

PRÉSENTATION DE LA PREUVE DE LA FCEI
FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE

DANS LE CADRE DE LA
DEMANDE D'APPROBATION DES DISPOSITIONS TARIFAIRES
APPLICABLES AUX OPTIONS D'ÉLECTRICITÉ INTERRUPTIBLE ET
D'UTILISATION DES GROUPES ÉLECTROGÈNES DE SECOURS
(R-3678-2008)

Sylvie Desrochers
Analyste

Le 12 septembre 2008

TABLE DES MATIÈRES

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22

1. PRÉSENTATION DE LA FCEI	3
2. INTRODUCTION DE LA PREUVE DE LA FCEI.....	3
3. LES TROIS VOLETS DES OPÉRATIONS DU DISTRIBUTEUR	4
4. LA DEMANDE DE FINE POINTE ET LES COÛTS QUI S'Y RAPPORTENT	5
4.1 Les prémisses de la réflexion de la FCEI	6
4.2 Les coûts d'approvisionnement en électricité (coûts de fourniture) .	7
4.3 Les coûts de transport.....	10
4.4 Les coûts de distribution.....	16
4.5 Le parallèle avec le distributeur gazier SCGM.....	18
5. DES TARIFS INTERRUPTIBLES EN BONNE ET DUE FORME	22
6. COÛTS ADDITIONNELS D'APPROVISIONNEMENT VS REVENUS TARIFAIRES MOINDRES	23
7. COMPTE DE NIVELLEMENT POUR CONDITIONS CLIMATIQUES.....	24
8. AUTRES	25
9. CONCLUSION	27
10. SOMMAIRE DES PROPOSITIONS	28

1 **1. PRÉSENTATION DE LA FCEI**

2 La fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) regroupe plus de 24 000
3 petites et moyennes entreprises (PME) québécoises qui oeuvrent dans tous les secteurs
4 d'activités économiques et dans toutes les régions du Québec. À titre d'association
5 patronale qui défend ces PME, la FCEI, par ses représentations auprès des pouvoirs et
6 organismes publics, veille à leur assurer une prospérité économique, et ce, au plus grand
7 bénéfice de l'ensemble des citoyens et des citoyennes du Québec.

8 Les PME représentées par la FCEI sont, pour la plupart, assujetties aux tarifs de petite et
9 moyenne puissance d'Hydro-Québec Distribution (le Distributeur). Ces PME sont
10 directement concernées par les options d'électricité interruptible et d'utilisation des groupes
11 électrogènes de secours offertes aux clients de moyenne puissance ; mais elles sont aussi
12 concernées, de façon générale, par l'ensemble des coûts et des tarifs du Distributeur,
13 incluant les deux options auxquelles le Distributeur propose d'apporter des modifications
14 dans le présent dossier.

15 La FCEI appuie le principe tarifaire de l'utilisateur payeur, visant la réduction de
16 l'interfinancement entre les tarifs et favorisant des structures tarifaires efficaces qui
17 permettent de bien différencier les clients les uns des autres sur la base de leurs
18 caractéristiques de consommation et de l'impact de ces dernières sur le coût de les
19 desservir. Cela veut dire, dans le présent dossier, que la FCEI veut veiller à ce que les
20 retraits volontaires de certains clients de la pointe d'hiver du Distributeur, qui leur créent
21 conséquemment un profil « creux » en hiver, soient reconnus dans la tarification du
22 Distributeur.

23 **2. INTRODUCTION DE LA PREUVE DE LA FCEI**

24 Le 28 juillet 2008, Hydro-Québec dans ses activités de distribution (le Distributeur) a
25 déposé une demande d'ajustement des dispositions tarifaires applicables aux options
26 d'électricité interruptible et d'utilisation des groupes électrogènes de secours. Le
27 Distributeur propose de réviser les crédits offerts aux clients dans le cadre de ces options,
28 de même qu'il propose de réviser certaines des modalités de gestion.

29 La FCEI ne s'est pas limitée à se demander si les crédits proposés dans la preuve du
30 Distributeur étaient adéquats. Elle s'est aussi demandée si les crédits (de fourniture)
31 proposés sont les seuls qui doivent être donnés aux clients interruptibles. Et contrairement

1 à ce qu'affirme le Distributeur sans l'expliquer ni le prouver¹, la FCEI croit que les clients
2 interruptibles ont droit à des crédits de transport en sus des crédits de fourniture. La FCEI
3 l'expliquera.

4 Dans sa preuve, la FCEI présente une analyse de ce qui se passe en termes de coûts et de
5 revenus lorsqu'un client interruptible est interrompu. La FCEI fera le lien entre son analyse
6 et les crédits offerts dans le cadre des deux options « interruptible » et « groupes
7 électrogènes ».

8 Comme elle le fait de temps à autre, la FCEI fera aussi un parallèle avec les activités du
9 distributeur d'énergie SCGM chez qui les services interruptibles existent depuis plusieurs
10 années et chez qui on retrouve le même genre de défis à relever, soit optimiser l'utilisation
11 d'une importante infrastructure gazière en même temps qu'optimiser les coûts qui y sont
12 reliés en veillant à gérer de façon optimale la demande de fine pointe.

13 Pour alléger le texte de sa preuve, la FCEI ne parlera à partir de maintenant que de
14 l'« option interruptible ». Mais le lecteur gardera en mémoire que la raison d'être de
15 l'option d'utilisation des groupes électrogènes de secours va dans le même sens que celle
16 de l'option d'électricité interruptible, soit de ne pas avoir à desservir une puissance de fine
17 pointe que le Distributeur n'aura pas à acheter.

18 **3. LES 3 VOLETS DES OPÉRATIONS DU DISTRIBUTEUR**

19 La FCEI rappelle en commençant que les activités du Distributeur comportent 3 volets :
20 l'achat de l'électricité (puissance et énergie), le transport de l'électricité achetée, et la
21 distribution de l'électricité achetée et transportée. Ces trois volets se distinguent toujours
22 clairement dans les dossiers tarifaires du Distributeur quand, par exemple, ce dernier
23 présente les composantes de son revenus requis².

24 Pour la FCEI, le Distributeur a le devoir d'optimiser les coûts de chacun de ses trois volets,
25 ces coûts se retrouvant ultimement sur les factures de ses clients, incluant les membres de la
26 FCEI.

¹ « L'option d'électricité interruptible n'apporte aucun coût évité sur le... réseau... de TransÉnergie. » ;
HQD-2, document 6, page 9, réponse à la question 3.3c de l'UMQ, le 8 septembre 2008.

² Dans le dernier dossier tarifaire R-3677-2008, à la pièce HQD-1, document 1, page 7, tableau 1 ; ou à la
pièce HQD-1, document 1, page 13, tableau 3, le 1^{er} août 2008.

1 En ce qui concerne l'option d'électricité interruptible, en répondant à la demande du
2 Distributeur de s'effacer de la demande fine pointe, les clients interruptibles donne au
3 Distributeur une flexibilité de gestion qui n'est que bienvenue et qui permet d'optimiser les
4 coûts de desserte de la demande de fine pointe qui sont élevés. Ces avantages, et l'impact
5 sur les coûts et les factures des clients interruptibles, se retrouvent dans les 3 volets
6 opérationnels du Distributeur, pas seulement dans le volet « achat de l'électricité » (ou
7 volet « fourniture ») qui est le seul auquel le Distributeur s'attarde quand vient le temps de
8 définir et de décrire son option interruptible. Dans sa preuve, la FCEI s'attarde aux 3
9 volets.

10 **4. LA DEMANDE DE FINE POINTE ET LES COÛTS QUI S'Y RAPPORTENT**

11 Que ce soit pour l'achat, le transport et la distribution de l'énergie gazière, ou l'achat, le
12 transport et la distribution de l'énergie électrique, la desserte de l'énergie demandée en fine
13 pointe par les clients d'un fournisseur d'énergie est coûteuse parce que cette demande de
14 fine pointe ne se produit qu'à quelques reprises seulement au cours d'une année. Le
15 fournisseur d'énergie doit s'outiller pour répondre à la demande de fine pointe de ses
16 clients, en encourageant les coûts requis, tout en sachant qu'une partie de ces outils ne sera que
17 très peu utilisée. Les coûts fixes du fournisseur d'énergie étalés sur la consommation de ses
18 clients donneront des taux unitaires élevés lorsque le facteur d'utilisation des outils du
19 fournisseur d'énergie sera faible.

20 Le fournisseur d'énergie doit voir à l'optimisation de ses coûts et, pour l'aider à ce faire, il
21 doit voir à optimiser le facteur d'utilisation de ses outils générant des coûts fixes. Les coûts
22 reliés à la desserte de la demande de pointe seront davantage optimisés chaque fois que le
23 fournisseur augmentera le facteur d'utilisation relié à cette demande de pointe.

24 Chez le distributeur d'énergie électrique, Hydro-Québec Distribution, les coûts d'achat de
25 l'électricité, les coûts de transport de l'électricité achetée et les coûts de distribution de
26 l'électricité achetée et transporté dépendent de la demande de pointe des clients.

