

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO.1
DE LA FCEI ET L'ASSQ**

1 RÉFÉRENCES :

- i) HQD-1, Document 1, page 5, lignes 20 et suivantes;
- ii) HQD-1, Document 1, page 9, lignes 1 à 6;
- iii) HQD-7, Document 3, page 3, lignes 15 à 20;
- iv) HQD-7, Document 3, page 5, lignes 4 à 7.

Préambule :

i) Le tableau 1 suivant présente le coût de service du Distributeur pour l'année témoin 2006. Le coût de service du Distributeur s'élève à 10 051 M\$ en hausse de 508 M\$ par rapport à l'année 2005.

ii) Ainsi, depuis 2004, outre les hausses découlant de la croissance des activités (dont les amortissements) et de facteurs exogènes sur lesquels le Distributeur n'a pas prise, les coûts de distribution et de services à la clientèle reliées aux activités de base n'ont pratiquement pas augmenté, témoignant ainsi de ses efforts considérables pour accroître son efficacité dans la prestation des services et ce, dans un contexte où la charge de travail s'est nettement accrue.

iii) De plus, dans le cadre normal de ses activités, le Distributeur fait face, année après année, à un ensemble d'éléments de nature récurrente (augmentation salariale, inflation) et ponctuelle ayant un impact parfois important sur ses coûts. Plusieurs de ces éléments sont hors de son contrôle (ex. coût de retraite, paramètres financiers, prix des combustibles, prise en charge du réseau de Shefferville).

iv) Notons que le coût de retraite et le taux de rendement sur la base de tarification découlent d'éléments dont le Distributeur n'a pas de contrôle direct alors que les charges d'amortissement découlent de son obligation de desservir de même que de dossiers ayant fait l'objet d'autorisations antérieures.

Demande :

1. Veuillez, sur le modèle du Tableau 1 et sur le modèle de la page 4 à la pièce HQD-7, Document 3, présenter les différentes composantes de la hausse de 508 M\$, en isolant les hausses découlant:
 - de la croissance des activités (dont les amortissements);
 - de facteurs exogènes sur lesquels le Distributeur n'a pas prise;
 - d'éléments de nature récurrente (augmentation salariale, inflation);

- d'éléments de nature ponctuelle (coût de retraite, paramètres financiers, prix des combustibles, prise en charge du réseau de Shefferville).

Réponse:

La structure d'information comptable ne permet pas au Distributeur de fournir l'information selon le format demandé par la FCEI. De plus, le degré de précision d'un tel exercice est moindre lorsque préparé à partir de données budgétaires par rapport à des données réelles.

Afin de répondre à cette demande, le Distributeur a cependant procédé globalement à la classification des variations significatives en fonction des catégories d'écarts proposées par la FCEI. Ces catégories d'écarts ne sont toutefois pas exhaustives, puisque à titre d'exemple, la croissance des activités peut aussi être considérée comme un facteur exogène.

Le tableau suivant présente la ventilation des différentes composantes de la hausse de 508 M\$ constatée au niveau du revenu requis du Distributeur entre 2005 et 2006.

TABLEAU R-1 (en millions de dollars)

	Année de base 2005	Année témoin 2006	Écart 2006/2005	Croissance des activités	Facteurs exogènes	De nature récurrente	De nature ponctuelle	Explications des variations
COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR	9 542,9	10 051,4	508,5	169,7	339,4	-2,4	1,9	
ACHATS	7 116,4	7 507,5	391,1	112,4	332,9	0,0	-54,2	
Achats d'électricité	4 803,4	5 194,5	391,1	112,4	332,9			Volume des ventes : 3,9 TWh Coût unitaire moyen : 0,19¢/kWh dont coût post patrimonial: 1,54¢/kWh Rabais sur les contrats spéciaux
Service de transport	2 313,0	2 313,0	0,0				-54,2	
COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE	2 426,5	2 543,9	117,4	57,3	6,5	-2,4	56,1	
Charges d'exploitation	1 102,3	1 133,7	31,4	3,8	21,8	-2,4	8,2	
Charges brutes directes <i>Masse salariale</i>	1 011,7 698,7	1 053,4 727,9	41,7 29,2		12,5	8,4		Coût de retraite Hausse salariale Acquisition du réseau de Schefferville Projet SIC
<i>Autres charges directes</i>	313,0	325,5	12,5	0,9	2,8	0,8	2,6	Temps supplémentaire Prime et bonis Autres Acquisition du réseau Schefferville Projet SIC
Charges de services partagés	365,3	377,0	11,7	-1,4	7,7		2,5	Autres Coût de retraite Projet SIC
Coûts capitalisés	-311,4	-333,6	-22,2	1,5	-2,6		-3,6	Autres Coût de retraite Critères de capitalisation des compteurs PGÉE
Frais corporatifs	36,7	36,9	0,2		0,2		-8,0	Hausse des taux horaire
Autres charges	640,7	718,7	78,0	31,1	-1,0	0,0	47,9	
Achats de combustible	54,1	58,1	4,0	0,9	4,5			Mazout Autres
Amortissement et déclassement	481,7	561,2	79,5	-1,4				
Taxes	104,9	99,4	-5,5	24,0 7,6			26,5 22,9 -1,5	Actifs de Distribution Logiciels dont Dcartes Frais reporté du tarif BT PGÉE Programmes commerciaux Budget du gouvernement du Québec
Coût du capital	683,5	691,5	8,0	22,4	-14,3	0,0	0,0	
Capitaux empruntés	424,1	436,6	12,6	13,7	-1,1			
Capitaux propres	259,4	254,9	-4,5	8,7	-13,2			

2 RÉFÉRENCES :

- i) HQD-1, Document 1, page 11 de 21, lignes 14 et suivantes;
- ii) HQD-4, Document 5, page 11 de 13, lignes 13 à 16.

Préambule :

i) La hausse proposée de 3% permet de récupérer dès 2006, 56% des revenus requis additionnels. Le Distributeur envisage appliquer des hausses tarifaires de 3% jusqu'à ce que la totalité des revenus requis additionnel soit absorbée. Dans ce contexte et selon le scénario actuel, Hydro-Québec Distribution évalue être en mesure de récupérer la totalité de ses coûts sur une période de huit ans.

