

1 CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

2  
3 PROVINCE DE QUÉBEC  
4 DISTRICT DE MONTRÉAL

5  
6 NO : R-3492-2002

7 HYDRO-QUÉBEC, personne morale  
8 de droit public légalement constituée  
9 en vertu de la *Loi sur Hydro-Québec*  
10 (L.R.Q., c. H-5) ayant son siège  
11 social au 75, boul. René-Lévesque  
12 Ouest, dans les cité et district de  
13 Montréal, province de Québec, H2Z  
14 1A4,

15  
16  
17 Demanderesse  
18  
19  
20

---

21 **DEMANDE RELATIVE À LA DÉTERMINATION DU COÛT DU SERVICE DU**  
22 **DISTRIBUTEUR ET À LA MODIFICATION DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ**  
23 **(PHASE 1)**

24  
25 [Articles 31, 32, 48, 49, 50, 51, 52.1, 52.2, 52.3 de la *Loi sur la Régie de*  
26 *l'énergie*, (L.R.Q., chapitre R-6.01)]  
27

---

28  
29  
30 **PLAN D'ARGUMENTATION FINALE**

31  
32  
33  
34 **THÈME 1 : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOSSIER ET PRINCIPES**  
35 **RÉGLEMENTAIRES**

36  
37  
38 **A. Contexte législatif et réglementaire de la demande du**  
39 **Distributeur**

40  
41  
42 Exercice de réglementation économique à l'intérieur des paramètres précis de la  
43 Loi et de certains principes réglementaires dont ceux qui se dégagent de la  
44 décision D-2002-95, lesquels constituent le canevas sur lequel se dessine la  
45 demande du Distributeur.

1 **La Loi**

- 2
- 3
- 4 • Trois (3) grandes fonctions et deux (2) types de réglementation.
- 5
- 6 • Le Distributeur doit être considéré comme un *stand alone* en vertu de la Loi
- 7 (a. 2, 31 1°, 32 1°, 48, 52.1, 52.2, 52.3).
- 8
- 9 ○ Principe déjà reconnu par la Régie dans la décision D-2002-95.
- 10
- 11 « La Loi prévoit que la Régie possède une juridiction sur les activités
- 12 du transporteur, mais non sur l'ensemble des activités d'Hydro-
- 13 Québec. La Régie doit donc, dans le présent dossier, établir ce qu'est
- 14 le rendement raisonnable sur la base de tarification du transporteur et
- 15 dont le taux de rendement sur les capitaux propres est un des
- 16 paramètres, en faisant abstraction des autres activités de
- 17 l'entreprise. » (nous soulignons)
- 18 Décision D-2002-92, p. 163
- 19
- 20 ○ Reconnaissance du principe par les experts: Kryzanowski & Roberts,
- 21 Morin et Rabeau.
- 22
- 23 ○ Situation qui n'est par ailleurs pas exceptionnelle à Hydro-Québec (ex.
- 24 TCPL et le *main line*).
- 25
- 26 • La structure organisationnelle d'Hydro-Québec permet de répondre aux
- 27 impératifs de la Loi.
- 28

29

30 **La décision D-2002-95**

- 31
- 32
- 33 • Reconduction par le Distributeur de principes préalablement reconnus par la
- 34 Régie.
- 35
- 36 ○ Établissement du taux de rendement pour le Distributeur en tant que
- 37 stand alone.
- 38
- 39 ○ Reconnaissance de la structure organisationnelle d'Hydro-Québec et
- 40 des avantages que procurent les services partagés pour les fonctions
- 41 réglementées d'Hydro-Québec.
- 42
- 43 ○ Autres principes réglementaires (voir section C).
- 44
- 45

## 1 Contexte général de la demande

- 2  
3
- 4 • La demande du Distributeur respecte scrupuleusement les exigences  
5 procédurales de la Régie quant à la présentation du dossier (décision  
6 D-2002-208).  
7
    - 8 ○ Qualité de la présentation de l'information.
    - 9 ○ Historique suffisant.
  - 10  
11 • Première cause tarifaire globale du Distributeur.  
12
    - 13 ○ Nécessité d'un traitement équitable envers le Distributeur (article 5 de  
14 la Loi).
    - 15  
16 ○ La réglementation: un processus évolutif et continu.  
17  
18 *"While the Commission recognizes that some need to adapt the*  
19 *Authority's accounting procedures to regulatory requirement is*  
20 *probably necessary, it believes care should be taken to ensure*  
21 *than an over-response does not occur. Generally the rate*  
22 *review process should be capable of functioning with the same*  
23 *basic information that management uses, provided it is*  
24 *appropriately coded and recorded."<sup>1</sup>*  
25  
26 *"The Board believes as well that if equity is to be done to both*  
27 *the Applicant and its customers during the next few years it*  
28 *must be recognized by the Board and the Applicant and its*  
29 *customers that these years be treated as a transition period*  
30 *during which the Applicant will complete its conversion to the*  
31 *type of public utility operation it should become."*<sup>2</sup>  
32
  - 33 • La problématique particulière du balisage.  
34
    - 35 ○ Il n'y a pas absence totale de balisage, mais absence de balisage de  
36 certains indicateurs d'efficience liés notamment aux processus  
37 d'affaires.
    - 38  
39 ○ L'évolution intrinsèque de certains postes budgétaires a fait l'objet de  
40 validations et d'analyses.
    - 41  
42 ○ Engagement de l'entreprise quant à la réalisation de l'exercice.

---

<sup>1</sup> British Columbia Utilities Commission, *In the matter of BC Hydro and Power Authority*, February 28, 1983, p.189.

<sup>2</sup> Nova Scotia Board of Commissioners of Public Utilities, *In the matter of Nova Scotia Power Corp.*, March 31, 1977, p. 15.

- 1 • Phase I d'un dossier qui comporte deux phases.
  - 2
  - 3 ○ Pas de modification tarifaire avant la phase II, lors de laquelle la Régie
  - 4 et les intervenants auront une image encore plus complète et précise
  - 5 de l'entreprise.
  - 6
  - 7 ○ Avantage important pour la Régie et l'ensemble des intervenants.
  - 8
  - 9 ○ Engagement de l'entreprise à l'effet de produire de la documentation
  - 10 permettant de faire un meilleur suivi des investissements annuels
  - 11 (M. Bastien, N.S., vol. 10, pp. 254-259).
  - 12
- 13 • Problématique de l'année tarifaire et financière.
  - 14
  - 15 ○ Un problème dont l'importance diminuera nécessairement avec le
  - 16 temps.
  - 17
  - 18 ○ Des variations mineures (voir HQD-10, Document 1.1, question 53.1
  - 19 de la Régie).
  - 20

## 21 **B. Présentation générale**

### 22 **1. Satisfaction, fiabilité et qualité du service en amélioration continue**

#### 23 **afin de répondre aux attentes des clients**

- 24
- 25
- 26
- 27
- 28
- 29 • La fiabilité et la sécurité de l'alimentation sont au cœur des préoccupations
- 30 du Distributeur.
- 31

32 L'amélioration continue de l'IC témoigne de cette préoccupation.

- 33
- 34 ○ Tableau de bord, HQD-12, Document 1.1, page 8.
- 35

36

37 Ces résultats sont le fruit des actions posées et des investissements faits

38 sur le réseau par Hydro-Québec Distribution.

