

L'ÉNERGIQUE

JUIN 2012
VOLUME 6 | NUMÉRO 2



AQCIE



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

TABLE DES MATIÈRES

Mot du président

D'un Québec Xtreme à un Québec 2.0 2
Un portrait du Québec qui porte à réfléchir, et à agir.

Le moteur industriel du Québec : le réusinage réussira-t-il ? 5
Jean Matuszewski, E&B Data
Le secteur minier réussira-t-il à « survolter » l'investissement industriel au Québec ?

*Réglementation incitative :
un reflet essentiel de l'économie de marché* 6
Benoît Pepin, Rio Tinto Alcan
D'importantes modifications s'annoncent cet automne dans la constatation et
l'éventuel partage du rendement d'Hydro-Québec. Et si nous allions plus loin ?

De l'incontournable équité dans l'application des tarifs..... 8
Olivier Charest, analyste pour l'AQCIE/CIFQ
La Cour supérieure du Québec rappelle l'impératif du traitement équitable des
clients de grande puissance.

Efficacité énergétique
*Le Fonds d'investissement en efficacité énergétique de Cascades GIE :
Plus de 60 millions \$ d'économies vertes en 10 ans !* 10
Émilie Allen, Cascades
Une recette entrepreneuriale optimise efficacité énergétique et retombées économiques.

Suivi du prix de l'électricité sur NYISO..... 11
Olivier Charest

Quoi de neuf à la Régie ? 12



Mot du président

D'un Québec Xtreme à un Québec 2.0

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

Je viens de terminer un livre passionnant, qui m'a donné des sueurs dans le dos. J'y ai aussi trouvé des passages enthousiasmants, des exposés éclairants et plusieurs fins sont possibles. J'aime quand on laisse un rôle actif au lecteur.

Un grand roman de fiction ? Non, le contraire même, un travail tout à fait réaliste. Il s'agit de *L'Avenir du Québec, Les entrepreneurs à la rescousse*¹, du journaliste économique Pierre Duhamel. Le titre ne fera sûrement pas l'unanimité par les temps qui courent, mais c'est une lecture qu'on peut recommander à tous pour remettre les pendules à l'heure, quitte à choisir ensuite son fuseau horaire.



J'aimerais partager avec vous quelques faits saillants et les réflexions qu'ils m'ont inspirées. Pierre Duhamel nous apprend que notre « Québec inc. » plonge profondément ses racines dans le régime français, que la Conquête de 1760 n'a pas empêché certains de nos entrepreneurs et financiers « de souche » de prendre une part importante, parfois prédominante, dans plusieurs des entreprises qui ont structuré l'économie québécoise... et canadienne. Évacuer l'image du porteur d'eau a quelque chose de salutaire.

Mais les entrepreneurs n'ont pas pour autant la cote au Québec : « Les entrepreneurs se sentent peu appuyés et surtout peu valorisés par la société québécoise. Dans le Québec actuel, il ne serait pas toujours bien vu d'être propriétaire [d'entreprise]. Dans certains milieux, on croit même que leurs intérêts sont par définition des intérêts égoïstes, différents de ceux de la majorité de la population. On oublie que toute l'organisation de notre vie est structurée et animée par des entrepreneurs.² »

LE DÉSIR D'ENTREPRENDRE ?

Tout comme les grandes entreprises qui offrent des milliers d'emplois bien rémunérés, les PME jouent un rôle central dans la création d'emplois. L'espérance de vie des PME fluctue

cependant beaucoup plus et c'est pourquoi on doit créer à chaque année au Québec 300 000 emplois³... et les entreprises qui les offriront. Pour cela il faut des entrepreneurs et les recrues ne se bousculent pas au Québec, surtout chez les francophones :

PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES (% DE LA POPULATION)⁴

Québec	9,5 %
Québec francos	7,9 %
Québec non-francos	17,1 %
Francos hors Québec	14,0 %
Canada	16,3 %

INTENTION D'ENTREPRENDRE

Québec	7 %
Canada	11 %

DÉMARCHES POUR DEVENIR ENTREPRENEUR

Québec	5,5 %
Canada	8,4 %

En fait 51 % des jeunes Québécois âgés entre 25 et 34 préféreraient travailler pour le gouvernement et 42 % pour l'entreprise privée⁵. Malheureusement, le gouvernement ne saurait créer autant d'emplois sans nous endetter encore plus lourdement.

Mais je crois que la statistique la plus inquiétante à l'égard de la jeunesse québécoise demeure le fait que 11,7 % des jeunes de 20 à 24 ans n'ont pas de diplôme secondaire et ne fréquentent plus l'école⁶, le taux le plus élevé au Canada. Cet abandon des études se traduit par une baisse des revenus et une hausse du chômage. La question de l'accessibilité aux études supérieures n'est pas qu'une question de frais de scolarité à l'université. Il nous faut trouver les moyens de faire raccrocher ces jeunes et d'en inciter le plus grand nombre possible à accéder aux études supérieures. Pierre Duhamel présente dans son livre le travail exemplaire des entrepreneurs qui ont créé la Fondation [Mobilys](#)⁷, une initiative qui mérite d'être encouragée.

1. Duhamel, Pierre, *L'Avenir du Québec, Les entreprises à la rescousse des entrepreneurs*, Montréal: Éditions La Presse, 2012, 238 pages

2. Ibid. p. 19

3. Ibid. p. 26

4. Ibid. p. 73

5. Ibid. p. 85

6. Ibid. p. 95

7. Ibid. pp. 95-97

UNE PYRAMIDE DES ÂGES RENVERSANTE

Le vieillissement de la population est un phénomène plus marqué au Québec que dans le reste du Canada. Il est prévu qu'entre 2010 et 2030, le bassin de travailleurs potentiels diminuera de 1,1 % au Québec alors qu'il augmentera de 7,7 % au Canada⁸. Les conséquences de cette situation sont évidentes lorsque l'on considère qu'entre 1981 et 2008, l'économie québécoise a crû en moyenne de 2,09 %, dont 0,61 % est attribuable au profil démographique⁹. Imaginez un instant la gymnastique qui sera nécessaire pour maintenir les généreux programmes de l'État québécois en amputant près du tiers de notre progression économique. Et cela avec une population qui souhaite prendre sa retraite bien plus tôt que la moyenne canadienne, et surtout que la moyenne suédoise qui trouve dans la durée de la vie au travail de sa population une partie de l'équilibre économique et social qui font sa réputation.

