

# **PROPOSITION TARIFAIRE 1995**

## *Table des matières*

	Page
Sommaire	1
1. l'évolution et le contrôle des charges	3
2. la concurrence	5
3. les coûts par catégories tarifaires	9
4. la hausse de tarif proposée	12
5. les modifications aux tarifs domestiques	16
6. les modifications aux tarifs d'affaires	23

## *Sommaire*

Hydro-Québec doit augmenter ses tarifs en 1995 de manière à préserver sa santé financière, tout en maintenant ses prix à un niveau compétitif dans un contexte de concurrence grandissante sur ses marchés.

Les charges unitaires totales d'Hydro-Québec augmenteront de 5,5 % en 1995. L'augmentation est surtout attribuable à la mise en service des centrales de la phase II du complexe La Grande.

Hydro-Québec propose d'augmenter ses tarifs d'électricité de 1,2 % en moyenne. Au cours de l'année 1995, elle compte également modifier ses pratiques commerciales, de façon à faire payer certains services connexes par les utilisateurs de ces services, plutôt que par l'ensemble de ses clients. Cela permettra d'assurer une plus grande équité tarifaire, tout en maintenant au niveau minimal le prix du service de base que constitue la fourniture de l'électricité.

La hausse des tarifs et la facturation des services connexes procureront des revenus additionnels de 52 M\$ en 1995. Compte tenu de l'augmentation des charges de 596 M\$, Hydro-Québec accepte que certains critères financiers pour 1995 soient inférieurs aux niveaux souhaités. C'est un compromis qui permet d'aligner en moyenne les hausses de tarifs sur l'inflation. En effet, l'ensemble des modifications proposées occasionne une hausse moyenne des revenus de 1,4 %, soit l'augmentation qui, cumulée à celles de 1993 et 1994, est égale à l'inflation sur la période de l'engagement de performance 1993-1995.

La répartition de la hausse moyenne entre les différentes catégories de clients répond quant à elle à un impératif d'ordre commercial, soit la nécessité de réagir à la concurrence croissante sur les marchés de la clientèle d'affaires. S'adapter à la concurrence des autres formes d'énergie et des autres fournisseurs d'électricité constituera pour Hydro-Québec le principal enjeu commercial des prochaines années.

Dans cette optique, plusieurs options tarifaires ont déjà été introduites au cours des deux dernières années au niveau du tarif grande puissance, qui permettent d'améliorer la position concurrentielle de la clientèle. Pour la clientèle des tarifs de petite et moyenne puissance, Hydro-Québec engagera des actions tarifaires et commerciales pour protéger davantage ses marchés les plus lucratifs. C'est dans ce contexte qu'Hydro-Québec démontre dès à présent, par sa proposition tarifaire, sa volonté de faire face à la concurrence.

Un gel des tarifs est donc proposé en 1995 pour la clientèle des tarifs de petite et moyenne puissance, c'est-à-dire les tarifs G et M. Pour ce qui est du secteur résidentiel, un rapprochement du tarif domestique par rapport à ses coûts est nécessaire, le manque à gagner étant actuellement assumé par la clientèle des tarifs de petite et moyenne puissance. Une hausse de 2,0 % des tarifs domestiques est proposée, afin de procéder à un rééquilibrage graduel des tarifs.

Compte tenu de l'augmentation importante des charges pour 1995, Hydro-Québec propose également une hausse du tarif de grande puissance (tarif L) de 1,5 % pour maintenir sa santé financière, tout en tenant compte davantage des coûts de fourniture de cette catégorie tarifaire.

# L'évolution et le contrôle des charges

## 1.1 L'évolution et le contrôle des charges

Les charges unitaires totales d'Hydro-Québec augmenteront de 5,5 % en 1995. Cette augmentation intervient malgré une réduction de 5,4 % en 1995 des charges unitaires d'exploitation, dont l'évolution démontre des gains de productivité de 13,3 % depuis 1992.

Tableau 1.1 - Prévion des charges d'Hydro-Québec

	Charges globales (en M\$)		Charges unitaires* (en ¢/kWh)		
	1994	1995	1994	1995	Variation
<i>Charges d'exploitation</i>	1 766	1 737	1,12	1,06	- 5,4 %
<i>Amortissement des immobilisations</i>	1 096	1 205	0,69	0,74	+ 7,3 %
<i>Achats d'électricité et combustible</i>	293	298	0,19	0,18	- 5,3 %
<i>Taxes</i>	666	705	0,42	0,43	+ 2,4 %
<i>Intérêts et perte de change</i>	2 809	3 281	1,78	2,01	+ 12,9 %
<b>Total</b>	<b>6 630</b>	<b>7 226</b>	<b>4,19</b>	<b>4,42</b>	<b>+ 5,5 %</b>

\* Les charges unitaires sont calculées d'après des volumes de ventes de 158,2 TWh en 1994 et de 163,6 TWh en 1995.