[...] réalité particulière de 2006 et 2007 où on prévoit d'importants écarts entre nos coûts et les revenus perçus de la clientèle alors que par la suite, selon le scénario actuel, ces écarts s'atténuent.

ii) Dans cette optique, Hydro-Québec Distribution envisage d'appliquer des hausses tarifaires de 3 % jusqu'à ce que la totalité des revenus additionnels requis soit absorbée. Évidemment une proposition tarifaire sera soumise à la Régie à chaque année.

Demande :

1. Veuillez donner les raisons qui motivent le choix de ne récupérer que 56% des revenus requis additionnels. Pourquoi pas 50 % ou 60 %?

Réponse:

La proportion des revenus requis additionnels récupérés est une résultante de la hausse tarifaire de 3 %. En ce qui concerne la détermination de cette hausse, celle-ci est en continuité avec les balises annoncées au cours des dernières années.

2. Les hausses de 3% que le Distributeur envisage appliquer ne serviront –elles qu'à récupérer les revenus reportés de 203,4 M\$ versés dans le compte d'étalement tarifaire?

Réponse:

Non. Les hausses qui s'appliqueront au fil des années viseront à récupérer les revenus requis additionnels de chacune de ces années, y compris le cas échéant une partie ou la totalité des montants versés dans le compte d'étalement tarifaire.

3. Si pour une année donnée, la hausse courante requise est de 3 %, veuillez spécifier la position de HQD quant aux trois scénarios suivants :
- a) le Distributeur demandera-t-il une hausse de 6 %? ou ;
 - b) le report d'une partie de la hausse de la hausse courante
 - c) ou un «ralentissement» du rythme de récupération des revenus reportés?

Réponse:

La stratégie tarifaire actuellement prévue est de hausser les tarifs d'électricité de 3 % par année et de reporter tout revenu requis additionnel, qu'il soit composé de revenus reportés ou de "nouveau" revenu requis additionnel.

4. Veuillez le plus complètement possible, avec un exemple chiffré, illustrer le scénario actuel envisagé qui permette à Hydro-Québec Distribution de récupérer la totalité de ses coûts sur une période de huit ans.

Réponse:

Voir la réponse à la question 14.1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.

5. Votre proposition d'étalement tarifaire est-elle conforme à la pratique réglementaire en général et à celle de la Régie de l'énergie en particulier? Veuillez expliciter.

Réponse:

La proposition d'étalement tarifaire s'appuie à la fois sur la pratique réglementaire telle qu'en témoigne la pièce HQD-4, document 5, et sur le contexte particulier d'Hydro-Québec Distribution.

3 RÉFÉRENCES :

- i) HQD-1, Document 1, page 18, lignes 6 à 9;
- ii) HQD-2, Document 2, page 15.

Préambule :

i) Il (le Distributeur) a également mis en place les ressources nécessaires pour s'assurer d'une gestion optimale de ses approvisionnements, ce qui implique l'utilisation maximale de l'électricité patrimoniale et un contrôle serré de ses achats postpatrimoniaux.

ii) Les stratégies déployées traduisent la préoccupation fondamentale du Distributeur d'assurer la sécurité énergétique des Québécois au moindre coût

Les indicateurs proposés sont :

- *Le coût unitaire moyen des approvisionnements post patrimoniaux;*
- *Les prix du marché;*
- *Le succès des appels d'offre tel que mesuré par le nombre de soumissionnaires;*
- *Le degré d'utilisation de l'électricité patrimoniale et le recours à l'entente cadre.*

Demande :

1. Veuillez préciser la nature, le nombre et le rôle des ressources mises en place.

Réponse:

Les activités du Distributeur en matière d'approvisionnement postpatrimonial ont évolué au fil des années. Les premières années ont été consacrées à la planification des approvisionnements, à la mise en place des processus d'appels d'offres et à la réalisation des appels d'offres de long terme. Les interfaces avec la Régie de l'énergie ont été nombreuses. Le Distributeur a également mis en place les ressources pour programmer ses approvisionnements sur une base horaire à partir du début de l'année 2005.

Le Distributeur a créé une unité administrative (composée d'une dizaine de personnes) dont la responsabilité est de programmer et d'optimiser l'utilisation de son portefeuille d'approvisionnement. Cette unité, de concert avec les autres intervenants en matière d'approvisionnement énergétique, s'assure de mettre en place les éléments du portefeuille. Pour ce faire, cette unité réalise les analyses de marchés de court terme requises, procède aux achats de court terme conclus en vertu de la dispense, assure les contacts avec les fournisseurs d'électricité et le Transporteur et construit les systèmes d'aide à la décision.

De façon journalière, cette unité évalue les quantités d'électricité hors patrimoniale qui doivent être programmées. Cet exercice prend en compte la prévision de la demande à court terme, qui est principalement tributaire des aléas météorologiques, et des climatologies qui peuvent influencer le profil des besoins anticipés.

Les éléments du portefeuille qui contribuent à assurer une gestion optimale de ses approvisionnements sont :

- de l'énergie garantie avec une flexibilité de programmation
- l'électricité interruptible
- l'énergie associée à la puissance garantie
- les achats sur les marchés de court terme (DAM, HAM)

Le Distributeur a également mentionné à plusieurs reprises qu'il sera en mesure de se départir de ses achats de base, si le besoin s'en fait sentir.

Le Distributeur a également conclu avec le Producteur une entente cadre sur les dépassements du profil de l'électricité patrimoniale.

La nature de ces approvisionnements contribue à maximiser l'utilisation de l'électricité patrimoniale et à contrôler les achats postpatrimoniaux.

2. Veuillez expliciter la démarche mise en place afin de s'assurer d'une gestion optimale de ses approvisionnements

Réponse:

La démarche mise en place par le Distributeur s'articule autour des quatre axes suivants :

- 1. S'assurer de la nature des besoins :**

Le Distributeur, s'assure de la nature de ses besoins par des mises à jour de la prévision de ceux-ci. Ainsi les prévisions annuelles, mensualisées, sont revues régulièrement. Le Distributeur utilise également les prévisions des besoins à court terme qui tiennent compte des prévisions météorologiques des 10 prochains jours.

- 2. S'assurer de la contribution maximale des approvisionnements existants**

Tel que mentionné à la réponse précédente, de façon journalière, le Distributeur évalue les quantités d'électricité hors patrimoniale qui doivent être programmées. Il s'est doté de modèles lui permettant de réaliser et de suivre cette programmation.

La programmation journalière des approvisionnements contribue à minimiser les coûts d'approvisionnements. Ainsi l'électricité patrimoniale est mise à contribution de façon maximale. Le Distributeur doit également minimiser l'utilisation des dépassements. Un équilibre entre ces deux objectifs est recherché constamment, au fil de l'évolution des besoins du Distributeur.

