

**Réponses de l'expert M. Yves Rabeau pour la FCEI/UMQ à la demande de renseignements d'Hydro-Québec relative à la détermination du coût de service du distributeur et à la modification des tarifs d'électricité (phase 1)**

---

- 1. Référence :** Mémoire de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et de l'Union des municipalités du Québec

**Question:**

- 1.1 Qui a rédigé le mémoire de la FCEI et de l'Union des municipalités du Québec et qui témoignera à son soutien ?

**Réponse :**

- 1.1 Geoffroy Groleau et Jean-Benoit Trahan.

- 2. Référence :** Preuve 1, Page 2, fin du 2ième par. et note de bas de page 1

**Préambule :**

*« Notamment, le recours à la sous-traitance s'inscrit maintenant dans les "meilleures pratiques de gestion" comme moyen de réduire les coûts de livraison du service".*

*"Par exemple, Bell a fait un "spin-off" de son service d'installation et de téléphonistes et confie à un intégrateur tout son service d'Informatique »*

**Questions:**

- 2.1 Avez-vous réalisé une étude faisant ressortir les effets bénéfiques pour les consommateurs du "spin-off" du service d'installation et de téléphonistes de Bell ?
- 2.2 Dans l'affirmative, veuillez déposer cette étude.

**Réponses:**

- 2.1 Non.

**3. Référence:** Preuve 1, Page 2, note de bas de page

**Préambule :**

*"Il y a toute une littérature récente sur le phénomène du dégroupement et du recours à la sous-traitance avec des fournisseurs de biens et services. Par exemple, voir J.Hagel et M.Singer « Unbundling the Corporation », Harvard Business Review, March-April, 1999."*

**Question :**

- 3.1 Advenant qu'il existe une corrélation marquée entre le dégroupement d'une part, et la sous-traitance et l'impartition d'autre part, quelles sont les preuves que ces nouvelles pratiques de gestion se sont traduites par des économies pour les consommateurs?

**Réponse:**

- 3.1 Toute la croissance de l'économie nord-américaine au cours de la dernière décennie s'est accompagnée d'un relèvement des gains de productivité, d'une fragmentation accrue des chaînes de valeur ajoutée et ainsi un recours croissant à des partenaires et sous-traitants ainsi qu'une intensification de la concurrence qui ont été très favorable aux consommateurs<sup>1</sup>.

Dans les industries où l'on retrouve plusieurs firmes ayant adopté le modèle d'affaires de l'entreprise réseau, c'est à dire dégroupée et faisant affaire avec tout un réseau de sous-traitants et de partenaires à travers des liens électroniques, on enregistre des gains importants de productivité qui ont donné lieu à des baisses de prix importantes pour les consommateurs. Dell, Cisco, Intel, GE sont des exemples de pionniers dans l'adoption de ces modèles d'affaires. Ainsi, au cours de la dernière année sur le marché nord-américain, les prix des ordinateurs personnels ont fléchi de 21% environ, les appareils ménagers de 2,7% et les biens d'équipement pour les entreprises de 1%.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> W. Nordhaus de Yale University estime que les gains de productivité ont accéléré un mouvement en baisse des prix dans diverses industries et donc profité aux consommateurs. Voir : M.Mandel « The Painful Truth about Profits », Business Week, November 4, 2002.

<sup>2</sup> Voir M. Arndt, « Prices just keep plunging », Business Week, October 21, 2002.