27 La FCEI reprend séparément chacun des trois volets « achat », « transport » et
28 « distribution » dans les trois sections qui suivent pour en analyser les effets sur les coûts et
29 revenus du Distributeur lorsque des clients (interruptibles) acceptent de s'effacer de la
30 pointe du Distributeur.

31

1 **4.1 Les prémisses de la réflexion de la FCEI**

2 Avant d'en arriver au sujet précis des crédits, la FCEI a voulu bien comprendre la
3 mécanique pour laquelle il y a une interruption et, aussi, ce qui se passe au juste au niveau
4 de la consommation et des services quand il y a une interruption.

5 Recourir aux interruptions permet au Distributeur d'éviter d'acheter des outils additionnels
6 pour desservir la demande de pointe de ses clients. Puisque certains clients sont prêts à
7 s'interrompre à la demande du Distributeur, ce dernier a jugé préférable de ne pas faire de
8 ventes additionnelles en échange de ne pas acheter d'outils de desserte très dispendieux.
9 Comme le dit le Distributeur, l'option interruptible contribue de façon efficace à la gestion
10 de l'équilibre offre-demande³.

11 En périodes d'interruptions, il y a échange de services entre clients : les clients
12 interruptibles se privent volontairement d'une partie de leur service (kW et kWh), et
13 d'autres clients (chauffage, entre autres, quand il fait plus froid que la normale) bénéficient
14 d'un service additionnel (kW et kWh). L'ensemble des clients aurait pu être desservi si le
15 Distributeur avait choisi de le faire en garnissant ses portefeuilles d'outils des outils qui
16 auraient été nécessaires pour fournir l'ensemble des services. Mais quand le Distributeur
17 utilise son option interruptible, ce choix a été autre.

18 Les clients interruptibles ont un service de qualité « moindre » que les clients dont le
19 service est garanti sur une base continue. En matière de tarification, les clients aux
20 services différents doivent être assujettis à des tarifs différents. Que l'on pense simplement
21 au tarif DT du Distributeur dont les clients résidentiels y assujettis s'effacent partiellement
22 de la pointe lorsque la température extérieure est très froide, ou au tarif DH dont les clients
23 résidentiels y assujettis s'effacent aussi partiellement des périodes de pointe horaire en
24 minimisant leur consommation entre 6h et 11h et entre 15h et 22h du lundi au vendredi.
25 Les clients des tarifs DT et DH ne sont pas restés assujettis au tarif D qui ne pouvait
26 prendre en considération le service différent qui leur est fourni ; les clients des tarifs DT et
27 DH ne sont pas restés assujettis au tarif D à partir duquel des crédits auraient été établis
28 pour eux pour refléter la différence de leur service. (Les clients de services différents
29 peuvent être assujettis à une seule et même structure tarifaire si cette dernière est conçue de

³ « Le Distributeur a une longue expérience avec ce type d'options qui contribuent de façon efficace à l'équilibre offre-demande. » ; HQD-2, document 3, page 12, réponse à la question 7.5 de la FCEI, le 8 septembre 2008.

1 manière à pouvoir tenir compte des caractéristiques de consommation particulières de
2 chacun des clients. Sinon, les clients à caractéristiques de consommation semblables sont
3 regroupés, et un tarif est conçu pour le groupe.)

4 Les clients **interruptibles** L ou M ayant un service bien différent de celui des clients
5 **continus** L ou M, ils devraient être assujettis à des tarifs qui leur seraient propres. Ces
6 tarifs refléteraient la qualité de service « moindre » des clients interruptibles,
7 reconnaîtraient le bon facteur d'utilisation des clients interrompus (absents de la fine
8 pointe, « creux » en pointe d'hiver), et reconnaîtraient l'avantage de la flexibilité mise toute
9 l'année à la disposition du Distributeur pour gérer efficacement l'équilibre offre-demande.

10 La FCEI aborde ci-dessous le sujet des crédits en option interruptible en ayant en tête le
11 parallèle avec la situation où des tarifs distincts bien conçus existeraient pour le groupe des
12 clients interruptibles.

13 **4.2 Les coûts d'approvisionnement en électricité (coûts de fourniture)**

14 La FCEI fait remarquer en commençant cette sous-section que les coûts de fourniture du
15 Distributeur comportent une composante « puissance » et une composante « énergie ». La
16 composante « puissance » est reliée à la pointe de consommation des clients (au facteur
17 d'utilisation annuel de leur profil de consommation), et sa part dans les coûts de fourniture
18 répartis entre les tarifs dépend du facteur d'utilisation total des clients des tarifs. Les coûts
19 de fourniture dépendent en partie du profil de consommation des clients mais sont
20 récupérés dans les tarifs via une composante « variable ». Ce qui veut dire que, peu
21 importe le facteur d'utilisation du client, le prix de fourniture d'un tarif est le même pour
22 tous les clients du tarif. Ce qui veut aussi dire que les clients qui n'ont pas de
23 consommation ne paient pas cette composante « variable » associée à la fourniture. Cette
24 composante « variable » est à son plus bas dans le tarif L, où elle est de 3,01 ¢/kWh⁴ (et où
25 elle se rapproche du coût unitaire moyen total de fourniture qui est de 2,98¢/kWh⁵).

26 Maintenant, que se passe-t-il en ce qui concerne les coûts de fourniture quand un client
27 interruptible est interrompu ? Dans ses prémisses, la FCEI a souligné qu'il y avait
28 « échange » de service entre les clients interrompus et les clients qui ont bénéficié d'un

⁴ R-3677-2008, HQD-12, document 2, page 4, col. « avril 2009 », article 5.2, le 1^{er} août 2008.

⁵ R-3677-2008, HQD-11, document 3, page 15, col. 8, li. 24, le 1^{er} août 2008.

1 service additionnel par rapport aux services « normaux » prévus sans interruption dans
2 l'année témoin projetée⁶.

3 Par exemple, dans une situation où il ferait plus froid que normal, le Distributeur choisirait
4 d'interrompre 1 kWh chez un client interruptible (L) plutôt que d'acheter 1 kWh d'énergie
5 sur les marchés à 15 ¢/kWh et offrirait ce kWh au client chauffage qui l'a demandé. Ainsi
6 faisant, le Distributeur reviendrait à l'« équilibre » offre-demande. Le kWh à 15¢ n'a pas
7 été acheté par le Distributeur, le client interruptible n'a pas payé dans son tarif L le kWh
8 qu'il n'a pas pris, et le client au service additionnel a payé son kWh de plus au prix variable
9 de son tarif. (Le compte de nivellement de la température tient compte des différences de
10 revenus perçus par rapport à la situation « normale »).

11 Il est important de noter ici que le kWh à 15¢ n'a pas été acheté par le Distributeur. Ces
12 15¢ de coûts de fourniture n'ont pas été encourus, c'était le but recherché ; ils ne sont pas
13 devenus coûts d'approvisionnement (de fourniture).

14 Si le Distributeur avait choisi de desservir le kWh additionnel et de ne pas interrompre le
15 client interruptible, il aurait acheté le kWh à 15¢ et aurait reçu du client interruptible les
16 revenus prévus au tarif (L) de 3¢. Et le compte de pass-on des approvisionnements
17 tiendrait compte des différences entre le coût réel des achats de fourniture et le coût prévu
18 dans l'année témoin.

19 Finalement, la composante de fourniture « variable » du tarif L fait en sorte que le client
20 interruptible ne paie pas le prix de fourniture sur les kWh qu'il ne consomme pas en
21 périodes d'interruptions, ce qui est normal pour la FCEI.

22 Créditer 15 ¢/kWh au client interruptible (ou 12 ¢/kWh quand le Distributeur tient
23 étrangement à faire des revenus sur des kWh non consommés) alors que ce client n'a pas
24 payé un tel prix dans son tarif n'est pas acceptable pour la FCEI. Créditer (qui veut dire
25 remettre d'une somme) un montant que le client interruptible n'a pas eu à payer, encourir le
26 montant crédité comme coûts, et le comptabiliser comme coût d'approvisionnement (de
27 fourniture), alors que le but poursuivi avec une gestion offre-demande à l'aide des clients
28 interruptibles est justement d'éviter des coût de pointe, paraît aberrant à la FCEI.

⁶ « À conditions climatiques normales, l'utilisation de l'électricité interruptible est nulle. C'est ce que reflète le dossier tarifaire 2009 » HQD-2, document 4, page 5, réponse à la question 3.1 de OC, le 8 septembre 2008.

1 Le lecteur aura compris que la FCEI n'est pas d'accord avec l'utilisation de crédits basés
2 sur une approche marginale pour établir la facture réduite des clients interruptibles. À
3 l'extrême, sur cette voie, un client pourrait toujours avoir une consommation annuelle et les
4 crédits « marginaux » pourraient faire en sorte que nous serions en train de payer le client
5 pour sa consommation.

