entre les tarifs, les taxes et les impôts. Dans le cas des minicentrales, si elles voient le jour, ainsi que dans l'ajout d'éoliennes, les coûts doivent être assumés par Hydro-Québec Production, et son unique actionnaire le gouvernement du Québec. Puisque les clients d'Hydro-Québec n'ont aucun besoin de cette énergie dispendieuse, il n'existe aucune justification pour qu'elles viennent gonfler les hausses déjà trop élevées des tarifs d'électricité.

LE RÔLE UNIQUE DES GRANDES ENTREPRISES

Le gouvernement a déjà fait une distinction importante en soulignant que son budget en serait un de rigueur plutôt que d'austérité. La rigueur étant plus compatible avec le développement que ne l'est l'austérité. Cette rigueur doit aussi s'appliquer dans la reconnaissance du rôle unique des grandes entreprises. Déjà moins nombreuses au Québec que dans le reste du Canada, on cherche dans la Politique industrielle québécoise 2013-2017 – fortement orientée sur les PME – les mesures qui seraient propres à les soutenir et à dynamiser leur développement.

S'il est vrai que le Québec compte un grand nombre de PME, l'emploi qu'elles offrent est loin d'être proportionnel. *Pour un Québec plus prospère et plus entrepreneurial*⁵, une étude très fouillée réalisée par les Études économiques du Mouvement Desjardins en collaboration avec le Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), illustre que les microentreprises (1 à 4 employés) comptent pour 54,3 % de toutes les PME mais n'offrent que 6 % des emplois. Pour leur part, les grandes entreprises (500 employés et plus), qui ne représentent que 0,3 % du nombre d'entreprises, fournissent 43 % des emplois. Si l'on ajoute à ces emplois ceux que les grandes entreprises, en tant que donneurs d'ouvrage, entretiennent dans les autres PME de toutes tailles, il est permis de penser que ces grandes entreprises sont à l'origine de bien plus que la moitié des emplois.

Voilà pourquoi le gouvernement doit réserver aux grandes entreprises, à l'énergie électrique et à leurs enjeux propres, une attention qui correspond non seulement à leur rôle actuel, mais aussi à celui qu'elles auront à jouer dans la relance économique du Québec.

C'est pourquoi l'AQCIÉ entrevoit avec enthousiasme les occasions qui lui seront offertes de travailler avec ses entreprises membres, avec tous les industriels et avec le gouvernement à la relance de l'économie québécoise. On ne peut penser à un plus beau projet pour notre Association ! ■

3. [Le marché du travail en pleine léthargie](#), Rudy Le Cours, La Presse, 12 juillet 2014

4. Voir la section Mini centrales, une blague ? dans [Les entreprises responsables du tiers du déficit du Québec](#), Francis Vailles, La Presse, 27 mai 2014

5. [Pour un Québec plus prospère et plus entrepreneurial](#), p. 19, Études économiques Desjardins/Cirano



Mot du directeur exécutif

Droit à l'électricité patrimoniale Lorsque le cadre réglementaire ne cadre plus avec la réalité

Par Luc Boulanger, directeur exécutif, AQCIE

Les Québécois ont encore l'impression que l'électricité patrimoniale, à faible coût, lui est destinée. Mais il en est tout autre dans l'esprit du gouvernement et d'Hydro-Québec. Selon eux, les citoyens et les entreprises québécoises doivent d'abord payer le gros prix pour l'électricité post-patrimoniale, dont l'éolien et ses coûts d'intégration. Ce n'est qu'une fois défrayées ces formes d'énergie dispendieuses et inutiles, en raison des impressionnants surplus qui perdurent, que les Québécois ont accès à l'électricité patrimoniale à bon marché. Tout le reste va à Hydro-Québec Production – et à son actionnaire principal le gouvernement du Québec – pour être valorisé à l'exportation ou engrangé derrière les barrages.

Ainsi, le gouvernement et Hydro-Québec peuvent faire payer aux abonnés résidentiels et industriels les subventions au développement régional – notamment pour l'éolien – tout en conservant les bénéfices des impressionnants ouvrages hydroélectriques largement amortis. Cela ne concorde ni avec l'intention initiale du gouvernement, lors de la création de la Régie de l'énergie, ni avec l'intérêt des clients d'Hydro-Québec.

UN PEU D'HISTOIRE

Au Québec, la réglementation du transport et de la distribution de l'électricité date d'une quinzaine d'années. L'idée de réglementer les tarifs d'électricité, calquée sur l'expérience du gaz naturel qui remonte aux années 1950, est apparue avec la politique énergétique de 1996, mise en branle à la suite de vastes consultations qui eurent lieu au début des années 1990. Cette politique, dont le gouvernement péquiste était l'instigateur, visait notamment l'instauration d'un régime permettant l'établissement des tarifs d'électricité à l'abri de pressions politiques, d'une part, et, d'autre part, assurant que cet exercice soit accompli en toute transparence, en ayant recours à des experts chevronnés, souvent de stature internationale, pour guider dans ses travaux la Régie de l'énergie, instituée la même année (1996).

D'autres considérations militaient en faveur de l'instauration d'un tel régime, dont la nécessité d'offrir aux juridictions limitrophes un accès au réseau québécois de transport d'électricité, dans la foulée de la libéralisation nord-américaine des marchés de l'électricité. La création d'un organisme indépendant du gouvernement, chargé d'établir les conditions et les tarifs, était certes la façon de faire pour conférer toute la légitimité et la crédibilité voulues au processus.

L'ORIGINE DE L'ÉNERGIE PATRIMONIALE

Les premiers mandats confiés à la Régie à l'égard des tarifs d'électricité furent la demande d'avis sur l'énergie éolienne et sur le tarif de fourniture. Sur le premier sujet, la Régie soulignait que *l'ajout d'une quote-part d'énergie éolienne dans le portefeuille des ressources d'Hydro-Québec, au regard du contexte énergétique particulier prévalant actuellement au Québec, ne saurait se justifier par des besoins en production et, pour cette raison, que seul le gouvernement, à titre de bénéficiaire des retombées économiques, devra assumer les conséquences financières résultant de l'écart entre le coût de production éolienne et celui de la production hydraulique.*¹ Nous y reviendrons.

Quant au tarif de fourniture, la Régie recommandait de réglementer les actifs de production d'Hydro-Québec sur la base des coûts, ce qui aurait donné lieu à des baisses considérables de tarifs, se chiffrant en milliards de dollars pour les usagers québécois, tout en garantissant un rendement raisonnable pour l'actionnaire d'Hydro-Québec. Plutôt que de suivre la recommandation de la Régie, le gouvernement, sur la base d'un rapport établi par la firme Meryll Lynch, fixe par voie législative, le 16 juin 2000 (projet de loi 116), la quantité et le prix de ce qu'il a alors appelé l'électricité patrimoniale, électricité qui sera dédiée au marché québécois.