POURRONS-NOUS GARDER BONNE MINE ?

Pardonnez le jeu de mot facile, mais je crois qu'il est intéressant de considérer dans un secteur d'activité particulier, en l'occurrence les mines, l'approche de certains États concurrents du Québec. La dynamique de l'investissement dans le secteur minier est aussi exposée dans l'article proposé par Jean Matuszewski, président d'E&B Data, en page 5.

Les mines sont partout dans l'actualité ces jours-ci, alors que l'opposition au gouvernement du Québec n'exige rien de moins que la transformation sur notre territoire de tous les minerais qu'on peut en extraire¹⁰. Outre les exigences environnementales et les redevances que nous voulons aussi les plus élevées au monde, quoi de plus naturel ? Comment s'étonner alors que la Loi sur la mise en

valeur des ressources minérales dans le respect des principes du développement durable (projet de loi 14), la Loi sur la société du Plan Nord (projet de loi 27) et même la Loi sur la mise en œuvre de certaines dispositions du budget (projet de loi 73) soient toutes trois mortes au feuillet.

En contraste, Pierre Duhamel présente la situation de l'État de l'Australie occidentale¹¹ (2,1 millions d'habitants), notre concurrent, car les sociétés minières évoluent à l'échelle planétaire. On y compte 893 mines (contre 23 actives au Québec) dont on tire des redevances minières et pétrolières de 5,8 milliards de dollars australiens (\$ AU¹²), 20 % des revenus de l'État. En septembre 2011, les investissements en cours ou autorisés s'élevaient 138 milliards \$ AU et ceux en attente d'autorisation à 169 milliards \$ AU. Au Québec en 2011, une année record, les investissements miniers s'élevaient à 3,2 milliards \$. On doit littéralement donner les ressources en Australie pour avoir une telle activité ! Pourtant, les redevances équivalaient à 4,89 % de la valeur minière, contre 5,32 % au Québec. Et personne ne songerait à faire transformer tout le minerai en Australie...

L'État de l'Australie Occidentale est aussi actif dans le secteur du gaz et des produits pétroliers, alors que nous sommes plutôt sur le mode moratoire. Nos voisins du Sud s'engagent résolument dans l'exploitation des gaz de schiste. Ils entendent devenir non pas autosuffisants en 2035, mais bien le deuxième exportateur au monde, derrière la Russie¹³. Pendant ce temps, nous continuons à acheter pour près de 20 milliards \$ de combustibles fossiles, sans exploiter nos réserves pour générer des profits, et nous voyons flétrir les prix à l'exportation de notre hydroélectricité, liés au prix plancher du gaz naturel, comme on peut le constater dans l'article d'Olivier Charest, en page 11.

ET LA GRANDE ENTREPRISE ?

Il ne manque pas d'entrepreneurs chez les grands industriels, et j'ajouterais dans nos équipes en usine et nos services fonctionnels. Mais nos grandes entreprises, souvent mondialisées, répondent à une dynamique différente de celle des entreprises comptant moins de 500 employés... et souvent moins de 5 !

Quel rôle joue la grande entreprise auprès des PME ? D'une part, elle assure un volume d'affaires qui permet de structurer une PME, de lui donner les moyens de s'organiser et de croître. D'autre part, les grandes entreprises amènent ici les conditions d'un marché mondialisé. Je peux affirmer que les fournisseurs locaux d'Alcoa sont en mesure de faire affaires partout au monde, parce que nous les choisissons en fonction de leur capacité d'être les meilleurs.

D'autre part, les outils que se sont donnés les entrepreneurs pour croître, comme les investissements en capital de risque, inspirent des initiatives résolument gagnantes pour la grande entreprise aussi. Émilie Allen nous en donne en page 10 un excellent exemple, le Fonds d'investissement en efficacité énergétique de Cascades GIE.

QU'EST-CE QU'ON FAIT MAINTENANT ?

Si, à l'instar de Pierre Duhamel, j'ai présenté sans fard certaines des tendances lourdes avec lesquelles nous devons composer au Québec, c'est parce qu'à mon avis, pour changer ces données de base, il faut d'abord en prendre acte, pour ensuite élaborer des plans d'action mobilisateurs, réalistes et concurrentiels.

Actuellement nous trouvons un sérieux frein à la recherche de solution dans le modèle Québec Xtreme, où tout le monde tire à boulets rouges sur tout le monde, sans égard à la sensibilité

>>>

8. Ibid. p. 102

9. Ibid. pp. 108-110

10. *Mines : Québec devrait s'inspirer de Terre-neuve, dit le PQ*, Charles Lecavalier, Canal Argent/Agence QMI, 14 juin 2012

11. Ibid. p. 184

12. 1 \$ AU = 1,03 \$ CA, au 18 juin 2012

13. Ibid. p. 197

D'un Québec Xtreme à un Québec 2.0 (suite)

de quiconque, sans souci pour les dommages collatéraux, déjà énormes.

Le braquage sur des positions extrêmes peut entraîner de graves conséquences, sur le plan social comme sur le plan économique. On se souviendra que la décote survenue l'an dernier de la dette des États-Unis avait bien plus à voir avec les difficultés de fonctionnement du régime parlementaire qu'avec les conditions purement économiques.