6 Puisque, dans le cas présent, le point de départ du calcul de la facture des clients
7 interruptibles est le tarif continu L (ou le tarif continu M), les crédits sur cette facture
8 devraient être d'abord basés sur ce qui est inclus au tarif L (ou M) et qui ne s'applique pas
9 aux clients interruptibles qui ont moins consommé et, devraient, ensuite, être basés sur les
10 bénéfices additionnels amenés par les clients interruptibles (qui, par exemple, ont alors un
11 meilleur facteur d'utilisation que celui des clients stables du tarif L). En fait, un tarif
12 interruptible conçu après avoir étudié l'effet de la présence des clients interruptibles sur
13 l'ensemble des coûts de desserte, la desserte de fine pointe en particulier, serait le moyen
14 idéal pour établir la facture des clients interruptibles.

15 En l'absence d'un tarif interruptible bien conçu, et concernant le volet fourniture traité dans
16 la présente section, il resterait quand même un ajustement à apporter à la facture annuelle
17 du client interruptible au tarif L. (La FCEI rappelle que le client interruptible interrompu
18 n'a pas payé le prix « variable » de fourniture, et qu'il n'a pas besoin de se le faire créditer)
19 En effet, ce que paiera le client interruptible pour le restant de son année et qu'il ne devrait
20 pas payer, selon la FCEI, c'est un prix de fourniture qui ne reflète pas son bon facteur
21 d'utilisation découlant d'un profil de consommation ayant des « creux » en pointe d'hiver.

22 Étant donné le temps réservé à l'étude du présent dossier, la FCEI n'est pas en mesure, à ce
23 moment-ci, de poursuivre son analyse afin de déterminer la portion du prix de fourniture
24 (reliée à la puissance) qui devrait être créditée au client sur une base annuelle. La FCEI
25 mentionnera qu'elle préférerait plutôt que l'on s'éloigne de l'approche « crédit » et que l'on
26 consacre les efforts à la conception d'un bon tarif interruptible. La FCEI invite néanmoins
27 le Distributeur, dans l'intérim, et étant donné ses données et ses ressources, à faire les
28 calculs requis pour établir le crédit auquel auraient droit les clients interruptibles sur la
29 composante « variable » de fourniture du tarif L reliée à la puissance.

30 **La FCEI propose donc que le crédit décrit aux deux paragraphes précédents et que**
31 **calculerait le Distributeur soit appliqué sur une base annuelle sur les factures des**
32 **clients interruptibles découlant du tarif L.**

1 **4.3 Les coûts de transport**

2 Tout comme la FCEI l'a constaté dans le plan d'approvisionnement du Distributeur⁷, et
3 l'ayant mentionné dans sa preuve dans le cadre du dossier en question⁸, la FCEI constate à
4 nouveau que le Distributeur oublie de traiter du volet « transport » de ses opérations quand
5 vient le temps de définir, ou de réviser, son option interruptible. Dans son plan
6 d'approvisionnement, le Distributeur ne présente pas de bilan de ses **outils de transport**
7 (seulement de ses outils d'achat d'électricité) qui montrerait qu'il s'outille suffisamment en
8 transport pour répondre à la demande de pointe de ses clients, aléas compris. Dans son
9 dossier sur l'option interruptible, le Distributeur ne parle pas de l'effet bénéfique sur les
10 **coûts de transport** de l'existence des clients interruptibles qui peuvent s'effacer de la fine
11 pointe et qui, ainsi, donnent au Distributeur une flexibilité dans la gestion du transport relié
12 à la demande de fine pointe. Le bilan des outils de transport n'est pas présenté dans le plan
13 d'approvisionnement du Distributeur et cela ne n'aide pas le Distributeur à en tenir compte
14 dans la définition de son option interruptible.

15 Suivant les prémisses exposées par la FCEI à la sous-section 4.1, lorsque les clients
16 interruptibles acceptent de ne pas consommer en période de demande de fine pointe, cela
17 permet au Distributeur d'acheter moins de transport au bénéfice de toute sa clientèle.

18 Le facteur d'utilisation du transport du Distributeur est de 54,37 % sur une base annuelle
19 pour l'année tarifaire témoin 2009⁹. Mais, à l'intérieur de ce facteur d'utilisation moyen de
20 54,37%, il y a le facteur d'utilisation annuel extrêmement faible du transport utilisé pour
21 répondre à la demande de fine pointe qui entraîne un coût d'utilisation par kWh
22 extrêmement élevé.

23 Pour le constater, il suffit de regarder la courbe des puissances classées du Distributeur
24 (commençant par la puissance de l'heure où la demande est la plus élevée allant à la
25 puissance de l'heure où la demande est la moins élevée). Le Distributeur n'ayant pas fourni
26 à la FCEI les puissances classées les plus récentes se rapportant à l'année tarifaire 2009, la

⁷ R-3648-2007, Plan d'approvisionnement 2008-2017, HQD-1, document 1, le 1er novembre 2007.

⁸ R-3648-2007, FCEI-1, document 1, le 14 mars 2008.

⁹ Pointe coïncidente annuelle de 35 765 MW pour 170 350 GWh de consommation annuelle (sans les réseaux autonomes) ; données extraites de R-3677-2008, HQD-11, document 3, page 21, col. 3, li. 27 pour la pointe, et page 73, col.14, li. 26 pour la consommation, le 1^{er} août 2008 ; $(170\ 350\ \text{GWh} \div [35,765\ \text{GW} \times 8760\ \text{heures}]) = 0,5437$.

1 FCEI réfèrera le lecteur à la courbe des puissances classées que le Distributeur a déposée en
2 2006 dans le cadre de l'avant-dernier dossier tarifaire¹⁰.

3 On peut très bien comprendre, en regardant la courbe de puissances classées déposée en
4 2006, que le transport nécessaire pour desservir la demande de fine pointe située entre
5 33 500 MW et 34 500 MW (environ) a un facteur d'utilisation extrêmement faible, puisque
6 les 1 000 MW nécessaires pour répondre à la demande de fine pointe sont achetés pour
7 toute une année et ne servent que quelques heures.

8 On peut très bien calculer, en observant les données que le Distributeur a déposées en
9 réponse à une question de l'intervenant UMQ¹¹, le faible facteur d'utilisation du transport
10 acheté sur une base annuelle pour répondre à la demande des 100 heures de fine pointe de
11 l'hiver 2007-2008. Les 3 669 MW d'écart entre la puissance de la première heure de pointe
12 (34 902 MW) et la puissance de la centième heure de pointe (31 233 MW) ne sont utilisés
13 sur une base annuelle qu'à 0,30%.¹²

14 Le transport utilisé à très faible facteur d'utilisation revient à très cher le kWh transporté.
15 En prenant le prix annuel de transport de 73,32 \$/kW proposé par le Transporteur dans son
16 dossier tarifaire 2009¹³, 1 MW de transport utilisé à 100% de facteur d'utilisation, donc
17 étant utilisé pleinement chacune des 8760 heures de l'année, revient à 0,837 ¢ le kWh
18 transporté (73,32 \$/kW ÷ 8760 heures). Le même MW de transport utilisé à 0,30% de
19 facteur d'utilisation revient à 278,995 ¢ le kWh transporté (73,32 \$/kW ÷ [8760 heures x
20 0,30%]).

21 Le Distributeur doit voir à optimiser ses coûts de transport et doit voir à minimiser dans ses
22 achats le transport ayant un très faible coefficient d'utilisation.

23 Si le Distributeur présentait un bilan de ses besoins en transport et des outils à acheter pour
24 répondre à ces besoins, comme il le fait pour le volet « fourniture », on y verrait les besoins
25 en puissance normaux (35 765 MW dans le dossier tarifaire 2009¹⁴), auxquels seraient

¹⁰ R-3610-2006, HQD-18, document 6, page 1, présenté en audience le 12 décembre 2006.

¹¹ HQD-2, document 6, page 4, réponse à la question 1.6 de l'UMQ, le 8 septembre 2008.

¹² HQD-2, document 6, page 4, réponse à la question 1.6 de l'UMQ, le 8 septembre 2008 : (somme des écarts de puissance des 100 heures de pointe par rapport à la puissance de la centième heure 31 233 MW = 96 977 MWh ÷ [3 669 MW x 8760 heures] = 0,0030).

¹³ R-3669-2008, HQT-12, document 1, page 10, tableau 3, le 29 juillet 2008.