La motivation à l'instauration de ce régime est simple. C'est une question de dollars. Le prix fixé, 2,79 ¢/kWh pour 165 TWh, est supérieur à ce qu'il était nécessaire pour garantir un rendement raisonnable pour les activités de production. Le gouvernement en est bien conscient et c'est pourquoi le ministre responsable de l'époque, Jacques Brassard, déclare en

1. Avis 98-02, Régie de l'énergie, Sommaire. http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/4_avis/a-98-02.pdf



La production du barrage Daniel Johnson, de la Manic, fait partie de l'énergie patrimoniale

chambre que ce prix est garanti par la loi et qu'il ne pourra être revu qu'à la baisse, dans la mesure où le rendement des actifs de production dépasserait 20 %.

Cette loi, adoptée sous le bâillon, ne faisait pas consensus puisque tous les groupes d'intervenants concernés – consommateurs, producteurs privés, écologistes – avaient dénoncé publiquement au cours des deux années précédentes le régime que le gouvernement s'appropriait à instaurer. Les groupes réclamaient une réglementation des activités de production sur la base des coûts, à l'instar du premier avis de la Régie de l'énergie. Qu'importe, le gouvernement décide de libéraliser la production de l'électricité et réglemente sur la base des coûts les activités de transport et de distribution.

UN PRIX QUI NE PEUT ÊTRE REVU QU'À LA BAISSÉ...

Un gel tarifaire est aussi décrété pour l'avenir prévisible. Ce gel durera cinq ans. Le hic, c'est qu'en fixant le prix de la production à 2,79 ¢/kWh, assorti d'un gel tarifaire pour les usagers québécois, les tarifs de transport et de distribution ne permettent pas d'obtenir un rendement raisonnable sur l'avoir propre de ces divisions réglementées. Comme la Régie

de l'énergie doit, en vertu de sa loi constitutive, consentir un rendement raisonnable sur l'avoir propre des entreprises assujetties, ce n'est qu'une question de temps avant que les tarifs ne soient revus à la hausse pour répondre à cette obligation.

De fait, des augmentations nettement supérieures à l'inflation sont accordées à Hydro Québec dès les premières années qui ont suivi le gel tarifaire. Nul besoin de mentionner que, contrairement aux déclarations de l'époque du ministre Brassard, le prix de l'électricité patrimoniale n'a jamais été revu à la baisse, peu importe l'augmentation du rendement réalisé sur les actifs du producteur – eux aussi patrimoniaux et en bonne partie amortis aux frais des consommateurs et des industriels québécois. Au contraire, nous assistons même à son indexation depuis cette année.

On note aussi d'autres accrocs au régime réglementaire mis en place à cette époque – et pas des moindres – sous la forme d'écart de rendement, ou de revenus perçus sur les activités réglementées en surplus des rendements autorisés, favorisant l'actionnaire unique d'Hydro-Québec pour plus d'un milliard de dollars depuis 2008.

>>>

Droit à l'électricité patrimoniale (suite)

LA CERTITUDE D'AVOIR DROIT À SON PATRIMOINE

Malgré le fait que la tour semble toujours pencher du même côté, à l'avantage de l'actionnaire d'Hydro-Québec, les consommateurs ont toujours pris pour acquis que l'électricité patrimoniale qui leur était dédiée en vertu de la loi était un bloc monolithique immuable. Les explications fournies lors des forums sur le nouveau régime, tout comme les audiences publiques qui eurent lieu au début des années 2000, précisaient que le distributeur, responsable de la desserte du marché québécois, devait émettre un appel d'offres lorsque les quantités requises pour cette desserte dépasseraient les 165 TWh d'électricité patrimoniale. Il était difficile d'imaginer que le distributeur choisisse d'émettre des appels d'offres sans qu'il n'y ait de besoins à combler. C'est d'ailleurs pour cela que certains projets mis de l'avant par Hydro-Québec ont échoué devant la Régie de l'énergie, cette dernière n'ayant pu être convaincue de l'existence des besoins à combler.

La stratégie énergétique 2006-2015 du gouvernement libéral stipulait que le distributeur devait satisfaire ses besoins post-patrimoniaux en électricité par le développement de la filière éolienne, à hauteur de 4000 MW. C'est ainsi que les décrets du gouvernement se sont succédés pour la mise en œuvre de parcs éoliens jusqu'à concurrence de 3100 MW, sans que la démonstration ne soit faite de réels besoins à combler, prenant pour acquis que cette production trouverait preneur avec l'accroissement normal de la demande intérieure.

Même lorsque nous nous sommes trouvés en situation de surplus, les achats d'énergie éolienne se sont poursuivis, contrairement au principe d'économie générale de la réglementation. En 2013, le gouvernement péquiste a tenté, sans succès, d'inverser la hiérarchie en matière d'approvisionnement, suggérant que l'électricité patrimoniale soit plutôt utilisée comme portion résiduelle des besoins québécois, les clients d'Hydro-Québec devant utiliser d'abord l'électricité post-patrimoniale. L'électricité patrimoniale non utilisée serait alors retournée au producteur pour valorisation au seul profit de l'actionnaire. D'un seul coup les surplus d'approvisionnement viennent donc de disparaître, puisque l'énergie patrimoniale joue désormais un rôle de « tampon » de 165 TWh !

« Il y a un troisième volet (...) dans les amendements que je retire, qui avaient trait à la gestion des surplus d'électricité. (...) C'est de s'assurer que c'est Hydro-Québec Production qui exporte sur les marchés extérieurs (...), s'alimente d'électricité du bloc patrimonial pour exporter et qu'on laisse donc à Hydro-Québec distribution ce qui reste de patrimonial et le post-patrimonial (...) Pour simplifier les choses encore plus, (...) c'est une meilleure gestion, des exportations, plus payante chez Hydro-Québec, puis ça se traduit par un dividende plus important pour le gouvernement et sans impact tarifaire pour les consommateurs. »

Comme la part du lion qu'occupe l'éolien dans les dernières demandes tarifaires d'Hydro-Québec nous le rappelle, l'impact tarifaire pour les consommateurs est loin d'être aussi homéopathique que ne l'entendait l'ex-ministre Nicolas Marceau. Et, même si l'amendement qu'il citait n'est jamais devenu loi, Hydro-Québec n'en demeure pas moins convaincue qu'il s'agit de la seule façon sensée de gérer ses approvisionnements. Hydro-Québec Distribution choisit ainsi d'utiliser d'abord l'énergie post-patrimoniale et elle refile l'électricité patrimoniale qu'elle ne peut utiliser à Hydro-Québec Production qui engrange, avec son actionnaire, les millions générés par l'exportation de notre « patrimoine ».

Cette question a été débattue lors des derniers dossiers tarifaires du Distributeur alors que les industriels recommandaient de différer davantage d'électricité patrimoniale et d'intervenir sur les marchés pour optimiser le coût de ses approvisionnements aux bénéfices des usagers. Ce n'est pas ce qu'envisage de faire le Distributeur laissant les interventions sur les marchés une chasse bien gardée pour Hydro-Québec Production.

