

actualités

Les tarifs industriels d'Hydro-Québec sont de moins en moins concurrentiels

Étude. Le Québec aura plus de difficulté à convaincre une industrie étrangère de s'implanter ici.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Les tarifs industriels d'Hydro-Québec convertis en dollars américains sont de moins en moins concurrentiels par rapport à ceux d'autres producteurs d'énergie aux États-Unis.

Une étude interne de la société d'État indique que sa compétitivité tarifaire « s'est détériorée » entre 2001 et 2007, et ce, surtout à cause de la montée du dollar canadien. Pendant cette période, le huard s'est apprécié de 55 % par rapport au dollar américain, tandis que les tarifs facturés aux grandes entreprises du Québec ont augmenté de 13 %.

Sans être catastrophique, la chute de compétitivité est néanmoins importante.

Entre 2001 et 2007, Hydro-Québec a glissé du premier au septième rang si on compare son tarif industriel par rapport à celui des producteurs d'électricité américains.

L'an dernier, le tarif industriel de la société d'État était de 4,33 ¢ US le kilowattheure. Celui du producteur d'énergie qui lui a rafié la première place, AEP du Kentucky, s'établissait à 3,59 ¢ US/kWh.

Hydro-Québec ne s'inquiète pas outre mesure de cette perte de compétitivité, en soulignant que cette comparaison en dollars américains permet seulement de comparer des pommes avec des pommes. « C'est pour ça que nous effec-

tuons des comparaisons en dollars américains », indique la porte-parole Josée Morin.

De plus, elle fait remarquer qu'Hydro-Québec est toujours bien positionnée malgré son léger recul, et que la société d'État se classe au premier rang par rapport aux producteurs européens d'énergie.

Investir au Québec devient moins attrayant

Appelé à commenter l'étude, Luc Boulanger, directeur-exécutif de l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité, s'est pour sa part dit inquiet de la détérioration de la compétitivité des tarifs d'Hydro-Québec

libellés en dollars américains. Selon lui, la force du taux de change fait en sorte que le Québec pourra plus difficilement miser sur son énergie bon marché pour convaincre des industries étrangères de s'implanter ici pour ensuite exporter leurs produits aux États-Unis.

« C'est de moins en moins vrai que nous sommes une terre d'investissement. » Il souligne d'ailleurs qu'il n'y a pas eu d'annonce « d'implantation industrielle d'envergure » au Québec depuis 2000, mis à part celle d'Alcan au Saguenay, en décembre 2006.

Jean-Thomas Bernard, spécialiste en énergie à l'Univer-

sité Laval, arrive à la même conclusion que M. Boulanger : « Le Québec devient effectivement un endroit un peu moins intéressant pour attirer une industrie étrangère qui vise le marché américain », dit-il.

Par contre, la hausse des tarifs de la société d'État en dollars américains n'a aucun effet pour une industrie étrangère qui voudrait s'implanter au Québec dans le but de vendre exclusivement sur le marché canadien. Mais il admet que cette situation est plutôt rare.

Hydro-Québec demeure optimiste

Même si sa position concurrentielle s'est détériorée de-

puis 2001, d'Hydro-Québec estime qu'elle ne va pas se dégrader encore plus. « En 2012, notre compétitivité tarifaire devrait être au même niveau qu'en 2007 », dit M^{me} Morin.

Selon l'étude, c'est surtout l'adoption de mesures environnementales plus exigeantes aux États-Unis (diminution de gaz à effet de serre) qui assurera le maintien de la position concurrentielle d'Hydro-Québec.

M. Bernard est également de cet avis : « C'est clair que les prix de l'électricité augmenteront si les politiques gouvernementales concernant les émissions de GES sont plus restrictives. » ■