

**Mémoire de**  
**l'Association des consommateurs industriels de gaz**  
**présenté à**  
**la Commission de l'économie et du travail**  
**(secteur énergétique du Québec)**

**Janvier 2005**

**PREMIÈRE PARTIE – APERÇU**

**A. LES INTÉRÊTS DE L'ACIG**

L'Association des consommateurs industriels de gaz [ACIG] représente 48 sociétés membres qui ont des installations industrielles au Manitoba, en Ontario et au Québec. Les membres de l'ACIG sont d'importants consommateurs de gaz naturel qu'ils utilisent comme combustible dans leurs procédés de fabrication pour produire de la chaleur ou de la vapeur ou comme matière première [principalement pour les fabricants de produits chimiques]. Vingt-trois membres de l'ACIG comptent une ou plusieurs installations industrielles au Québec qui, ensemble, ont consommé plus de 35 Gpi<sup>3</sup> [998 10<sup>6</sup> m<sup>3</sup>] de gaz en 2003. Les installations des membres de l'ACIG sont pratiquement toutes situées sur le territoire de la concession de Gaz Métro inc. [« GazMétro » ou « GMi »], deux membres étant approvisionnés par Gazifère Inc. [un membre a des usines dans les zones des deux SDL<sup>1</sup>].

Les membres de l'ACIG sont concentrés dans le secteur primaire de l'économie du Québec, notamment les pâtes et papiers, l'extraction et l'affinage de métaux, la sidérurgie, les produits chimiques, la transformation alimentaire et la fabrication en général. Les membres de l'ACIG emploient directement 36 700 Québécois, et de 250 000 à 350 000 autres emplois découlent de l'activité économique ainsi générée. On peut dire que les entreprises industrielles du secteur primaire sont le moteur de l'économie du Québec.

**B. APERÇU DU MARCHÉ DU GAZ NATUREL AU QUÉBEC**

La quasi-totalité (97 %) du gaz naturel arrivant au Québec pour y être consommé est acheminé chez GazMétro, qui se le fait livrer directement par le gazoduc de

TransCanada PipeLines Limited [« TCPL »] ou par l'intermédiaire du gazoduc de TransQuébec & Maritimes [« TQM »]. Le gros de la capacité de transport en amont qui dessert le Québec est détenu par GMI en vertu des ententes contractuelles avec TCPL, une certaine capacité étant toutefois détenue par des consommateurs industriels. On compte deux principaux apports de gaz : 1) le gaz acheté par GMI (c.-à-d. le *gaz de réseau*<sup>2</sup>) et 2) de grandes quantités de gaz achetées directement par les consommateurs.

GazMétro prend aux fins de distribution tout le gaz qui pénètre sur les territoires de sa concession à différents points de réception, à savoir :

1. à un point de réception du gazoduc en amont dans l'Ouest canadien [généralement les points de réception à Empress ou en Saskatchewan], d'où GMI achemine le gaz au Québec le plus souvent en vertu des contrats de transport qu'elle a conclus avec TransCanada PipeLines Limited;
2. au point d'entrée à la franchise de GMI [c.-à-d. au point de livraison de TCPL ou de TQM au Québec] pour le gaz acheté directement par les consommateurs qui est acheminé en vertu de contrats de transport par TransCanada détenus par eux;
3. à Dawn (près de Sarnia, en Ontario), directement à partir d'un des gazoducs en amont interconnectés au réseau ou d'installations de stockage, pour le gaz stocké par GazMétro.

Le marché du gaz naturel du Québec comprend trois secteurs de consommation distincts : le résidentiel, le commercial et celui des clients à grand volume, ce qui comprend le marché industriel, les grandes entreprises institutionnelles et la production d'énergie électrique. Les secteurs résidentiel et commercial sont desservis par deux SDL qui vendent le *gaz de réseau* à ces clients. Le secteur à grand volume comble à peu près tous ses besoins par l'achat direct de gaz, acquis en majeure partie à la frontière albertaine, une partie du gaz pouvant toutefois être achetée au centre de Dawn ou à d'autres points en aval de l'Alberta. Les acheteurs directs livrent leur gaz à GazMétro, qui le combine à celui de son réseau. Les livraisons de gaz aux clients à grand volume sont ensuite faites par GMI aux conditions tarifaires appropriées.