Sur ce dernier point, dans tous les dossiers qui furent débattus devant la Régie de l'énergie, en regard de la mise en place de moyens de production d'électricité post-patrimoniale sous la houlette du Distributeur, il a toujours été question de revaloriser, au bénéfice des consommateurs, les surplus que de tels moyens de production occasionneraient dans l'exercice de l'appariement de l'offre et de la demande. D'ailleurs, une décision spécifique de la Régie à cet effet a déjà été rendue.

2. Nicolas marceau, *Journal des débats de la Commission des finances publiques*, Le mardi 11 juin 2013 – Vol. 43 No 47 (Reprise à 20h42)

« La Régie juge que les risques associés à l'option Revente sont adéquatement couverts par l'espérance de rente économique, qu'ils peuvent être mitigés avec une stratégie prudente (flexibilité du cyclable, revente de blocs de 50 MW sur divers marchés, par plusieurs intermédiaires, etc.) et avec l'utilisation des instruments financiers disponibles. Le Distributeur doit maximiser cette rente au profit de ses consommateurs, tout en réduisant ses risques. Il est incité à explorer les moyens d'atteindre ces objectifs avec les acteurs du marché avec lequel il transige, y compris le Producteur.³»

En fait, comme cette électricité coûte déjà très cher à la base, il s'agit plutôt de limiter les pertes que d'un réel bénéfice.

Lorsque l'on explore d'autres ententes entre les divisions réglementées et non-réglementées d'Hydro-Québec, comme celle de l'intégration éolienne, on retrouve un « regroupement » de services dont certains n'ont que peu ou pas de valeur et pour lesquels il nous faut payer un prix élevé. Comme on le dit souvent, le diable est dans les détails. Et, tout en reconnaissant que les dossiers sont soumis à l'examen des personnes intéressées, l'asymétrie de l'information et les ressources financières dont disposent les intervenants pour effectuer une contre-expertise détaillée de ces questions peut s'avérer déficiente.

À cela vient s'ajouter les objectifs poursuivis par le gouvernement qui prennent forme de décrets ou d'orientations dont la Régie doit tenir compte dans l'exercice de ses fonctions. Tous reconnaissent d'emblée que les derniers appels d'offres pour la production d'énergie éolienne poursuivaient un objectif de développement économique, pour soutenir cette filière, et qu'elles ne répondaient à aucune demande d'approvisionnement post-patrimonial nécessaire au Distributeur pour faire face à ses obligations.

À l'évidence, et malheureusement pour les clients d'Hydro-Québec, le cadre réglementaire qui a présidé à la création de la Régie de l'énergie – et surtout à l'égard de l'énergie patrimoniale – ne cadre plus avec la réalité de la gestion d'Hydro-Québec, ni avec les attentes de dividendes du gouvernement. ■

3. Régie de l'énergie du Québec, Décision D-2007-13, dossier R-3624-2007, le 26 février 2007, p. 16

Vous y êtes presque !

Un dernier coup d'approche et vous serez au Tournoi de golf de l'AQCIE, le 18 septembre 2014, au Club de Golf Les Dunes, à Sorel-Tracy.

Participez à l'assemblée générale semi-annuelle (en matinée pour les membres de l'AQCIE), et au tournoi de golf (ouvert à tous) :

- en imprimant ce [document PDF](#),
- en y inscrivant les renseignements demandés, et
- en le faisant parvenir à l'adresse suivante, avant le vendredi 5 septembre, accompagné d'un chèque au nom de l'AQCIE :

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

On vous attend !





Pour que le vent n'emporte pas nos industries

Par Luc Boulanger, directeur exécutif, AQIE

LA NÉCESSITÉ DE PRÉSERVER LA COMPÉTITIVITÉ DES GRANDS INDUSTRIELS QUÉBÉCOIS

Comme nous avons eu l'occasion de le démontrer à plusieurs reprises au gouvernement, devant la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec¹ ou devant la Régie de l'énergie, la compétitivité du tarif L s'est érodée au fil des ans. Au point où ce tarif se retrouve dans le quatrième quartile à l'échelle mondiale, dans le secteur de l'aluminium, et que dans d'autres secteurs, comme le silicium, il place l'unité de production québécoise en queue du peloton parmi les usines du grand groupe nord-américain auquel elle appartient (voir *Vive la concurrence équitable*, en page 12).

En janvier 2010, le ministre des finances d'alors, Raymond Bachand, avait proposé de hausser de 1 cent le kWh le prix de l'électricité patrimoniale pour contribuer au retour à l'équilibre budgétaire dès l'exercice 2013-2014. Nous avons alors fait des

représentations², démontrant le tort que causerait la hausse tarifaire d'environ 20 % que cette décision entraînerait pour les industriels québécois. En considération des retombées économiques vitales pour le Québec des activités de ses grands industriels, le gouvernement avait alors reconnu la nécessité de les exonérer de la hausse proposée de l'électricité patrimoniale.

La succession des gouvernements a fait en sorte que cette hausse de 1 cent le kWh n'a jamais vu le jour, mais, dans les budgets qui ont suivi, le tarif L a depuis lors été exonéré de l'indexation du coût de l'électricité patrimoniale. Une décision nécessaire, mais, comme nous le verrons, insuffisante.

LA FACTURE SALÉE DES NOUVELLES ÉNERGIES, ET PRINCIPALEMENT DE L'ÉOLIEN

Après deux augmentations tarifaires annuelles où la part du lion est allée aux nouvelles énergies, et principalement à

1. [*Les consommateurs industriels d'électricité : Au cœur des stratégies énergétiques, économiques et environnementales du Québec, Mémoire de l'AQIE présenté devant la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec*](#), Montréal, le 12 septembre 2013, pp 13-16.
2. [*L'électricité au cœur du développement économique, une valeur québécoise*](#), Présentation faite au ministre Raymond Bachand, ministre des Finances dans le cadre des consultations menées pour la préparation du budget 2010-2011, Montréal, le 27 janvier 2010.



l'éolien comme le souligne Hydro-Québec, l'adage jamais deux sans trois se vérifie dans sa plus récente demande tarifaire. L'expérience des récentes décisions tarifaires nous enseigne donc que, pour contribuer efficacement à la compétitivité de ses industriels, le Québec devrait aussi, voire surtout, les tenir indemnes de l'impact tarifaire exagéré de ces nouvelles énergies.

Une demande déraisonnable ? Dans notre dernière édition, Olivier Charest, directeur Énergie et Affaires juridiques, Alcoa Canada, traçait le portrait de la situation en Ontario ainsi qu'en Allemagne³, où l'on a déjà accédé partiellement à cet impératif. En Europe, la position allemande est loin d'être unique, puisque des mesures ont aussi été prises pour soutenir la compétitivité des grandes entreprises électro-intensives en France, en Italie et, depuis le 1^{er} juillet 2014, dans l'ensemble de l'Union européenne⁴.

Mais avant de survoler la nouvelle réglementation de la Communauté européenne, voyons d'abord le rôle que jouent les énergies vertes dans les bilans énergétiques en Europe et au Québec.

COMPENSER QUOI, AU JUSTE ?