- 39
- 40 ○ Programme préventif de maintenance.
- 41 ○ Utilisation de techniques de travail sous tension.
- 42 ○ Travaux de maîtrise de la végétation.
- 43 ○ Mesures d'automatisation du réseau.
- 44 ○ Programme de renforcement du réseau aérien.
- 45 ○ Réhabilitation des réseaux souterrains existants.
- 46

1 La situation actuelle constitue un juste compromis entre la nécessité  
2 d'investir massivement dans l'acquisition et l'implantation d'équipements  
3 additionnels ayant pour effet d'augmenter le IC et le niveau de continuité de  
4 service actuel.

5  
6 Le Distributeur est par ailleurs conscient que des efforts plus importants  
7 doivent être consacrés dans les zones où l'IC fait moins bonne figure.

- 8  
9 ○ Le cas du centre-ville de Montréal (voir témoignage de M. Yves Filion,  
10 N.S., vol. 2, pp. 29-29 et 97-98).

11  
12 Le service à la clientèle figure aussi au premier plan des préoccupations  
13 d'Hydro-Québec Distribution:

- 14  
15 ○ La satisfaction de la clientèle est en amélioration (voir Tableau de  
16 bord, HQD-12, Document 1.1, page 8).

17  
18 Des mesures concrètes sont également mises en place afin de maintenir et  
19 d'augmenter la qualité du service:

- 20  
21 ○ Mécanisme de suivi des attentes.  
22 ○ Réponses adaptées aux besoins énoncés des clients.  
23 ○ Projet SIC en appui à la stratégie de services du Distributeur et  
24 démonstration concrète de son engagement en faveur de  
25 l'amélioration de la qualité du service.

## 28 **2. Coût du service du Distributeur: une efficience accrue.**

29  
30  
31 Seulement 25% des coûts du Distributeur se retrouve sous son contrôle direct.

32  
33 Au global, le Distributeur absorbe tant l'inflation que la croissance (0.7%).

34  
35 Pourquoi?

36  
37 Contrôle effectif et pleine imputabilité sur la masse salariale.

38  
39 *« Mais la masse salariale, ce n'est pas seulement  
40 l'augmentation annuelle, c'est aussi la répartition entre les  
41 employés permanents et les employés temporaires, c'est aussi  
42 la gestion rigoureuse des employés temporaires pour les  
43 embaucher au moment requis et les mettre à pied au moment*

1                    *requis, et c'est aussi le contrôle du temps supplémentaire*  
2                    *nécessaire pour réaliser les activités. Donc la masse salariale*  
3                    *groupe un ensemble d'enjeux qui dépassent largement*  
4                    *l'augmentation salariale.* » (Y. Filion, N.S., vol. 2, p.191).  
5                    (nous soulignons)  
6

7 Recherche constante de gains de productivité.  
8

- 9                    ○ Gains de productivité de 10-12% depuis trois (3) ans suite à  
10                    l'implantation des comités d'analyse concernant les employés de  
11                    métiers qui réalisent les interventions sur le réseau (R. Bérubé, N.S.,  
12                    vol. 3, pp. 67-68).

13  
14                    Contrôle des coûts: obtenir des prix compétitifs et contrôler adéquatement  
15                    les volumes (Y. Filion, N.S., vol 3, pp. 88 et 89).

16  
17                    Contrôle serré de la base de tarification entraînant une diminution de la  
18                    base tarifaire (- 0.4%)

- 19  
20                    ○ Stratégie en matière d'investissement (HQD-2, Doc. 1, pp. 14-15).

21  
22                    Utilisation judicieuse de la sous-traitance (Y. Filion, N.S., vol. 2, pp. 111-  
23                    112, 178-179)

### 24 25 26 **3. Les indicateurs de performance et d'efficience et le balisage.**

27  
28  
29                    Des indicateurs sont régulièrement présentés à la Régie concernant la  
30                    satisfaction de la clientèle, la fiabilité et l'indice de continuité sur le réseau,  
31                    ces indicateurs sont présentés à la pièce HQD-2, Doc. 3

32  
33                    Importance et sérieux de l'entreprise quant à la réalisation de certains  
34                    balisages.

- 35  
36                    ○ Processus long et complexe (Y. Filion, N.S., vol. 2, p.47).  
37  
38                    ○ Pas de données fiables et complètes (D. Brochu, N.S., Vol. 10, p.212-  
39                    214).  
40  
41                    ○ Propos qui sont confirmés par l'AIEQ qui évalue qu'il faut permettre à  
42                    l'opération de se dérouler en temps voulu et qu'une période de un an à  
43                    un an et demi devrait être envisagée.

44  
45                    *« Et il me semble que tout en allant vite, il faut permettre à*  
46                    *l'opération de s'effectuer avec le temps voulu. Donc, pour nous,*  
47                    *pour moi, personnellement qui a été mêlé à ce genre de truc-là,*

1 *il me semble qu'un espace de temps de un an à dix-huit (18)*  
2 *mois m'apparaît, si on veut y accorder une priorité.»*  
3 (L. Bollulo, N.S., Vol 14, page 41)  
4

- 5 ○ Confirmation des difficultés liées à l'exercice de balisage par l'expert  
6 Rabeau (N.S. Vol. 11, p. 73).

7  
8 • Rapport d'étape dès la phase II.

- 9  
10 • Malgré l'absence de balisage auprès d'autres entreprises, tous les  
11 indicateurs qui se retrouvent en preuve confirment la bonne performance de  
12 l'entreprise, notamment lorsqu'il s'agit de faire des validations avec l'indice  
13 d'inflation.

- 14 ○ HQD-10, Doc. 1, pp. 2 (réponse à la question no. 1 de la Régie).
- 15 ○ Présentation de Pierre Luc Lavoie, HQD-12, Document 3.2, pp. 11  
16 et ss.

17  
18  
19  
20 **C. Principes réglementaires**

21  
22  
23 **1. Les principes réglementaires reconnus.**

- 24  
25  
26 • Application pour le Distributeur des principes reconnus dans la décision  
27 D-99-120 (R-3405-98).
- 28 ○ Les demandes de renseignements et la preuve n'ont soulevé aucun  
29 problème à l'égard de ces principes.

30  
31  
32  
33 **2. Les principes additionnels.**

34  
35  
36 2.1 Année tarifaire et témoin débutant le 1<sup>er</sup> avril (HQD-3, Document 2).

37  
38 Aucune contestation de la proposition de devancement de l'année  
39 tarifaire du 1<sup>er</sup> mai au 1<sup>er</sup> avril.

40  
41 Le dilemme du Distributeur.

- 42 ○ L'appariement complet de l'année tarifaire et financière est  
43 impossible si l'on veut éviter des hausses tarifaires en hiver pour  
44 les consommateurs qui chauffent.

45  
46

1 La solution proposée est un compromis acceptable entre le traitement  
2 équitable des consommateurs et la conciliation des informations entre  
3 le Distributeur et Hydro-Québec intégrée.