Comme tout marché de l'énergie, le marché du gaz naturel du Québec connaît des variations horaires, journalières et saisonnières distinctes de la demande. Sur le marché résidentiel, la demande culmine le matin et le soir et baisse entre ces deux pointes. Le secteur commercial présente une demande moins contrastée, mais en général, la demande est plus élevée le jour que la nuit. Le secteur industriel comporte des différences entre les entreprises, mais les plus importantes d'entre elles [en

---

2 Le gaz de réseau est le gaz naturel acheté par les SDL pour approvisionner les clients faisant des ventes au détail, pour répondre aux besoins d'exploitation du réseau, ce qui comprend le combustible, les pertes et le gaz de construction, et pour répondre aux besoins d'équilibrage du réseau.

particulier celles qui fonctionnent 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7] affichent une demande journalière relativement stable. Pour d'autres entreprises industrielles, la demande peut refléter l'évolution saisonnière de la consommation.

Du fait de la variation de la demande, il n'existe à peu près pas d'acheteur (y compris GazMétro pour l'approvisionnement en gaz de réseau) qui passe des contrats de fourniture de gaz pour répondre aux demandes de pointe. Il faudrait pour cela que, la plupart du temps quand la demande est inférieure au niveau de pointe, l'acheteur accepte de payer pour une capacité excédentaire d'approvisionnement et de transport dont il n'aurait à peu près jamais besoin. À peu près tous les acheteurs de gaz décident plutôt de passer des contrats qui couvrent leurs besoins journaliers *moyens*, et certains d'entre eux ont aussi recours à des achats au comptant [ *spot* ] pour répondre aux variations saisonnières de leur demande. GazMétro parvient à combler les besoins en période de pointe à l'aide de son processus de gestion du réseau, qui consiste à puiser dans les apports journaliers de gaz, à prélever du gaz sur les stocks et à suspendre l'approvisionnement des clients industriels abonnés au service interruptible.

Tous les jours, comme c'est elle qui est chargée d'exploiter le réseau, GazMétro détermine la quantité de gaz qu'elle recevra à partir de celles que lui garantissent ses contrats d'approvisionnement et de celles des acheteurs directs, et elle fait des prévisions de la demande du marché en se fondant sur les conditions météo et l'avis de ses clients. Les prévisions sont mises à jour au cours de la journée, au fur et à mesure que des variations surviennent par rapport à la demande prévue. Toutes les quantités de gaz reçues par GMi sont mises en commun. Les jours où les quantités de gaz livrées dépassent les besoins du marché, le gaz excédentaire est détourné pour être stocké ou alors GMi réduit ses engagements d'achat auprès de ses fournisseurs. Les jours où la demande du marché dépasse les quantités de gaz acheminées par les gazoducs en amont, GMi peut puiser dans ses stocks [jusqu'à la limite du taux de prélèvement sur ses stocks] et, s'il faut du gaz en plus, GazMétro suspend l'approvisionnement des clients industriels abonnés au service interruptible afin d'affecter ce gaz aux besoins de pointe du réseau.

### **C. LA RELATION ENTRE LE SECTEUR INDUSTRIEL ET LES SDL**

Globalement, les besoins du secteur industriel correspondent à une demande relativement stable et représentent plus de 50 % de la demande québécoise.