L'augmentation des charges en 1995 de près de 596 M\$ proviendra principalement de la mise en service des centrales de la phase II du complexe La Grande et se retrouve dans l'amortissement des immobilisations et dans les charges d'intérêts. En effet, bien que la filière hydroélectrique demeure la moins coûteuse à long terme, elle exige cependant plus d'investissements qui ont un impact important sur le cadre financier lors des mises en service.

Les charges d'exploitation sont les seules dépenses sur lesquelles Hydro-Québec peut intervenir pour réduire rapidement ses charges totales. L'entreprise a pris plusieurs mesures pour limiter les charges : réduction de l'effectif, gel des salaires, récupération de 1 % de la masse salariale, gestion plus stricte des services achetés et du recouvrement des comptes en souffrance. Les efforts déployés ont permis de les réduire et elles ne représentent plus que 24 % des coûts totaux.

## 1.2 L'amélioration du service

Tout en exerçant un contrôle serré de ses charges d'exploitation, Hydro-Québec a consacré au cours des dernières années des efforts importants pour améliorer la qualité du service à la clientèle. En effet, elle s'est engagée envers son actionnaire, sa clientèle et l'ensemble de la collectivité à améliorer la qualité de son service. Cette mobilisation autour de cet objectif se concrétise par un taux de satisfaction de la population à l'égard des activités d'Hydro-Québec qui atteint maintenant 95 %, par comparaison à un taux de 62 % en 1990.

Un processus d'écoute systématique et continue de ses clients, au moyen de sondages et de groupes de discussion, a permis de concentrer les actions prioritaires sur des cibles précises d'amélioration de la qualité du produit et du service. Cette amélioration de la qualité du service s'est traduite par des gains quantitatifs au chapitre de la continuité du service et des actions rapides.

Des gains de nature plus qualitative ont aussi été enregistrés entre autres au chapitre de la qualité des communications avec nos clients. Un service courtois, des communications personnalisées tenant compte de besoins particuliers, sont des éléments qui ont fait en sorte que la cible 1994 concernant l'indice global de satisfaction a été atteint dès 1993.

### 1.3 L'efficacité énergétique

De plus, Hydro-Québec continue de promouvoir l'efficacité énergétique, stratégie centrale de ses interventions commerciales. En utilisant l'électricité et ses avantages intrinsèques de la meilleure façon et en optant dans le cadre des programmes d'Hydro-Québec pour des mesures d'économie ou de gestion de l'énergie, les clients pourront réduire individuellement leur facture. Ces actions, en ralentissant la croissance de la demande d'électricité au Québec, permettront une réduction des coûts d'Hydro-Québec à moyen et à long terme grâce au report de la mise en service d'équipements.

## *La concurrence*

L'adaptation d'Hydro-Québec à la concurrence de plus en plus marquée sur le marché local et le marché nord-américain constitue un enjeu fondamental pour les prochaines années. Par sa politique tarifaire et commerciale, Hydro-Québec devra accroître la compétitivité des prix qu'elle offre à sa clientèle d'affaires, soit la clientèle commerciale, institutionnelle et industrielle. Les ventes réalisées auprès de cette clientèle représentent 60,6 % des ventes assujetties au règlement tarifaire et une part importante de ses revenus, comme l'illustre le tableau 2.1.

Tableau 2.1 - Ventes et revenus par catégories tarifaires - 1994

	Ventes	Revenus
	GWh	M\$
<i>Tarif D (domestique)</i>	46 577	2 722
<i>Tarif G (petite puissance)</i>	12 202	923
<i>Tarif M (moyenne puissance)</i>	19 966	1 216
<i>Tarif L (grande puissance)</i>	34 830	1 301
<i>Autres</i>	4 538	215
<i>Ventes assujetties au règlement tarifaire</i>	118 113	6 377

### 2.1 Le marché de l'énergie au Québec

Entre 1970 et le milieu des années 80, une grande partie des consommateurs se sont tournés vers l'électricité pour combler leurs besoins de chauffage ou de procédés de chauffe. Cette situation

était principalement attribuable à la flambée des prix du pétrole et à l'appréciation de plus en plus positive de l'électricité comme source de chauffage. Hydro-Québec a alors entrepris la construction d'équipements de production, de transport et de distribution pour répondre à cette nouvelle demande. Ces investissements ont occasionné d'importants déboursés qui se sont traduits en coûts fixes.