- 4
- 5 ○ Rapport financier trimestriel d'Hydro-Québec consolidée avec volet  
6 d'informations sectorielles.
- 7
- 8 ○ Le rapport annuel du Distributeur (article 75 de la Loi) permet de  
9 concilier plusieurs informations.

10

11 L'appariement de l'année financière et de l'année projetée entraîne des  
12 problèmes complexes d'appariement et de suivi entre les tarifs et les  
13 coûts.

14

15 Aucune solution alternative à celle du Distributeur n'a été soumise en  
16 preuve ou même suggérée lors des demandes de renseignements.

17

18 Le Distributeur n'étant pas une entité juridique autonome, il ne peut  
19 avoir d'états financiers vérifiés.

- 20
- 21 ○ La certification pourrait être envisagée de manière ponctuelle.  
22 Toutefois, le processus réglementaire devrait être en mesure de  
23 répondre adéquatement aux enjeux soulevés.
- 24

## 25 2.2 Le *pass on* (HQD-3, Document 3)

26

27 Principe reconnu pour les distributeurs gaziers.

28 Principe applicable à des postes de coûts hors du contrôle du  
29 Distributeur.

30 Application sans perte ni profit.

31 Application aux variations imprévisibles de dépenses.

### 32 33 2.2.1 Transport

34

35 Pour le transport: le *pass on* est conforme à la Loi, le  
36 Distributeur n'ayant aucun contrôle sur les décisions de la  
37 Régie.

### 38 39 2.2.2 Fourniture

40

41 Un mécanisme favorisant la clientèle.

42

43 L'absence de fermeture réglementaire souligne d'autant plus la  
44 pertinence du mécanisme de *Pass on*.

45

## UC

La preuve de UC sur ce sujet n'est pas pertinente. Elle est fondée sur une analyse incorrecte de la Loi.

L'expert Bellemare ne possède aucune formation en droit. Il ne possède pas non plus d'expertise reconnue en coût du capital (N.S., vol 5, pp. 17-18). Pourtant son rapport s'appuie exclusivement sur ces éléments d'expertise.

La preuve de UC va également à l'encontre de l'interprétation de la Régie en ce qui concerne l'étendue de sa juridiction (décision D-2002-92, p. 163).

En fait, cette preuve constitue beaucoup plus un plaidoyer politique s'inscrivant contre les effets du projet de Loi 116.

### 2.3 Faits du prince

Concept limité aux décisions des autorités législatives ou réglementaires qui sont hors du contrôle du Distributeur.

À ne pas confondre avec les gains d'efficacité que peut et doit réaliser le Distributeur.

Le pass-on s'applique à des situations conjoncturelles et non structurelles.

- Admission par le témoin expert de FCEI à l'effet que les seuls éléments où le Distributeur aurait une marge de manœuvre sont minimales (les frais de poste et les avantages sociaux). Témoignage de Yves Rabeau, N.S, vol. 4, pp. 50-51.

## ***THÈME 2 : STRUCTURE ET COÛT DU CAPITAL***

### **Politique financière (HQD-7 DOC 1)**

- Une structure de capital présumée composée à 38,5% d'avoir propre et de 61,5% de dette.
- L'utilisation du coût moyen de la dette consolidée d'Hydro-Québec aux fins de l'établissement des tarifs de 9,49%

- 1 • Un rendement sur les capitaux propres de 10,6%
- 2
- 3 • Un taux pondéré en capital de 9.92%
- 4

## 6 1. Structure de capital

- 7
- 8
- 9 • Une structure de capital dite présumée :
  - 10
  - 11 ○ Telle que proposée et reconnue par la Régie dans la décision D-2002-95
  - 12 du transporteur.
  - 13
  - 14 ○ Une pratique reconnue par les organismes de réglementation
  - 15
- 16 • La structure de capital présumée proposée :
  - 17
  - 18 ○ Une structure de capital présumée composée à 38,5% d'avoir propre et
  - 19 de 61,5% de dette.
  - 20
  - 21 ○ Fondée sur la recommandation de l'expert Roger Morin.
  - 22

23 *"In short, HQ Distribution's capital structure contains a smaller*  
24 *common equity capital base than Canadian publicly-owned electric*  
25 *utilities, and a substantially smaller common equity base than*  
26 *comparable investor-owned energy utilities. This in turn results in*  
27 *very low interest coverages. Based on the 46 aforementioned*  
28 *comparisons and the need to maintain the company's current bond*  
29 *rating, I consider a common equity ratio in the range of 35% to 40%*  
30 *to be cost efficient and optimal. To the extent that HQ Distribution's*  
31 *total investment risks exceed the industry average, a common*  
32 *equity ratio in the upper half of the range would be reasonable for*  
33 *ratemaking purposes."* (HQD-8, Document 1, pp. 45-46)  
34 (nous soulignons)

- 35
- 36 ○ Une structure comparable à celle de Gaz Métropolitain, entité
- 37 comparable à Hydro-Québec Distribution, pour des risques comparables.
- 38
- 39 ○ FCEI/UMQ/OC reconnaissent que le niveau de risque du Distributeur est
- 40 supérieur à celui du Transporteur.
- 41
- 42 ○ K&R font une recommandation de 34-35% (FCEI-UMQ-0C-1, p. 39) avec
- 43 un échantillonnage comprenant 5 compagnies faisant l'objet d'un credit
- 44 watch par S&P (HQD-12, doc. 2.3.1).
- 45
- 46

## 2. Coût de la dette en gestion intégrée

- La preuve démontre le bien-fondé et les avantages d'une gestion intégrée de la dette d'Hydro-Québec.
- Gestion intégrée est garante du «maintien de l'accès au financement aux meilleures conditions» (HQD-7, Document 1, p. 6).
- Approche de financement intégré à **l'avantage des clients** du Transporteur et du Distributeur.
- Elle permet de bénéficier de la **coassurance** entre les diverses activités d'Hydro-Québec.
- Probabilité plus faible de défaut engendrée par une approche de financement intégré ayant pour effet de réduire le coût du capital des activités bénéficiant de cette approche.
- Avantages opérationnels d'une gestion regroupée en termes de **masse critique d'expertise et de volume suffisant pour exploiter au maximum la diversification des sources de financement**.
- La preuve révèle également une diminution substantiel du coût de la dette au cours des trois (3) dernières années.
  - Effet de la nouvelle norme comptable et d'une gestion efficace de la dette intégrée (Présentation de É. Maillé, HQD-12, Document 2.2, p. 19).
- Structure de la dette optimale (Présentation de P. Robillard, HQD-12, Document 2.1, p. 4-8).

### **Les proposition alternatives**

- Il n'est pas possible d'identifier une dette distincte attribuable au Distributeur compte tenu qu'Hydro-Québec ne fait que du financement corporatif pour ses activités de base.
- Rien ne permet de déduire que les emprunts du Distributeur ne se feront que sur les marchés canadiens.
- La méthode avancée par l'expert Yves Rabeau de la FCEI de **dette présumée** n'est appliquée dans aucune autre juridiction à la connaissance de l'expert (N.S., vol. 11, p. 105).