¹⁴ R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 75, col. 14, li. 26 (sans réseaux autonomes), le 1^{er} août 2008.

ajoutés les aléas (4 000 MW^{15, 16}), représentant des besoins totaux de 39 765 MW. Du côté des outils, on verrait 1 000 MW¹⁷ d'interruptible (le raisonnement est le même pour n'importe quelle quantité d'interruptible) et 38 765 MW de transport que le Distributeur achèterait de son fournisseur. Représenté en tableau, cela donnerait ce qui suit :

besoins « normaux » en transport :	35 765 MW
+	
besoins pour aléas climatiques et prévisionnels :	4 000 MW
<u>Total des besoins :</u>	<u>39 765 MW</u>
outil interruptible :	1 000 MW
+	
outil achat de transport :	38 765 MW
<u>total des outils :</u>	<u>39 765 MW</u>
<u>besoins moins outils :</u>	<u>0 MW</u>

Le bilan du Distributeur montrerait qu'il détient suffisamment d'outils pour répondre à toute demande de pointe de ses clients, dont celle potentiellement extrême (les aléas). Le bilan montrerait aussi que des achats de 1 000 MW de transport ont été évités par le Distributeur grâce à l'existence des clients interruptibles. La FCEI n'est donc pas d'accord

¹⁵ « Le réseau de transport est conçu de sorte qu'il soit en mesure d'acheminer l'électricité nécessaire pour répondre à des besoins correspondant au scénario moyen de la demande plus 4 000 MW. Cette capacité additionnelle correspond à l'impact de l'aléa global (climatique et prévisionnel) sur les besoins en puissance lorsque deux écarts types sont considérés. » (soulignement de FCEI) ; R-3648-2007, HQD-1, doc. 1, pa. 27, li. 1 à 5, le 1^{er} octobre 2007.

¹⁶ « Le Transporteur a ainsi défini la condition N+4000 comme nouvelle exigence à respecter sur le réseau principal, avec tous ses équipements en service, suite à la demande du Distributeur d'être en mesure de répondre à des pointes exceptionnelles de 4000 MW au-delà de la pointe planifiée. » (soulignement de FCEI) ; R-3550-2004, HQD-5, document 1.1, page 69, réponse à la question 30.2 de la Régie, le 22 février 2005.

¹⁷ « Le Distributeur indiquait également dans ce plan d'approvisionnement (2008-2017) qu'il visait une contribution supplémentaire de l'ordre de 200 MW provenant de cette option tarifaire (l'option d'électricité interruptible), ce qui porterait la contribution totale à 1 000 MW. » ; HQD-1, document 1, page 5, lignes 6 à 9, le 28 juillet 2008.

1 avec l'affirmation suivante du Distributeur : « *L'option d'électricité interruptible n'apporte*
2 *aucun coût évité sur le... réseau... de TransÉnergie.* »¹⁸.

3 La FCEI prend naturellement pour acquis que le Distributeur n'achèterait pas pour rien
4 1 000 MW de transport, en les faisant payer à ses clients, sachant que son intention est
5 d'interrompre, en situation extrême, les clients interruptibles pour 1 000 MW afin de ne pas
6 avoir à desservir une demande de fine pointe à très faible coefficient d'utilisation qui est
7 très coûteuse.

8 Il y a donc, dans les tarifs du Distributeur, récupération de coûts de transport pour un
9 transport prévu couvrir les situations extrêmes en tenant compte de la possibilité
10 d'interrompre les clients interruptibles jusqu'à 1 000 MW. (Le Distributeur est bel et bien
11 facturé pour ce transport « extrême », même si indirectement. En effet, parce que le
12 Distributeur constitue, de loin, le plus gros client du Transporteur, le coût des aléas
13 demandés par le Distributeur, et prévus par le Transporteur, se retrouvent déjà à 99% sur la
14 facture de transport du Distributeur. La FCEI traitera de ce point dans le dossier R-3669-
15 2008. Le fait est que ces coûts d'aléas pour situation « extrême » font partie des coûts
16 totaux de transport du Distributeur, et il est important de le savoir.)

17 Ces coûts de transport « extrême » sont récupérés via les tarifs sur une consommation
18 budgétée à conditions climatiques normales (année témoin 2009). Ce qui est la façon de
19 faire, selon la FCEI. Ces coûts de transport sont récupérés dans le tarif L via la composante
20 fixe du tarif.

21 Avant d'en arriver aux coûts de transport qui devraient être crédités aux clients
22 interruptibles, la FCEI souligne à nouveau que son point de départ est d'observer les coûts
23 inclus dans la facture des clients interruptibles, facture au tarif continu L (ou au tarif
24 continu M), et de baser d'abord les crédits sur ce qui est inclus au tarif L (ou M) et qui ne
25 s'applique pas aux clients interruptibles qui ont moins consommé et, ensuite, de baser les
26 crédits sur les bénéfices additionnels amenés par les clients interruptibles.

27 Si les conditions climatiques de l'année témoin 2009 s'avèrent normales, correspondant à
28 l'année projetée, toutes autres choses étant égales par ailleurs, le Distributeur récupère, via
29 ses tarifs, tous ses coûts, dont les coûts de transport « extrême », et les clients interruptibles
30 ne sont pas interrompus.

¹⁸ HQD-2, document 6, page 9, réponse à la question 3.3c de l'UMQ, le 8 septembre 2008.

1 Si les conditions climatiques de l'année témoin 2009 s'avèrent « extrêmes » (température
2 bien plus froide que « normal »), il y aura une plus grande demande de consommation faite
3 par les clients chauffage, principalement les clients résidentiels, et les clients interruptibles
4 seront interrompus pour 1 000 MW. Le Distributeur récupérera alors davantage de coûts de
5 transport de la part de ses clients résidentiels chauffage (dont le tarif est principalement
6 constitué de composantes variables) à cause de leur consommation additionnelle, et les
7 clients interruptibles du tarif L, principalement à composante fixe, peu sensibles à la
8 température ne verront pas leur facture changer pour un service de transport pourtant
9 moindre qu'ils auront reçu. Les clients résidentiels qui ont reçu davantage de service (de
10 transport) ont vu leur facture augmenter, les clients interruptibles qui ont reçu moins de
11 service (de transport) devraient voir leur facture diminuer. Cela avec les coûts de transport
12 du Distributeur qui n'auront pas changé puisque déjà prévus à l'« extrême » dans les tarifs.

13 Les clients interruptibles devraient se voir créditer le transport des 1 000 MW dont le
14 service n'a pas été rendu et dont le service a été rendu à d'autres clients, et payé par
15 d'autres clients, grâce à eux.

16 Le client interruptible L peut bien « accepter » qu'il y ait une grande part de frais fixes dans
17 son tarif à condition que les services soient bel et bien mis à sa disposition. En période
18 d'interruption, le Distributeur « retire » les services aux clients interruptibles et les fournit à
19 d'autres clients. Les services n'ayant pas été à la disposition des clients interruptibles, ces
20 derniers devraient avoir la possibilité de ne pas payer tous les frais fixes prévus aux tarifs
21 pour une qualité de service continue. Les clients interruptibles ne doivent pas être facturés
22 pour les services qui leur ont été délibérément retirés et qui ont été délibérément fournis à
23 d'autres clients.

24 Les clients interruptibles devraient, au moins, se voir créditer les coûts de transport prévus
25 dans leur tarif pour les 1 000 MW de service de transport qu'ils n'ont pas reçus. Sinon,
26 comment justifier qu'un client interruptible interrompu, ayant permis au Distributeur de ne
27 pas acheter 1 000 MW de transport à faible facteur d'utilisation mais de pouvoir quand
28 même desservir des clients en chauffage « extrême », ait une facture (de transport)
29 identique à celle du client semblable du même tarif L ayant bénéficié d'un service continu
30 toute l'année ?! (La FCEI rappelle que le tarif L a une grosse composante fixe, la
31 composante variable de 3 ¢/kWh se rapportant à la fourniture.) Et, à la limite, comment
32 justifierait-on qu'un client interruptible ayant été prié de s'interrompre toute l'année par le
33 Distributeur ait à payer tous les coûts fixes de transport (et de distribution, voir prochaine

1 section) au tarif L comme un client qui aurait eu le service à sa disposition toute l'année ?!
2 Le client interruptible n'aurait plus eu la possibilité de consommer un seul kWh en
3 permettant au Distributeur de gérer plus efficacement son équilibre offre-demande et le
4 Distributeur continuerait à lui facturer le transport (et la distribution) comme si de rien
5 n'était ?! Cela n'est pas raisonnable aux yeux de la FCEI.

6 Finalement, il resterait à voir si le client interruptible ne devrait pas aussi bénéficier d'un
7 crédit supplémentaire pour le transport des MW non interrompus pour refléter le fait que le
8 facteur d'utilisation des clients interrompus est meilleur que celui des clients du tarif L (à
9 cause des « creux » créés en pointe d'hiver). La FCEI ne peut se pencher sur ce sujet dans
10 le présent dossier, et de toute façon, la FCEI préférerait que des efforts soient mis au
11 développement d'un bon tarif interruptible plutôt que de poursuivre sur la voie des crédits.

12 **En attendant d'avoir un tarif interruptible conçu en bonne et due forme basé sur les**
13 **coûts, et pour ne pas entrer dans le présent dossier dans des discussions sur la**
14 **répartition des coût de transport entre les tarifs, la FCEI demande que les coûts de**
15 **transport crédités aux clients interruptibles soient simplement ceux du fournisseur de**
16 **transport du Distributeur. La FCEI demande que des coûts de 73,32 \$/kW soient**
17 **crédités sur les MW interrompus des clients interruptibles L et M.** Les clients
18 interruptibles n'ont pas à payer pour le service de transport qu'ils n'ont pas reçu pour ces
19 MW interrompus, le service ayant été fourni à d'autres clients. Le transport étant inclus
20 dans la composante fixe du tarif L liée à la puissance souscrite du client interruptible qui
21 demeure la même, la facture ne s'ajuste pas d'elle-même à la diminution de service. Cette
22 dernière doit être créditée au client.