- 3. S'assurer d'un maximum de concurrence pour les appels d'offres**

Le Distributeur s'assure de pouvoir transiger avec un bassin suffisamment large de contreparties, en signant avec celles-ci des conventions de transactions, afin d'assurer une saine

concurrence. Cet environnement concurrentiel contribue à minimiser les coûts d'approvisionnement. Le Distributeur évalue régulièrement les moyens pour élargir ce bassin.

Le Distributeur peut compléter son portefeuille d'approvisionnement en ayant recours à des appels d'offres, par des achats réalisés en vertu de la dispense.

Pour solliciter le maximum de participation aux appels d'offres, le Distributeur se doit de comprendre le comportement des intervenants dans les marchés. Il peut ainsi ajuster les modalités des appels d'offres et programmer le lancement des appels d'offres pour maximiser la participation à ceux-ci.

4. S'assurer de disposer de tous les moyens nécessaires

Le Distributeur évalue la capacité de son portefeuille d'approvisionnement de satisfaire ses besoins. Le Distributeur s'assure de la contribution maximale des approvisionnements conclus et des moyens de gestion de la demande qui relève de sa compétence. Le Distributeur privilégie les moyens offrant le maximum de flexibilité dans la composition de son portefeuille d'approvisionnement.

L'état d'avancement du Plan d'approvisionnement 2005-2014 met d'ailleurs en évidence les intentions du Distributeur de mettre à profit les moyens de gestion de la demande existants qui offrent une grande flexibilité d'utilisation.

3. Le Distributeur propose de mesurer l'optimalité de la gestion des approvisionnements en utilisant les indicateurs mentionnés à la référence ii). Veuillez, pour les indicateurs prix de marché et succès des appels d'offres, démontrer en quoi ils sont pertinents pour mesurer l'optimalité de la gestion des approvisionnements. En d'autres termes, le Distributeur a-t-il une influence sur ces aspects?

Réponse:

Après avoir assuré la fiabilité de l'alimentation de sa charge, le Distributeur cherche à minimiser ses coûts d'approvisionnement. L'indicateur de prix de marché doit être mis en perspective avec le coût des approvisionnements postpatrimoniaux. Cet indicateur sert de balise au Distributeur et lui permet d'évaluer la performance en terme de prix de ses achats. Cette référence est d'ailleurs reconnue dans le *Règlement sur les conditions et les cas où la conclusion d'un contrat d'approvisionnement par le distributeur d'électricité requiert l'approbation de la Régie de l'énergie* où il est prévu que chaque contrat doit être comparé avec le prix des principaux produits disponibles dans le marché du nord-est de l'Amérique.

Le succès des appels d'offres démontre la capacité du Distributeur de mettre en concurrence les contreparties et de susciter la participation d'un maximum d'intervenants afin de bénéficier des meilleurs prix. Ce succès traduit également la justesse des analyses effectuées par le Distributeur afin de mieux comprendre le comportement des intervenants dans les marchés.

4. Si oui, veuillez le démontrer.

Réponse:

Voir la réponse précédente.

5. Veuillez spécifier si le Distributeur s'est fixé, pour ces indicateurs, des cibles qui lui permettront de mesurer son degré de réussite eu égard à l'objectif fixé.

Réponse:

Le Distributeur s'est fixé des cibles pour le degré d'utilisation de l'électricité patrimoniale et le recours à l'entente cadre. Puisque le Distributeur a débuté ses activités de programmation de son portefeuille en 2005, il est amené à préciser comment ces cibles peuvent être affectées par différents aléas qui peuvent être hors du contrôle du Distributeur.

**Réponses à la demande de renseignements no. 1
de la FCEI et l'ASSQ**
4 RÉFÉRENCE : VOIR TABLEAU

	<u>Sommaire des Coûts</u>				
	2003		2004		2005
	<u>(3492)</u>	<u>(3541)</u>	<u>(3492)</u>	<u>(3541)</u>	<u>(3541)</u>
Charges d'exploitation					
Masse salariale	569,9\$	594,1\$	581,0\$	609,0\$	621,4\$
Autre charges directes	317,0	303,0	323,6	324,0	326,5
Récupération des coûts	<u>(42,3)</u>	<u>(49,9)</u>	<u>(42,2)</u>	<u>(44,2)</u>	<u>(45,7)</u>
Total	844,6	847,2	862,4	888,8	902,2
Charges de services partagés					
CSP	281,3	274,2	274,3	272,2	265,1
Autres	<u>109,2</u>	<u>117,3</u>	<u>111,7</u>	<u>104,4</u>	<u>105,1</u>
Total	390,5	391,5	386,0	376,6	370,2
Coûts capitalisés	(265,8)	(269,5)	(271,2)	(287,0)	(292,8)
Frais corporatifs	44,9	32,5	45,5	35,4	36,0
Facturation interne émise	(42,8)	(44,0)	(51,2)	(49,8)	(50,4)
Éléments exceptionnels					
Crédit de retraite	(44,0)	(33,2)	(18,2)	0,0	18,2
Reimbursement gouv.	<u>(5,9)</u>	<u>(5,9)</u>	<u>(5,9)</u>	<u>(4,1)</u>	<u>(3,9)</u>
Total	(49,9)	(39,1)	(24,1)	(4,1)	14,3
Achats de combustible	26,9	30,2	26,9	29,1	31,1
Amortissement et déclassement	433,1	432,4	430,3	455,2	468,0
Taxes	102,4	104,2	105,9	106,3	102,4
Facturation externe émise	<u>(51,3)</u>	<u>(55,7)</u>	<u>(52,0)</u>	<u>(54,7)</u>	<u>(54,1)</u>
Total	1 432,6	1 429,7	1 458,5	1 495,8	1 526,9
Coût du capital	<u>691,1</u>	<u>666,3</u>	<u>690,8</u>	<u>664,2</u>	<u>734,8</u>
Total	2 123,7\$	2 096,0\$	2 149,3\$	2 160,0\$	2 261,7\$

Demande :

1. Veuillez compléter le tableau suivant en ajoutant les données de 2006.

Réponse:

**Réponses à la demande de renseignements no. 1
de la FCEI et l'ASSQ**

TABLEAU R-4

COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE	2003		2004				2005			2006
	Année de base R-3492-2002	Année hist. R-3541-2004	Année témoin R-3492-2002	Année témoin D-2004-47	Année de base R-3541-2004	Année hist. R-3579-2005	Année témoin R-3541-2004	Année témoin D-2005-34	Année de base R-3579-2005	Année témoin R-3579-2005
Charges d'exploitation										
Masse salariale	569,9	594,1	581,0	559,7	609,0	636,6	621,4	621,4	636,5	653,2
Autres charges directes	317,0	303,0	323,6	323,6	324,0	309,0	326,5	311,5	319,9	332,1
Récupération de coûts	(42,3)	(49,9)	(42,2)	(42,2)	(44,2)	(58,1)	(45,7)	(45,7)	(45,6)	(39,7)
Total	844,6	847,2	862,4	841,1	888,8	887,5	902,2	887,2	910,8	945,6
Charges de services partagés										
Centre de services partagés	281,3	274,2	274,3	274,3	272,2	272,3	265,1	265,1	263,1	275,7
Autres fournisseurs	109,2	117,3	111,7	111,7	104,4	102,6	105,1	105,1	102,2	101,3
Total	390,5	391,5	386,0	386,0	376,6	374,9	370,2	370,2	365,3	377,0
Coûts capitalisés	(265,8)	(269,5)	(271,2)	(271,2)	(287,0)	(295,6)	(292,8)	(292,8)	(297,9)	(317,5)
Frais corporatifs	44,9	32,5	45,4	33,3	35,4	30,4	36,0	36,0	36,7	36,9
Facturation interne émise	(42,8)	(44,0)	(51,2)	(51,2)	(49,8)	(55,0)	(50,4)	(50,4)	(50,3)	(52,9)
Éléments exceptionnels										
Charge (crédit) de retraite	(44,0)	(33,2)	(18,2)	(18,2)			18,2	18,2	48,7	58,6
Crédit d'intérêts reliés au remboursement gouvernemental	(5,9)	(5,9)	(5,9)	(5,9)	(4,1)	(4,1)	(3,9)	(3,9)	(3,9)	(3,6)
Total	(49,9)	(39,1)	(24,1)	(24,1)	(4,1)	(4,1)	14,3	14,3	44,8	55,0
Achats de combustible	26,9	30,2	26,9	26,9	29,1	42,9	31,1	31,1	54,1	58,1
Amortissement et déclassement	433,1	432,4	430,3	430,3	455,2	446,9	468,0	467,8	481,7	561,2
Taxes	102,4	104,2	105,9	105,9	106,3	109,6	102,4	102,4	104,9	99,4
Facturation externe émise	(51,3)	(55,7)	(52,0)	(52,0)	(54,7)	(58,3)	(54,1)	(54,1)	(54,9)	(54,9)
Total	1 432,7	1 429,7	1 458,5	1 425,1	1 495,8	1 479,3	1 526,9	1 511,7	1 595,2	1 707,9
Coût du capital	691,1	666,3	690,9	674,9	664,2	621,0	734,8	711,2	683,5	691,5
Total des coûts (présentation des demandes antérieures à R-3579-2005)	2 123,8	2 096,0	2 149,3	2 099,9	2 160,0	2 100,2	2 261,7	2 222,9	2 278,7	2 399,4
Total des coûts présenté dans la demande R-3579-2005 (voir précisions apportées par le Distributeur)						2 269,7		2 426,5	2 543,9	

Le Distributeur tient à préciser que l'information, tel que présentée dans le tableau précédent, ne reflète pas la présentation adoptée dans le cadre du présent dossier tarifaire. En effet, tel que mentionné à la pièce HQD-5, document 1, le Distributeur a, conformément au Guide de dépôt émis par la Régie, reclassé certaines rubriques qui étaient auparavant présentées en réduction de ses revenus requis, à titre de revenus sous la rubrique «Revenus autres que Ventes d'électricité». Les rubriques reclassées sont :

- la facturation externe émise;
- la facturation interne émise;
- la récupération de coûts (à l'exception du volet mauvaises créances);
- les crédits reliés au remboursement gouvernemental.

5 RÉFÉRENCE : HQD-3, DOCUMENT 1, PAGE 30 ET SUIVANTES.

Préambule :

En particulier, le Distributeur ne cherche pas, à court et à moyen termes, à améliorer simultanément les indicateurs des charges d'exploitation et des investissements en exploitation, mais bien à effectuer des choix qui lui permettent l'optimisation de son coût global de service... le Distributeur entend améliorer son approche et ses critères de choix et de priorisation des investissements ainsi que le suivi des projets actuels et futurs.

Pour ce faire, le Distributeur a entrepris un diagnostic interne de la planification des investissements pour les court, moyen et long termes de manière à parfaire sa compréhension de tous ses besoins en investissements.

La réalisation d'un diagnostic complet... requerra quelques années.

Enfin, les indicateurs globaux seront déployés de façon à permettre l'analyse de l'évolution de la situation dans les 2 grand processus du Distributeur soit les service à la clientèle et la distribution.

Demande :

1. La FCEI comprend que l'exercice de balisage avec PA consulting n'a servi, pour l'instant, qu'à établir le «portrait» du Distributeur en comparaison à d'autres utilités. Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension de la FCEI?

Réponse:

Les exercices de balisage consistent effectivement à dresser le portrait comparatif du Distributeur face à d'autres entreprises électriques. Ce portrait inclut un rangement global et par processus sous l'angle des coûts et de la qualité du service, de même qu'un ensemble d'informations permettant de caractériser les entreprises tant sur leur environnement que sur leurs pratiques d'affaires. Ces informations mises ensemble permettent de porter un jugement sur la performance de chacun et d'expliquer les raisons des écarts observés. Voilà ce qui constitue le portrait et à ce titre les exercices de balisage se limitent à cela. L'implantation de mesures d'amélioration de la performance, inspirées ou non du balisage, relève de la gestion de l'efficacité (Rencontre technique No 1, acétates 5 et 6). C'est dire que le balisage structuré réalisé par le biais de *PA Consulting* vise, par définition, à produire le portrait d'Hydro-Québec Distribution, incluant l'identification de pistes d'amélioration potentielles.

2. La FCEI comprend que les efforts du Distributeur vont porter sur l'optimisation de son coût de service global en se concentrant sur les investissements. Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension de la FCEI?