1 «Pourquoi dirions nous que les emprunts qui ont vidé le marché canadien  
2 se rapportent strictement à Production ? Si on fait une gestion intégrée de la  
3 dette (,,) Hydro-Québec, dans son ensemble va gérer ça comme étant un  
4 emprunt global et prendre une partie que c'est plus avantageux en dollars»  
5 américains et l'autre partie en dollars canadiens. Je pense qu'il n'y a pas  
6 appariement entre les emprunts et les projets comme tels ici.» (Y. Rabeau,  
7 N.S., vol. 11, p. 107)

- 8
- 9 • Les témoins Robillard et Maillé ont fait la démonstration que le coût de la  
10 dette en tant que Distributeur «stand alone» aurait été une avenue plus  
11 coûteuse et préjudiciable aux consommateurs.
- 12
- 13 • Les témoins Robillard et Maillé ont démontré que même si le Distributeur  
14 avait été «stand alone», il aurait dû dans tous les cas recourir aux marchés  
15 étrangers pour se financer et ce, à un coût supérieur au coût de la dette  
16 négociée par Hydro-Québec intégrée (NS, vol. 12, pp. 326-334 et HQD-12,  
17 Document 2.1.7).
- 18
- 19 • Volume de dette moindre du Distributeur "stand alone" signifiant moins de  
20 prêteurs disposés à prêter et, dans tous les cas, à un coût supérieur  
21 (P. Robillard, N.S., vol. 13, pp. 98-100).
- 22
- 23 • Coût de la dette est déterminé par l'époque de l'émission (le *timing*).
- 24
  - 25 ○ Or, le niveau des emprunts du Distributeur a toujours été stable dans le
  - 26 temps (É. Maillé, N.S., vol. 13, p. 337).
  - 27
  - 28 ○ C'est la période où les emprunts sont réalisés qui est significative et qui
  - 29 rend toute comparaison avec SCGM inapplicable (NS, vol. 12, pp. 320-
  - 30 325).
  - 31
  - 32 ○ HQD ne bénéficie pas d'une plus grande flexibilité.
  - 33
  - 34 ○ On ne spécule pas sur le taux d'emprunt (P. Robillard, N.S., vol. 12, p.
  - 35 132).
  - 36

### 38 **3. Taux de rendement sur les capitaux propres**

- 39
- 40
- 41 • Le Distributeur demande à la Régie d'approuver un taux de rendement sur  
42 les capitaux propres de 10.6%.
- 43
- 44 • Le Distributeur demande à la Régie d'approuver un taux de rendement sur  
45 la base de tarification de 9.92%.
- 46

- 1 • Les propositions de FCEI/UMQ et OC :  
2
  - 3 ○ Pas en lien avec la réalité du marché
  - 4 ○ Un conservatisme les incitant à opter pour la partie haute de l'échelle  
5 considérée
  - 6
- 7 • Nombreux points d'ententes entre Kryzanowski et Morin (méthode globale)  
8
- 9 • Eléments de divergence touchent l'évaluation du Beta et de la prime de  
10 risque sur le marché  
11
  - 12 ○ Bétas théoriques et non empiriques observés
  - 13 ○ Une prime calculée sur la base d'un mix méthode géométrique versus  
14 arithmétique : cette méthode n'est pas reconnue dans le milieu; la Régie  
15 ne l'utilise pas.
  - 16 ○ Le tout résultant en une évaluation d'un taux de rendement nettement  
17 inférieur au taux réellement observés dans le marché  
18

#### 20 **4. Coût du capital prospectif**

21

22

- 23 • Le Distributeur demande à la Régie d'approuver un taux du capital  
24 prospectif de 7.9 %. Ce taux, ou coût marginal du capital, est utilisé dans  
25 l'évaluation économique des projets d'investissements du Distributeur.  
26
- 27 • Cette approche est économiquement cohérente et justifiée.  
28
- 29 • Elle n'est pas contestée.  
30

### 31 **THÈME 3 : CONVENTIONS COMPTABLES, COÛT DU SERVICE ET**

### 32 **REVENU REQUIS**

33

34

35

#### 36 **1. Conventions comptables (HQD-4, Document 1)**

37

38

39 Les encadrements en matière de comptabilisation financière découlent des  
40 principes comptables généralement reconnus au Canada.

41

42 Pour ses activités réglementées, Hydro-Québec tient compte de méthodes et de  
43 pratiques comptables particulières reconnues par des organismes de  
44 réglementation.  
45

1 L'ensemble des méthodes et pratiques comptables utilisées aux fins de la  
2 présente demande sont les mêmes que celles ayant fait l'objet de la requête  
3 d'Hydro-Québec dans ses activités de transport (R-3401-98).

- 4
- 5 • HQD demande à la Régie d'approuver les principes et conventions  
6 comptables utilisés dans sa preuve.  
7
- 8 • Demande également d'approuver l'utilisation du coût en capital pour la  
9 capitalisation des frais financiers.

10  
11  
12 **Les pratiques réglementaires demandées:**

13  
14  
15 Remboursement gouvernemental relatif au verglas.

16  
17 Capitalisation des frais financiers (selon structure du capital présumé) aux  
18 immobilisations en cours au taux du coût en capital.

- 19
- 20 • Malgré son opposition, le témoin Rabeau reconnaît, dans sa réponse à la  
21 question 10.2 du Distributeur, le fondement de cette règle:

22  
23 *«Question : Le Distributeur demande également à la Régie d'approuver*  
24 *un taux moyen du capital applicable à la base de tarification. L'utilisation*  
25 *de ce taux aux fins de la capitalisation des frais financiers reflète mieux le*  
26 *coût complet attribuable aux actifs réglementés et est conforme aux*  
27 *principes comptables généralement reconnus au Canada (PCGR).*  
28 *Pouvez-vous expliquer en quoi cette pratique comptable généralement*  
29 *reconnue et acceptée par la Régie dans la cause du transporteur, serait*  
30 *incohérente ou injustifiée lorsque appliquée au Distributeur?*

31  
32 *Réponse : Nous acceptons cette précision sur le coût complet. Ce coût*  
33 *fléchira au fur et à mesure que les nouveaux financements agiront sur le*  
34 *taux moyen du capital s'appliquant à la base de tarification. Nous*  
35 *précisons cependant que l'argument d'autorité sur les principes*  
36 *comptables généralement acceptés est impertinent dans l'argumentation*  
37 *économique.»*

38  
39 Toutes deux reconnues dans la décision D-2002-95.

40  
41  
42 **Critères de répartition des frais corporatifs** (HQD-4, Document 7)

43  
44 Conformément à D-2002-95, il y eu analyse d'autres critères de répartition.

45

1 Applicables aux frais de fonctionnement des unités corporatives non facturables:  
2 Président du Conseil d'administration et PDG, Vérification générale, Recherche  
3 et Planification stratégique, Affaires corporatives, Ressources humaines,  
4 Finances.

5  
6 Critère retenu.

- 7
- 8 • Charge totale excluant les achats d'électricité, de combustible et de  
9 transport.
  - 10 • Méthode plus précise qui réduit de 25% les frais corporatifs imputés  
11 au Distributeur.
- 12

13 La répartition des frais corporatifs proposée répond aux objections soulevées par  
14 la Régie dans la décision D-2002-95.