23 Le transport constitue un volet à part entière dans les opérations du Distributeur ; le
24 Distributeur doit veiller à en optimiser l'utilisation et à en minimiser les coûts. Quand le
25 Distributeur crée et utilise une option interruptible pour la gestion de sa fine pointe, il vise
26 justement à optimiser son transport en termes de facteur d'utilisation et en coûts totaux. Le
27 transport de fine pointe « économisé » toute l'année par la présence des clients
28 interruptibles qui acceptent de s'absenter en situation de pointe « extrême » contribue sans
29 aucun doute à une gestion optimale des coûts de transport. Le bilan en transport que le
30 Distributeur devrait faire et inclure dans ses plans d'approvisionnement et dans ses dossiers
31 tarifaires montrerait une combinaison optimale de transport et d'interruptions qui
32 permettrait de répondre à la demande de pointe « extrême » des clients continus, aléas
33 inclus, tout en optimisant les coûts de transport sur une base annuelle.

1 La FCEI dépose à la pièce FCEI-2, document 1, deux tableaux (un pour l'option grande
2 puissance et un pour l'option moyenne puissance) qui montrent les crédits selon le nombre
3 d'heures interruption suivant la proposition du Distributeur, ainsi que les crédits selon le
4 nombre d'heures interruption suivant la proposition de la FCEI.

5 En terminant, la FCEI soulignera que, chez le distributeur gazier SCGM, des rabais allant
6 de 25,3% à 48,7% sont offerts en moyenne aux clients interruptibles sur le prix du transport
7 par rapport au prix du transport que paient les clients aux tarifs continus correspondants.
8 La FCEI fait un parallèle plus détaillé et global avec les services interruptibles du
9 distributeur gazier à la section 4.3 ci-dessous.

10 **4.4 Les coûts de distribution**

11 Étant donné le temps dévolu à l'étude du présent dossier, la FCEI n'a pu se pencher en
12 détail sur le volet « distribution » des activités du Distributeur en relation avec l'option
13 interruptible. La FCEI note toutefois qu'une grande portion des coûts de distribution
14 dépend de la demande de pointe du Distributeur¹⁹, et qu'une grande portion de ces coûts est
15 récupérée dans les tarifs généraux via des composantes fixes. Cela met le client
16 interruptible dans une situation semblable à la situation décrite pour les coûts de transport
17 où, en période d'interruptions, le client interruptible L ou M n'a pas bénéficié des services
18 de distribution et où sa facture est restée la même toute l'année.

19 Même si le client interruptible avait la possibilité de ne pas payer pour les services non
20 rendus, il faudrait aussi voir si des tarifs interruptibles conçus en bonne et due forme ne
21 devraient pas contenir des prix de distribution différents (moindres) que ceux contenus dans
22 les tarifs continus correspondants. Cet aspect du volet « distribution » devra être considéré
23 prochainement.

24 Il semblerait toutefois à prime abord justifié que les prix de distribution inclus dans de
25 prochains tarifs interruptibles devraient au moins reconnaître le fait que les clients
26 interruptibles auront bel et bien mis leur pointe à la disposition du Distributeur en cas de
27 besoin, cela même si un hiver plus chaud que celui prévu (« normal ») s'avère et que le
28 Distributeur n'aura pas eu besoin d'interrompre aucun de ses clients interruptibles. Cette

¹⁹ On peut voir l'importance de la composante "puissance" dans la répartition de la base de tarification du Distributeur de même que dans la répartition du coût de prestation du Distributeur ; R-3677-2008, HQD-11, document 3, pages 10 et 11, le 1^{er} août 2008.

1 reconnaissance pourrait aussi varier selon l'engagement à long terme que pourrait prendre
2 un client à fournir cette flexibilité au Distributeur.

3 Afin que les clients interruptibles puissent au moins ne pas payer le prix de distribution
4 inclus au tarif continu L (ou M) sur les services non rendus en périodes d'interruptions, la
5 FCEI propose qu'ils bénéficient d'un crédit pour chaque MW interrompu. La FCEI calcule
6 ainsi le crédit proposé pour le tarif L, en se basant sur les données du dossier tarifaire 2009:

7 Coûts de distribution au tarif L : 93,9 M\$²⁰.

8 Ce coût de distribution doit être ajusté pour refléter l'interfinancement inclus au tarif L. La
9 FCEI calcule cet interfinancement fourni par le tarif L ainsi :

10 Revenus L : 1 859 M\$²¹ - coûts L : 1 590,9 M\$²² = 268,1 M\$ d'interfinancement.

11 Les coûts de distribution étant de 93,9 M\$ et la contribution à l'interfinancement étant de
12 268,1 M\$, cela veut donc dire qu'il y a 362,0 M\$ de revenus de distribution dans le tarif L.
13 En effet, l'interfinancement se retrouve dans la composante distribution du tarif puisque les
14 composantes fourniture et transport sont des « pass-on ».

15 Revenus de distribution L 362,0 M\$ ÷ pointe coïncidente L 5 240 MW²³ = 69,08 \$/kW.

16 La FCEI propose que les clients interruptibles L reçoivent un crédit de 69,08 \$ pour chaque
17 kW interrompu.

18 Pour le tarif M, les calculs sont les suivants :

19 Coûts de distribution au tarif M : 300,8 M\$²⁴ ;

20 Revenus M : 1 947 M\$²⁵ - coûts M : 1 466,3 M\$²⁶ = 480,7 M\$ d'interfinancement ;

²⁰ Coûts alloués tarif L 1 590,9 M\$ - coûts de transport 450,1 M\$ - coûts de fourniture 1 046,9 M\$;
R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 7, col. 5, li. 14 et pa. 13, col. 2 et 3, li. 14, le 1^{er} août 2008.

²¹ R-3677-2008, HQD-12, doc. 3, pa. 3, huitième colonne, ligne Tarif L, le 1^{er} août 2008.

²² R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 7, col. 5, li. 14, le 1^{er} août 2008.

²³ R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 75, col. 14, li. 26, le 1^{er} août 2008.

²⁴ Coûts alloués tarif M 1 466,3 M\$ - coûts de transport 400,4 M\$ - coûts de fourniture 765,1 M\$;
R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 7, col. 5, li. 9 et pa. 13, col. 2 et 3, li. 9, le 1^{er} août 2008.

²⁵ R-3677-2008, HQD-12, doc. 3, pa. 3, huitième colonne, ligne Tarif M, le 1^{er} août 2008.

²⁶ R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 7, col. 5, li. 9, le 1^{er} août 2008.

1 Coûts de distribution M : 300,8 M\$ + interfinancement au M : 480,7 M\$ = 781,5 M\$;
2 Revenus de distribution M 781,5 M\$ ÷ pointe coïncidente M 4 944 MW²⁷ = 158,07 \$/kW.

3 La FCEI propose que les clients interruptibles M reçoivent un crédit de 158,07 \$ pour
4 chaque kW interrompu.

5 La FCEI dépose à la pièce FCEI-2, document 1, deux tableaux (un pour l'option grande
6 puissance et un pour l'option moyenne puissance) qui montrent les crédits selon le nombre
7 d'heures interruption suivant la proposition du Distributeur, ainsi que les crédits selon le
8 nombre d'heures interruption suivant la proposition de la FCEI.

9 Finalement, la FCEI soulignera, comme pour le volet « transport », que, chez le distributeur
10 gazier SCGM, des rabais allant de 18,0% à 33,6% sont offerts en moyenne aux clients
11 interruptibles sur le prix de la distribution par rapport au prix de distribution que paient les
12 clients aux tarifs continus correspondants. La FCEI présente à la section suivante un
13 parallèle plus détaillé et global avec les services interruptibles du distributeur gazier.

14 **4.5 Le parallèle avec le distributeur gazier SCGM**

15 La FCEI fait un parallèle avec les tarifs interruptibles qui existent depuis de nombreuses
16 années chez le distributeur gazier SCGM, et ce parallèle est légitime selon elle. En effet, il
17 y a de grandes ressemblances entre les opérations du distributeur électrique HQD et les
18 opérations du distributeur gazier SCGM. La FCEI n'est donc pas en accord avec la
19 dernière partie de la réponse du Distributeur à sa question 18.4 : « *Non. Le Distributeur n'a
20 pas fait cet exercice (comparaison des rabais interruptibles électriques et des rabais
21 interruptibles gaziers). Chaque industrie et chaque distributeur a sa structure de coûts
22 propre. Une telle comparaison ne serait pas concluante.* »²⁸, comparaison que le
23 distributeur HQD n'a pas tentée, sans vraiment expliquer pourquoi elle ne serait pas
24 concluante.