**4. Référence:** Preuve 1, page 3, 4e paragraphe

**Préambule :**

*« Ainsi, on ne peut demander à la Régie de considérer HQD comme une entité distincte quand il s'agit de la rémunération du capital et comme entreprise intégrée à HQ pour tous les autres aspects des ressources impliquées par la distribution d'électricité. Si HQD est intégrée à HQ, alors toute la discussion sur les risques et le rendement du Distributeur n'a pas de sens au plan économique et financier »*

**Questions:**

- 4.1 Reconnaissiez-vous Hydro-Québec Distribution à titre d'entité économique exerçant ses activités dans le secteur de la distribution d'électricité?
- 4.2 Veuillez identifier spécifiquement les éléments qui, selon la FCEI et l'UMQ, rendraient inconciliable le fait de considérer le Distributeur comme entité distincte sur le plan de la rémunération du capital et comme entité intégrée sur tous les autres aspects ?
- 4.3 Veuillez spécifier ce qu'entend la FCEI et l'UMQ par *«tous les autres aspects des ressources impliquées par la distribution d'électricité »* ?

**Réponses:**

- 4.1 Hydro-Québec Distribution est économiquement une entité distincte d'HQ dont les activités se font dans le secteur de la distribution d'électricité. La fonction de production du Distributeur est différente de celle du producteur et du transporteur. On peut identifier les ressources économiques impliquées dans la distribution de l'électricité. Les clients du Distributeur sont aussi différents de ceux du producteur et du transporteur. Nous reconnaissons donc le Distributeur comme une entité économiquement distincte dans l'ensemble HQ.
- 4.2 L'exercice devant la Régie consiste à établir le coût des ressources économiques de HQD à titre d'entité économique distincte dont la mission est de faire la distribution de l'électricité sur le marché de détail au Québec. Une partie de l'exercice consiste à établir le coût juste et raisonnable du capital à partir des caractéristiques spécifiques et propres à la distribution d'électricité au Québec. Ceci devrait permettre à HQD de recevoir un revenu couvrant le coût de la ressource capital et aux clients d'assumer pour cette composante des coûts des tarifs économiquement équitables et qui ne comprennent pas une composante « rente de situation » qui serait un revenu économiquement injustifié pour le

Distributeur. Par exemple, une surévaluation des risques du Distributeur donnerait lieu à une telle rente.

Pourquoi alors la rémunération de la ressource « capital » serait établie en fonction des conditions spécifiques à la Distribution alors que celle des autres ressources qui font partie du coût de production du Distributeur serait établie sans tenir compte des spécificités de la Distribution? La ressource la plus importante avec le capital est la main d'œuvre. La rémunération de celle-ci devrait être établie en fonction des conditions propres à la Distribution d'électricité au Québec. Ce faisant, on fait en sorte que les coûts de main d'œuvre, tout comme on le fait pour le capital, sont justes et raisonnables pour les travailleurs et les clients. Ainsi, si l'unité d'affaire Distribution ne fait pas de profit, on ne voit pas pourquoi les travailleurs de HQD toucheraient des primes de rendement fondées sur les bénéfices des autres unités d'affaires de HQD<sup>3</sup>. D'autres formules incitatives à la productivité propres au Distributeur devraient alors être considérées.

Également, on doit s'assurer que le coût des autres intrants comme les fournitures autres que l'électricité (cette dernière ayant son coût établi dans une autre démarche) sont minimisés. Un Distributeur comme unité d'affaires distincte doit s'assurer qu'il paie le plus bas coût à qualité égale afin d'arriver à des coûts justes et raisonnables pour tous les clients d'HQD. Ceci nous amène aux tests de compétitivité des achats de fourniture d'HQD dont nous faisons état dans notre preuve. Il est alors possible que des fournitures acquises à l'intérieur de HQ soient plus coûteuses que celles provenant de sous-traitants.

Il s'agit donc d'une question de cohérence de la démarche en vue d'arriver à des coûts (ou rémunérations des facteurs de production) économiquement justes et équitables pour les clients d'HQD et pour le Distributeur.

Sur le plan de la gestion comme telle, il appartient à HQD de faire la preuve que le Distributeur réussira à obtenir ces coûts en poursuivant ses activités comme entité intégrée au sein de l'ensemble d'HQ. Il pourrait possiblement être démontré, par exemple, que des économies d'échelle et d'envergure résultant d'une gestion intégrée assurent les clients de coûts pas plus élevés ou même plus bas que ceux obtenus en gérant HQD comme une entité indépendante. La preuve reste à faire.