15  
16 Répartition équitable entre les unités réglementées et non réglementées qui  
17 n'avantage pas une unité par rapport à une autre.

18  
19 Le critère des charges totales capte les charges primaires et les investissements  
20 à travers les amortissements, la taxe sur le capital etc (L. Croteau, NS, vol. 10  
21 pp. 80 et 274).

22  
23  
24 **2. Revenu requis (HQD-4, Documents 3 et 4)**

- 25  
26
- 27 • HQD demande à la Régie d'approuver un revenu requis de 8 747 millions  
28 de dollars relatif à la distribution et aux services à la clientèle pour l'année  
29 témoin 2002-2003
  - 30  
31 • Ce revenu inclut un coût du capital de 800 M\$ incluant un rendement sur  
32 capitaux propres de 329 M\$ et un coût de la dette de 471 M\$, calculé selon  
33 la structure de capital présumée et le taux de rendement sur les capitaux  
34 propres.
    - 35  
36 ○ Conforme à la méthode traditionnelle du coût de service.
    - 37  
38 ○ Calculs faits sur la base de l'information comptable disponible. Le  
39 niveau de détail a été ajusté pour répondre à certaines questions et  
40 devrait s'améliorer.
    - 41  
42 ○ Toutes les informations ont été fournies; le niveau et l'évolution des  
43 revenus requis ont été documentés et justifiés
- 44

- 1           ○ L'entreprise fait des efforts significatifs pour contenir l'évolution de ses  
2 dépenses d'exploitation.  
3  
4

### 5 **Charges brutes directes :**

6  
7

- 8           • L'évolution des charges brutes directes a été amplement documentée.  
9  
10          • Le niveau global, les types et les coûts de main-d'œuvre de HQD sont  
11 conformes aux politiques et ententes de dotation et de rémunération de  
12 l'entreprise, la plupart conclues avec les syndicats d'employés.  
13  
14          • La rémunération globale se rapproche le plus possible de la médiane des  
15 marchés de comparaison.  
16  
17          • HQD cherche à optimiser les 2 paramètres suivants : les effectifs et un juste  
18 équilibre entre les charges et services à rendre à ses clients.  
19  
20

### 21 **La rémunération incitative**

22  
23

24 Un élément positif et mobilisateur

- 25  
26           ○ Y. Rabeau, N.S., vol. 11, p. 98.  
27

28 Un engagement global.

- 29  
30           ○ *"Et dans ces objectifs-là, vous retrouvez trois grandes catégories*  
31 *d'objectifs : une catégorie qui touche les clients, la satisfaction des*  
32 *clients et la capacité d'Hydro-Québec - là, je parle d'Hydro-Québec en*  
33 *général - à satisfaire les clients; une deuxième partie qui touche les*  
34 *employés, sur le degré de mobilisation des employés mais aussi la*  
35 *performance au niveau de la sécurité, santé et sécurité au travail; et*  
36  *finalement, la troisième partie, qui touche le volet actionnaires, donc le*  
37 *volet monétaire, donc le respect des budgets mais aussi la réalisation*  
38 *d'une marge bénéficiaire positive, ou d'une réduction de la marge*  
39 *bénéficiaire négative quand on parle d'Hydro-Québec Distribution,*  
40  *parce que c'est notre cas à nous, notre engagement, c'est de réduire*  
41 *notre marge bénéficiaire négative."* (Y. Filion, N.S., vol. 2, p.103)  
42

43 Une rémunération incitative différente chez le Distributeur pourrait entraîner des  
44 problèmes au niveau du recrutement et de la mobilité d'emploi.  
45

1 Le Distributeur est tenu de respecter les conventions collectives.

- 2
- 3 ○ Réponse engagement 36 (HQD-12, Document 3.2.7).
- 4
- 5

### 6 **3. Les services partagés externes au Distributeur**

7

8

- 9 • Services utiles et nécessaires aux activités de HQD.
- 10
- 11 • Facturation à l'interne à coût complet sur la base de l'utilisateur payeur
- 12 assurant une meilleure gestion des quantités consommées, une meilleure
- 13 connaissance des composantes de coûts; la réalisation d'économie
- 14 d'échelle et une gestion optimale des ressources.
- 15
- 16 • Les unités d'affaires ont un contrôle sur les volumes.
- 17
- 18 • Les unités peuvent cependant questionner ces coûts : «*Ils les questionnent,*
- 19 *ils établissent avec nous les pistes d'améliorations pour les années à venir* »
- 20 (NS, volume 9, pp. 338 -339)
- 21
- 22 • Un modèle éprouvé: *insourcing*.
- 23
- 24 ○ En place chez d'autres distributeurs, HQD-12, Document 3.3, p. 8.
- 25
- 26 • Ayant fait l'objet d'études comparatives et de balisages (S. Piotte, N.S., vol.
- 27 9, p. 21).
- 28
- 29 • Permettant d'utiliser et d'optimiser la masse critique d'Hydro-Québec (S.
- 30 Piotte, N.S., vol. 44 et Y. Rabeau, N.S., vol 11, p. 90).
- 31
- 32 • Utilisant différentes méthodes et stratégies afin de permettre la réduction
- 33 des coûts: appels d'offres, l'impartition etc.
- 34
- 35 ○ 43% des coûts du CSP sont externes (NS, vol. 9, p. 35).
- 36
- 37 • Des économies de plus de 120 M\$ (HQD-5, Document 7 et N.S., vol 9,
- 38 p.111).
- 39
- 40 • Le CSP: une recherche constante d'amélioration.
- 41
- 42 ○ Implantation d'un programme d'amélioration par produit afin
- 43 d'améliorer la compétitivité des prix.
- 44 ○ Élaboration d'un plan directeur pour chacun des huit (8) domaines du
- 45 CSP, lequel inclut un balisage.
- 46

- 1 • Un modèle équitable: la même grille tarifaire s'appliquant à chacune des
- 2 unités.
- 3
- 4 • Un modèle approuvé par la décision D-2002-95.
- 5
- 6

#### 7 La preuve du FCEI

- 8
- 9 ○ La preuve de FCEI ne relève pas de l'analyse sérieuse.
- 10
- 11 ○ Complète abstraction par l'expert de la réalité d'Hydro-Québec
- 12 (notamment eu égard aux relations de travail).
- 13
- 14 ○ Absence d'exemples reconnus en matière énergétique.
- 15

### 16 **THÈME 4 : RÉPARTITION DES COÛTS ET INTERFINANCEMENT**

#### 17 **A. Méthode de répartition des coûts**

18  
19  
20  
21  
22 « *HQD's proposed cost allocation methodology generally follows*

23 *accepted industry practices.* »