25 La FCEI remarque les similitudes suivantes entre les opérations du distributeur électrique
26 HQD et celles du distributeur gazier SCGM : les deux entreprises sont réglementées ; on
27 distingue les 3 mêmes volets dans les opérations des deux distributeurs d'énergie : l'achat
28 de l'énergie, le transport de l'énergie achetée et la distribution de l'énergie achetée et
29 transportée ; les deux entreprises ont à cœur (normalement) d'optimiser les coûts

²⁷ R-3677-2008, HQD-11, doc. 3, pa. 75, col. 14, li. 9, le 1^{er} août 2008.

²⁸ HQD-2, document 3, page 26, réponse à la question 18.4 de la FCEI, le 8 septembre 2008.

1 d'opération de chacun de leurs 3 volets. De façon plus pointue maintenant : les deux
 2 entreprises gèrent une importante infrastructure de distribution ; les deux entreprises
 3 doivent acheter du transport qui est obtenu lui aussi suite à la gestion (même si exogène)
 4 d'une importante infrastructure ; la gestion de la demande de fine pointe représente un
 5 grand défi pour chacune des deux entreprises ; les outils de transport pour répondre à la
 6 demande de fine pointe sont très dispendieux compte tenu du faible coefficient d'utilisation
 7 de ces outils ; les deux entreprises recourent à un groupe de clients interruptibles pour
 8 optimiser la gestion et les coûts se rapportant à la desserte de la fine pointe. Selon la FCEI,
 9 ces similitudes non négligeables font en sorte que l'on peut comparer les « options »
 10 interruptibles des deux distributeurs d'énergie.

11 La FCEI montre au tableau ci-dessous la différence entre le prix moyen annuel des tarifs
 12 continus et le prix moyen annuel des tarifs interruptibles correspondants (regroupant des
 13 clients ayant des caractéristiques de consommations semblables avant interruptions), cela
 14 pour les trois volets des opérations du distributeur gazier SCGM, soit l'achat (la fourniture),
 15 le transport et la distribution du gaz. Ces résultats sont extraits de la pièce FCEI-2,
 16 document 2 préparée par la FCEI qui présente les prix unitaires moyens par tarif avant le
 17 calcul des variations, prix unitaires moyens extraits du dernier dossier tarifaire de SCGM.

18

Différence (tarifs interruptibles – tarifs continus) chez SCGM (budget 2007/2008)

	(3)	(4)	(5)	(6)
	moyen débit .5	grand débit .6	grand débit .7	grand débit .8
13 Transport	-25,3%	-35,9%	-44,3%	-48,7%
14 Distribution	-33,6%	-33,1%	-31,3%	-18,0%
15 Fourniture	-0,3%	-0,5%	-1,3%	-1,1%
16 Totale	-11,5%	-12,8%	-13,5%	-12,1%

extrait de FCEI-2, document 2, provenant du dossier R-3662-2008 de SCGM

19

20 Le volet « fourniture » : Chez SCGM, le prix de la fourniture du gaz est inclus aux tarifs
 21 interruptibles via une composante 100% « variable ». Contrairement à la situation chez le
 22 distributeur HQD, il n'y a pas de composante « pointe » (puissance) dans la détermination
 23 du prix de la fourniture, seulement une composante « énergie ». Le prix de la fourniture ne
 24 dépend donc pas du profil de consommation, donc ne dépend pas du facteur d'utilisation du

1 client. Pour cette raison, il n'y a pas de rabais offert sur le prix de la fourniture pour les
2 clients interruptibles, l'absence des clients interruptibles en pointe ne changeant rien à la
3 gestion des achats de fourniture du distributeur gazier (les petites variations que l'on voit au
4 tableau proviennent d'un petit ajustement pour inventaire de gaz qui, lui, dépend du profil
5 du client). Il est à noter que, bien sûr, le prix de la fourniture constituant une composante
6 « variable », le client interruptible interrompu ne paie pas de prix de fourniture sur le gaz
7 non consommé.

8 Le volet « transport » : Chez SCGM, le prix du transport est exprimé dans les tarifs
9 interruptibles via deux composantes « variables ». Ces composantes ne sont donc pas
10 facturées au client en période de non consommation, et le client ne paie donc pas, en
11 période d'interruption, pour les services de transport non reçus. La première des deux
12 composantes « variables » est facturé au client sur la totalité de sa consommation sur la
13 base d'un facteur d'utilisation annuel de 100% (ou de très près de 100%), donc sans être
14 influencé par le facteur d'utilisation du client ; la seconde composante « variable » est
15 reliée à un transport « différé » (l'équilibrage entre l'hiver et l'été) ; elle dépend de la
16 pointe de consommation d'hiver du client et est alors facturé au client en fonction de son
17 facteur d'utilisation (calculé par rapport à la pointe de consommation en hiver qui tient
18 compte des « creux » créés par les interruptions). En reconnaissance de la flexibilité
19 fournie au distributeur gazier pour la gestion de la pointe d'hiver, les clients interruptibles
20 obtiennent sur le prix unitaire du transport des rabais allant de 25,3% à 48,7% en moyenne
21 par rapport au prix unitaire du transport que paient les clients aux tarifs continus
22 correspondants.

23 Le volet distribution : Le prix de distribution interruptible est aussi exprimé dans les tarifs
24 interruptibles gaziers via une composante « variable ». Cette composante n'est donc pas
25 facturée au client en période de non consommation, et le client ne paie donc pas, en période
26 d'interruption, pour les services de distribution non reçus. En reconnaissance de la mise à
27 la disposition du distributeur de leur « espace » de pointe d'hiver, le distributeur gazier
28 offre à ses clients interruptibles un rabais sur les prix de distribution pouvant aller jusqu'à
29 70% selon les engagements des clients quant à une consommation minimale annuelle et à
30 une durée de contrat. Les clients interruptibles obtiennent sur le prix unitaire de
31 distribution des rabais allant de 18,0% à 33,6% en moyenne par rapport au prix unitaire de
32 distribution que paient les clients aux tarifs continus correspondants. En année de non
33 interruption, les clients interruptibles paient leur fourniture et leur transport aux mêmes prix
34 que les clients continus ayant les mêmes caractéristiques de consommation, mais

1 conservent leur réduction sur les prix de distribution, ce qui permet de reconnaître qu'ils
2 avaient quand même mis à la disposition du distributeur gazier leur « espace-pointe »
3 d'hiver.

4 Sommaire : Comme on peut le constater, le distributeur gazier SCGM donne des rabais
5 importants à ses clients interruptibles en reconnaissance de la flexibilité que ces derniers
6 donnent au distributeur dans la gestion de la demande de pointe. On peut exclure qu'après
7 tant d'années à gérer efficacement sa demande de pointe le distributeur gazier donne tant de
8 rabais par irresponsabilité ou autre générosité injustifiée. Le distributeur HQD ayant
9 davantage de coûts liés à la demande de pointe, que le Distributeur SCGM, on pourrait
10 s'attendre à davantage de rabais offerts en option interruptible.

11 La FCEI se demande comment il se fait que, pour le même genre d'avantages obtenus dans
12 la gestion de sa demande de pointe, le distributeur HQD n'offre que si peu de rabais à ses
13 clients interruptibles. Les rabais offerts par le Distributeur HQD sur une base annuelle
14 moyenne n'atteignent pas 3% pour les clients de grande puissance et atteignent à peine
15 1,5% pour les clients de moyenne puissance²⁹. La FCEI trouve en partie réponse à sa
16 question en constatant que le volet « transport » des opérations du Distributeur est
17 complètement oublié dans l'évaluation des bienfaits qu'amènent les clients interruptibles, et
18 que le volet « distribution » n'est pas davantage considéré.

19 La FCEI fait remarquer, en terminant cette section, que des tarifs interruptibles conçus en
20 bonne et due forme, en lien avec les coûts, ont été développés depuis longtemps chez le
21 distributeur gazier SCGM. Ces tarifs s'adaptent aux profils de consommation des clients
22 interruptibles en donnant des prix de fourniture et de transport égaux à des clients
23 interruptibles non interrompus et à des clients continus ayant des profils de consommation
24 identiques. La FCEI est convaincue que de tels tarifs pourraient être développés chez le
25 distributeur HQD, et il y aurait lieu de le faire, selon elle. La FCEI sait pertinemment que
26 de tels tarifs ne se développent pas en un tournemain, mais ce n'est pas une raison pour ne
27 pas procéder à une analyse de coûts en bonne et due forme et à la conception de beaux et
28 bons tarifs. Bien sûr, la FCEI est disponible pour donner des idées au Distributeur.

29

²⁹ HQD-2, document 3, page 25, réponse à la question 18.1 de la FCEI, le 8 septembre 2008.