Il convient d'abord de souligner que ces bilans sont radicalement différents. Dans plusieurs pays européens, les énergies

vertes – principalement le solaire et l'éolien – viennent alléger l'empreinte environnementale d'une production nationale largement thermique, à base d'énergies fossiles et de nucléaire. De plus, ces ajouts comblent souvent un besoin réel d'électricité, en plus d'aider à atteindre des objectifs communs liés au climat, à l'horizon de 2020.

Au Québec, les énergies vertes viennent « compenser » l'empreinte environnementale déjà avantageuse de l'énergie hydroélectrique. De plus, leur production ne correspond à aucun besoin d'approvisionnement, puisque le Québec comptera d'imposants – et coûteux – surplus d'électricité jusqu'au milieu de la prochaine décennie, au moins. Quant aux objectifs élevés de réduction de GES du gouvernement du Québec, ceux-ci sont essentiellement liés à l'activité industrielle et au transport – que l'on souhaite justement convertir à l'électricité – plutôt qu'à la production d'énergie.

Tant sous le volet de la compensation environnementale que de l'alimentation du réseau ou des objectifs environnementaux, la contribution de l'éolien s'avère plus symbolique que nécessaire au Québec, où cette filière énergétique est essentiellement tributaire d'une volonté politique. Par ailleurs, cette forme d'énergie n'est pas dénuée de retombées moins désirables. Ici comme ailleurs dans le monde, les collectivités qui n'en veulent « pas dans leur cour » sont de plus en plus nombreuses et organisées⁵.

3. [Qui doit payer pour l'énergie Éolienne](#), L'Énergique, Volume 8, Numéro 1, Printemps 2014.

4. [Quel statut pour les industries énérgo-intensives en Europe ?](#) Michel Guénaire, Pierre-Adrien Lienhardt et Adrien Houssaïs, La Revue de l'Énergie, n° 619, mai-juin 2014. On y décrit notamment les caractéristiques des marchés de l'énergie visant les industries grandes consommatrices d'électricité et de gaz naturel en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne et au Portugal.

5. [La Plateforme européenne contre l'éolien industriel](#) regroupe 814 organisations, de 25 pays européens, dont l'opposition à cette forme d'énergie parfois farouche.



Pour que le vent n'emporte pas nos industries (suite)

REMÉDIER AUX DISTORSIONS DU MARCHÉ, SOUTENIR LES ENTREPRISES EXPOSÉES À LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

La Commission européenne publiait le 9 avril dernier ses *Lignes directrices concernant les aides d'État à la protection de l'environnement et à l'énergie pour la période 2014-2020*⁶, entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2014.

L'accueil qu'on leur a réservé est nettement tranché :

« Le gouvernement allemand, en particulier la chancelière et le ministre de l'Économie ont réalisé un travail de titan », s'est félicité Ulrich Grillo, le président de la Fédération de l'industrie allemande (BDI), qui voit la preuve que Bruxelles et Berlin se battent pour une industrie forte. Autre discours du côté des défenseurs des énergies vertes. « La Commission européenne donne un chèque en blanc de plusieurs centaines de millions d'euros à Mittal et consorts », s'étrangle l'eurodéputé Claude Turmes (groupe des Verts). »⁷

Le vice-président de la Commission européenne chargé de la politique de concurrence, Joaquin Almunia, qui a présenté les nouvelles lignes directrices, estime pour sa part que « l'heure est venue pour les énergies renouvelables d'entrer sur le marché », et que « L'Europe doit atteindre ses objectifs ambitieux en matière d'énergie et de climat au coût le moins élevé possible pour les contribuables et sans fausser indûment la concurrence au sein du marché unique. Cela contribuera à rendre l'énergie plus abordable pour les entreprises et les citoyens européens. »⁸

INTRODUCTION PROGRESSIVE DE MÉCANISMES FONDÉS SUR LE MARCHÉ

La Commission estime que le système de prix garantis, initialement consentis pour favoriser le développement des filières vertes, a fait son temps. D'autant plus qu'il a coûté cher, provoqué des « bulles » et des abus. Elle propose donc de soumettre progressivement les énergies renouvelables – notamment les installations solaires de plus de 500 kWh ou éoliennes de plus de 3 MW (3 éoliennes) – à des appels d'offres mettant en concurrence les différentes formes d'énergie.

La situation québécoise n'est pas exempte des distorsions de ces mécanismes de fixation des prix que la Commission européenne s'applique à corriger sur son territoire. En juin 2013, le ministre des finances d'alors, Nicolas Marceau, évoquait des motifs n'ayant aucun lien avec les besoins d'approvisionnement ou l'efficacité de la tarification pour justifier les ententes de gré à gré de fourniture d'énergie éolienne qu'il renonçait, à contrecœur, à intégrer à la Loi 25 par voie d'amendement :

« On voulait donner, par les amendements (...) la possibilité au gouvernement de s'entendre de gré à gré avec certaines communautés autochtones, ou bien carrément (...) avec Hydro-Québec Production, qui (...) aurait pu développer la filière éolienne. (...) il était possible pour Hydro-Québec Distribution d'acheter de l'électricité de gré à gré, soit avec des communautés autochtones, soit avec Hydro-Québec Production. Cette possibilité aurait été, évidemment, à l'avantage de ces communautés autochtones, également à l'avantage de plusieurs régions québécoises. (...) Donc, c'était très important pour nous de maintenir, de soutenir, de continuer le développement de la filière éolienne pour entre autres soutenir les 800 emplois de la Gaspésie dans le secteur éolien. »⁹

En Europe, les procédures de mise en concurrence s'amorceront par une phase pilote en 2015 et 2016, laissant une marge de manœuvre suffisante pour tenir compte des particularités nationales. On verra aussi au remplacement progressif des prix fixes de rachats par des primes de rachat, qui exposent les sources d'énergie renouvelables aux signaux du marché. Ces primes visent à compléter dans une certaine mesure la rémunération des énergies renouvelables, vendues au prix du marché selon les appels d'offres.

Cette orientation des énergies renouvelables vers le prix du marché – tenant aussi compte des besoins d'approvisionnement réels du marché – se veut donc progressive et réalisée dans la transparence. Cette approche nous semble nettement préférable à celle du Québec, où l'on intègre dans la tarification de l'électricité des éléments, comme le développement économique régional, qui relèvent de la fiscalité.

6. [Lignes directrices concernant les aides d'État à la protection de l'environnement et à l'énergie pour la période 2014-2020](#), Commission européenne, le 28 juin 2014.

7. [Énergies vertes : Bruxelles choisit de ménager l'industrie](#), Les Échos.fr, le 9 avril 2014

8. [Aides d'État: la Commission adopte de nouvelles règles sur les aides d'État à la protection de l'environnement et à l'énergie](#), Communiqué de presse de la Commission européenne, Bruxelles, le 9 avril 2014.