24 Evidence of William Harper, p. 42, OC-1.

25

26

#### 27 **Considérations générales**

- 28
- 29 • Seulement 4 intervenants ont déposé des mémoires spécifiquement sur la
- 30 méthode de répartition du coût du service (ACEF, Union des
- 31 consommateurs, Option consommateurs et SÉ-AQLPA)
- 32
- 33 • Proposition du Distributeur est conforme à la Loi et aux décisions de la
- 34 Régie, notamment les décisions D-2002-95 et D-2002-221 (HQD-9,
- 35 Document 1, p. 21 à 24; N.S., volume 5, p. 91, 92, 118).
- 36
- 37 • Proposition du Distributeur conforme aux pratiques dans l'industrie :
- 38
- 39 ○ Processus suivant les trois (3) étapes utilisées dans les méthodes de
- 40 coûts tel que décrit dans les manuels de référence de NARUC et de
- 41 l'APPA et confirmé par W. Harper (rapport d'expertise, OC-1, page 6,
- 42 lignes 19 à 23).
- 43

- 1 • La méthode proposée par le Distributeur tient compte des particularités de  
2 son réseau et de sa clientèle :
- 3
- 4 ○ M. W. Harper d'Option consommateurs confirme dans son témoignage  
5 que le choix des facteurs de répartition du coût de la fourniture et du  
6 transport reflète la façon selon laquelle le Distributeur est facturé (NS,  
7 vol. 7, pp. 147-148). Pour la distribution, la répartition entre les coûts  
8 d'abonnement et de puissance est réalisée en utilisant la méthode du  
9 réseau de taille minimale sur la base des équipements qui composent  
10 le réseau du Distributeur (notes sténographiques, volume 7, page  
11 175).
- 12
- 13 • Méthode de répartition basée sur le principe de causalité des coûts :
- 14
- 15 ○ La méthode proposée par le Distributeur traduit bien les relations de  
16 causalité entre les catégories de consommateurs et les coûts engagés  
17 pour les desservir (HQD-9, Document 1, page 5, HQD-10, document 1,  
18 question 75.1, pages 119 à 124 et questions 76.1 et 76.2, pages 124 à  
19 138).
- 20
- 21 ○ Contrairement aux intervenants (ACEF et Union des consommateurs)  
22 qui ont clairement basé et justifié leurs propositions en fonction de  
23 l'impact sur la clientèle qu'ils représentent (Mémoire de l'ACEF, pages  
24 5, 12, 13 et Union des consommateurs, notes sténographiques,  
25 volume 7, pages 91, 94, 97 et 112-113, 115-116).
- 26
- 27 • Degré de précision est suffisant et approprié :
- 28 ○ La méthode proposée vise la simplicité, tout en reflétant la causalité  
29 des coûts, notamment pour le partage des coûts entre la moyenne et  
30 la basse tension (NS, vol. 5, p. 105; vol. 7, pp. 30-33), la répartition des  
31 coûts des branchements (NS, vol. 5, pp. 113-115) et pour la gestion  
32 des abonnements (notes sténographiques, volume 5, page 115-116,  
33 volume 7, page 27; HQD-10, Document 1, Q70.3, p.107) , l'allocation  
34 des branchements en fonction des coûts pondérés des différents types  
35 de branchements (NS, vol. 5, pp. 115-116, vol. 7, page 27; HQD-10,  
36 Document 1, Q70.3, p.106-107).
- 37
- 38 ○ La méthode proposée ne se veut pas un outil de contrôle des coûts,  
39 contrairement au rapport annuel à la Régie; elle mène à  
40 l'établissement des tarifs en phase II.
- 41
- 42 ○ L'impact combiné des analyses de sensibilité présentées dans les  
43 engagements relatifs à la méthode de coûts a un effet cumulatif sur  
44 les coûts du domestique inférieur à 10 M\$, ce qui représente un impact  
45 de 0,2% (HQD-12, doc. 4.1.2, engagement no 6; HQD-12, doc. 4.1.3,

1 engagement no 7; HQD-12, doc. 4.1.6, engagement no 10; HQD-12,  
2 doc. 4.1.8, engagement no 16).

3  
4 ○ M. Knecht confirme dans son témoignage qu'un niveau plus détaillé  
5 n'est probablement pas nécessaire dans le contexte actuel où il existe  
6 un écart important entre les tarifs et coûts (NS, vol. 8, p. 178).

7  
8 ○ M. W. Harper convient que plus de détails au niveau de la méthode de  
9 coûts ne conduit pas nécessairement à des résultats plus précis  
10 (réponse de M. W. Harper à la question 1.4 du Distributeur).

11  
12 ● Une méthode à la mesure de nos systèmes d'informations (NS, vol. 5, page  
13 118) :

14  
15 ○ Les méthodes proposées reflètent les informations disponibles dans  
16 les systèmes actuels. Le Distributeur a répondu aux questions en  
17 donnant le maximum d'informations et évalué les impacts des  
18 préoccupations soulevées.

19  
20 ○ La méthode de répartition des coûts ne peut pas être modifiée  
21 aisément et ceci n'a rien à voir avec la technologie d'aujourd'hui, les  
22 ordinateurs, etc. Il faut alimenter ces systèmes, mettre les procédures  
23 en place. L'information doit être disponible.

24  
25 ○ Certaines recommandations d'Option consommateurs nécessitent  
26 l'implantation de nouveaux systèmes d'information et ont des impacts  
27 importants sur le traitement des données.

28  
29 ● La comptabilisation séparée des coûts par niveau de  
30 tension (NS, vol. 5, p. 105; NS, vol. 7, pp. 30, 32, 33).

31  
32 ● L'allocation des branchements en fonction des coûts  
33 pondérés des différents types de branchements (NS,  
34 vol. 5, pp. 113 à 115) et la séparation en sous  
35 fonctions de la gestion des abonnements (NS, vol. 5,  
36 p. 115-116, vol. 7, p. 27; HQD-10, Document 1,  
37 Q70.3, p.107) sont des exemples qui ont des impacts  
38 importants sur le traitement des données, mais peu  
39 sur les résultats (rapport d'expertise de M. W. Harper,  
40 OC-1, p. 49, lignes 5 à 10; page 32; page 33).

41  
42 ○ Toute recommandation dans le sens de détailler davantage risque  
43 d'avoir des répercussions sur les travaux de la Phase II. Il faudra  
44 prévoir que certaines recommandations, s'il y a lieu, devront être  
45 réalisées dans une étape subséquente dépendant de l'ampleur des  
46 modifications demandées.

- 1       ○ La méthode va inévitablement se complexifier avec le temps et ce  
2       sera justifié au fur et à mesure des causes. Cette première proposition  
3       du Distributeur constitue une excellente base de départ «clean slate »  
4       (W. Harper, N.S , volume 7, page 156).
- 5
- 6       ● Distinction entre les phases I et II de la cause du Distributeur :  
7
- 8       ○ Importance de faire la distinction entre la méthode de répartition du  
9       coût du service du Distributeur (phase I) et la conception tarifaire  
10      (phase II) notamment au niveau des composantes (puissance, énergie  
11      et abonnement) et des critères de répartition (kWh, 1 PC, 1 PNC), NS  
12      vol. 5, p. 207 et vol. 6, pp. 20 à 22.
- 13
- 14      ○ Distinguer le chauffage et autres usages fait partie des considérations  
15      à traiter en phase II lors de la conception tarifaire :  
16
- 17              ▪ Complexifie le processus et la méthode de répartition des  
18              coûts complets alors que la préoccupation peut être traitée à  
19              la marge (N.S., volume 5, page 118).
- 20              ▪ Hydro-Québec a toujours procédé de cette façon (N.S.,  
21              volume 5, page 118)
- 22