---

<sup>3</sup> Le phénomène de création d'unités d'affaires économiquement indépendante (Business Unit) associé au dégroupement des entreprises donne lieu à une évaluation de productivité qui va influencer sur la rémunération des travailleurs de cette unité. On associe à cet exercice la comptabilité de la valeur ajoutée (EVA).

**4.3** Aspects autres que le coût en capital :

- La gestion et de rémunération de la ressource « main d'œuvre »;
- Les achats de tous les intrants autres que l'électricité et la main d'oeuvre.

**Preuve d'expert économique 1 : Coûts du Distributeur.**

**5. Référence:** Preuve 1, page 4, 3e paragraphe

**Préambule :**

Les travailleurs en production, transport et distribution sont dans des activités dont les risques et les conditions de marché ne sont pas les mêmes et ceci devrait se refléter sur les modes de rémunération. Les salaires varient d'une industrie à l'autre pour des emplois comparables en raison des spécificités de chacune. (notre souligné)

**Questions:**

- 5.1 Veuillez identifier les raisons pour lesquelles les risques et les conditions des travailleurs du Distributeur sont distincts des risques et des conditions des travailleurs du Transporteur ou du Producteur?
- 5.2 D'autres études que celle du Professeur Rabeau supportent-elles l'assertion selon laquelle les risques et les conditions des travailleurs en production, transport et distribution ne sont pas les mêmes ?
- 5.3 Si oui, veuillez déposer ces études?
- 5.4 En quoi le pouvoir de négociation d'un syndicat « HQ Distribution » serait-il différent de celui d'un syndicat « HQ Production » ou d'un syndicat « TransÉnergie »? Pourquoi le résultat de la négociation des paramètres salariaux chez le Distributeur conduirait-il à des hausses différenciées du Producteur ou du Transporteur?
- 5.5 En admettant que des hausses salariales différenciées soient possibles et que la négociation aurait, par exemple, conduit à une hausse plus élevée des salaires chez le Transporteur que chez le Distributeur, quels seraient les impacts sur le Distributeur en terme d'employabilité et de mobilité du personnel étant donné que la majorité des emplois sont interchangeables?

**Réponses :**

5.1 La rémunération d'un travailleur dépend de facteurs généraux tels son capital humain (éducation formelle et autre formation) et de son expérience de travail. Pour des emplois comparables requerrant un capital humain semblable, on s'attend dans une économie de marché à une convergence des salaires. Or, on trouve des différences sectorielles parfois sensibles entre les taux de salaires pour des emplois comparables<sup>4</sup> que l'on explique en général par des facteurs tels que :

- Le risque de lésions corporelles;
- Les conditions de l'environnement immédiat où le travailleur exerce son métier : climat, bruit, etc.;
- Horaires de travail;
- Les conditions de la concurrence d'une industrie par rapport à une autre (on distingue souvent les secteurs ouverts à la concurrence de ceux abrités de celle-ci);
- Le taux de syndicalisation;
- Les lois et règlements s'appliquant à certaines industries;
- La localisation : primes d'éloignement et autres modalités pour attirer les travailleurs dans certaines régions.

Dans le cas d'HQ, un certain nombre de ces divers facteurs vont varier pour des emplois comparables selon que les travailleurs exercent leur métier avec HQP, HQT ou HQD.

5.2 Nous n'avons pas d'étude se rapportant spécifiquement aux travailleurs de HQP, HQT, ou HQD.

5.3 Voir 5.2.

5.4 Il est bien connu que des négociations de type sectoriel où tous les travailleurs d'une industrie comme celle de la construction au Québec sont représentés par une seule équipe syndicale et les patrons, par une équipe de négociateurs créent un monopole bilatéral qui ne permet pas d'établir un équilibre de marché comme sur

---

<sup>4</sup> Voir J.-M.Cousineau et Y.Rabeau « Une méthodologie de comparaison des salaires pour les emplois spécifiques du secteur public », *Relations industrielles*, Volume 43, No 1, 1988 pages 85 à 100.

un marché concurrentiel. Le résultat dépend de la conjoncture du moment qui détermine les forces de chaque partie.