Depuis, l'avantage comparatif de l'électricité a diminué, principalement en raison de la baisse importante des prix des combustibles et du contexte mondial de surplus de production.

Aujourd'hui, à cause de cette situation conjoncturelle, une grande partie du marché du chauffage et des procédés de chauffe actuellement à l'électricité fait l'objet d'une concurrence de la part du gaz naturel et du mazout. Hydro-Québec réalise des ventes annuelles de 12 TWh pour des besoins de chauffage dans les marchés commercial, institutionnel et industriel. De ces ventes, une partie pourrait faire l'objet d'une conversion à une autre forme d'énergie.

Lorsqu'un client décide de transférer une partie de sa charge d'électricité vers le combustible, alors qu'Hydro-Québec est en situation d'équilibre de l'offre et de la demande, il est relativement facile et peu coûteux de réallouer les équipements de production et de transport vers un autre client qui désire augmenter sa charge. Pour leur part, les investissements en distribution sont plus difficiles à réallouer. En situation de déséquilibre de l'offre et la demande, comme c'est le cas actuellement, lorsque la demande croît moins rapidement que prévu et que les marchés d'exportation offrent peu d'opportunités intéressantes, cette réallocation des investissements de production et de transport devient elle aussi difficilement réalisable. Cela se traduit par une perte de revenus et une réduction de la contribution aux frais fixes qui doivent être comblées par l'ensemble de la clientèle.

La concurrence sur les marchés les plus lucratifs d'Hydro-Québec est une réalité bien engagée, avec des conséquences potentiellement néfastes sur l'ensemble de la clientèle et la situation financière de l'entreprise. Une solution en deux volets est privilégiée par Hydro-Québec pour assurer un meilleur positionnement concurrentiel.

D'une part, Hydro-Québec engagera des actions tarifaires et commerciales pour protéger davantage ses marchés. D'autre part, Hydro-Québec réitère la nécessité d'une modification de sa politique de prix pour les tarifs de base.

À cet égard, Hydro-Québec a presque toujours souligné, à l'occasion de la présentation de chacune de ses propositions tarifaires, la nécessité de rééquilibrer les tarifs pour tenir compte davantage des coûts de fourniture afférents. Le contexte concurrentiel actuel rend encore plus nécessaire ce réaménagement tarifaire pour protéger les ventes les plus rentables d'Hydro-Québec et sa clientèle. En effet, c'est l'ensemble des clients qui, à terme, devra compenser le manque à gagner provenant de la concurrence pour la clientèle d'affaires. Afin de faciliter cette adaptation de la politique de prix, Hydro-Québec proposera une stratégie globale pour tirer avantage du potentiel de réduction de facture que représentent les économies d'énergie.

## 2.2 L'évolution des coûts et des prix en Amérique du Nord

La plupart des compagnies américaines d'électricité connaissent des surplus importants. Cette situation a engendré une forte concurrence entre les compagnies d'électricité pour maintenir et développer leurs marchés et, plus particulièrement, celui de la grande entreprise industrielle.

Par ailleurs, la majorité des observateurs de la scène énergétique américaine prévoient que l'ouverture des marchés ou l'accès des tiers aux réseaux sera chose faite d'ici la fin du siècle. Cette ouverture qui permettra aux consommateurs industriels et aux producteurs indépendants d'avoir

un accès libre dans un premier temps à tous les réseaux de production et de transport de l'électricité et éventuellement aux autres catégories de clients, force également les compagnies à améliorer leur position concurrentielle.

Les compagnies d'électricité ont réagi par des réductions de coûts et, souvent, par des gels ou des baisses de tarifs, plus particulièrement pour la clientèle industrielle. En outre, on assiste à la création de différentes formules tarifaires innovatrices pour les marchés en concurrence, formules davantage fondées sur les conditions du marché plutôt que sur les coûts.

Les politiques de prix pratiquées aux États-Unis affectent également la position concurrentielle des compagnies d'électricité au Canada et certaines compagnies ont annoncé des gels ou des baisses de tarifs sur des périodes plus ou moins longues.