Pierre Duhamel cite l'économiste Pierre Fortin¹⁴ : « La droite se préoccupe de la création de la richesse, la gauche de la

distribution de la richesse. Les deux sont foncièrement importantes. Il faut donc tenir les deux bouts de la corde. Garder la tête froide et le cœur à la bonne place. »

Et surtout, il faut maintenir des liens « organiques » entre les deux. Communiquer, tisser des liens, des réseaux, travailler à une version Québec 2.0, où l'affrontement fait progressivement place à la coopération. C'est la recette gagnante qu'ont trouvée des dizaines d'entreprises technologiques novatrices établies à Montréal, redevenue dans le monde de l'économie Web la capitale

du Canada et l'un des pivots à l'échelle mondiale.

Le livre de Pierre Duhamel se conclut sur cette note positive... dans un monde incertain. Je crois qu'il nous appartient d'écrire les prochains chapitres, de travailler à faire en sorte que les conditions gagnantes soient réunies pour assurer l'essor de nos entreprises, afin que nous puissions tous continuer de contribuer à la croissance du Québec.

14. Ibid. p.113

Avec l'AQCIE, vous pouvez canaliser votre énergie...

... et appliquer les lois du mouvement de Newton sur une petite balle blanche, avec un assortiment de bâtons, dans un parcours où vous mettrez en pratique toutes vos connaissances de la physique ! Et en plus, vous vous amuserez, garanti.

Alors retenez le jeudi 20 septembre à votre agenda, pour le Tournoi de golf annuel de l'AQCIE.

L'événement se déroulera de nouveau au Club de Golf « Les Dunes »,
12000, chemin Saint Roch, Sorel-Tracy.



Il vous suffit :

- d'imprimer le [PDF](#),
- d'y inscrire les renseignements demandés,
- de faire parvenir ce document avant le 6 septembre, accompagné d'un chèque au nom de l'AQCIE, à l'adresse suivante :

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

Et grâce à la force d'attraction, nous y serons nombreux !



Le moteur industriel du Québec : le réusinage réussira-t-il ?

Par Jean Matuszewski
Président, E&B DATA

La dernière décennie devait être celle des industries de haute technologie au Québec. L'essor anticipé des industries des technologies de l'information et des communications (TIC) et de la biopharmaceutique allait permettre de renouveler et renforcer la structure industrielle du Québec. Force est d'admettre que, malgré certains succès, dont celui de l'industrie des jeux vidéos, les espoirs ont été déçus. Comment oublier le sort de Nortel, la délocalisation de la plupart des activités de fabrication dans le secteur des TIC et les difficultés du secteur de la biopharmaceutique où de nombreux centres de recherche ont fermé ou réduit considérablement leur niveau d'activité.

L'industrie lourde demeure le moteur industriel du Québec, avec 50 % des exportations industrielles¹ et 73 % des investissements industriels du Québec (2011)². Cette industrie regroupe les secteurs dominés par les grandes unités de production industrielles, intensives en capital et en énergie : mines, pâtes et papiers, raffinage de pétrole, chimie-pétrochimie, métaux primaires et minéraux non métalliques. Leur niveau d'emploi plus faible (29 % de l'emploi industriel) est compensé par une rémunération supérieure par travailleur (27 % supérieure à la moyenne québécoise)³ et leur effet structurant commence tout juste à être reconnu tant sur le plan régional qu'industriel. À titre d'exemple, plus de 800 entreprises sur l'île de Montréal sont fournisseurs de l'industrie minière⁴.

Deux éléments méritent une plus grande considération. D'une part, la composition de l'industrie lourde au Québec a changé au cours des dix dernières années. Les mines occupent de plus en plus la place qu'occupaient encore récemment l'industrie des pâtes et papier (affectée par de nombreuses fermetures),

l'industrie du raffinage de pétrole (fermeture de Shell et réduction de la capacité de raffinage) et de la pétrochimie (fermeture des usines de Pétromont). Les mines ont cependant une durée de vie typique nettement moins longue (médiane de 15 à 25 ans pour les nouvelles mines), que celle des grandes unités de production industrielle qui dépasse 50 ans. L'essor minier actuel permettra-t-il de maintenir dans la durée le rythme d'investissement global de l'industrie lourde au Québec ?

D'autre part, le rythme d'investissement industriel québécois, qui semble aujourd'hui s'accélérer, a en fait connu une érosion au cours de la dernière décennie par rapport à l'ensemble du Canada. La valeur de l'investissement industriel québécois par rapport à l'investissement industriel canadien est en effet passée de 11 % pour la période 2000-2005 à 7 % pour la période 2006-2011⁵. Même en termes de valeur des grands projets d'industrie lourde à venir dans le cadre du Plan Nord, le Québec ne représente que 12 % de la valeur totale des grands projets industriels au Canada⁶, alors que la part du PIB québécois est de 20 % du PIB canadien⁷ (2010) et que sa population représente 23 % de l'ensemble canadien.

Indéniablement, le moteur industriel du Québec est en restructuration. Mais les investissements associés seront-ils soutenus et seront-ils suffisants pour arrêter l'érosion de l'économie québécoise par rapport au Canada ?

E&B (Economic & Business) DATA est une société de recherche économique spécialisée dans le domaine de l'investissement des entreprises.

1. Industrie Canada. *Données sur le commerce en direct. Commerce canadien par industrie*. Pour les fins de l'analyse, le secteur industriel regroupe le secteur de l'extraction minière (SCIAN 21) et le secteur de la fabrication (SCIAN 31-33)
2. Institut de la statistique du Québec. *Dépenses en immobilisations par secteur*. Excluant les réparations.
3. Statistique Canada. Tableau CANSIM 383-0010. *Statistiques du travail par industrie du secteur des entreprises et par activité du secteur non commercial*.
4. E&B DATA. *Quelques observations sur la structure industrielle et régionale des fournisseurs de la filière minière au Québec – Le cas de Montréal*. Avril 2012.
5. Statistique Canada. Tableau CANSIM 029-0005. *Immobilisations et réparations, selon le secteur et la province*. Les statistiques présentées ne comprennent que les immobilisations.
6. E&B DATA. *La ruée vers le nord : les mégaprojets d'investissement industriels au Canada*. Juin 2012.
7. Statistique Canada. Tableau CANSIM 379-0025. *Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base*.