9. Journal des débats de la Commission des finances publiques, Le mardi 11 juin 2013 – Vol. 43 No 47 (Reprise à 20h42)

PROMOUVOIR LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE EUROPÉENNE

La Commission européenne reconnaît que « *les redevances prélevées pour financer le soutien accordé aux énergies renouvelables pèsent de plus en plus sur la facture énergétique de l'industrie et représentent une très lourde charge pour certaines entreprises énergivores, en particulier pour celles qui doivent faire face à une forte concurrence internationale.*¹⁰ » C'est pourquoi les lignes directrices recommandent de réduire, voire d'éliminer, pareilles charges dans 65 secteurs énergivores, dont la chimie, l'industrie papetière ou la métallurgie.

Les États membres pourront ajouter à cette liste d'autres secteurs où les entreprises énergivores doivent voir leurs charges allégées pour maintenir leur compétitivité. L'exemption vise les entreprises soumises à la concurrence internationale et dont la facture d'électricité représente au moins 20 % du chiffre d'affaires¹¹

POURQUOI PAS AU QUÉBEC ?

Le Québec adapte parfois sa tarification industrielle, au cas par cas, à la réalité concurrentielle. On l'a vu récemment par la renégociation de contrats d'approvisionnement à partage de risque dans le secteur de l'aluminium, ou encore par l'offre à une industrie existante du même tarif préférentiel qui sera accordé à une nouvelle implantation concurrente (*voir Vive la concurrence équitable, en page 12*).

Une approche concertée et d'application plus générale, par secteur industriel comme l'applique désormais la Commission européenne, nous apparaît nettement plus intéressante et, encore une fois, plus transparente.

Pour des raisons historiques, l'infrastructure industrielle du Québec est étroitement liée à la disponibilité de l'hydro-électricité. C'est pourquoi la perte de compétitivité des tarifs industriels a des conséquences plus graves ici qu'ailleurs, pour le Québec dans son ensemble et plus particulièrement pour ses régions où les industries électro-intensives représentent le principal, voire l'unique, moteur économique.

Le gouvernement a déjà fait un pas en exonérant le tarif L de l'indexation de l'énergie patrimoniale. Mais, comme nous l'avons vu, l'intégration des énergies vertes – et particulièrement l'éolien – est la plus importante composante des augmentations tarifaires disproportionnées que les industriels québécois subissent depuis deux ans. Et la tendance se maintient dans la demande tarifaire pour 2015.

Afin de soutenir la compétitivité de ces grandes entreprises, il importe d'apporter plus de transparence dans l'établissement des coûts de l'électricité. À la lumière de la position que vient de prendre la Commission européenne en matière d'aides d'État à la protection de l'environnement et de l'énergie, il nous semble nécessaire :

- Que le coût des énergies vertes pour les Québécois soit clairement établi – ce qui éviterait la montée aux barricades récente de l'industrie de l'éolien à l'encontre d'Hydro-Québec;
- Que la distinction soit clairement établie entre la partie de ces coûts réellement imputable à l'approvisionnement en énergie et la partie afférente au développement économique régional, qui devrait être exclue de la base de tarification;
- Que l'impératif concurrentiel des grandes entreprises électro-intensives soit reconnu et que seule la partie des coûts de l'énergie verte qu'elles peuvent réellement supporter leur soit imposée.

En ayant accès à des tarifs d'électricité qui contribuent à leur compétitivité, les grands consommateurs industriels d'électricité québécois pourraient donner leur pleine mesure en matière de maintien et de création d'emplois, de création de richesse dont le Québec a grandement besoin et de soutien au dynamisme des collectivités et des régions dans lesquelles elles sont établies. ■

10. Op. Cit., Communiqué de presse de la Commission européenne

11. [Renouvelables : L'Europe entend les confronter au marché dès 2015](#), Actu-environnement.com, le 9 avril 2014.



Vive la concurrence, équitable

Par René Boisvert
Président et directeur-général
Silicium Québec SEC

Lorsque la Politique industrielle 2013-2017 a été déposée, en octobre dernier, l'AQCIE a souligné que les mesures incitatives qu'elle proposait pour attirer les nouvelles implantations industrielles pouvaient causer un grave déséquilibre, lorsqu'elles ne respectent pas les principes de la concurrence équitable, le *level playing field*, l'un des fondements d'une économie viable.

Pour qu'elles portent fruit, il faut donc s'assurer que les initiatives du gouvernement pour attirer de nouvelles industries ne mettent pas en péril les moteurs économiques actuels du Québec.

Dans le cadre du sommet de Davos, le gouvernement annonçait en janvier dernier l'implantation imminente au Québec d'une usine de silicium de la société espagnole FerroAtlantica. Cette usine, l'intégration de sa production au marché et les incitatifs offerts par le gouvernement pour sa venue ont fait couler beaucoup d'encre.

En tant que PDG de Silicium Québec, entreprise intégrée au plus important fabricant nord-américain de silicium, Global Specialty Metals, je connais très bien les conditions du marché et les forces en présence. Et ces conditions nous ont fait considérer avec une appréhension extrême la venue d'une nouvelle usine moderne, dotée d'une capacité de production du double de la nôtre et subventionnée par des tarifs d'électricité préférentiels.

Si certaines craintes se sont maintenant dissipées, les risques ne sont pas tous écartés.

Nous percevons de façon favorable l'installation de la nouvelle usine à Port-Cartier, confirmant l'accent placé sur l'exportation, y compris outre-Atlantique. Son implantation en deux phases, 50 000 tonnes/an à l'horizon de 2017, puis 100 000 t/an à compter de 2022 permet aussi d'anticiper une certaine adaptation au marché. Et, assurément, l'offre du ministre québécois de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations de nous consentir le même tarif d'électricité que celui qui sera accordé à la nouvelle usine contribue à rétablir une concurrence équitable.

Mais, le marché mondial du silicium étant saturé, la partie est loin d'être gagnée, pour FerroAtlantica comme pour nous.

AU CANADA

La consommation totale de silicium au Canada s'élève à 22 000 t/an, dont la plus grande partie est utilisée au Québec. Avec ses 47 000 t/an, la capacité de production de notre usine de Bécancour est déjà plus du double de cette demande, que cherchent aussi à combler des producteurs de France, d'Espagne, d'Afrique du Sud, d'Australie, de Norvège et du Brésil. Jusqu'en novembre dernier cependant, et cela depuis le début des années 2000, le marché canadien était presque entièrement alimenté par des producteurs de Chine. Cette situation a connu un terme à la suite de l'imposition récente, par le Tribunal canadien du commerce extérieur, de droits anti-dumping exceptionnels de 230 % pour une période de 5 ans au silicium d'origine chinoise.

Sans cette décision, l'usine de Bécancour était condamnée à une fermeture prolongée. En effet, pour assurer notre survie, nous avons dû demander à nos employés, au printemps 2013, de consentir à une réduction de leur salaire et de leurs avantages sociaux de 46 %. Il s'est ensuivi un lock-out de 8 mois, qui n'a pris fin qu'avec l'imposition des droits anti-dumping précités, puisqu'ils ont permis la reprise des négociations.

Cela se passait moins de trois mois avant que le gouvernement n'annonce l'établissement au Québec de l'usine de silicium de FerroAtlantica, promise à devenir la plus grande d'Amérique du Nord. Cette nouvelle usine sera donc obligée d'exporter toute sa production – ou nous forcera à le faire – dans un marché mondial sursaturé par le silicium chinois offert à très faible prix.