De son côté, Hydro-Québec pour maintenir des prix compétitifs, a procédé à un plafonnement de ses charges d'exploitation au cours des trois dernières années, de sorte que les charges d'exploitation de 1995 sont inférieures à celles de 1992. Les charges globales ont quand même augmenté, compte tenu principalement de l'impact des mises en service de centrales. Sur ce plan, Hydro-Québec a entrepris un resserrement des investissements qui aura des effets à moyen et à long terme.

Hydro-Québec a également réagi à ces nouvelles conditions commerciales par des interventions plus ciblées à travers sa tarification. En effet, au cours des deux dernières années, plusieurs options tarifaires ont été mises de l'avant, notamment au niveau de la clientèle grande puissance. Ces options sont décrites au chapitre 6.

## *Les coûts par catégories tarifaires*

### 3.1 Les méthodes de détermination des coûts

Les coûts constituent un élément important pour l'établissement du niveau des tarifs par catégories tarifaires. D'autres facteurs sont également pris en compte dans l'établissement des tarifs, comme le soutien aux programmes commerciaux et la position concurrentielle. Deux méthodes pour le calcul des coûts de fourniture sont généralement utilisées par les compagnies d'électricité.

#### *Coûts moyens et prix cibles*

Le coût moyen est associé aux dépenses nécessaires pour produire, transporter et distribuer l'électricité afin de répondre à la demande actuelle. Les équipements pris en compte comprennent l'ensemble des installations, des plus anciennes aux plus récentes. Le prix cible inclut les coûts moyens et aussi un taux de rendement sur l'avoir propre de 11,5 % pour permettre à l'entreprise de satisfaire à ses obligations financières. Cette méthode est utilisée actuellement à Hydro-Québec.

#### *Le signal de prix des coûts marginaux*

Hydro-Québec applique les coûts marginaux pour évaluer la rentabilité de ses choix d'investissements, incluant ses interventions en matière d'efficacité énergétique et pour la

conception des structures tarifaires et des tarifs optionnels qui sont offerts ou le seront bientôt à la clientèle (bi-énergie résidentielle et CII, puissance interruptible, tarification différenciée dans le temps (TDT), tarification en temps réel (TTR), etc.).

Les coûts marginaux de long terme correspondent aux coûts des investissements futurs que l'entreprise doit effectuer pour répondre à l'augmentation de la demande, et ce, autant en période régulière qu'en période de pointe. Le prix de l'électricité représente alors le coût économique de produire et de livrer un kWh additionnel à partir des nouveaux équipements.

À court terme, le coût marginal peut être sujet à des fluctuations conjoncturelles. Or, les tarifs doivent avoir une certaine stabilité, parce que les clients, sur la base de ces tarifs, procèdent à des investissements. Les coûts marginaux de long terme constituent donc la référence appropriée de façon à annoncer à travers les tarifs, les tendances lourdes de l'impact de la demande sur les coûts et, ainsi, orienter les choix des clients. Pour leur part, les coûts marginaux de court terme sont pertinents pour concevoir les tarifs dans le cas d'écoulement de surplus temporaires ou pour répondre à la concurrence sur certains marchés où le prix des énergies concurrentes reflète des considérations de court terme.

En fixant le prix de l'électricité égal au coût marginal d'augmenter la capacité de production, un signal de prix est donné qui correspond à ce qu'il en coûte pour satisfaire une nouvelle demande.

En conséquence, ce signal de prix amène le consommateur à n'utiliser que les kWh dont la valeur, pour lui, est égale ou supérieure à leur coût de production et, à l'inverse, lui indique l'avantage que retire la collectivité du kWh qu'il se propose d'économiser. Aussi, la tarification au coût marginal favorise l'optimisation des choix sur le plan énergétique et l'utilisation la plus avantageuse des ressources disponibles.

Au cours des prochains mois, Hydro-Québec évaluera la possibilité d'adopter une méthode de détermination des coûts qui combinerait les avantages des coûts moyens comme guides pour l'établissement du niveau global des tarifs, tout en reflétant le signal de prix des coûts marginaux.

### 3.2 Revenus et prix cibles par catégories tarifaires

Le tableau 3.1 présente l'écart entre les revenus et les prix cibles par catégories tarifaires.