Réglementation incitative : un reflet essentiel de l'économie de marché

Par Benoît Pepin

Directeur Énergie, Amérique du Nord, Activités commerciales, énergie et produits carbonés, Rio Tinto Alcan et vice-président de l'AQCIÉ

Membre du Barreau du Québec depuis 1989, Benoît Pepin est détenteur d'un baccalauréat en droit de l'Université de Montréal et d'une maîtrise en droit commercial international du London School of Economics and Political Science. Avant d'occuper ses fonctions actuelles, il a été, de 2002 à 2007,

régisseur auprès de la Régie de l'énergie. Il a également agi dans des dossiers de régulation économique devant les instances de réglementation provinciales et fédérales ainsi que devant les tribunaux supérieurs.

Des changements importants à la réglementation s'annoncent au sujet de la fermeture annuelle des livres et de l'élaboration d'une formule de partage des revenus excédentaires d'Hydro-Québec pour éviter, comme cette année encore, que le Distributeur et le Transporteur¹ n'aient en mains un excédent de 175 millions \$.

Si une telle fermeture annuelle et le partage de l'excédent limitent l'intérêt d'Hydro-Québec à sous-estimer ses revenus et à surestimer ses dépenses, ils ne suffiront pas à modifier en profondeur les façons de faire actuelles. Ni à lui permettre d'atteindre les gains d'efficacité qui assureront une véritable situation gagnant/gagnant.

La voie de la réglementation incitative semble ici toute indiquée pour placer notre réglementation sur de nouveaux rails, menant à une fourniture plus efficace de l'électricité, à une amélioration de la compétitivité d'Hydro-Québec et de ses clients et à une plus grande création de richesse au Québec.

POURQUOI ?

La réglementation incitative, plus connue sous son acronyme anglais de PBR, pour *Performance based regulation*, change fondamentalement la dynamique de l'établissement des tarifs en faisant d'Hydro-Québec un preneur de prix (*price taker*), comme tous ses clients industriels le sont déjà dans leurs marchés, plutôt qu'un monopole qui fixe le prix (*price maker*). Actuellement elle fixe le prix par ses coûts, sous réserve des interventions faites devant la Régie. Les règles du marché interviennent peu à son égard, ce qui entraîne nécessairement une gestion de son entreprise et de ses coûts différente de la nôtre.

En devenant preneur de prix, Hydro-Québec subit l'influence de la concurrence. Elle doit « battre ce prix », en optimisant ses services et chacun des aspects de son exploitation, pour s'assu-

rer du meilleur rendement possible. Cette recherche de l'efficacité profite à tous les usagers, à tous les Québécois.

FAIRE PLUS AVEC MOINS

L'objectif primordial est l'alignement des intérêts d'Hydro-Québec et de ses clients, envers la prospérité économique. La réglementation incitative lui offre également plus de latitude pour réaliser son rendement. Cette latitude peut notamment se refléter dans une flexibilité tarifaire accrue qui profite tant à l'entreprise réglementée qu'à ses clients.

L'industrie y trouvera peut-être aussi l'occasion de rétablir la relation de partenariat avec son fournisseur qu'elle a perdue depuis la mise en place de la séparation fonctionnelle et de la réglementation actuelle du coût de service. Preneur de prix comme nous, Hydro-Québec se trouvera, je l'espère, plus d'affinités avec l'industrie, en acquérant les mêmes réflexes et l'art de faire plus avec moins.

POURQUOI MAINTENANT ?

Les 500 millions \$ de rendement excédentaire conservés au cours des dernières années constituent autant de bonnes raisons de modifier la réglementation. Cette situation qui perdure porte à penser qu'Hydro-Québec gagne, par la surestimation de son coût de service, un rendement supérieur à celui jugé raisonnable par la Régie. Sans compter qu'une évaluation plus juste aurait amélioré la compétitivité des tarifs d'électricité.

En proposant des changements réglementaires qui permettent d'augmenter son rendement, quitte à en remettre une partie à ses clients, Hydro-Québec trouve certes un incitatif, mais seulement à gagner plus. La réglementation incitative, que les clients désirent, l'engagera plutôt à investir dans des gains d'efficacité à long terme qui profiteront à tous.

1. Cet article porte sur la réglementation applicable à Hydro-Québec, donc à Hydro-Québec Distribution et TransÉnergie seulement.



« We do not think it is appropriate to delegate responsibility for agreement of network regulatory decisions to consumer representatives, network users or other parties. We have concerns that the interests of these parties are not sufficiently aligned, with those of final consumers (existing and future), to delegate primary responsibility to them to agree regulatory decisions. [...] We also have concerns regarding their current access to resources, the current levels of expertise of all but a very small number of individual consumer representatives and their appetite to engage in this way. »

Tiré de *“Regulating energy networks for the future: RPI-X@20. Delivering outcomes: Consumer engagement in the regulatory process”*, Ofgem, 2009



COMMENT LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE PEUT-ELLE S'ENGAGER DANS CETTE VOIE ?

La Régie doit être le moteur même d'un tel changement. À cette fin, elle devra, dans un premier temps, explorer les alternatives possibles au mode de réglementation actuel, revoir son cadre d'analyse et s'engager, avec les intervenants, dans une dynamique d'acquisition et de partage des données de base qui permettront le passage à la réglementation incitative. Car celle-ci ne se résume pas à une formule, mais bien à la création d'un marché.

L'approche incitative propose un nouveau paradigme, où la Régie délaisse sa position de commande pour devenir la « main invisible » du marché. Son contrôle ne s'exercera plus en aval, sur les budgets, mais en amont, par l'établissement des règles du jeu.