Comme il a été dit, à peu près tous les industriels achètent eux-mêmes le gaz naturel dont ils ont besoin, principalement dans le secteur en amont à la frontière albertaine, mais une partie du gaz est aussi achetée au centre de Dawn ou à un point d'entrée de la franchise de GMi [c.-à-d. au point de livraison du gazoduc en amont à GazMétro (aussi appelé le « point de réception de la SDL »)]. En ce qui concerne le gaz acheté à Dawn ou à la franchise de GMi, le vendeur est généralement responsable du transport par gazoduc en amont du point de livraison. La plupart des industriels disposent d'un

éventail de contrats d'approvisionnement, généralement conclus auprès de plusieurs fournisseurs, et les ententes peuvent comporter diverses modalités et conditions contractuelles. Il y a peu ou pas de clients industriels qui achètent le gaz de réseau à GMi, hormis de petites quantités qui peuvent être obtenues à des tarifs commerciaux pour chauffer des bâtiments hors site comme des entrepôts. Les contrats passés entre les industriels et GazMétro exigent que l'industriel précise son « volume journalier contractuel » [« VJC »] selon des tolérances bien définies et qu'il équilibre son compte périodiquement. Les consommateurs paient à GazMétro des frais de gestion d'équilibrage quotidien et périodique de consommation de gaz.

Certains industriels concluent eux-mêmes des contrats de transport de gaz assuré par le gazoduc en amont, certains réservent une partie de la capacité d'acheminement contracté par GazMétro (cession) sur le gazoduc en amont et d'autres comptent sur GazMétro pour qu'elle leur achemine le gaz naturel qu'ils ont acheté à partir du point d'achat par le gazoduc en amont. Dans tous les cas, une fois le gaz rendu dans la franchise de GMi, cette dernière le livre aux installations industrielles en vertu d'un service de distribution garanti ou interruptible.

La plupart des industriels consomment du gaz naturel en quantité relativement constante au cours d'une journée d'exploitation, même si une certaine variation de la consommation de gaz se produit généralement au cours d'une journée type et peut varier d'une journée à l'autre ou, pour certains, d'une saison à l'autre. Pour l'approvisionnement, les contrats d'achat de gaz industriel prévoient généralement des livraisons à un facteur d'utilisation élevé, pour des périodes de 24 heures. C'est-à-dire que les contrats de fourniture de gaz assurent un apport uniforme de gaz par le fournisseur dans le gazoduc récepteur. L'approvisionnement en gaz de chaque industriel est normalement assuré par plusieurs contrats distincts d'une durée maximale d'un an en général, bien que certains puissent être à plus long terme.

La capacité de suspendre l'approvisionnement des clients industriels abonnés au service interruptible dont jouit le service d'utilité publique est essentielle pour assurer le bon fonctionnement du marché du gaz naturel du Québec. GazMétro compte sur sa capacité de pouvoir interrompre la consommation des clients industriels qui ont conclu un contrat de service interruptible et utiliser leurs approvisionnements gaziers pour répondre aux demandes de pointe qu'elle doit satisfaire au cours de la saison hivernale. Elle publie des avis d'interruption quand elle prévoit que la demande de pointe dépassera la quantité de gaz dont le service d'utilité publique dispose à partir des livraisons prévues par gazoduc et des prélèvements sur les stocks. Les industriels préféreraient ne pas voir leur service interrompu, mais les économies qu'ils réalisent grâce aux tarifs de livraison fixés pour le service interruptible, par rapport au coût du service garanti, constituent un incitatif. La plupart des clients industriels du Québec satisfont au moins une partie de leur demande par le biais de contrats de service interruptible.