Tableau 3.1 - Écart entre les revenus et les prix cibles - 1994

	Ventes GWh	Revenus M\$	Prix cibles M\$	Écart entre les revenus et les prix cibles %
<i>Tarif D</i>	46 577	2 722	3 012	- 10,7 %
<i>Tarif G</i>	12 202	923	764	+ 17,2 %
<i>Tarif M</i>	19 966	1 216	1 004	+ 17,4 %
<i>Tarif L</i>	34 830	1 301	1 367	- 5,1 %
<i>Autres</i>	4 538	215	308	- 43,3 %
<i>Ventes assujetties au règlement tarifaire</i>	118 113	6 377	6 455	- 1,2 %
<i>Ensemble des ventes</i>	158 166	7 267	7 928	- 9,1 %

La situation d'interfinancement qu'illustre le tableau 3.1, entre le secteur résidentiel d'une part et les marchés d'affaires couverts par les tarifs G et M d'autre part, ne favorise pas une utilisation optimale des ressources énergétiques. En effet, les bons choix des différentes clientèles, tant en termes d'économie d'énergie que d'utilisation de l'énergie, sont difficiles à faire lorsque le signal de prix est faussé. Un rééquilibrage des tarifs est nécessaire pour tenir compte davantage des coûts de fourniture de chaque catégorie. Ce redressement prend toute son importance avec la situation concurrentielle qui prévaut sur ces marchés et qui a été décrite au chapitre 2.

## *La hausse de tarif proposée*

### 4.1 Hausse de tarif proposée

Tel que mentionné au chapitre 1, les charges unitaires totales de l'entreprise s'accroîtront de 5,5 % en 1995. Toutefois, Hydro-Québec propose une hausse moyenne de tarifs de 1,2 % qui, combinée avec la facturation de services connexes, aura pour effet de générer des revenus additionnels de 52 M\$ en 1995. Certains critères financiers seront donc inférieurs aux niveaux souhaités. C'est un compromis qu'Hydro-Québec doit faire, afin de respecter son engagement d'aligner en moyenne les hausses sur l'inflation. En effet, l'impact de l'ensemble des modifications proposées occasionne une hausse moyenne des revenus d'Hydro-Québec de 1,4 %, soit l'augmentation qui, cumulée à celles de 1993 et 1994, est égale à l'inflation sur la période de l'engagement de performance 1993-1995.

### 4.2 Facturation des services connexes

Durant l'année 1995, Hydro-Québec compte modifier ses pratiques commerciales, de façon à faire payer directement les utilisateurs de certains services connexes, plutôt que d'en répartir le coût sur l'ensemble de la clientèle, comme ce fut le cas jusqu'à maintenant.

Au cours des dernières années, Hydro-Québec a souligné l'importance d'une politique de vérité des prix en matière de tarification. La mise en place d'une nouvelle approche pour la tarification des services connexes découle de ce même souci de faire supporter, dans la mesure du possible, aux différents utilisateurs le coût des services rendus.

Actuellement, beaucoup de services offerts par Hydro-Québec, tels que les raccordements et branchements, les changements d'entrée, etc., ne font pas l'objet d'une tarification spécifique. Ces coûts sont actuellement reportés sur l'ensemble de la clientèle. L'approche tarifaire proposée consiste à faire payer directement les utilisateurs de ces services, de façon à favoriser un meilleur signal de prix et à assurer une plus grande équité tarifaire.

Par ailleurs, ceci permettra de maintenir au niveau minimal le prix du service de base que constitue la fourniture de l'électricité et de continuer de faire ainsi bénéficier la clientèle des tarifs d'électricité parmi les plus avantageux en Amérique du Nord.

Il s'agit là d'une pratique d'affaires de plus en plus répandue, puisque beaucoup de compagnies de services publics (électricité, téléphone, câblodistribution) facturent des frais spécifiques pour les divers services offerts.

Les services connexes qui pourraient faire l'objet d'une tarification spécifique, sont par exemple les nouveaux branchements, les frais administratifs reliés aux déménagements, les changements d'entrée, les prolongements de réseau et les équipements additionnels requis pour les entrées électriques de fort ampérage. Des modifications au règlement établissant les conditions de fourniture de l'électricité, seront donc proposées dans ce sens et auront pour effet de commencer à générer des revenus additionnels à l'automne 1995.

#### 4.3 Hausses de tarifs par catégories tarifaires

Pour la clientèle résidentielle, une hausse de 2,0 % est proposée afin de procéder à un rapprochement graduel des tarifs par rapport à leurs coûts. L'adaptation d'Hydro-Québec au contexte concurrentiel plus marqué rend encore plus nécessaire l'engagement de l'entreprise à recommander une telle stratégie. Dans un marché concurrentiel, où il devient difficile d'augmenter les tarifs de la clientèle d'affaires, Hydro-Québec devra relever graduellement le niveau des tarifs du secteur résidentiel. Si ce redressement n'est pas effectué, l'entreprise risque de ne pas être en mesure de répondre à la compétition croissante ou d'être amenée à remettre en cause ses objectifs financiers.