Puisqu'il faudra faire plus avec moins, je suis fortement persuadé que la qualité du service d'Hydro-Québec Distribution ne pourra plus être évaluée par des moyens qualitatifs comme l'actuel sondage de la clientèle, mais plutôt par des indicateurs de suivi mesurables et des objectifs de qualité clairs, tout en laissant la latitude nécessaire pour les atteindre.

Il est essentiel de considérer une telle transformation dans une perspective de long terme et de constance. Lorsque les règles changent constamment, on souffre alors de tous les inconvénients du changement de régime sans jamais profiter de ses avantages.

Dans le contexte québécois, la Régie devra se donner les moyens de créer, dès le départ, les meilleures règles applicables, sous l'éclairage de l'expertise la plus poussée disponible, plutôt que de lancer les parties dans une négociation sans encadrement.

Au Royaume-Uni, où la réglementation incitative a donné des résultats probants, l'expérience de l'*Office of the Gas and Electricity Markets* (Ofgem) a mis en lumière les limites de la contribution d'une disparité de parties prenantes dans l'établissement de ces règles, en raison de l'expertise poussée et de l'intérêt essentiel à intervenir positivement dans ce processus (voir ci-contre).

EN CONCLUSION

Sans avoir eu l'occasion de parler des modes de réglementation incitative eux-mêmes, sur lesquels nous pourrions revenir, nous ne pouvons que souhaiter en arriver à des résultats efficaces pour le Québec. Pour tirer leçon d'une expérience, Ofgem a réussi à établir de tels objectifs; à fixer une règle simple et claire (RPI-X, soit le taux d'inflation moins un facteur de productivité); à établir cette balise sur des horizons successifs de 5 ans et ce, sans déroger à cette approche durant 20 ans.

Aujourd'hui, Ofgem a l'heureux problème de revoir sa réglementation (RPI-X@20) en se demandant si elle a encore sa raison d'être alors que les buts visés sont atteints.

En maintenant le cap pendant 20 ans, ce régulateur a donné un signal clair et constant aux investisseurs sur l'évolution des prix de l'énergie. Cette prévisibilité est essentielle aux investissements structurants, et c'est pourquoi je nous en souhaite autant !



De l'incontournable équité dans l'application des tarifs

Par Olivier Charest
Analyste pour l'AQCIÉ et le CIFQ

Cet hiver, la Cour supérieure du Québec a rendu une décision importante dans laquelle elle donne raison à un industriel qui se plaignait d'un traitement inéquitable de la part d'Hydro-Québec Distribution (HQD) à l'égard de l'option HQD-Québec en matière d'options tarifaires¹.

Cette affaire découle du refus d'HQD de consentir aux demandes d'adhésion à l'option d'électricité interruptible (OEI) par trois usines de Papiers White Birch (PWB) pour l'hiver 2010-2011. Pour appuyer son refus, HQD allègue la présence d'un « climat d'incertitude concernant la continuité des opérations des usines du groupe White Birch », causé, selon elle, par l'insolvabilité de l'entreprise.

On constate dans ce jugement que l'entreprise avait effectivement eu recours aux dispositions de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LACC) en février 2010. Selon la Cour, un contrat de vente d'actifs intervenu quelques mois plus tard aurait cependant permis à PWB de poursuivre ses opérations et, en date du jugement, celle-ci se serait acquittée du paiement de toutes ses factures d'électricité depuis le recours à la LACC.

Suivant la procédure établie par la *Loi sur la Régie de l'énergie*, PWB a d'abord déposé une plainte auprès d'HQD, laquelle a été rejetée par HQD le lendemain, ce qui a mené au dépôt d'une plainte auprès de la Régie de l'énergie.

La plainte auprès de la Régie a été traitée très rapidement : déposée le ou vers le 14 janvier 2011, l'audition a eu lieu le 2 février 2011 et la décision a été rendue le 7 février 2011. Dans cette dernière, la Régie rejette la plainte de PWB, en concluant que l'article 6.15 des Tarifs et conditions d'HQD « donne à [HQD] une certaine discrétion pour accepter ou non une demande d'adhésion à l'OEI », et qu'HQD n'a pas utilisé cette discrétion « de façon déraisonnable, mais au contraire qu'elle a pris une décision éclairée sur une question d'intérêt public, à savoir la sécurité d'approvisionnement des consommateurs durant la période d'hiver 2010-2011. »

La cause a été portée devant la Cour supérieure qui a rendu son jugement le 9 janvier 2012. Lorsqu'une décision d'un tribunal administratif est portée devant la Cour supérieure, celle-ci doit d'abord décider de son niveau de déférence envers le tribunal de première instance, ou à l'inverse, du degré d'intervention

qu'elle se permet. C'est ce qu'on appelle le choix de la norme de contrôle. À l'égard de la Régie de l'énergie, la Cour supérieure choisit généralement la « norme de la décision raisonnable » : elle évitera de renverser une décision avec laquelle elle n'est pas d'accord, à moins qu'elle considère que la décision était déraisonnable.

Or, dans ce cas-ci, la Cour a conclu que la norme applicable était celle de la « décision correcte » considérant que le dossier ne faisait pas seulement appel au droit de l'énergie, dans lequel la Régie est spécialisée, mais aussi à celui de l'insolvabilité. En effet, c'est HQD elle-même qui avait invoqué le recours de PWB en vertu de la LACC comme motif de refus d'adhésion à l'OEI. La Régie n'étant pas experte en matière d'insolvabilité, la Cour pouvait, après avoir opté pour le critère de la norme de la décision correcte, décider de corriger toute conclusion de la Régie avec laquelle elle n'était pas d'accord, y compris une conclusion qui lui paraissait tout de même raisonnable.