Si on laissait le marché fonctionner librement, le pouvoir syndical et patronal serait fragmenté et les contrats de travail dans les diverses entreprises refléteraient beaucoup mieux les conditions de marché.

C'est mutatis mutandi le même principe qui est en cause pour les trois entités de HQ. En négociant par entité, le pouvoir syndical serait fragmenté et on ne pourrait plus utiliser, par exemple, l'arme d'une grève générale pour l'ensemble de HQ. On se rapproche alors d'un équilibre à caractère plus concurrentiel. Les parties pourraient aussi examiner les caractéristiques plus spécifiques des emplois dans chacune des entités, ce qui va dans le sens d'un équilibre plus près de la réalité de marché.

- 5.5 La mobilité entre les unités, si elle est nécessaire pour réduire les coûts de main d'œuvre de chaque unité, peut être assuré par des clauses appropriées dans les contrats de travail.

### **Preuve d'expert économique 1 : Coûts du Distributeur.**

6. **Références :** Preuve 1, page 7, dernier paragraphe

#### **Préambule :**

*« qu'il n'avait procédé à aucune étude pour évaluer ce qu'il en coûterait et ce qui pourraient(sic) être épargné de confier en sous-traitance à des fournisseurs l'ensemble de ses approvisionnements. »*

#### **Questions**

- 6.1 Veuillez établir les liens existants entre le coût d'acquisition d'un bien et le processus d'acquisition de ce bien.
- 6.2 Sur quels éléments objectifs ou études, autres que celles mentionnées à la note 8 de votre preuve, vous basez-vous pour sous-entendre que la sous-traitance pourrait permettre au Distributeur «d'épargner»?

**Réponses :**

- 6.1 Processus d'acquisition : aller en appel d'offre auprès de fournisseurs qualifiés. Les principaux coûts courants<sup>5</sup> du processus : dresser la liste des fournitures et les spécifications, prise de contact avec les fournisseurs (voie électronique ou autre), examen des soumissions, adjudication du contrat et son émission, suivi du contrat (fourniture telle que spécifiée, livraison à date, etc.), et émission des paiements.

Ces coûts d'acquisition servent à obtenir le meilleur rapport coût/qualité des fournitures par le processus d'appel d'offre sur le marché. Le coût de fourniture à proprement parler est le prix payé par unité acquise de la fourniture. Pour être avantageux, il faut que le coût total, soit celui d'acquisition plus celui de la fourniture soit inférieur au coût total (processus et fourniture) que l'on obtiendrait par achat à l'interne.

Un résultat possible : le coût du processus relié à l'achat par appel d'offre est plus élevé que le coût du processus d'achat à l'interne sans appel d'offre. Mais à cause de la concurrence sur le marché, le coût de fourniture est plus faible par appel d'offre.

- 6.2 Voir réponse 6.1 aux questions de la Régie.

**7. Références :** Preuve 1, page 8, 4e paragraphe

**Préambule :**

*« On peut comprendre que HQD ait un rôle-moteur au Québec, mais ce rôle doit être compatible avec une minimisation des coûts de livraison des services. Si on entend ici par rôle-moteur une forme d'inefficacité ou encore de subventionnement pour supporter des régions (par exemple, des achats à des coûts nettement plus élevés que la moyenne du marché pour favoriser des fournisseurs locaux), ceci est inacceptable pour les clients du Distributeur. »*

**Questions :**

- 7.1 Comment l'expert de la FCEI et de l'UMQ définit-il l'expression rôle moteur?

---

<sup>5</sup> Il y a des coûts « antérieurs » qui s'amortissent à chaque appel d'offre : processus ayant établi les qualifications des fournisseurs, établissements des règles pour répondre aux appels d'offre etc...