Voici comment fonctionne le service interruptible :

- a. L'industriel signe un contrat d'approvisionnement auprès d'un producteur-fournisseur, le contrat prévoyant la livraison journalière d'une quantité précise de gaz [le « volume journalier contractuel » ou « VJC »], qui livre ce gaz au distributeur à la frontière albertaine.
- b. L'industriel signe un contrat de service interruptible d'un an [ou d'une plus longue durée] avec la SDL, qui s'engage à distribuer le VJC tous les jours.
- c. Quand il n'y a pas d'interruption du service, l'usine de l'industriel fonctionne normalement, en prélevant auprès de la SDL le gaz naturel qu'il lui faut pour satisfaire ses besoins quotidiens. La consommation journalière est assujettie à certaines tolérances et modalités contractuelles et tarifaires, dont les frais d'équilibrage.
- d. Si l'industriel consomme plus ou moins que le VJC que doit recevoir la SDL, le service d'utilité publique « met en banque » la différence dans sa gestion globale de l'offre et de la demande journalière de gaz, et enregistre le déficit ou le surplus de gaz de chaque client industriel.
- e. Quand la direction chargée de la gestion du gaz du service d'utilité publique prévoit qu'elle devra interrompre le service, la SDL publie un avis d'interruption qu'elle communique à certains ou à tous ses clients industriels du service interruptible qui, à l'heure prévue pour l'interruption, doivent alors cesser de prélever les quantités de gaz visées par le service interruptible. [En général, les industriels utilisent un combustible substitut pour poursuivre leurs activités.]
- f. Pendant la période d'interruption, l'industriel continue de livrer son VJC au service d'utilité publique, et la SDL ajoute le gaz ainsi reçu au flux total de gaz dont elle dispose pour répondre aux besoins de l'ensemble du réseau.
- g. La SDL indemnise l'industriel pour les quantités de gaz livrées et le pénalise pour les consommations non autorisées pendant les interruptions selon les dispositions tarifaires prévues.

## **DEUXIÈME PARTIE – ENJEUX ET PRÉOCCUPATIONS**

### **1. LE COÛT ÉLEVÉ DU SERVICE DU GAZ NATUREL**

- Le gaz naturel est un intrant important du coût de production de nombreuses entreprises industrielles du Québec.
- Le coût du gaz naturel pour les consommateurs québécois, y compris les industriels, comprend trois éléments : le prix du gaz naturel comme tel, le coût de son transport par gazoduc de la région où il est produit jusqu'au Québec, et les frais de sa distribution par GazMétro et Gazifère chez les utilisateurs.
- Le prix du gaz naturel comme *marchandise* est déterminé par le jeu des forces du marché et reflète actuellement l'état du marché nord-américain. Les

industriels peuvent négocier avec leurs fournisseurs le prix d'achat du gaz. Il existe divers mécanismes comme les opérations de couverture de risque auxquels certains industriels peuvent avoir recours pour se prémunir contre l'instabilité de son prix. Pour ce qui est de leurs achats de gaz naturel (comme marchandise), les industriels du Québec paient le gaz naturel le même prix que leurs concurrents canadiens et nord-américains. Ce prix n'est cependant pas celui que paie la concurrence étrangère puisque, dans bien des pays, le prix du gaz est généralement la moitié ou moins du prix moyen en vigueur en Amérique du Nord.