Sur le fond, la Cour supérieure a d'abord examiné la question de la discrétion dont jouit HQD à l'article 6.15 des Tarifs et conditions, qu'elle a remis en contexte avec les articles 6.13 et 6.16 :

« 6.13 L'option d'électricité interruptible s'applique au titulaire d'un abonnement au tarif L détenu par un client qui peut interrompre sa consommation en période d'hiver et qui n'offre pas, au même point de livraison, de la puissance interruptible dans le cadre d'un contrat spécial ou qui ne bénéficie pas des modalités relatives au rodage de nouveaux équipements conformément à l'article 5.34. »

« 6.15 Le client doit soumettre au Distributeur par écrit avant le 1^{er} septembre sa demande d'adhésion en indiquant la puissance interruptible pour laquelle il désire s'engager. Le Distributeur a alors 30 jours pour transmettre sa décision écrite d'accepter ou non la puissance proposée par le client.

1. *Papiers White Birch Holding Compagnie c. Régie de l'énergie*, 2012 QCCS 14 (CanLII)
La décision est disponible sur le site de CanLII à l'adresse suivante : <http://canlii.ca/t/fpl17>

6.16 Le Distributeur fixe une limite à la quantité totale de puissance interruptible dont il entend se prévaloir, en fonction de ses besoins de gestion de réseau. Si la puissance offerte par les clients dépasse ses besoins pour une période donnée, le Distributeur peut réduire la quantité mise à sa disposition par chacun d'eux proportionnellement à ses besoins. »

En analysant conjointement ces trois articles, la Cour supérieure arrive à la conclusion qu'HQD n'a pas le droit de refuser l'adhésion d'un client à l'OEI : HQD peut seulement limiter la quantité totale de puissance interruptible dont ce client entend se prévaloir, en fonction de ses besoins, et même là, la puissance interruptible doit être diminuée au *pro rata* parmi tous les clients qui rencontrent les conditions de l'OEI.

Bien que ceci eût été suffisant pour donner raison à PWB, la Cour va plus loin, en indiquant que même si un argument pouvait exister en faveur d'un pouvoir discrétionnaire (de refuser l'adhésion d'un client à l'OEI), HQD l'aurait exercé de manière déraisonnable, en traitant PWB de manière inéquitable :

« [118] De plus, la façon dont Hydro-Québec a traité White Birch va à l'encontre de sa propre politique de traiter ses clients d'une façon égalitaire, exigé même par sa procédure d'appel d'offres. (...)

[119] Hydro-Québec n'a pas traité White Birch comme ses autres clients de grande puissance et surtout comme les autres compagnies de pâtes et papiers, compétiteurs de White Birch, qui peuvent adhérer à l'Option d'Électricité Interruptible. »

Cette cause a été portée en appel par HQD. On devra donc attendre pour savoir si cette décision sera confirmée.

Il n'en demeure pas moins que, sur le fond, cette décision de la Cour supérieure du Québec souligne le fait que tant les tarifs que les options tarifaires et les conditions de service d'HQD doivent être offerts et gérés de façon équitable, que ce soit au sein d'un même secteur d'activité ou de façon absolue afin, notamment, de préserver la compétitivité des entreprises. ■



Efficacité énergétique

Le Fonds d'investissement en efficacité énergétique de Cascades GIE : Plus de 60 millions \$ d'économies vertes en 10 ans !

Par Émilie Allen
directrice corporative, Énergie
Cascades

Diplômée en génie chimique, Émilie Allen débute en 2002 sa carrière chez Cascades Groupe d'intervention en énergie (Cascades GIE inc.). Elle assumera la direction du groupe en 2008 avant d'occuper ses fonctions actuelles. Rendre d'impressionnants équipements plus efficaces et moins polluants apporte une dimension noble à son travail et c'est ce qui lui plaît.

Elle partagera sa passion avec nous par l'entremise de cette chronique sur l'efficacité énergétique, créée, il y a de cela quelques numéros, par Carl Yank, directeur général des affaires – Chlorite de sodium ERCO Mondial, une division de Supérieure Plus SEC.

LE FONDS D'INVESTISSEMENT EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Créé en 1997, le Groupe d'intervention en énergie (Cascades GIE Inc.), spécialisé en efficacité énergétique, aide toutes les divisions de Cascades à réduire leur consommation d'énergie. De 1997 à 2003, le GIE réalisait des études pour le compte des divisions de l'entreprise et élaborait des propositions de modifications. Les divisions présentaient ensuite ces propositions à la haute direction pour l'approbation du financement. Étant notamment en compétition avec les projets de développement des divisions, les projets d'économie d'énergie ne voyaient pas tous le jour... En 2004, avec l'appui de la haute direction, le GIE lance le Fonds d'investissement en efficacité énergétique (le « Fonds ») un processus tout à fait novateur qui a concrétisé et dynamisé le travail du GIE en lui permettant de financer directement les projets d'économie d'énergie, sans utiliser le chemin traditionnel de demande de financement.

COMMENT FONCTIONNE LE FONDS ?

Lorsqu'un projet de réduction énergétique est identifié par l'usine et le GIE comme ayant un bon potentiel de réduction, avec un rendement du capital investi de 3 ans (pouvant aller jusqu'à 5 ans pour les nouvelles technologies), il est présenté à la haute direction. Après approbation, on passe à la signature du

contrat. Même s'il s'agit d'un contrat entre deux divisions de Cascades il est important de prendre le temps de bien définir le projet, de calculer les coûts et les économies – et leur méthode de calcul – ainsi que les subventions disponibles, afin d'établir le montant mensuel de remboursement du projet. L'usine peut conserver l'équivalent de 20 % des économies d'énergie réalisées grâce au projet, tandis que l'équivalent de 80 % de ces économies retourne au Fonds, pour rembourser le capital investi. Il s'agit d'un incitatif non-négligeable pour l'usine. Car si vous avez bien fait le calcul : elle n'a rien déboursé et elle retire tout de même un bénéfice de 20 % des économies générées.