5. DES TARIFS INTERRUPTIBLES EN BONNE ET DUE FORME

La FCEI l'a mentionné à plusieurs reprises au cours de sa preuve jusqu'à maintenant, selon elle, il y aura lieu de concevoir des tarifs interruptibles qui s'intègrent parmi les tarifs existants du Distributeur, qui prennent en considération le bon facteur d'utilisation des clients interruptibles et qui récompensent l'engagement de ces clients à s'effacer de la pointe pour en faciliter la gestion par le Distributeur. Le facteur d'utilisation des clients interruptibles est meilleur que celui des clients continus stables, car les clients interruptibles s'absentent des heures de pointe (créant des « creux » en pointe d'hiver) tout en étant présents aux autres heures moins coïncidentes entraînant une utilisation optimale des installations du Distributeur (installations dont le Distributeur est le propriétaire ou celles qu'il « loue »). Il faut concevoir un tarif interruptible avec un ou des paramètres de facturation capables de capter l'effet du bon facteur d'utilisation des clients interruptibles.

Des tarifs interruptibles conçus en bonne et due forme deviennent des outils tarifaires neutres et impartiaux, applicables à tous les clients concernés, où les coûts ont été rigoureusement analysés et évalués, où la structure tarifaire a été pertinemment choisie et où on peut être mieux rassuré sur le fait que des crédits de coûts potentiels n'ont pas été oubliés quelque part. Des tarifs interruptibles bien conçus aident aussi à comptabiliser aux bons endroits les coûts et les revenus. Un ou des nouveaux groupes de clients devraient être créés, regroupant les clients à caractéristiques de consommation semblables, les clients interruptibles (L et M) dans le cas présent, tout comme des groupes de clients ont été créés pour rassembler les clients résidentiels qui s'effacent partiellement de la pointe lorsque la température extérieure est très froide (groupe DT), ou pour rassembler les clients résidentiels qui s'effacent aussi partiellement des périodes de pointe horaire en minimisant leur consommation entre 6h et 11h et entre 15h et 22h du lundi au vendredi (groupe DH).

La FCEI irait jusqu'à dire que les trois groupes ci-dessus cités (interruptibles, DT et DH) pourraient idéalement être assujettis à une seule et même structure tarifaire, très bien conçue s'entend, puisque le but dans les trois cas est de capter, dans le profil de consommation des clients, les « creux » qui se produisent en périodes horaires de pointe. Le Distributeur est choyé d'être devant de si beaux défis tarifaires à relever ! En tout cas, la FCEI peut y réfléchir et fournir dans ce cas-ci aussi ses idées au Distributeur !

31

1 **6. COÛTS ADDITIONNELS D'APPROVISIONNEMENT VS REVENUS**
2 **TARIFAIRES MOINDRES**

3 Il peut apparaître illusoire de penser que des modifications plus importantes qu'une mise à
4 jour des crédits et un assouplissement de quelques modalités de gestion pourraient être
5 apportés à l'option interruptible pour l'hiver 2008-2009, mais la FCEI voudrait faire part à
6 la Régie de ses préoccupations quant à la façon de comptabiliser les crédits fixes et
7 variables de l'option interruptible. La FCEI se doit de faire part de ses préoccupations, car
8 cela a un effet direct sur la tarification des clients, celle des clients interruptibles en
9 particulier.

10 Pour exposer ses préoccupations, la FCEI garde en tête l'analogie avec la situation idéale
11 où existerait un (ou des) tarif proprement conçu pour le service interruptible et où les prix
12 affichés seraient moindres pour refléter la qualité de service moindre reçue par ces clients,
13 et pour refléter les bienfaits amenés par ces clients sur la gestion de la demande de fine
14 pointe. Dans une telle situation, les clients interruptibles auraient donc un prix moindre que
15 leurs homologues continus au tarif L. Et il serait alors possible de distinguer et de
16 comparer les deux groupes de clients (L et M continus et L et M interruptibles) et en faire
17 les liens avec les coûts.

18 La FCEI considère qu'il serait dommage qu'avec l'option interruptible actuelle les crédits
19 remis aux clients interruptibles soient comptabilisés comme des coûts d'approvisionnement
20 (ou des coûts de transport). Aux yeux de la FCEI, les crédits remis en interruptible peuvent
21 être justifiés parce que le client interruptible n'a pas reçu, en bout de ligne, le même service
22 qu'il aurait reçu s'il n'avait pas été interrompu (s'il avait été continu). Ayant été
23 interrompu et ayant obtenu des crédits, le client interruptible ne doit pas se retrouver avec
24 une facture identique à celle qu'il recevrait dans une situation sans interruption. Ce qui
25 arrivera dans la comptabilité et les revenus tarifaires si les crédits sont comptabilisés en
26 coûts additionnels plutôt qu'en revenus moindres.

27 En ce qui concerne le transport, la FCEI a bien montré que 1 000 MW de transport n'ont
28 pas été achetés par le Distributeur en raison de la présence des clients interruptibles. Il ne
29 faudrait pas que les crédits de transport deviennent des coûts de transport, coûts qui, dans
30 les faits, n'ont pas été encourus.

31 Le service interruptible est utilisé pour optimiser la gestion de la pointe et, en même temps,
32 pour optimiser les coûts totaux de desserte. Il serait dommage qu'une comptabilisation des

1 crédits en coûts d’approvisionnement (ou en coûts de transport) plutôt qu’une
2 comptabilisation à la baisse des revenus tarifaires donne l’impression que le service
3 interruptible ajoute une pression à la hausse sur les coûts alors que c’est tout à fait le
4 contraire.

5 La FCEI peut suivre les clients résidentiels distinctement des clients de petite et moyenne
6 puissance ; la FCEI peut suivre les clients bi-énergie (partiellement absent en pointe, sans
7 que des crédits apparaissent comme des coûts d’approvisionnement, la FCEI le mentionne)
8 distinctement des clients résidentiels, de même que la FCEI peut suivre les clients de petite
9 et moyenne puissance distinctement des clients grande puissance, et ainsi de suite. De la
10 même manière, la FCEI désire aussi pouvoir suivre distinctement les clients interruptibles
11 des clients continus, et cela implique de créer une classe de clients distincte dans le suivi
12 des tarifs (revenus) et des coûts. Et cela implique de ne pas transformer des crédits
13 interruptibles en coûts de fourniture ou de transport.

14 **Pour bien suivre les groupes des clients interruptibles, la FCEI demande qu’ils soient**
15 **dorénavant identifiés distinctement des autres groupes de clients**, tout comme sont
16 distingués d’autres groupes particuliers comme le DH, le DT, le G-9 ou le H. Il pourrait y
17 avoir le « L interruptible » et le « M interruptible ». Le Distributeur y indiquerait les
18 consommations prévues et réelles annuellement, de même que les revenus tarifaires, et on
19 pourrait y observer la consommation unitaire moyenne, la pointe coïncidente et le taux
20 unitaire moyen découlant des revenus de sorte que l’on pourrait comparer ce groupe, dont
21 le service diffère (en situation d’interruption), aux autres groupes de clients. C’est la façon
22 normale de présenter les clients et les tarifs (en regroupant ceux qui ont des caractéristiques
23 de consommation ou de service semblables).

24 Des classes distinctes pour les clients interruptibles existent chez le distributeur gazier
25 SCGM depuis de nombreuses années, au bénéfice des clients, de la Régie, des intervenants
26 et du distributeur lui-même. Il s’agit certainement d’un bon exemple à suivre.

27 **7. COMPTE DE NIVELLEMENT POUR CONDITIONS CLIMATIQUES**

28 La FCEI voudrait simplement mentionner brièvement qu’elle s’interroge sur le compte de
29 nivellement pour conditions climatiques en relation avec l’option interruptible. En situation
30 plus froide que normal, la FCEI voit un lien entre les crédits remis aux clients interruptibles
31 interrompus, les revenus additionnels générés chez les clients chauffage et le compte de
32 nivellement pour conditions climatiques.

1 La FCEI ne veut pas parler du fondement du compte de nivellement mais juste faire part à
2 la Régie des interrogations suivantes, définitivement en relation avec les crédits donnés en
3 option interruptible.

4 Selon la FCEI, par rapport à une situation à conditions climatiques normales budgétée
5 comme année témoin tarifaire, une situation de pointe extrême amène normalement des
6 consommations moindres et des revenus moindres chez les clients interrompus, de même
7 que des consommations additionnelles et des revenus additionnels chez les clients
8 chauffage. La variation de revenus, par rapport à la situation normale budgétée, qui
9 demeure après l'« échange » de revenus entre clients interruptibles et clients chauffage est
10 normalement prise en considération par le compte de nivellement. C'est du moins ce qui se
11 passerait dans une situation où un tarif interruptible existerait en bonne et due forme.

12 Pour les raisons expliquées ci-dessus à la section 6, la FCEI trouve préférable que les
13 crédits donnés en option interruptible soient soustraits des revenus du tarif L pour que ces
14 derniers reflètent la qualité de service moindre reçue par les clients interruptibles. Et le
15 compte de nivellement tiendrait compte des surplus ou des manques de revenus par rapport
16 à la situation normale budgétée, ne mettant aucunement à risque le Distributeur quant aux
17 variations de conditions climatiques.