- 7.2 Parmi les activités faisant partie du rôle-moteur, lesquelles sont jugées comme inacceptables pour les clients ?
- 7.3 Les coûts liés aux nouvelles alumineries, aux réseaux autonomes et à la promotion de l'énergie éolienne font-ils partie des activités que les clients jugeraient inacceptables ?

**Réponses :**

- 7.1 On a souvent utilisé l'expression de rôle-moteur à propos de HQ. HQ a été souvent pour le gouvernement du Québec un élément important de sa stratégie de croissance de l'économie (eg : le projet de la Baie James sous le gouvernement Bourassa). Ce n'est pas le sens que nous donnons au terme à la lumière de notre exposé.

Il s'agit plutôt de l'effet de taille et de présence de HQ dans l'économie du Québec. Par leurs activités à travers tout le Québec, toutes les entités de HQ ont des effets économiques en terme de production et d'emploi qui sont évalués dans les documents de HQ. Ce sont ces impacts que l'on qualifie de rôle ou d'effet moteur.

- 7.2 Il s'agit d'activités qui engendrent des coûts évitables. Des achats auprès de fournisseurs en région, par exemple, qui ne seraient pas concurrentiels et feraient augmenter les coûts de fourniture de HQD alors que ces mêmes achats auprès d'autres fournisseurs seraient moins coûteux. C'est l'équivalent de verser une subvention à ces entreprises.
- 7.3 Chacun des projets du Distributeur, et donc ceux énoncés dans la question, devront être évalués à la pièce devant la Régie. Les clients pourront alors se prononcer à la lumière des informations fournies.

**8. Références :** Preuve 1, page 9, dernier paragraphe

**Préambule :**

*« Les entreprises en concurrence tendent à minimiser l'impact de ces hausses de coûts par des gains de productivité pouvant prendre la forme d'un changement dans les façons de faire. Par exemple, une augmentation des frais postaux peut être contrecarrée par une utilisation nouvelle ou encore accrue des échanges en ligne. »*

**Question :**

- 8.1 Compte tenu du fait qu'Hydro-Québec Distribution demande à ce que seules les variations des «faits du prince» non prévisibles par ce dernier lors du dépôt de sa cause tarifaire soient inscrites dans un compte de frais reportés, veuillez proposer au Distributeur d'autres mécanismes que celui soumis à la Régie pour compenser ces variations de coûts imprévisibles émanant d'autorités gouvernementales et sur lesquelles le Distributeur n'a aucun contrôle.

**Réponse :**

- 8.1 HQD pourrait proposer un mécanisme incitatif comme suit : si le Distributeur réussit par des gains de productivité (donc une baisse des coûts par rapport à ceux présentés à la cause tarifaire) à absorber les coûts imprévisibles résultant de décisions des autorités publiques, une partie de ces coûts lui seront remboursés à la prochaine cause tarifaire et ce remboursement allant au profit du Distributeur, ce dernier sera libre de l'utiliser comme il l'entend. Par exemple, le montant pourrait au moins en partie être retourné aux employés sous forme d'un bonus résultant de gains de productivité.

9. **Références :** Preuve 1, page 10, dernier paragraphe

**Préambule :**

*« Ainsi, nous sommes d'avis qu'il serait raisonnable d'accepter que seulement 50% des hausses de coûts résultant des décisions gouvernementales soient transmises aux clients. »*

**Question :**

- 9.1 Sur la base de quels critères objectifs évaluez-vous qu'il serait raisonnable d'accepter que seulement 50 % des hausses de coûts pour faits de prince résultant de décisions gouvernementales soient transmises aux clients ?