Une fois le contrat signé s'ensuit le processus normal de réalisation du projet qui prend de quelques semaines à quelques mois, selon son ampleur. Avant la création du Fonds en 2004, même si très peu de projets voyaient le jour en raison de la vive concurrence pour les investissements de l'entreprise, la réalisation de ceux qui passaient l'étape de l'approbation pouvait prendre jusqu'à deux ans, en suivant le chemin traditionnel des demandes de financement.

De plus, pour éviter aux usines d'assumer les fluctuations importantes des prix de l'énergie, le remboursement du projet est établi en fonction du prix réel de l'énergie. Ainsi, si le prix baisse, le Fonds se rembourse moins vite et si

le prix monte il se rembourse plus vite. En pareil cas, l'usine peut même choisir de bénéficier de 100 % des économies générées par le projet, en le rachetant au Fonds, après un minimum d'une année d'exploitation, à un coût déprécié de 10 % par année d'exploitation.

LE FONDS, QU'EST-CE QUE ÇA RAPPORTE FINALEMENT ?

Depuis 2004, Le Fonds a servi à financer plus de 200 projets, pour un investissement net de 32 millions \$. Et nous parlons d'investissements nets, car à ce montant s'ajoutent 10 millions \$ de subventions auxquelles ces projets étaient admissibles, portant les investissements totaux à 42 millions \$. Et du côté des économies ? Cascades calcule qu'elles s'élèveront à 61 millions \$ en 2014 (après 10 ans d'exploitation).

Parmi ces 200 projets, combien auraient vu le jour sans le Fonds ? Si l'on se fie à la tendance d'avant 2004, on peut penser à environ 20 projets seulement. Et des 61 millions \$ économisés ? Environ 55 millions \$ auraient été versés aux fournisseurs d'énergie de Cascades. Inspirant, non ?

Si vous voulez en savoir plus sur l'expérience de Cascades GIE et sur son Fonds d'investissement en efficacité énergétique, vous pouvez me faire parvenir un courriel à l'attention de l'AQCIE (dg@aqcie.org).

Vous innovez en efficacité énergétique ?

Présentez votre projet à la 23^e édition du Concours Énergia de l'AQME.

Dédié à reconnaître l'excellence et le mérite des réalisations en matière d'efficacité énergétique et de maîtrise de l'énergie, le Concours Énergia récompense depuis plus de 20 ans, le meilleur projet dans 12 catégories.

Vous pouvez déposer vos [projets](#) jusqu'au 19 septembre 2012... mais si vous voulez optimiser votre propre énergie, mieux vaut ne pas trop attendre ! Les prix seront remis dans le cadre de la Soirée Énergia, qui réunira les intervenants du milieu de l'énergie le 6 février 2013 à l'hôtel Hyatt Regency de Montréal.

Ne soyez pas trop modestes et faites reconnaître vos efforts !



Concours Énergia 2012

Plus de 20 ans de reconnaissance du génie d'ici en matière de maîtrise de l'énergie et d'efficacité énergétique.

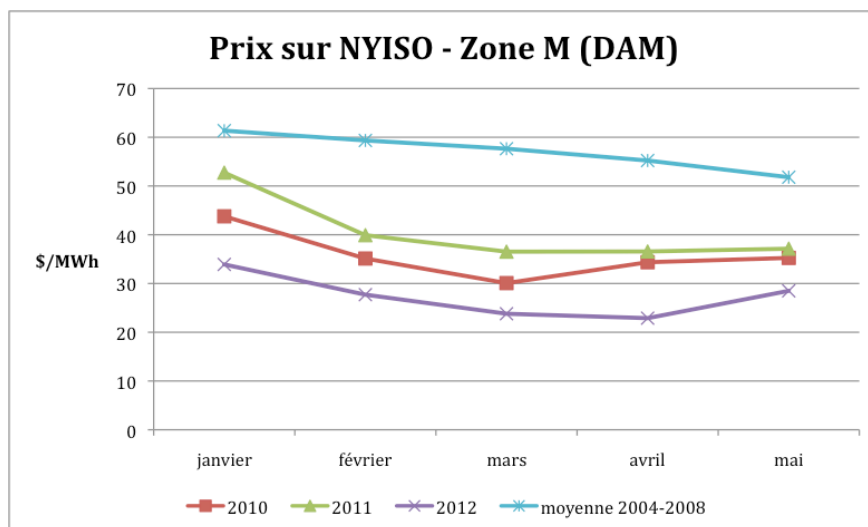
Inscrivez votre projet
Date limite : 19 septembre 2012, 16h
www.aqme.org/energia

Suivi du prix de l'électricité sur NYISO

Par Olivier Charest
Analyste pour l'AQCIÉ et le CIFQ

Les temps sont durs pour les exportateurs québécois d'électricité : les prix se maintiennent depuis quelques mois à des niveaux qu'on n'avait pas vus depuis des années. Depuis le début de 2012, le prix moyen *day-ahead* du marché à l'interconnexion Québec/New-York est d'environ 26,50 \$US/MWh, et on compte seulement 146 heures pendant lesquelles le prix a dépassé 40 \$US/MWh, soit environ 4 % du temps.

Le graphique suivant retrace l'évolution du prix du marché à cette interconnexion pour les cinq premiers mois de 2012, que l'on compare au prix moyen pour les mêmes mois de la période 2004-2008, ainsi qu'à ceux des années 2010 et 2011 :



Source : NYISO

Ainsi, pour chaque mois, on constate un net recul par rapport aux années 2010 et 2011, lesquelles affichaient déjà des prix beaucoup plus bas que ceux des années de vache grasse, de 2004 à 2008. En cela, ils suivent les prix du gaz naturel, qui ont eux aussi atteint un creux lors des premiers mois de 2012 (prix moyen à Henry hub sous les 2 \$US/MMBTU en avril) tout en remontant légèrement au mois de mai.

Comme chaque année, les prix de l'électricité devraient être un peu plus élevés en juillet et en août. À l'heure actuelle, les contrats à terme pour le mois de juillet s'échangent à près de 38 \$US/MWh, et ceux du mois d'août, à 36 \$US/MWh.