- Le Québec est approvisionné exclusivement par le réseau de TransCanada PipeLines et n'a pas d'autre choix que de s'en remettre à TCPL pour les livraisons en amont. Ces dernières années, les droits exigés par TransCanada ont augmenté de 33 % par rapport à ce qu'ils étaient au milieu des années 90, le transporteur ayant alors subi une importante perte de clientèle au profit du nouveau réseau pipelinier Alliance-Vector, qui répondait à la demande grandissante de la région de Chicago. La production canadienne accrue de 2004 et 2005 est en voie de ramener les droits à payer à TCPL à un niveau plus acceptable. Bien que le droit demandé par TCPL pour les livraisons au Québec [le droit à payer dans la zone est] soit le même que pour les clients du sud de l'Ontario pour le service sur grande distance à partir de l'Ouest canadien, l'imposition d'un droit dans la zone est sous forme de frais communs pour l'Ontario et le Québec a été contestée dernièrement. Certaines parties ont demandé que la zone est soit séparée et que l'on crée pour le Québec une zone distincte de l'Ontario, ce qui aurait pour effet d'augmenter les frais de livraison pour les Québécois. En outre, les droits de transport sur courte distance du centre de Dawn au Québec sont déterminés selon la distance, d'où les frais très élevés de livraison au Québec par rapport à la zone de livraison du centre de l'Ontario [33 ¢/GJ contre 14 ¢/GJ]. Cet écart dans les droits à payer désavantage les industriels du Québec par rapport à leurs concurrents de l'Ontario quand l'entreprise veut s'approvisionner à partir de Dawn. Les parties qui représentent les consommateurs du Québec doivent mener un combat sans relâche auprès de l'Office national de l'énergie [l'ACIG, GazMétro et le ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs] pour maintenir l'« égalité des chances » du Québec par rapport à l'Ontario en ce qui concerne les droits de livraison par gazoduc canadien.
- Les frais de distribution demandés par GazMétro et Gazifère sont parmi les plus élevés de l'Amérique du Nord. Dans le cas de Gazifère, la situation s'explique par la très petite quantité de gaz réservée par les clients. Dans celui de GazMétro, c'est avant tout en raison du très vaste territoire à desservir qui comporte un réseau de distribution très étendu, mais aussi parce que les clients résidentiels comptent pour très peu par rapport à ceux des autres distributeurs de gaz nord-américains.

- En somme, le coût d'approvisionnement en gaz est une importante composante des frais généraux de production de nombreux secteurs industriels du Québec. Le coût élevé des frais de gazoduc et de distribution par rapport aux autres secteurs industriels nord-américains nuit à la compétitivité de l'industrie québécoise.

## **2. PRÉOCCUPATIONS CONCERNANT L'APPROVISIONNEMENT EN GAZ**

- L'approvisionnement en gaz est un sujet fort préoccupant pour l'industrie québécoise, pour deux raisons :
  - La capacité du gazoduc qui approvisionne le Québec est insuffisante.
  - L'offre du gaz naturel provenant des bassins de production de l'Amérique du Nord est restreinte.
- La capacité du réseau de TransCanada PipeLines vers le Québec est entièrement sous contrat et est insuffisante pour répondre aux besoins réels du marché. TCPL n'accroîtra sa capacité que si un ou plusieurs expéditeurs signent un contrat de transport de dix ans pour justifier une expansion et aider le désengorgement. Les seules parties prêtes à prendre des engagements de dix ans sont celles qui lancent de nouveaux projets de production d'électricité [comme le projet de TCPL à Bécancour] et les SDL. Pour diverses raisons, notamment pour pouvoir s'approvisionner en gaz naturel liquéfié [« GNL »] à l'avenir, GazMétro ne s'est pas engagée par contrat pour une capacité supplémentaire. Par conséquent, elle compte de plus en plus sur l'interruption du service fourni aux industriels pour satisfaire les besoins en période de pointe hivernale.
- Alors que les périodes d'interruption par les SDL dans les autres régions de l'Amérique du Nord ne durent d'habitude que quelques jours à une semaine environ, les industriels desservis par GazMétro peuvent connaître des interruptions de service de 50 à 150 jours par an. Le caractère imprévisible du moment et de la durée des interruptions de service par GMI crée de sérieuses difficultés pour les industriels ayant à gérer leurs activités au Québec, en particulier face à la concurrence des industriels situés dans d'autres régions qui ne sont pas soumis aux mêmes conditions.
- Des périodes indéfinies et prolongées d'interruption imposent un lourd fardeau aux industriels. La situation a deux conséquences :
  - L'avantage économique du service interruptible offert par le service d'utilité publique [par rapport au service garanti] diminue. Certains industriels sont passés récemment au service garanti et d'autres pourraient emboîter le pas si la tendance à l'interruption prolongée du service se poursuit. Si d'autres

industriels optent pour le service garanti, GazMétro fera face à un sérieux problème d'approvisionnement au cours des jours d'hiver très froids et de non-disponibilité de transport garanti ou ferme en amont pour desservir les clients sous un service continu ou ferme.