**Réponse :**

- 9.1 Cette proposition qui se veut une balise d'ordre général, s'inspire du mécanisme de prix-plafond où une entreprise réglementée demande lors de sa cause tarifaire une hausse générale de ses coûts de 2% alors que l'autorité régulatrice accepte 2% d'inflation des coûts mais accorde 1% de hausse tarifaire, l'écart devant être comblé par l'entreprise sous forme de gains de productivité (le facteur de productivité étant de 1%). Dans notre réponse à la question précédente, on retrouve une autre forme d'application du principe mais qui comprend un incitatif pour le Distributeur à réaliser des gains de productivité.

**10. Références :** Preuve 2, page 3, paragraphe 6

**Préambule :**

*« Il faut ici constater l'incohérence de l'argumentaire puisque l'on reconnaît que le taux du coût du capital prospectif devrait s'appliquer aux nouveaux investissements en HQD-7, doc.1.2 alors qu'en HQD-4, doc.1, on affirme que le coût du capital applicable à la base tarifaire devrait s'appliquer aussi aux investissements en cours et être utilisé pour la capitalisation des frais financiers pendant la construction d'un actif. »*

**Questions :**

- 10.1 Le Distributeur demande à la Régie d'approuver un taux du capital prospectif. Ce taux, ou coût marginal du capital, est utilisé dans l'évaluation économique des projets d'investissements du Distributeur. Au plan théorique, cette approche d'évaluation économique sur la base des coûts marginaux vous paraît-elle cohérente et justifiée?
- 10.2 Le Distributeur demande également à la Régie d'approuver un taux moyen du capital applicable à la base de tarification. L'utilisation de ce taux aux fins de la capitalisation des frais financiers reflète mieux le coût complet attribuable aux actifs réglementés et est conforme aux principes comptables généralement reconnus au Canada (PCGR). Pouvez-vous expliquer en quoi cette pratique comptable généralement reconnue et acceptée par la Régie dans la cause du transporteur, serait incohérente ou injustifiée lorsque appliquée au Distributeur ?
- 10.3 Pouvez-vous fournir des exemples d'entreprises réglementées en Amérique du Nord qui utilisent le taux du capital prospectif comme indicateur du coût du capital sur la base de tarification?

**Réponses :**

- 10.1 Cette approche est économiquement cohérente et justifiée. C'est précisément ce principe qui a guidé nos remarques sur le coût prospectif du capital.
- 10.2 Nous acceptons cette précision sur le coût complet. Ce coût fléchira au fur et à mesure que les nouveaux financements agiront sur le taux moyen du capital s'appliquant à la base de tarification. Nous précisons cependant que l'argument d'autorité sur les principes comptables généralement acceptés est impertinent dans l'argumentation économique. À cet égard, il est connu qu'un certain nombre de principes comptables reconnus comme l'amortissement en ligne droite n'ont souvent pas de fondement économique.

10.3 Voir 10.2

**11. Références :** Preuve 3, page 7, 4. Coût de la dette, paragraphe 3

**Préambule :**

*« Cependant, l'exercice visant à établir le coût du capital consiste à établir une structure de capital en considérant HQD comme une entreprise « stand alone » pour laquelle on évalue le risque et ce qu'auraient été les coûts d'emprunt, eu telle fonctionné comme une entreprise autonome. »*

**Questions :**

- 11.1 Veuillez fournir des exemples d'entreprises qui sont passées du statut d'entreprise intégrée à celui d'entreprise « stand alone » et qui auraient différencié le coût de la dette existante entre les différentes divisions de l'entreprise intégrée?
- 11.2 Si de tels exemples existent, sur quelles bases et selon quels principes s'est effectué la décomposition du coût de la dette entre les différentes divisions ?