Pour que L'Énergique réponde encore mieux à vos attentes

Nous produisons depuis maintenant huit ans le bulletin *L'Énergique*. Il vous informe sur les activités et les prises de position de l'AQCIE à l'égard des grands enjeux énergétiques qui touchent les industriels au Québec.

Au fil des ans, son contenu et sa présentation ont évolué. Aujourd'hui, ce magazine spécialisé vous propose essentiellement des articles de fond et des opinions bien documentées. Selon votre préférence, vous pouvez le consulter en version PDF, pratique si vous souhaitez l'imprimer, et en version html, pour avoir, à l'écran, un accès direct aux articles que vous préférez. Plusieurs avis, suggestions et commentaires nous ont été faits, contribuant à l'évolution dont vous avez pu être témoins.

Et vous, qu'en dites-vous. Comment jugez-vous ce que vous trouvez dans *L'Énergique*. Quelles sont vos suggestions pour l'adapter encore mieux à vos besoins ?

Nous vous invitons à répondre à ce bref questionnaire – quelques minutes suffiront – afin de nous permettre de vous informer encore mieux sur les questions qui vous intéressent, sur l'actualité et sur l'avenir du secteur de l'électricité au Québec.

Nous vous en remercions à l'avance !

Luc Boulanger
Directeur exécutif
AQCIE

Répondre au sondage



EN AMÉRIQUE DU NORD

Le marché nord-américain du silicium s'élève à environ 300 000 t/an. Selon CRU – la référence internationale des marchés des mines, des métaux et des fertilisants – la capacité de production s'établit à 195 000 t/an aux États-Unis, à laquelle s'ajoute la production canadienne de 47 000 t/an – essentiellement la nôtre – pour un total de 252 000 t/an. La production additionnelle de l'usine de FerroAtlantica viendrait combler la demande... mais ce serait sans compter nos concurrents internationaux.

Déjà, Globe Specialty Metals, notre actionnaire majoritaire, ne produit pas à pleine capacité aux États-Unis, même si ses usines sont les plus performantes au monde, avec les coûts de production les plus bas. Silicium Québec est son installation dont les coûts d'exploitation sont les plus élevés, notamment en raison de la perte de compétitivité du tarif industriel d'électricité¹. À cet égard, l'accès au même tarif préférentiel que FerroAtlantica viendra aider notre situation.

UN TRÈS GROS JOUEUR DANS UN MARCHÉ DIFFICILE

Le succès d'un nouveau joueur, à plus forte raison de l'envergure à laquelle aspire FerroAtlantica, n'est jamais garanti dans notre marché. Sans jouer les prophètes de malheur, force est de constater que la faillite du premier propriétaire d'une usine de silicium y est la norme plutôt que l'exception. Ce fut d'ailleurs notre cas, alors que notre ancien actionnaire majoritaire, Silicium Bécancour, a dû se placer sous la protection de ses créanciers au début 2012, avant d'être remplacé par Global Specialty Metals.

À l'évidence, FerroAtlantica a dû faire ses devoirs, d'autant plus que l'aide gouvernementale sera moins élevée qu'initialement anticipée, la participation d'Investissement Québec se limitant désormais à un prêt plutôt qu'à une prise de participation. Comme je le soulignais plus haut, les nouveaux paramètres du projet – son emplacement, sa mise en service progressive – diminuent les interférences entre nos deux exploitations et leur offrent de meilleures chances de succès. Avec l'assurance d'obtenir les mêmes tarifs d'électricité que le nouveau joueur, nous nous approchons d'une concurrence équitable. Alors maintenant, que le meilleur gagne !

1. [Le tarif L nuit à l'activité industrielle du Québec](#), l'actualité commentée par l'AQCIE



Suivi des prix sur les marchés d'exportation

Par Olivier Charest
Directeur, Énergie et Affaires juridiques, Alcoa Canada

La publication du rapport annuel 2013 d'Hydro-Québec permet de constater, une fois de plus, le caractère colossal de ses exportations, à près de 30 TWh par an. Un examen des rapports antérieurs démontre qu'à cette fin la société d'État dépend de moins en moins des achats sur les marchés, s'appuyant plutôt sur ses propres ressources. Si elle arrive à profiter de hauts prix pour une partie de ces ventes – voire de très hauts prix, à l'hiver dernier – elle continue d'exporter des volumes importants à des prix inférieurs au tarif L.

SURVOL

On apprend dans le rapport annuel 2013 d'Hydro-Québec, publié en mai dernier, que les exportations nettes d'électricité¹ ont atteint 30,8 TWh, soit sensiblement le même niveau qu'en 2012 (30,1 TWh). Elles ont toutefois été plus profitables, les revenus nets augmentant de près de 25 % entre 2012 et 2013.

En considérant aussi les ventes effectuées grâce à l'achat d'énergie sur les marchés de court terme et autres transactions, les ventes hors Québec ont atteint 32,2 TWh pour des revenus de 1 525 M\$, soit 4,7 ¢/kWh. Il est difficile de comparer ce résultat à celui des années antérieures puisque Hydro-Québec a modifié la présentation de certaines données dans son dernier rapport annuel.² Il semblerait toutefois que le revenu unitaire ait augmenté entre 2012 et 2013.

De tels volumes de ventes sont importants, surtout si l'on considère que la capacité physique des interconnexions, et les

autres contraintes, limitent les exportations à un maximum de près de 40-45 TWh par an.³ De fait, une part importante des ventes ont été réalisées à des heures où les prix offerts sont parmi les moins élevés. Hydro-Québec a ainsi rapporté à l'Office national de l'énergie (ONÉ) avoir exporté 19,5 TWh pour 675 M\$ sous l'un de ses permis (EPE-359-i) en 2013, représentant un prix moyen de 3,5 ¢/kWh.⁴

La marge de manœuvre d'Hydro-Québec pourrait s'accroître au cours des prochaines années, avec la mise en service des centrales de la Romaine, dont la première est prévue à la fin de l'année. À court terme, toutefois, Hydro-Québec voudra peut-être réduire ses exportations nettes pour remplir davantage ses réservoirs : au 31 décembre 2013, ses stocks énergétiques étaient de 96,1 TWh, comparativement à 110,7 TWh un an plus tôt (et 110,4 TWh, en moyenne, au 31 décembre de chacune des six années précédentes).⁵

>>>

1. Ou « sorties nettes de réservoir ». Hydro-Québec utilise ces expressions en référence aux ventes réalisées sur les marchés à partir des ressources à sa disposition au Québec et au Labrador. Le reste de ses ventes hors Québec provient d'énergie qu'elle a acquise sur les marchés de court terme, surtout lorsque les prix sont bas; ses vastes réservoirs lui permettant alors de « stocker » cette énergie pour la revendre lorsque les prix sont plus élevés.