- La combustion de mazout lourd par rapport à celle de gaz naturel met en péril les objectifs d'assainissement de l'air.
- L'incertitude, le risque d'interruption et le prix actuellement élevé ont amené certains industriels québécois à opter pour le mazout lourd en permanence. Pour GazMétro, cette situation a réduit le nombre de clients industriels dont elle peut interrompre le service.
- Les capacités de livraison et de production de gaz ont commencé à fléchir en Amérique du Nord, notamment à partir du bassin sédimentaire de l'Ouest canadien. L'effet immédiat s'est fait sentir sur les prix, qui ont bondi dernièrement pour passer de 2,00 \$ le gigajoule à 7,00 \$ le gigajoule, et qui sont devenus beaucoup plus volatiles. Avec l'augmentation de la demande des secteurs résidentiel, commercial et de production d'électricité et l'absence d'un accroissement des réserves de gaz, la seule façon de satisfaire à la demande est de réduire celle du secteur industriel, ce qui nuit à la compétitivité des entreprises. C'est ce qui se passe aujourd'hui et qui est appelé à se poursuivre tant que les réserves de gaz n'augmenteront pas en Amérique du Nord.
- Les nouvelles réserves de gaz classique ne devraient pas augmenter [mais plutôt baisser] tant que les réserves nordiques de gaz n'auront pas été reliées au réseau pipelinier nord-américain. Pour ce qui est du gaz canadien du delta du Mackenzie, cela ne devrait se produire qu'en 2010. Il faudra plus de temps pour commercialiser les réserves de l'Alaska. L'approvisionnement en gaz à partir de méthane tiré de gisements de houille [« MGH » ou «CBM – coal-bed methane»] constitue une nouvelle source d'approvisionnement qui pénètre lentement le marché canadien, mais l'élimination de l'eau et des complications techniques empêcheront le MGH de faire plus que d'aider à maintenir la production à son niveau actuel avec la diminution des réserves de gaz classique.
- La meilleure réponse pour le Québec, aussi bien pour les clients industriels que pour les autres acheteurs de gaz naturel, réside dans la livraison de GNL à des terminaux en eau libre à aménager dans le bas Saint-Laurent. L'ACIG juge l'approvisionnement en GNL essentiel à la santé et à la croissance économique du Québec, parce qu'il permettra au marché du gaz naturel du Québec de croître et qu'il devrait exercer un effet modérateur sur le coût d'approvisionnement en gaz des Québécois. Non seulement le GNL pourrait être livré à des terminaux à un prix inférieur à celui du gaz en provenance de l'Ouest canadien, mais le coût

de son transport par gazoduc devrait aussi être nettement moins élevé. Le GNL permettrait d'abaisser le prix de vente au détail du gaz naturel pour les industriels du Québec en raison de la plus forte compétitivité découlant de l'augmentation de l'offre.

### **3. RÉSUMÉ**

- Le gaz naturel est un combustible important pour l'industrie du Québec.
- L'industrie du Québec est confrontée à des frais de livraison et de distribution de gaz naturel très élevés qui nuisent à sa compétitivité face aux entreprises industrielles situées dans d'autres régions de l'Amérique du Nord, où les frais de gazoduc et de distribution sont inférieurs, et face aux concurrents étrangers, pour qui les frais de transport et le coût du gaz naturel comme marchandise sont nettement moins élevés.
- Il sera à peu près impossible à l'industrie du Québec d'accroître sa consommation de gaz naturel tant que la province ne disposera pas de nouvelles sources d'approvisionnement.
- Le GNL se présente comme le meilleur gage de croissance et de sécurité d'approvisionnement en gaz et d'abaissement du prix du gaz livré, ce qui contribuera à accroître la compétitivité des consommateurs industriels de gaz naturel au Québec.