Réponse:

Le Distributeur infirme la compréhension de la FCEI. Tel que mentionné aux pages 30 et 31 de la pièce HQD-3, Document 1, le Distributeur compte optimiser le coût de service global en intervenant sur les deux composantes de coûts, soit les investissements et les charges d'exploitation. L'emphase au cours des dernières années a porté sur les charges d'exploitation alors qu'une analyse plus poussée des investissements est prévue pour les prochaines années. Le Distributeur compte cependant jouer sur les deux plans dans le but de s'améliorer.

3. Le Distributeur peut-il donner une idée de l'horizon qu'il envisage lorsqu'il parle de quelques années?

Réponse:

Le Distributeur envisage traiter des catégories d'investissement les plus importantes dans un premier temps. Ainsi, il s'est déjà engagé à présenter un dossier plus étoffé sur les investissements en pérennité du réseau lors de la prochaine cause. L'objectif du Distributeur est de pouvoir démontrer la justesse et le caractère raisonnable des investissements nécessaires à l'accomplissement de sa mission. Selon toutes vraisemblances, on peut prévoir une période d'environ 3 ans pour couvrir toutes les catégories d'investissement.

4. Le Distributeur peut-il donner une idée de l'horizon qu'il envisage pour le déploiement des indicateurs globaux?

Réponse:

Les indicateurs globaux sont déjà déployés dans la gestion globale de la division et dans ses deux principaux processus : Distribution et Services à la clientèle. Les objectifs d'évolution établis dans la preuve se traduisent par des cibles opérationnelles et budgétaires déployées au sein de l'organisation, au niveau de chaque unité de la division.

Avec la mise en place de la comptabilité par activité, le déploiement des indicateurs globaux se fait de façon plus directe et plus complète. Ainsi, le Distributeur sera à même d'apporter aux activités liées au réseau, un traitement similaire à celui fait pour les activités liées aux services à la clientèle. À moyen terme, cela permettra un déploiement uniforme avec un suivi du même type pour l'ensemble des activités du Distributeur.

- 6 RÉFÉRENCE : HQD-4, DOCUMENT 3, PAGE 14, TABLEAU B, COLONNE 9.**

Préambule :

La FCEI comprend que ces résultats sont préliminaires, cependant en vérifiant certains calculs, des montants de la colonne 9 ne correspondent pas aux résultats obtenus par la FCEI.

Demande :

1. Tarifs D et DM, les calculs de la FCEI livrent un montant de .55 M\$. Auriez-vous tenu compte d'éléments non explicités?

Réponse:

Les écarts par catégorie de consommateurs sont établis sur une base mensuelle, tel que spécifié à la pièce HQD-4, Document 3. Or, le tableau B présente des données cumulatives au 30 juin 2005. En réponse à la question 10.1 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1, le Distributeur présente les données mensuelles et par catégorie de consommateurs qui permettent de reconstituer les résultats tels que présentés aux tableaux A, B et C de la pièce HQD-4, Document 3.

7 RÉFÉRENCE : HQD-4, DOCUMENT 3, PAGE 17, LIGNES 12 À 14.

Préambule :

À cet effet, le Distributeur juge prématuré de traiter de la disposition de ce compte avant d'en saisir le portrait global au terme de sa première année d'utilisation (année 2005).

Demande :

1. Le Distributeur serait-il prêt, le moment venu, à se prêter à un examen de la prudence des coûts encourus ?

Réponse:

Oui.

- 8 RÉFÉRENCES :**
- I) HQD-4, DOCUMENT 3, PAGE 17, LIGNES 22 À 26;**
 - II) HQD-2, DOCUMENT 2, PAGE 16, LIGNE 14 À 17;**
 - III) HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 48, LIGNES 1 À 3.**

Préambule :

i) L'ajustement mensuel des tarifs afin de transférer les écarts de coûts d'approvisionnement nécessite un réaménagement important des structures tarifaires sans que cela contribue significativement à donner un meilleur signal de prix que celui que donne la proposition tarifaire actuelle.

ii) À cet égard, dans la mesure où les ventes sont déficitaires, l'amélioration de la position concurrentielle se traduit par un transfert de charges non rentables vers l'électricité ce qui détériore le cadre financier du Distributeur.

iii) De plus, la croissance et la fluctuation importante des prix des combustibles des dernières années...ont créé un environnement instable et peu attrayant pour le consommateur. Par conséquent, la hausse tarifaire proposée n'aura qu'un impact négligeable sur la position concurrentielle de l'électricité par rapport aux autres formes d'énergie.

Demande :

1. Étant donné ce qui est exprimé aux références i) et iii) et les nombreux comptes de frais reportés, le Distributeur ne croit-il pas que le signal de prix est faussé et, par conséquent, peut contribuer à l'effet non désirable mentionné en ii).

Réponse:

Le Distributeur tient d'abord à souligner que le principe des comptes de frais reportés est généralement reconnu et appliqué en réglementation et qu'il vise précisément à ce que tous les coûts légitimes soient intégrés aux tarifs, contribuant ainsi à un meilleur signal de prix.

Par ailleurs, le compte d'étalement des tarifs résulte d'un arbitrage entre l'objectif auquel le Distributeur souscrit d'appliquer le bon signal de prix et celui, tout aussi important, d'appliquer des hausses raisonnables et prévisibles.

9 RÉFÉRENCE : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 24, LIGNES 15 ET 16.

Préambule : *Méthode d'estimation*

Demande :

1. Vu la diversité des conditions climatiques dans les limites du territoire Québécois, la normalisation se fera-t-elle par régions?

Réponse:

La méthode utilisée par le Distributeur pour estimer l'impact des conditions climatiques sur les besoins réels s'appuie sur des modèles d'estimation horaire des besoins du réseau provincial. Les variables climatiques considérées dans ces modèles sont la température, la vitesse du vent, le taux de nébulosité et les précipitations. Afin de bien capter au niveau de la demande provinciale l'impact de la diversité des conditions climatiques au Québec, ces modèles font appel aux relevés climatiques reçus d'Environnement Canada pour les 10 stations suivantes: Dorval, St-Hubert, Québec, Ottawa, Sherbrooke, Val d'Or, Sept-Îles, Baie-Comeau, Roberval et La Grande.