2. Par exemple, les revenus tirés des exportations nettes de 2012 sont passés de 1 233 M\$ dans le [Rapport annuel 2012](#) (page 55) à 1 099 M\$ dans le Rapport annuel 2013 (page 48), pour des volumes similaires. Les données relatives à l'ensemble des ventes hors Québec ont changé aussi : selon le Rapport annuel 2012, Hydro-Québec aurait réalisé cette année-là des ventes de 1 431 M\$ pour 35,2 TWh (page 57) alors que, selon le Rapport annuel 2013, il s'agirait plutôt de 1 194 M\$ pour 28,1 TWh (page 99). Une telle révision à la baisse de 7 TWh est surprenante, d'autant plus que le volume qui en découle (28 TWh) est inférieur à celui des exportations nettes (30 TWh).

On trouve aussi, dans le Rapport annuel 2013, un volume de 31,8 TWh (page 2) et des revenus de 1 191 M\$ (page 57) pour les ventes hors Québec de 2012, ce qui semble davantage conciliable avec les données relatives aux exportations nettes. En fonction de ces données, le revenu unitaire des exportations 2012 passerait donc de 40,62 ¢/MWh, selon le Rapport annuel 2012, à 37,45 ¢/MWh, dans le Rapport annuel 2013.

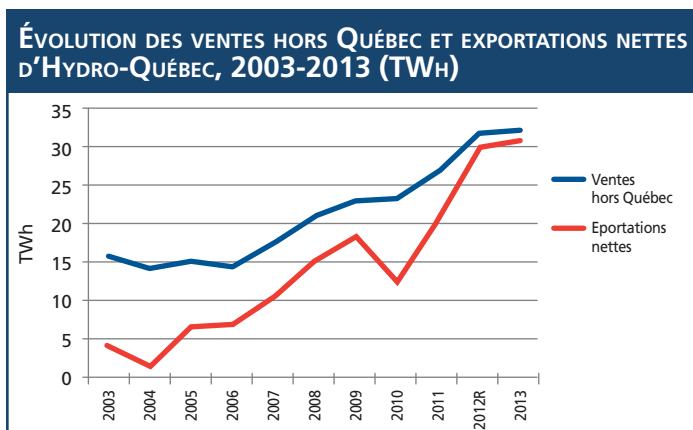
3. Estimation de l'auteur

4. <http://www.neb-one.gc.ca/CommodityStatistics/Statistics.aspx?language=french>, Électricité, Sommaire des exportations par origine, autorisation et type d'échange, déc. 2013, version PDF p.8

5. Rapports annuels d'Hydro-Québec, 2006-2013.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS D'HYDRO-QUÉBEC

À plus long terme, il est intéressant de considérer, en parallèle, l'évolution des ventes hors Québec et des exportations nettes d'Hydro-Québec :



Source : Rapports annuels Hydro-Québec, 2003-2013

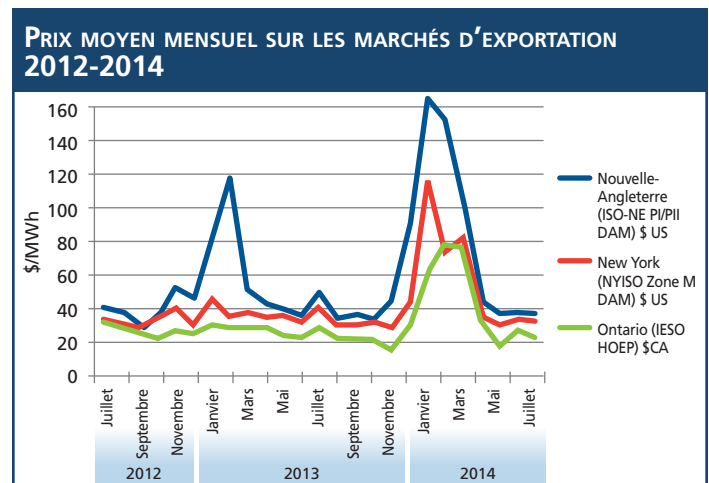
On remarque d'abord une augmentation importante des exportations nettes entre 2004 et 2013 (près de 30 TWh), conséquence des surplus découlant des nouvelles capacités de production et d'une demande plus faible que prévu au Québec. L'année 2010 fait figure d'exception en raison d'une faible hydraullicité.

On constate aussi, sur la même période, que les ventes hors Québec augmentent moins rapidement que les exportations nettes. Ceci pourrait s'expliquer par la capacité limitée des interconnexions : les heures de plus hauts prix sur les marchés étant déjà accaparées par les ventes réalisées à même les barrages d'Hydro-Québec, les occasions d'importer pour revendre à profit sont limitées au fur et à mesure que les exportations nettes augmentent. Ceci implique qu'à l'inverse, on pourrait réduire nos exportations nettes (en utilisant davantage d'électricité dans les usines québécoises, par exemple) sans réduire d'autant les ventes hors Québec; les achats sur les marchés venant combler la différence. Certes, le prix d'achat de cette électricité additionnelle serait fort

probablement supérieur au coût de production d'Hydro-Québec, réduisant ainsi le profit réalisé, mais si l'on tient compte des retombées économiques associées à la plus grande activité industrielle, le bénéfice pour le Québec est indéniable.⁶

PENDANT CE TEMPS, SUR LES MARCHÉS

L'hiver dernier a été le plus rude depuis l'ouverture des marchés d'électricité en Amérique du Nord, en 1996. Les prix ont atteint des sommets inégalés : à la principale interconnexion avec la Nouvelle-Angleterre (ISO-NE PI/PII), le prix moyen *day-ahead* pour les mois de janvier à mars 2014 a dépassé les 140 \$US/MWh, pulvérisant ainsi les sommets des années 2005 et 2008. L'impact s'est aussi fait sentir sur les réseaux de New York (NYISO Zone M) et de l'Ontario (IESO), bien que dans une moindre mesure.



Sources : ISO-NE, NYISO et IESO

Et l'impact se fera éventuellement sentir ici aussi, sur les tarifs d'électricité. Dans son plus récent dossier tarifaire, Hydro-Québec Distribution inscrit un montant de 380 M\$ dans son compte de *pass-on*, soit le compte lui permettant de récupérer les coûts d'approvisionnement imprévus.⁷ Cette somme découle notamment d'achats importants sur le marché *spot*, dont nous faisons état dans la dernière édition de *L'Énergie*. Plutôt

6. Il serait par ailleurs intéressant de voir ce qu'Hydro-Québec pourrait faire si elle n'avait plus aucun surplus, c'est-à-dire en allant chercher sur les marchés l'entièreté de l'énergie qu'elle y revend (sorties nettes nulles).

7. Dossier R-3905-2014, HQD-9, Doc-7, page 31

Suivi des prix sur les marchés d'exportation (suite)

que de récupérer dès 2015 ce montant (ce qui représenterait une hausse additionnelle de 3 % l'an prochain), le distributeur propose d'étaler sur 5 ans (2016-2020)⁸ le versement aux tarifs de cette somme – et des intérêts qui en découlent – ce qui aurait un impact à la hausse d'un peu moins de 1 % sur les tarifs de chacune de ces années. Et c'est sans compter les coûts de l'Entente globale cadre – soit une entente de dernier recours par laquelle Hydro-Québec Distribution peut acheter de l'énergie à Hydro-Québec – lesquels ne seront divulgués que l'an prochain.