## 23

### 24 **1. Production**

#### 25

- 26
- 27      ● Proposition conforme à la Loi tant pour l'électricité patrimoniale que post-  
28      patrimoniale (HQD-9, Document 1, p. 21-23).
- 29
- 30      ● Reconduction de la méthode retenue par la Régie dans le dossier R-3477-  
31      2001 et la décision D-2002-221 (N.S., volume 5, page 91).
- 32
- 33      ● UC suggère une approche alternative pour l'électricité post-patrimoniale, qui  
34      est incomplète, non conforme et inapplicable dans son traitement (rapport  
35      d'expertise de M. Co Pham, pp. 16-18; N.S., volume 7, pages 91-92;  
36      réponse de l'Union des consommateurs à la demande de renseignements  
37      du Distributeur, questions 6.1 et 6.2, pages 18 à 22).
- 38
- 39      ● L'expert de UC démontre une mauvaise compréhension de l'application de  
40      la formule retenue dans le dossier R-3477-2001 lorsqu'il affirme que les  
41      ratios de 67% en énergie et de 33% en puissance seraient applicables sur  
42      le coût réel des contrats d'approvisionnement, alors que les ratios pourront  
43      évoluer au fur et à mesure des contrats d'approvisionnement.
- 44

- 1 • Option consommateurs considère la méthode proposée par le Distributeur  
2 comme étant appropriée, conforme et reflétant la causalité des coûts  
3 (W. Harper, N.S., volume 7, page 147).

4  
5  
6 **2. Transport**  
7

8  
9 « *In a restructured environment, an electric distribution utility  
10 simply pays the transmission utility for transmission service.  
11 Thus, the issue of cost causation for the distribution utility relates  
12 only to the causation factor for how it incurs transmission costs,  
13 namely through transmission utility billing determinants.*

14 (...)

15 *Thus, HQD's proposal for allocating transmission costs in its  
16 current filing is consistent with the manner in which it incurs those  
17 costs, namely a 1 CP basis. »*

18 IEC Report, AQCIE-AIFQ- , pp. 14 et 15.  
19

- 20 • Méthode conforme à la décision D-2002-95 (HQD-9, document 1, p.24;  
21 notes sténographiques, volume 5, page 92).  
22
- 23 • Méthode reflétant la causalité des coûts du transport assumés par le  
24 Distributeur (NS, vol. 5, page 92-94).  
25
- 26 • Il a été démontré que le critère de la 1 PC est approprié pour répartir le coût  
27 de transport (NS, volume 5, pages 92, 93, 94):  
28
- 29 ○ Critère qui a servi à établir le coût pour le Distributeur (N.S., volume 5,  
30 page 92).  
31
  - 32 ○ Reflète les caractéristiques de consommation (NS, vol. 5, p. 92-94).  
33
  - 34 ○ Reflète les critères de conception du réseau de transport (causalité  
35 des coûts) qui est directement tributaire des caractéristiques de la  
36 clientèle du Distributeur (N.S., volume 5, page 93).  
37
- 38 • L'AQCIE/AIFQ appuie la méthode (NS, volume 8, pages 139 et 140).  
39
- 40 • L'expert de OC appuie également la méthode proposée (NS, volume 7,  
41 pages 169 et 170).  
42
- 43 • L'Union des consommateurs explique, en plus des arguments déjà  
44 présentés dans la cause R-3401-1998, que la proposition du Distributeur  
45 serait non équitable à cause des profils contrastés (notes sténographiques,  
46 volume 5, pages 93 et 94).

- L'argument est sans fondement et va même à l'encontre des guides de références de NARUC (page 79) et de l'APPA (page X-4).

### 3. Distribution

- Il n'y a qu'un seul critère de répartition des coûts de puissance qui soit adéquat : la pointe non coïncidente (PNC) :
  - Capture l'équivalent de la capacité au niveau local, c'est-à-dire à la sortie des postes de transport tout en permettant la répartition par catégorie de consommateurs (NS, vol. 5, page 95).
  - Hydro One Networks est la seule à utiliser la méthode des 12 pointes non coïncidentes (12 PNC) et M. W. Harper n'a pas été en mesure de donner de justifications (demande de renseignements de UC à Option consommateurs, questions 1.1 et 1.3; NS, vol. 7, p.166-167).
  - M. Knecht confirme que c'est une pratique utilisée régulièrement dans l'industrie (NS, vol. 8, pages 176-177).
  - Reflète les caractéristiques du réseau de distribution-(présentation de Marcel Côté, HQD-12, Document 4.1, page 5; NS, vol. 5, pages 94-98).
- Méthode du réseau de taille minimale telle que proposée par le Distributeur est tout à fait appropriée :
  - Permet d'identifier la portion abonnement du coût de distribution du réseau d'Hydro-Québec (W. Harper, NS, volume 7, pp. 175 et 176).
  - Hydro-Québec a toujours utilisé la méthode du réseau de taille minimale (NS, vol. 7, page 35).
  - Méthode reconnue dans l'industrie (NARUC, page 90 et APPA, page IX-9) tout comme par les experts d'Option consommateurs (NS, vol. 7, page 175 et 176) et de l'AQCIE/AIFQ (NS, vol. 8, pp. 177-178).
  - L'engagement 5 (résultat du sondage mené aux États-Unis et au Canada, HQD-12, Document 4.1.1) le confirme:
    - Pour les grandes entreprises d'électricité, il est tout à fait approprié de procéder de cette façon, compte tenu qu'elles ont les ressources pour procéder à ces études (NS, vol. 5, page 102).

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40  
41  
42  
43  
44  
45  
46

- Le concept de « basic customer » par l'Union des consommateurs qui reprend l'idée de Frederick Weston serait utilisé par les petites entreprises qui ont peu de ressources (R. Knecht, NS, volume 8, page 178).
- Le coût du réseau de taille minimale est le plus bas qui puisse être évalué à partir des composantes du réseau d'Hydro-Québec :
  - *Tout à fait adapté au contexte québécois, car il est évalué à partir des équipements utilisés par Hydro-Québec et non par d'autres entreprises d'électricité* (NS, vol. 5, page 205; vol. 7, page 64, 175).
  - L'indice Handy-Whitman ne surévalue pas (HQD-12, Document 4.1.5, engagement no 9).
  - La comparaison du 38% avec les autres compagnies canadiennes le confirme (Rapport d'expertise W. Harper, OC-1, page 29).
  - Le fait d'avoir une portion importante de chauffage ne vient pas fausser la portion abonnement. Le RTM n'inclut pas une partie associée au chauffage ( M. Côté et A. Chéhadé, NS, vol. 7, pp. 51-52, et W. Harper, NS, vol. 7, pp. 178-180).
  - Il serait totalement inapproprié d'ajuster la pointe non coïncidente avec le nombre d'abonnements.
- Le réseau de taille minimale (RTM) n'a pas de capacité permettant de fournir de la puissance à la clientèle (NS, vol. 5, pp. 109, 204 et 206).
- La contrainte du RTM est à la sortie des postes de transport avec un RTM de moyenne tension monophasé (référence : M. Côté, notes sténographiques, volume 6, page 48).
- La valeur nominale des transformateurs n'est absolument pas une référence pour établir une valeur quelconque (NS, vol. 6, pp. 50-51).
  - Hydro-Québec aurait une puissance minimale de 2 kW sur la base de la puissance nominale des transformateurs, alors que l'ajustement de Hydro One Networks est de 100 watts par abonnement et, pourtant, la valeur nominale de leurs transformateurs est de 3 kVA (NS, vol. 5, pp. 108 et 109, vol. 7, page 153).