**10 RÉFÉRENCES :I) HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 25, LIGNES 3 À 5;
II) DÉCISION D-2005-178, R-3550-2004.**

Préambule:

- i) *En raison de sa nature, le solde de ce deuxième compte devrait naturellement s'effacer au fil des années sans nécessiter son amortissement.*
- ii) *Les modèles de normalisation sont soumis à un processus d'amélioration continue. Le Distributeur utilise le modèle Puisclim depuis les années 1970. Depuis l'hiver 2003-2004, il teste le modèle CM1 et s'apprête à mettre en place un calcul de la normalisation combinant ces deux modèles.*

La Régie demande au Distributeur de présenter, dans son plan d'approvisionnement 2008-2017, une comparaison de la normalisation combinant les deux modèles à la normalisation basée uniquement sur le modèle Puisclim. Elle lui demande également de traiter des préoccupations suivantes soulevées par un intervenant, à savoir que la normalisation moyenne sur plusieurs années

ne donne pas zéro et qu'il semble y avoir une persistance du climat d'une année à l'autre, c'est-à-dire que les années chaudes semblent se succéder, tout comme les années froides.

Demande :

1. Veuillez spécifier quel est le modèle de normalisation que le Distributeur entend suivre.

Réponse:

Le modèle de normalisation utilisé est le modèle *Puisclim*. Cependant, le modèle CM1 est utilisé pour fins de comparaison des résultats.

2. Si le modèle de normalisation que le Distributeur s'apprête à mettre en place est une combinaison des modèles *Puisclim* et CM1, le Distributeur est-il en mesure de déposer la comparaison dont il est fait mention à la référence ii)?

Réponse:

Le Distributeur n'est pas en mesure de déposer la comparaison entre les modèles *Puisclim* et CM1 à ce stade-ci. Cette comparaison devrait par ailleurs être déposée dans le cadre du prochain plan d'approvisionnement 2008-2017 tel que demandé par la Régie dans la décision D-2005-178.

3. Étant donné la référence i), veuillez présenter la position du Distributeur quant aux préoccupations dont il est fait mention à la référence ii).

Réponse:

Advenant le cas où les effets ne s'annuleraient pas dans le temps, le Distributeur aurait toujours la possibilité de proposer à la Régie d'amortir le solde du compte selon des modalités à déterminer. Voir également la réponse à la question 12.1 de la Régie à HQD-14, document 1.

11 RÉFÉRENCE : HQD-4, DOCUMENT 7, PAGE 10.

Préambule :

Considérant la pénalité encourue par le Distributeur relativement aux délais de récupération de ses coûts de service, le Distributeur demande à ce que l'ensemble de ses comptes de frais reportés soient inclus dans la base de tarification afin que le coût de financement des coûts reportés puisse être pris en compte dans les tarifs.

Demande :

1. Veuillez calculer, sans tenir compte «des sommes qui viendront grossir les comptes de frais reportés (en nombre et en dollars) dans les années à venir», l'augmentation annuelle du coût de service qui résulterait de cette demande si elle était acceptée.

Réponse:

En ne tenant pas compte des sommes qui viendront grossir les divers comptes de frais reportés dans les années à venir (tel que stipulé dans l'énoncé de la présente question), le Distributeur a évalué l'impact d'inclure dans la base de tarification le compte de frais reporté du tarif BT. Ce compte est le seul pour lequel les montants impliqués sont connus.

L'estimé est le suivant :

(M\$)	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
	9,9	11,1	8,2	5,2	2,2	0,1

12 RÉFÉRENCE : HQD-7, DOCUMENT 4, PAGE 8, LIGNES 22 À 24.

Préambule :

Le Distributeur souligne que la rubrique Salaires de base inclut des sommes prévues à titre de provisions pour les plans d'évaluation des emplois et l'équité salariale.

Demande :

1. À combien respectivement s'élève chacune de ces provisions?

Réponse:

Hydro-Québec est présentement en négociation avec les syndicats visés (Syndicat des employé-e-s de techniques professionnelles et de bureau d'Hydro-Québec, section locale 2000, SCFP et Syndicat des spécialistes d'Hydro-Québec, section locale 4250, SCFP) et souhaite pouvoir conclure une entente le plus rapidement possible dans le cadre de ces dossiers.

Afin de ne pas porter préjudice aux négociations en cours, les montants des provisions relatives à chacun de ces dossiers ne peuvent être divulgués.

2. Ces provisions d'évaluation des emplois et l'équité salariale seront-elles versées dans l'année tarifaire considérée?

Réponse:

Les provisions pour les plans d'évaluation des emplois et l'équité salariale sont en fait des «réserves» que le Distributeur cumule afin de couvrir le montant qu'il estime devoir payer lors de la conclusion de ces négociations. L'augmentation d'une telle provision doit être constatée annuellement aux charges d'exploitation, conformément aux normes comptables.

Ainsi, lorsqu'un règlement sera conclu et que le montant réel à verser sera connu, seul l'écart (favorable ou défavorable) entre le montant de la provision cumulative et le montant à verser sera imputé aux charges d'exploitation du Distributeur.

13 RÉFÉRENCE : HQD-7, DOCUMENT 4, PAGE 20. (SCHÉMA)

Demande :

1. Le schéma présenté montre qu'une partie des bonis est tributaire d'objectifs liés à l'actionnaire, veuillez expliquer en quoi la clientèle devrait payer cette partie du boni.

Réponse:

Les objectifs liés à l'actionnaire visent une amélioration de la performance financière de chaque division ou unité d'Hydro-

Québec, en terme de contrôle des coûts, de rendement ou d'efficience.

Du point de vue du client, il est très important de recevoir un service de qualité mais il lui importe tout autant que ce service lui soit offert au moindre coût. Dans ce sens, les objectifs liés à l'actionnaire font partie des moyens de contrôle assurant un rapport qualité/coût optimal. De plus, le Distributeur réitère tous les avantages d'un régime de rémunération variable décrits à la section 5.3 de la pièce HQD-7, document 4.

14 RÉFÉRENCES : I) HDQ-8, DOCUMENT 7, PAGE 7, LIGNES 7 ET 8;
II) HQD-9, DOCUMENT 2, PAGE 3, LIGNES 9 À 13.

Préambule :

i) Le Distributeur soumet un budget de 579,5 M\$ en 2006 pour ses investissements dont le coût individuel est inférieur à 10 M\$...

ii) Le Distributeur désire rappeler que les investissements n'ont d'impact sur la base de tarification qu'au moment de la mise en service des projets d'investissement. Ainsi, malgré le fait que les investissements prévus pour 2006 totalisent 696,1M\$, l'impact prévu sur la base de tarification pour l'année 2006 s'élève à 634,3M\$.

Demande :

1. Le Distributeur dispose-t-il d'un système qui lui permette de relier ces autorisations aux travaux en cours et ultimement à la base de tarification?