Revenant aux marchés, on note aussi qu'au printemps les prix sont revenus à la normale, se tenant près de leur moyenne printanière des dernières années. Les prix sont même restés bas au mois de juillet – alors que normalement on assiste à un léger regain lié à la climatisation – en raison d'un été plus froid du côté américain. Cette baisse de la demande a eu des impacts importants du côté du gaz naturel, dont le prix *spot* a diminué de manière importante le mois dernier, permettant du même coup des injections record de gaz naturel dans les entrepôts afin de reconstituer les stocks épuisés l'hiver dernier.⁹

La congestion sur les infrastructures de transport de gaz devrait par ailleurs continuer de jouer un rôle déterminant au cours des prochains hivers sur le marché de l'électricité en Nouvelle-Angleterre. Au moment d'écrire ces lignes, le prix pour des livraisons aux heures de pointe en janvier 2015 (Mass Hub) atteint 160 \$/MWh, et près de 140 \$ et 130 \$/MWh en janvier 2016 et 2017, respectivement.¹⁰ Bonne nouvelle pour les exportateurs d'électricité. ■

MISE EN GARDE

Ce document s'appuie sur des informations publiques, obtenues de sources jugées fiables. Son auteur ne garantit d'aucune manière que ces informations soient exactes ou complètes. Ce document est communiqué à titre informatif seulement et ne doit pas être interprété comme une recommandation relative à l'achat ou à la vente d'électricité ou de gaz naturel ou de quelque autre produit que ce soit, qu'il soit réel, financier ou autrement. En aucun cas, il ne peut être considéré comme un engagement et ni son auteur, ni L'Énergique, ne sont responsables des conséquences d'une quelconque décision prise à partir des renseignements contenus dans le présent document.

8. Dossier R-3905-2014, HQD-3, Doc-4

9. <http://www.eia.gov/naturalgas/weekly/#jm-storage>

10. <http://www.cmegroup.com/trading/energy/electricity/nepool-internal-hub-5-mw-peak-calendar-month-day-ahead-swap-futures.html>

Pascal Cormier, le nouvel analyste de l'AQCIE et du CIFQ

Bien que nous ayons toujours le plaisir de compter Olivier Charest parmi les collaborateurs de L'Énergique, ce dernier a accepté récemment de relever de nouveaux et importants défis chez Alcoa Canada, en qualité de directeur, Énergie et Affaires juridiques.

Nous tenons à souligner ici le travail exceptionnel qu'il a réalisé pour l'AQCIE et le CIFQ devant la Régie de l'énergie, un travail dont tous les industriels établis au Québec, et en fait tous les clients d'Hydro-Québec, ont pu profiter. Et nous sommes heureux de vous présenter Pascal Cormier, économiste diplômé de l'UQAM et de l'Université Queen's, qui assurera sa relève.



Pascal Cormier mettra au service de nos membres une grande expérience du secteur de l'énergie, acquise notamment auprès d'Énergie renouvelable Brookfield, de la Régie de l'énergie, d'Énergie Brookfield et de Gaz Métro. En effet, depuis près de 15 ans, il a parfait sa maîtrise des enjeux énergétiques en adoptant le point de vue des distributeurs d'énergie, des producteurs et des grossistes en énergie, ainsi que des organismes de réglementation.

Son expertise de la réglementation de l'énergie, et particulièrement de l'électricité, a été acquise non seulement au Québec, mais également en Ontario – devant l'Ontario Energy Board (OEB) et auprès de L'Independent Electricity System Operator (IESO), en Colombie-Britannique – devant la British-Columbia Utilities Commission, et devant la Federal Energy Regulatory Commission (FERC) des États-Unis.

Nous avons hâte de poursuivre avec Pascal Cormier la défense des intérêts de nos sociétés membres, qui concourent avec ceux de tous les industriels établis au Québec. Ainsi, nous contribuons à leur compétitivité et à leur essor. Bienvenue Pascal, à l'AQCIE et au CIFQ.

Luc Boulanger
Directeur exécutif
AQCIE

QUOI DE NEUF À LA RÉGIE

Plusieurs dossiers sont toujours actifs devant la Régie. Certains sont actuellement pris en délibéré alors que d'autres viennent tout juste d'être déposés. Parmi ceux pour lesquels nous attendons une décision, figurent les dossiers qui ont trait aux enjeux suivants : le plan d'approvisionnement 2014-2023 d'Hydro-Québec distribution, l'entente d'intégration éolienne, l'approbation de l'appel d'offres relatif aux 450 MW d'énergie éolienne, et les nouvelles modalités de l'énergie interruptible.

Parmi les dossiers qui viennent d'être introduits, mentionnons ceux concernant l'établissement des tarifs de transport et de distribution pour l'année 2015, la demande d'autorisation de la ligne de transport à 735 kV de la Chamouchouane, les modifications sollicitées à la politique d'ajout au réseau de transport, l'établissement d'un mécanisme de réglementation incitative. D'autres dossiers sont également à l'étude, mais l'AQCIÉ n'a pas jugé bon d'intervenir n'ayant pas les ressources pour ce faire.

TARIFS 2015-2016

Les médias ont largement commenté la demande de hausse tarifaire applicable au 1^{er} avril 2015 du Distributeur qui se chiffre à 3,9 %. Considérant l'exonération de l'indexation de l'électricité patrimoniale pour les grands industriels, l'augmentation sollicitée pour le tarif L est de 3,5 %. Quant aux plus grosses installations des industriels du tarif M, Hydro Québec propose une hausse de 3,7 %. L'intégration de la production éolienne compte pour 2,1 % de la hausse demandée.

Un autre enjeu de taille dans ce dossier concerne la demande d'Hydro-Québec d'amortir sur cinq ans, à compter de 2016, les achats d'électricité de 380 M \$ effectués pour répondre à la pointe hivernale de l'an dernier. Sans cet étalement, l'augmentation tarifaire excéderait 7 %.

La rémunération des comptes de frais reportés, dont fait partie le compte de *pass-on* où sont comptabilisés les écarts relatifs aux achats mentionnés plus haut, fera l'objet d'un débat dans ce dossier. La rémunération actuelle de ces comptes est basée sur le taux moyen du capital et s'élève à 7,1 %.

Hydro-Québec introduit des prix « été » et « hiver » pour l'électricité additionnelle, qui seront fixés d'avance pour la période, sujets à un prix plancher de 4,54 ¢/kWh. Elle propose également, dans ses tarifs et conditions, de reconnaître désormais la grève comme un événement de force majeure. Les *lock-out* continueront cependant d'en faire exception.

PROJET DE RÈGLEMENT SUR LA PROCÉDURE DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE

Ce projet a été publié dans la Gazette officielle du Québec le 9 juillet dernier, sollicitant les commentaires des parties intéressées dans les 45 jours suivants. L'AQCIÉ entend se prévaloir de l'occasion pour suggérer les amendements qu'elle juge opportuns. ■



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