On peut constater dans le rapport annuel 2011 d'Hydro-Québec, paru depuis la dernière édition de *l'Énergique*, l'effet des prix des marchés sur les revenus d'exportation de la société d'État. Ses ventes hors-Québec auraient rapporté 1 397 M\$ pour 26,7 TWh (52,32 \$/MWh) l'an dernier, contre 1 513 M\$ pour 23,3 TWh (64,94 \$/MWh) en 2010. On peut aussi considérer ces ventes sous l'angle des « sorties nettes de réservoir » : 1 134 M\$ pour 20,8 TWh (54,52 \$/MWh) en 2011 contre 1 034 M\$ pour 12,6 TWh (82,06 \$/MWh) en 2010. Si la tendance observée dans le graphique ci-dessus se maintient, 2012 pourrait s'avérer encore pire. ■

UN AUTOMNE HAUT EN COULEURS

L'automne prochain amorcera l'une des années les plus captivantes devant la Régie de l'énergie en matière de réglementation de l'électricité. Les changements qui s'annoncent sont si profonds que nous nous retrouvons un peu comme à l'aube de la réglementation des activités d'Hydro-Québec, à la fin des années 90, alors que la Régie devait établir les grands principes règlementaires.

MÉCANISME DE PARTAGE

La décision prise, dans le dernier dossier tarifaire du Distributeur, d'introduire une fermeture de livres pour gérer les écarts entre le rendement réel et le rendement autorisé est un geste fondateur. Depuis plusieurs années, les écarts entre les revenus et les coûts prévus et les revenus et les coûts réels du Distributeur se traduisent par un trop perçu que ce dernier conserve intégralement. Avec la fermeture annuelle des livres, ces sont les chiffres réels qui prévaudront et le trop perçu sera partagé entre l'actionnaire d'Hydro-Québec et les usagers, selon une formule qui sera définie devant la Régie cet automne.

Ces débats revêtent une importance capitale car, même s'ils se tiendront dans le cadre du dossier du Distributeur, les décisions qui seront prises devraient aussi s'appliquer au Transporteur, Hydro-Québec TransÉnergie. Les questions du calcul du trop perçu et des modalités de son partage sont fondatrices, car elles pourraient bien constituer les premiers jalons d'une réglementation fondée sur la performance (connue dans le milieu réglementaire comme PBR, pour *Performance based regulation*), dont Benoît Pepin traite dans son article, en page 6.

REQUÊTE EN TAUX DE RENDEMENT

En cheminant vers la prépondérance des revenus et des coûts réels, et vers une réglementation fondée sur la performance, les représentations sur le taux de rendement applicable aux activités du Distributeur et du Transporteur deviennent d'autant plus cruciales, et pointues. Toute audience publique trait-

tant de la politique financière d'une entreprise règlementée est complexe, et elle le devient encore plus lorsque l'on souhaite modifier les règles d'établissement du rendement.

C'est pourquoi l'AQCIE devra engager des frais plus élevés qu'à l'ordinaire en retenant les services d'un expert réputé, déjà identifié, capable de se mesurer aux ressources qu'emploiera Hydro-Québec pour défendre son point de vue dans ce dossier, qui devrait être déposé d'ici le 1^{er} août. C'est pourquoi nous invitons les autres représentants des clients du Distributeur à se fédérer derrière l'AQCIE et ses experts afin de simplifier le processus, un objectif que la Régie poursuit toujours, et surtout d'assurer à nos représentations un degré d'excellence comparable à celui que le Distributeur sera en mesure de déployer.

À titre d'indication, chaque 1 % de rendement sur le capital accordé par la Régie au Distributeur et au Transporteur se traduit par une hausse de 0,75 % des tarifs d'électricité, en tenant compte de la structure de capital de chacune de ces entités et de la portion du rendement accordé au Transporteur que le Distributeur doit défrayer (90 %).

BAISSE DE TARIF « EN BANQUE » POUR LE 1^{ER} AVRIL 2013

Comme nous venons de le souligner, il existe un lien direct entre la demande tarifaire du Transporteur et les tarifs du Distributeur. La Régie avait établi de façon provisoire, au 1^{er} janvier 2012, le revenu accordé au Transporteur afin que le Distributeur puisse intégrer cette variable à ses tarifs applicables au 1^{er} avril 2012. Tout récemment, la

Régie a statué de façon définitive sur la demande tarifaire du Transporteur, décision qui se traduit par une diminution additionnelle de 7,2 millions \$ de la rétribution demandée. Cette diminution, qui réduit les frais inhérents à l'utilisation du réseau de transport par le Distributeur, se traduira par une baisse potentielle de 0,17 % des tarifs d'électricité à compter du 1^{er} avril 2013.

PENDANT CE TEMPS EN COLOMBIE-BRITANNIQUE...

La British-Columbia Utilities Commission (BCUC) tient présentement sa propre cause sur le taux de rendement. Il s'agit d'une cause générique, dont les conclusions s'appliqueront tant dans le domaine du gaz que dans celui de l'électricité. Certains éléments procéduraux méritent d'être soulignés.

Notons d'abord que la BCUC demande à un expert indépendant de faire un tour d'horizon des pratiques canadiennes en matière de rendement sur les capitaux propres des entreprises règlementées. Une telle étude serait évidemment d'une grande utilité dans le dossier à venir d'Hydro-Québec.

De plus, la BCUC recueille les commentaires des intervenants sur la portée de la documentation qu'ils attendent des services publics dans cette cause, avant même que ces derniers ne la dépose. À la lumière de ces commentaires, l'organisme de réglementation peut ainsi exiger des services publics, dès l'ouverture du dossier, tous les documents qu'il juge pertinents. Les intervenants profitent ainsi d'une meilleure divulgation initiale de la preuve, leur permettant de demander des renseignements à la fois plus poussés et plus pertinents.