Réponse:

Les systèmes du Distributeur permettent de suivre un projet à partir du moment où des sommes sont investies et inscrites dans les travaux en cours, jusqu'au moment de sa mise en exploitation, moment où l'actif est versé à la base de tarification.

Par ailleurs, le Distributeur rappelle que la Régie autorise des enveloppes par catégorie d'investissement pour les projets dont la valeur individuelle est inférieure à 10 M\$. Ce mode

d'autorisation a été adopté étant donné le volume important de petits projets, leur valeur monétaire individuelle peu élevée ainsi que leur échéancier de réalisation assez court, soit d'une à deux années.

Conséquemment, le suivi du respect des autorisations est réalisé par le biais d'un suivi de l'enveloppe autorisée. La conciliation de l'enveloppe d'investissements autorisés avec les travaux en cours, puis ultimement à la base de tarification figure d'ailleurs à la pièce HQD-9, Document 2, présentant l'évolution annuelle de la base de tarification et des travaux en cours. Le rapport annuel à la Régie fait aussi état des investissements autorisés par rapport aux investissements réels.

Finalement, les projets ayant fait l'objet d'une autorisation spécifique, sont suivis individuellement et certains font l'objet de rendre compte annuel auprès de la Régie. Le tableau 4 de la pièce HQD-9, Document 2 indique également les mises en exploitation annuelles pour ces projets.

2. Si la réponse est négative, veuillez expliquer comment on peut s'assurer que les investissements inclus à la base de tarification au titre de ces autorisations ont respecté les budgets approuvés.

Réponse:

Voir la réponse à la question 14.1.

**15 RÉFÉRENCES :HQD-12, DOCUMENT 1 PAGE 17, LIGNES 8 ET 9;
HQD- 4, DOCUMENT 3, PAGE 10, LIGNES 14 ET 15.**

Préambule :

- i) *Des hausses différenciées seraient une contrainte additionnelle et importante pour le Distributeur à pouvoir récupérer ses coûts de service.*
- ii) *Conséquemment, le Distributeur ne transfère dans ses revenus requis 2006 aucun coût au titre des écarts portés au compte de pass-on...*

Demande :

1. Veuillez élaborer sur la contrainte dont il est fait mention à la référence i).

Réponse:

Si le Distributeur devait appliquer des hausses différenciées par catégorie de consommateurs afin de maintenir les ratios d'interfinancement, ceci constituerait une contrainte additionnelle en ce sens que la récupération des revenus requis se ferait auprès d'une clientèle restreinte compte tenu que les autres clients pourraient être à la limite exemptés d'une hausse tarifaire, afin de maintenir un niveau d'interfinancement déterminé.

2. Cette contrainte est-elle en rapport avec le traitement adopté à la référence ii)?

Réponse:

Non. Voir la réponse à la question 15.1.

**16 RÉFÉRENCES : I) HQD-12, DOCUMENT 2, PAGE 16, FACTEUR FR1;
II) HQD-12, DOCUMENT 2, PAGE 13, COLONNE 2,
TABLEAU 2.**

Demande :

1. Le Distributeur alloue-t-il le coût de transport selon la méthode du facteur de répartition de la pointe annuelle coïncidente («1CP» pour « Coincident Peak»)?

Réponse:

Oui.

2. Si la réponse est affirmative, veuillez présenter le tableau 2, selon la méthode des 3 CP (décembre, janvier, février).

Réponse:

Le Distributeur réfère à la décision de la Régie D-2005-34 à la page 114. Ce sujet fera l'objet d'une analyse plus approfondie par le Distributeur à la suite de la décision de la Régie sur l'étude de la répartition des coûts de transport.

**17 RÉFÉRENCES: I) HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 31, LIGNES 1 ET 2
II) HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 44, TABLEAU 27**

Préambule :

- i) Le tarif G regroupe près de 250 000 abonnements, mais les données de référence pour l'année 2004-2005 n'en retiennent que 221 093, à cause de la relative instabilité de ces abonnements;*
- ii) Plus de 4% (maximum :9,9%) d'augmentation pour 4,3 % des clients.*

Demande :

1. Peut-on inférer que le 4,3% réfère aux abonnements retenus de 221 093 et que 9 500 abonnements sont ainsi affectés?

Réponse:

Oui. La répartition des impacts est effectuée à partir des 221 093 abonnements retenus, ce qui signifie qu'environ 9 500 abonnements ont une hausse de facture de plus de 4 %. La distribution plus précise des impacts est donnée en réponse à la question 26.1 de la Régie.

2. Comment expliquer cette variation de la facture annuelle?

Réponse:

Les clients dont la hausse est supérieure à 4 % sont des clients pas ou peu facturés en puissance au seuil actuel de 45 kW mais qui consomment suffisamment d'énergie pour être facturés en deuxième tranche (au-delà de 13 200 kWh).

Avec l'augmentation du seuil de facturation de l'énergie de 13 200 kWh à 15 100 kWh ces clients paient désormais davantage d'énergie au prix de la première tranche, sans que l'augmentation du seuil de puissance de 45 à 50 kW ne puisse compenser cette hausse de facture en énergie.

18 RÉFÉRENCE: I) HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 50, TABLEAU 32.

Demande :

1. Veuillez préciser si les hausses tarifaires demandées par les distributeurs d'électricité au Canada, incluent ou non une portion à titre d'étalement tarifaire?

Réponse:

Voir la réponse à la question 13.1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.

**19 RÉFÉRENCES : I) HQD-13, DOCUMENT 1, PAGES 62 ET SUIVANTES (MODALITÉS PROPOSÉES);
II) NOTES STÉNOGRAPHIQUES DU DOSSIER R-3541-2004, PAGE 259, 8 DÉCEMBRE 2004;
III) HDQ-13, DOCUMENT 1, ANNEXE D.**

Préambule :

- ii) Cette clientèle sera admissible à l'option de l'électricité interruptible.*

Demande :

1. Veuillez illustrer concrètement (à l'égard des remontées mécaniques, de l'éclairage des pistes et de la fabrication de neige) comment la clientèle représentée par les stations de ski pourra adhérer et satisfaire aux modalités applicables à l'option de l'électricité interruptible.

Réponse:

Les modalités d'application de l'option sont les mêmes pour les stations de ski que pour les clients disposant d'une chaudière bi-énergie ou tout autre client de moyenne puissance.