**Réponses :**

- 11.1 Le cas d'HQ possède ses propres spécificités et la proposition visant à établir une « dette présumée » pour HQD sera jugée au mérite par la Régie de l'énergie. En matière réglementaire, les parties impliquées tout comme l'organisme réglementaire peuvent apporter de nouvelles propositions. La FCC aux Etats-Unis a proposé une toute nouvelle approche fondée sur le modèle des « forward looking costs » au moment de l'ouverture de la concurrence sur la téléphonie locale.
- 11.2 Le professeur Morin a établi avec soin quelle devrait être la structure de la capitalisation de HQD comme entité indépendante. À l'aide de comparaison avec d'autres entreprises comme SCGM, il en est venu à la conclusion que l'avoir propre devait être de l'ordre de 35% environ. Cette technique a déjà été appliquée à HQ dans son ensemble dans le passé, notamment pour établir quel rendement de marché HQ devrait réaliser<sup>6</sup>. Quand cette démarche s'applique à l'ensemble d'HQ, on incorpore alors la totalité de la dette dont les caractéristiques reflètent toutes les activités d'HQ.

À notre avis, l'exercice visant à établir la structure financière de HQD ne doit pas se limiter à établir une structure présumée du capital. D'une part, on tente de

---

<sup>6</sup> Voir, par exemple, Yves Rabeau, « Le subventionnement de l'électricité au Québec », Mémoire présenté dans le cadre du « Débat public sur l'énergie au Québec », août 1995

---

façon élaborée à établir le rendement de marché qui serait juste et équitable pour le Distributeur et son actionnaire ainsi que pour ses clients. Pour ce faire, on examine les risques propres à un Distributeur (l'argumentaire du Distributeur dans HQD-7, doc.1 se fait dans le contexte d'un Distributeur comme entité distincte) et on regarde les rendements consentis à des entreprises dans le domaine de la distribution d'énergie. Donc sur le plan de la rémunération du capital, on tente d'établir le plus exactement possible le rendement du Distributeur.

Le même exercice devrait se faire pour établir quel coût de dette les clients devraient de façon juste et équitable supporter pour un Distributeur. C'est une démarche comparable à celle pour établir le taux de rendement du Distributeur. Il est clair pour toutes les parties intéressées que le taux de rendement sur l'avoir propre du Distributeur ne sera pas celui d'un Producteur ni non plus celui d'un Transporteur. Ce sera le rendement qui est associé aux activités de distribution. Pourquoi alors faire supporter aux clients un coût de dette qui reflète largement les activités de HQP et HQT? D'où l'extension de la démarche ayant servi à établir le taux de rendement sur l'avoir propre à la dette que le Distributeur doit supporter.

On peut arriver à établir une forme de dette présumée pour le Distributeur en examinant les activités propres à la distribution et en regardant les formes de dette encourues par des entreprises oeuvrant dans la distribution de l'énergie tout comme cela a été fait pour établir le rendement. L'intensité en capital, la fonction de production ainsi que les risques évalués par les prêteurs pour des activités de production et de transport sont fort différents de ceux des activités de distribution. Il faudrait donc, pour maintenir la cohérence de la démarche, en tenir compte de façon à ce que les clients du Distributeur n'aient pas à supporter des coûts attribuables aux autres activités de HQ.

**12. Références :** Preuve 3, page 9, dernier paragraphe

**Préambule :**

*« Le coût d'emprunt du distributeur gazier SCGM nous offre une illustration claire de ce que nous venons d'avancer. »*

**Question**

12.1 Afin d'étayer votre illustration, veuillez fournir le détail du programme d'emprunt de SCGM au cours des 15 dernières années?

**Réponse :**

12.1 Cette information n'est pas disponible. Cependant nous sommes en mesure de fournir les tableaux annexés aux présentes questions.

**13. Références :** Preuve 3, page 10, dernier paragraphe

**Préambule :**

*« À notre avis, le taux moyen de la dette de SCGM de 7,9% pourrait être utilisé comme coût de la dette du Distributeur comme entité indépendante. Ce taux serait cohérent avec les données financières sur le marché du Québec. À ce taux s'ajouteraient les frais de garantie de dette que le gouvernement du Québec charge à HQ ».*

**Questions :**

13.1 À votre connaissance, existe-t-il des exemples d'entreprises réglementées qui se sont fait imposer le taux moyen de la dette d'une autre entreprise réglementée?