- 1           ▪ On soustrait des pommes à des oranges :
  - 2
  - 3           • La PNC en moyenne tension et la puissance
  - 4           nominale par abonnement ne sont pas des données
  - 5           comparables (NS, vol. 5, p. 110 et vol. 6, p. 49).
  - 6           • Même en basse tension, toutes les puissances
  - 7           minimales par abonnement ont une certaine
  - 8           complémentarité dont il faudrait tenir compte.
  - 9
- 10          ▪ La recommandation d'appliquer temporairement 1 kW tel que
- 11          proposé par Option consommateurs en attendant que le
- 12          Distributeur fasse éventuellement une démonstration est déjà
- 13          répondue : le Distributeur n'est pas en mesure de développer un
- 14          modèle permettant de simuler un RTM (NS, vol. 5, pp. 108, 204
- 15          et vol. 6, page 48). Le RTM ne pourra garantir les critères de
- 16          fiabilité à l'ensemble de la clientèle dans de telles
- 17          considérations (M. Côté, NS, vol. 7, page 40).
- 18
- 19          ▪ M. W. Harper ne connaît pas d'autres entreprises d'électricité
- 20          qui font un ajustement de la sorte sauf Hydro One Networks
- 21          (réponse de W. Harper aux demandes de renseignements
- 22          d'Hydro-Québec-Distribution, question 3.3, pages 12 et 13).
- 23
- 24

## 25 **B. Interfinancement**

- 26
- 27
- 28          • La Loi ne souffre d'aucune ambiguïté.

29                   *« 52.1. Dans tout tarif qu'elle fixe ou modifie, applicable par le*  
30                   *distributeur d'électricité à un consommateur ou une catégorie de*  
31                   *consommateurs, la Régie tient compte des coûts de fourniture*  
32                   *d'électricité et des frais découlant du tarif de transport supportés*  
33                   *par le distributeur d'électricité, des revenus requis pour assurer*  
34                   *l'exploitation du réseau de distribution d'électricité et, en y*  
35                   *apportant les adaptations nécessaires, des paragraphes 6° à*  
36                   *10° du premier alinéa de l'article 49 et du deuxième alinéa de ce*  
37                   *même article.*

38                   *(...)*

39                   *La Régie ne peut modifier le tarif d'une catégorie de*  
40                   *consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement entre les tarifs*  
41                   *applicables à des catégories de consommateurs. »*  
42

43

- 1 • La proposition du Distributeur ne vise qu'à respecter la lettre et l'esprit de la  
2 Loi.  
3
- 4 • Quelques constats:  
5
- 6 ○ *L'interfinancement s'applique à des catégories de consommateurs.*  
7
- 8 ○ *La question de l'interfinancement se pose au stade de la tarification*  
9 *(rate design). Elle ne doit pas interférer avec le processus tarifaire*  
10 *dans son ensemble (notamment la méthode d'allocation des coûts).*  
11
- 12 ○ *Les tarifs actuels sont porteurs d'un interfinancement en faveur de la*  
13 *catégorie Domestique.*  
14
- 15 ○ *Maintient du principe de la causalité des coûts au premier alinéa de*  
16 *l'article 52.1.*  
17
- 18 ○ Interdiction de modifier un tarif dans le but de diminuer  
19 l'interfinancement existant.  
20
- 21 ○ L'article 52.1 s'inscrit dans un contexte réglementaire où la règle est à  
22 l'effet qu'un interfinancement substantiel doit faire l'objet d'une  
23 correction.  
24
- 25 ○ Cette disposition s'inscrit également dans un contexte historique où,  
26 lors des demandes de hausse tarifaire, Hydro-Québec privilégiait une  
27 réduction de l'interfinancement (N.S., vol. 5, pp. 145-146)  
28
- 29 • L'article 52.1 ne fait aucune référence à un concept d'interfinancement  
30 historique, il vise simplement à prévenir les tentatives de correction de  
31 l'interfinancement.  
32
- 33 • L'article 52.1 n'indique nullement qu'il faille mesurer l'interfinancement à un  
34 moment donné pour ensuite s'assurer que toute modification des tarifs ne  
35 modifie en rien cette mesure.  
36
- 37 • Les notions de gel et d'interfinancement sont d'ailleurs antinomiques dans la  
38 perspective de la tarification énergétique.  
39
- 40 • La Loi ne prohibe pas les modifications ayant pour effet ou pour objectif  
41 l'aggravation de l'interfinancement.  
42
- 43 • L'article 52.1 ne fait aucune mention sur un traitement particulier du  
44 rendement (exclusion des coûts, récupération auprès d'une catégorie de  
45 consommateurs plutôt qu'une autre)  
46

- 1 • L'intention du législateur étant clairement exprimée, il n'y a pas lieu de se  
2 livrer à un exercice d'interprétation alambiqué comme le suggère certains  
3 intervenants.

4  
5 *« Lorsque le texte de la Loi est clair et sans ambiguïté,*  
6 *aucune autre démarche n'est nécessaire pour établir*  
7 *l'intention du législateur. Nul besoin d'une interprétation plus*  
8 *poussée lorsque le législateur a exprimé clairement son*  
9 *intention par les mots qu'il a employés dans la loi. »<sup>3</sup>*

- 10  
11 • La proposition d'HQD est conforme à la lettre et à l'esprit de la Loi.  
12  
13 • Elle est simple d'application.  
14  
15 • Elle permet à la Régie de conserver tous ses pouvoirs en matière de  
16 fixation des tarifs.  
17  
18 • Elle permet également à la Régie de conserver une large discrétion quant  
19 au traitement de l'interfinancement.  
20  
21 • Elle maintient les acquis de la catégorie Domestique.  
22  
23 • L'indice proposé est conforme à la pratique dans les autres juridictions et à  
24 la pratique historique d'Hydro-Québec.

## 25 26 27 **Les propositions alternatives**

- 28  
29  
30 • Les propositions alternatives sont fondées sur un concept selon lequel  
31 l'interfinancement doit être fixé précisément dans le temps.  
32  
33 • Il s'agit d'une extrapolation qui ne se présume pas de la lecture de l'article  
34 52.2.  
35  
36 • En pratique, il est impossible d'interpréter le concept d'interfinancement de  
37 manière statique.

## 38 39 **Pourquoi?**

- 40  
41 • Le niveau d'interfinancement est influencé par plusieurs facteurs  
42  
43     ○ Changement de la méthode de répartition des coûts.  
44     ○ Variation du niveau des ventes par catégorie de consommateurs.

---

<sup>3</sup> R. c. *Multiform Manufacturing Co.*, [1990] 2 R.C.S. 624, 630 (juge Lamer)