Le participant aura à déterminer sa puissance de base lors de son engagement au 1^{er} octobre, soit le niveau minimal de consommation qu'il entend respecter durant une interruption. Pour chacune des périodes de consommation d'hiver suivant cette date, le Distributeur établira une puissance moyenne

horaire pour les heures utiles à l'aide des données de facturation du client (voir la réponse à la question 34.1 de la Régie).

Prenons le cas d'une station de ski qui peut interrompre complètement une remontée mécanique générant un appel moyen de 500 kW de façon continue durant les heures utiles mais dont certains systèmes auxiliaires totalisant 10 kW doivent rester branchés. Ce client pourrait alors fixer sa puissance de base à 11 kW. Le client recevrait donc, pour une période de consommation, le crédit fixe de 1,25 \$/kW pour les 489 kW (500 kW – 11 kW) de puissance interruptible mis en contribution. Si le client consommait 10 kW en moyenne lors d'une interruption de 4 heures, il recevrait le crédit variable de 7 ¢/kWh pour les 1 960 kWh interrompus, soit 490 kW (500 kW – 10 kW) pendant 4 heures.

2. HQD est-elle disposée à offrir un crédit plus important si un client s'interrompt à au moins 30%, 50%, 75% ou 100% de sa puissance maximale à facturer moyenne de l'hiver précédent?

Réponse:

Non. La valeur économique de l'option pour le Distributeur est indépendante de la proportion de la puissance interruptible sur la puissance totale que le client souhaite mettre à contribution. Par contre, pour le client, plus la puissance d'effacement est élevée, plus le crédit potentiel qu'il recevra sera important par rapport à sa facture totale.

20 RÉFÉRENCE : HQD-13, DOCUMENT 4, PAGE 75, 4.43

Préambule :

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

Demande :

1. Veuillez spécifier les motifs qui pourraient justifier la décision du Distributeur de refuser la puissance proposée par le client.

Réponse:

Les motifs pouvant justifier le refus d'une demande d'un client tiennent essentiellement au respect des conditions d'application mentionnées à l'article 4.44 du Texte des tarifs proposé (HQD-13, Document 4, pages 75-76). Notamment, la puissance de base doit correspondre au maximum à 85 % de la moyenne des puissances facturées de l'hiver précédent.

21 RÉFÉRENCE : HQD-13, DOCUMENT 4, PAGE 183

Préambule :

Nous constatons que la version révisée présentée à partir de la page mentionnée en référence présente des différences tant au niveau des titres qu'au niveau des taux avec les propositions présentés dans le cadre du dossier sur les conditions de service (dossier R-3535-2004, HDQ-1, document 8, pages 43 et autres).

Demande:

1. Quelle «solution» le Distributeur envisage-t-il présenter à la Régie afin d'assurer une certaine concordance entre les deux dossiers?

Réponse:

Dans le cadre de la présente demande, le Distributeur produira une version révisée du texte des Tarifs et conditions du Distributeur au début du mois d'avril 2006. Cette version inclura les résultats de la décision de la Régie.

Dans l'éventualité où la décision de la Régie dans le cadre de la demande R-3535-2004 soit connue avant le mois d'avril 2006, le Distributeur inclura les éléments de la décision qui concernent les articles 291 à 295. Dans le cas contraire, suite à la décision de la Régie, le Distributeur publiera et ajoutera sur son site Internet un addendum qui sera en vigueur jusqu'à la prochaine révision du texte des tarifs.

22 RÉFÉRENCE : HQD-2, DOCUMENT 2, PAGE 11 TABLEAU 2

Demande :

1. En juin 2005, le distributeur, en acceptant pour l'appel d'offres (AO-2004-02) pour les produits long terme un coût de 7,5¢/kWh faisait valoir que le coût moyen de 9,9 ¢/kWh des autres soumissionnaires était trop élevé. Dans le contexte énergétique actuel, veuillez présenter la lecture que fait le Distributeur eu égard aux produits long terme.

Réponse:

Dans un communiqué de presse du 20 juin 2005 traitant de l'attribution des contrats pour l'appel d'offres A/O 2004-02, le Distributeur mentionne que la moyenne des prix des soumissions non retenues est de 9,9 ¢/kWh. Ces prix ont été jugés non-concurrentiels parce qu'ils étaient élevés et que leur indexation au prix des combustibles les rendait très volatils.

La position du Distributeur demeure la même aujourd'hui. En particulier, les hausses récentes des prix de l'électricité illustrent bien l'impact sur ces prix de la grande volatilité du prix des combustibles fossiles.

2. Sur son site Internet, le Distributeur présente l'appel d'offres AO-2005-02 avec un coût moyen de 13,1 ¢/Kwh. Si cette donnée était disponible au moment de la préparation de la preuve, quelle aurait été son effet sur le coût unitaire total?

Réponse:

Le Distributeur n'a pas procédé à cette évaluation.

Entre la date de l'évaluation des coûts d'approvisionnement dans le cadre de la présente requête et l'attribution des contrats dans le cadre de l'appel d'offres A/O 2005-02, l'environnement énergétique a grandement changé.

Le 13 septembre 2005, le résultat de l'appel d'offres de court terme A/O 2005-02 aura permis de couvrir des besoins en énergie du quatrième trimestre de 2005 (octobre à décembre) et du premier trimestre de 2006 (janvier à mars). Il aura également

permis au Distributeur de combler ses besoins de puissance pour la pointe d'hiver 2005-2006 (décembre 2005 à mars 2006). Le prix moyen de ces approvisionnements, en énergie garantie et en puissance, est évalué à 13,1 ¢/kWh.

3. Quelle proportion des produits court terme à engager représente les quantités rendues disponibles par l'appel d'offres AO-2005-02?

Réponse:

L'appel d'offres A/O 2005-02 au Distributeur permet de combler environ 400 GWh de ses besoins de court terme.

4. À la lumière des modalités et du prix de l'appel d'offres AO-2005-02, le coût unitaire de 8,6 ¢/kWh demeure-t-il approprié?

Réponse:

À partir du début d'août, des hausses importantes du prix des produits pétroliers ont été observées. Ces hausses ont été accentuées par l'ouragan Katrina qui a frappé la Nouvelle-Orléans le 29 août 2005, affectant de nombreuses infrastructures de production et de raffinage de combustibles (mazout et gaz naturel).

En conséquence, les prix de l'électricité sur les marchés limitrophes au Québec ont connu de fortes hausses. Dans la mesure où ces conditions se maintiennent, le coût moyen des approvisionnements à engager devrait être plus élevé.