18 **8. AUTRES**

19 Le bilan en puissance et les prévisions témoins

20 En réponse à une question, le Distributeur confirme que *« l'année tarifaire témoin 2009 du*
21 *dossier tarifaire R-3677-2008 a été bâtie en considérant que 800 MW de puissance*
22 *provenaient de l'option interruptible. »*³⁰ En réponse à une autre question, le Distributeur
23 dit : *« À conditions climatiques normales, l'utilisation de l'électricité interruptible est nulle.*
24 *C'est ce que reflète le dossier tarifaire 2009 »*³¹.

25 En apparence contradictoires, la FCEI voudrait expliquer sa compréhension de la différence
26 entre ces deux affirmations. Il est important pour la FCEI de fournir cette explication, car
27 elle permet de faire la différence entre les données de l'année tarifaire témoin « bâtie » à
28 conditions climatiques normales, et le bilan d'approvisionnement en électricité (ou en
29 transport, s'il existait).

³⁰ HQD-2, document 3, page 3, réponse à la question 1.1 de la FCEI, le 8 septembre 2008.

³¹ HQD-2, document 4, page 5, réponse à la question 3.1 de OC, le 8 septembre 2008.

1 La réponse à la deuxième question citée précédemment permet de savoir que, à conditions
2 climatiques normales, le Distributeur ne prévoit pas d'interruptions. La FCEI ajoutera
3 comme commentaires que, pour elle, ce n'est pas une obligation de ne pas prévoir
4 d'interruptions à conditions climatiques normales. Si requis, pour optimiser ses coûts, le
5 Distributeur pourrait très bien prévoir un certain niveau d'interruption à conditions
6 climatiques normales. On le sait donc, le Distributeur n'a pas inclus d'interruptions dans
7 son année témoin « normale » 2009.

8 La réponse à la première question citée précédemment permet de bien comprendre que le
9 bilan des achats en puissance (et en transport, s'il existait) est préparé pour montrer que le
10 Distributeur possède suffisamment d'outils pour fournir l'électricité à ses clients en cas de
11 situation « extrême ». Et l'électricité interruptible aide, en situation « extrême », à répondre
12 à la demande de pointe des clients (en puissance achetée et en puissance transportée, la
13 FCEI le mentionne dans sa preuve).

14 Les bilans montrent que le Distributeur s'est préparé pour tous les scénarios de desserte
15 possibles (ou presque), et l'année témoin budgétaire présente un scénario selon une
16 moyenne « normale ».

17 Le beurre et l'argent du beurre

18 En réponse à la question 17.1 de la FCEI, le Distributeur dit : « *La diminution de la*
19 *consommation d'un client durant une période d'interruption constitue une perte de revenus*
20 *pour le Distributeur. Cette perte de revenus est considérée pour établir le crédit offert.* »³²

21 La FCEI se demandait pourquoi le Distributeur tenait à récupérer ses revenus « variables »
22 de fourniture de 3 ¢/kWh sur une consommation qui n'avait pas eu lieu.

23 La FCEI répond que le Distributeur subit peut-être une perte de revenus lorsque le client
24 interruptible ne consomme pas, mais le client interruptible, lui, subit une perte de service.
25 Il n'y a pas que le Distributeur à être impliqué dans cette affaire. Le Distributeur peut-il
26 prétendre vouloir faire tous ses revenus chez les clients interruptibles comme s'ils n'étaient
27 pas interrompus alors qu'ils le sont, et ne (presque) rien leur donner, alors qu'ils lui rendent
28 de grands services ?

³² HQD-2, document 3, page 22, réponse à la question 17.1 de la FCEI, le 8 septembre 2008.

1 Et puis, comme expliqué précédemment par la FCEI, les revenus non faits chez les clients
2 interruptibles ont été faits chez d'autres clients, et les comptes de nivellement et de pass-on
3 s'occupent des variations de revenus.

4 **9. CONCLUSION**

5 Le service interruptible a certainement sa place dans le portefeuille de services que le
6 Distributeur peut offrir à sa clientèle. Il a aussi sa place dans le portefeuille d'outils à
7 utiliser pour gérer la demande de fine pointe et pour optimiser les coûts. Le service
8 interruptible donne au Distributeur une flexibilité de gestion appréciable dont tous les
9 clients bénéficient.

10 Cette flexibilité bienvenue au Distributeur doit avoir sa contrepartie tarifaire. En échange
11 d'un service de « moindre » qualité, les clients interruptibles ont raison de se voir facturer
12 des prix moindres. Les prix facturés aux clients interruptibles devraient provenir d'une
13 structure tarifaire établie en bonne et due forme à la suite d'une analyse rigoureuse des
14 coûts et des retombées positives de la présence des clients interruptibles.

15 Il faut que le Distributeur entoure d'égards le volet « transport » de ses opérations autant
16 qu'il le fait pour le volet « fourniture ». Le Distributeur a le devoir de ne pas acheter plus
17 de transport qu'il ne le faut et de ne pas garder de réserve plus qu'optimale. Il a aussi le
18 devoir de ne pas prévoir dans son bilan de transport des achats de transport pour les
19 puissances qu'il entend interrompre. Le but est d'optimiser la desserte de la pointe et les
20 coûts qui l'accompagnent.

21 Il faut apporter, le cas échéant, les modifications logistiques requises pour que ce volet
22 « transport » ait droit à toute l'attention du Distributeur dans le but d'en optimiser les
23 coûts ; cela devrait être de la volonté même du Distributeur. Les clients du Distributeur, et
24 en particulier les clients interruptibles, ne doivent pas faire les frais d'une logistique
25 potentiellement impuissante qui ne leur permettrait pas de bénéficier des coûts de transport
26 les plus bas possible.

27 Les clients interruptibles interrompus diminuent la demande coïncidente de fine pointe et
28 facilitent la gestion de cette dernière par le Distributeur. La desserte de la demande de fine
29 pointe a ses répercussions sur les coûts de fourniture du Distributeur de même que sur ses
30 coûts de transport. Les clients interruptibles doivent être assujettis à des prix moindres
31 pour les services « moindres » qu'ils reçoivent. En attendant d'avoir un tarif interruptible

1 conçu en bonne et due forme, des crédits de fourniture et de transport doivent être, au
2 minimum, offerts aux clients qui adhèrent à l'option interruptible du Distributeur.

3 Le Distributeur confirme ceci : « *Oui*, il considère son option interruptible comme une
4 « source » fiable d'approvisionnement de fine pointe. *Le Distributeur a une longue*
5 *expérience avec ce type d'options qui contribuent de façon efficace à l'équilibre offre-*
6 *demande.* »³³ Le Distributeur devrait alors voir s'il y a lieu d'optimiser l'offre et
7 l'utilisation de son service interruptible dans le but d'optimiser les coûts totaux de desserte
8 au bénéfice de tous les clients. Il devrait donc voir s'il y aurait lieu de ne pas se limiter à
9 100 heures d'interruption, ou s'il y aurait lieu de prévoir des interruptions même à
10 conditions climatiques normales. Avec un bon tarif et de bons prix reflétant les coûts
11 encourus et les coûts non encourus, le Distributeur serait bien outillé pour exploiter
12 avantagement son option interruptible et rendre tous ses clients heureux.

13 **10. SOMMAIRE DES PROPOSITIONS**

14

15 Général :

16 pas d'approche marginale dans le calcul des crédits ; les coûts à éviter sont évités, il ne faut
17 pas les encourir.

18

19 Volet fourniture :

20 pas de crédit ponctuel sur les kW et kWh interrompus (le prix de fourniture n'est déjà pas
21 payé par le client interruptible en périodes d'interruptions) ; crédit annuel sur les kWh
22 consommés reflétant le meilleur CU des clients interruptibles (calculé par le Distributeur).

23

24 Volet transport :

25 crédit selon coût de transport payé par le Distributeur : crédit de 73,32 \$/kW sur les kW
26 interrompus.

27

28 Volet distribution :

29 crédits selon coûts alloués aux tarifs + interfinancement dans les tarifs : crédit de
30 69,08 \$/kW sur les kW interrompus au tarif L ; crédit de 158,07 \$/kW sur les kW
31 interrompus au tarif M.

32

³³ HQD-2, document 3, page 12, réponse à la question 7.5 de la FCEI, le 8 septembre 2008.

1 Autre :

2 créer des groupes de clients distincts pour les clients interruptibles L et les clients
3 interruptibles M pour le suivi des revenus et des coûts.

4

5 Autre :

6 ne pas comptabiliser les crédits comme des coûts de fourniture, des coûts de transport ou
7 des coûts de distribution, cela dénaturerait complètement le tarif interruptible qui ne cause
8 pas de pression à la hausse sur les coûts, bien au contraire ; les comptabiliser comme des
9 revenus en moins, ce qui reflète la qualité de service « moindre » que reçoivent les clients
10 interruptibles.

11

12 Autre :

13 développer un tarif interruptible en bonne et due forme avec de bons paramètres captant les
14 caractéristiques de consommation des clients interruptibles (comme les « creux » en pointe
15 d'hiver).

16

17 Le tout respectueusement soumis.