13.2 Si oui, lesquelles, dans quelles circonstances et à quelles conditions?

**Réponses :**

13.1 Il n'est pas question pour HQD de se faire imposer le taux moyen d'une autre entreprise réglementée pas plus que de se faire imposer la structure de capital d'une autre entreprise réglementée. Nous avons choisi SCGM comme entreprise de référence comme ce fût le cas aussi dans l'établissement de la structure présumée de capital. Compte tenu de la similitude entre ces entreprises, nous proposons à la Régie d'utiliser le taux moyen de dette SCGM comme balise dans la détermination d'un taux d'intérêt moyen sur la dette imputée au Distributeur qui soit équitable pour toutes les parties.

13.2 Voir réponse précédente.

**14. Références :** Preuve 4, page 5, notes 4 et 5

**Question :**

14.1 Veuillez déposer le mémoire «Le subventionnement de l'électricité au Québec» auquel vous vous référez aux notes 4 et 5?

**Réponse :**

14.1 Nous transmettons cette étude par la voie prévue pour ce genre de dépôt.

**15. Références :** Preuve 4, Tableau 3 page 12 et Tableau 6 page 13

**Question :**

15.1 Reprenez l'analyse de l'interfinancement en comparant les tableaux 3 et 6. Comment expliquez-vous la stabilité de l'indice ML pour les catégories autres que Domestique alors que, toute chose étant égale par ailleurs, les coûts du domestique ont augmenté de 5 % du tableau 3 au tableau 6 ?

**Réponse :**

15.1 L'indice est calculé pour chaque classe tarifaire de sorte que l'augmentation des coûts au domestique se reflète sur l'indice d'interfinancement du domestique qui passe de 43,1% à 49,6%. Comme les coûts imputés aux autres classes tarifaires n'ont pas changé, leur indice respectif ne change pas. Cependant, le changement dans l'effort total d'interfinancement en faveur du domestique nous est donné par l'indice global qui passe 13,8% au tableau 3 à 16,9% au tableau 6.

**16. Références :** Preuve 4, Tableaux 2 à 10, pages 11 à 15

**Question**

16.1 Complétez l'analyse des tableaux 2 à 10 en interprétant l'indice ML qui apparaît à la ligne total (par exemple, 8,7 % au tableau 2).

**Réponse :**

16.1 L'indice global est constitué de la somme sur toutes les classes tarifaires des revenus requis avant interfinancement moins la somme des revenus prévus sur toutes les classes tarifaires divisée par ce dernier. Il indique l'évolution globale de l'interfinancement.

Tableau 2 : Rien ne change par rapport au tableau puisque les coûts et les revenus augmentent proportionnellement.

Tableau 3 : Les coûts augmentent plus vite que les revenus prévus pour toutes les classes. L'augmentation de l'interfinancement en faveur du domestique fait augmenter l'effort total de l'interfinancement.

Tableau 4 : Les revenus prévus augmentent plus que les revenus requis pour toutes les classes de sorte que globalement l'indice baisse.

Tableau 5 : Les revenus prévus pour le domestique augmentent plus que les coûts alors qu'il n'y a pas de changement pour les autres classes de sorte que l'effort global baisse.

Tableau 6 : Voir réponse en 15.1

Tableau 7 : Les revenus n'augmentent pas mais les coûts augmentent pour toutes les classes de sorte que l'effort global d'interfinancement augmente.

Tableau 8 : Les revenus prévus pour toutes les classes augmentent sans que les coûts bougent et donc l'effort total baisse au point de devenir négatif.

Tableau 9 : Les revenus additionnels pour le domestique réduit significativement l'interfinancement de cette classe de sorte que l'effort global est réduit.

Tableau 10 : Même effet qu'au tableau 9, mais l'interfinancement accru attribué aux autres classes que le domestique fait baisser davantage le besoin global d'interfinancement (devenu légèrement négatif).

Tableau 11 : Scénario semblable avec un effort global d'interfinancement faible.