Le déséquilibre actuel entre les tarifs et les coûts de fourniture au secteur domestique dans un contexte concurrentiel risque donc de devenir insoutenable pour Hydro-Québec. Un redressement graduel de cette situation s'impose pour éviter à terme un choc plus brutal à l'ensemble de la clientèle.

Par ailleurs, un meilleur signal de prix à la clientèle résidentielle constitue un appui nécessaire aux programmes d'économie d'énergie qui, à terme, permettent de ralentir la croissance des coûts de fourniture, tout en procurant un allègement significatif de la facture globale des consommateurs.

Pour la clientèle des tarifs G et M, un gel des tarifs est proposé, ce qui démontre clairement l'intention d'Hydro-Québec de faire face à la concurrence accrue sur ces marchés.

En ce qui concerne la clientèle du tarif L de grande puissance, Hydro-Québec, compte tenu de l'impact de l'augmentation de ses charges en 1995, propose une hausse de 1,5 %. Rappelons que cette clientèle dispose de plusieurs options qui permettent d'améliorer sa position concurrentielle.

#### 4.4 Effet sur les revenus de l'entreprise

Avec la hausse de tarifs et la facturation des services connexes, Hydro-Québec réalisera des revenus additionnels de 52 M\$ du 1<sup>er</sup> mai 1995 au 31 décembre 1995 et de 94 M\$ du 1<sup>er</sup> mai 1995 au 30 avril 1996. Les effets des modifications proposées sur les revenus sont présentés au tableau 4.1.

Tableau 4.1 - Revenus additionnels (en millions de dollars)

	1 <sup>er</sup> mai 1995 au 31 déc. 1995	1 <sup>er</sup> mai 1995 au 30 avril 1996
<i>Tarif D (domestique)</i>	32	57
<i>Tarif G (0 à 100 kW)</i>	0	0
<i>Tarif M (100 à 5 000 kW)</i>	0	0
<i>Tarif L (5 000 kW et plus)</i>	14	21
<i>Autres</i>	1	2
<i>Sous-total</i>	47	80
<i>Revenus potentiels reliés à la facturation de services connexes</i>	5	14
<i>Total</i>	52	94

#### 4.5 Effet des hausses sur les ratios financiers

Le tableau 4.2 présente l'impact de la proposition tarifaire pour 1995 sur les ratios financiers. Pour les années 1996 et 1997, une augmentation des tarifs équivalente à la moitié de l'inflation a été retenue.

L'engagement d'aligner en moyenne les hausses sur l'inflation pour la période 1993-1995 impliquera que certains critères soient inférieurs aux niveaux visés. Ainsi, le taux de capitalisation et le taux de rendement sur l'avoir propre seront pour 1995 en dessous des niveaux souhaités de 25 % pour le taux de capitalisation et d'un taux de rendement de 9,4 % équivalent au coût moyen de la dette. À moyen terme, le taux de capitalisation et le taux de rendement sur l'avoir propre devraient s'améliorer.

Tableau 4.2 - Effet des hausses proposées sur les ratios financiers

	Résultats	Prévisions		
	1994	1995	1996	1997
<i>Hausse moyenne (%)</i>	1,0	1,4	1,1	1,0
<i>Bénéfice net (M\$)</i>	667	500	620	750
<i>Couverture des intérêts</i>	1,07	1,07	1,11	1,15
<i>Taux de capitalisation (%)</i>	23,5	24,3	24,9	25,3
<i>Rendement sur l'avoir propre (%)</i>	5,9	4,2	5,0	5,8
<i>Taux d'autofinancement (%)</i>	47,9	45,7	46,7	41,5
<i>Taux moyen du coût de la dette (%)</i>	9,2	9,4	9,5	9,4

# *Les modifications aux tarifs domestiques*

## 5.1 Cadre de révision des tarifs

Hydro-Québec offre à sa clientèle résidentielle une tarification simple et adaptée aux habitudes et profils de consommation des Québécois. Dépendant du type de mesurage, les tarifs D et DM constituent les tarifs de base dont la conception présente une structure semblable. Pour ceux qui utilisent un système bi-énergie, Hydro-Québec offre une option tarifaire, le tarif DT, dont la structure et les prix sont établis en fonction de la température.

Pour 1995, les modifications proposées visent essentiellement les composantes qui améliorent le signal de prix. Ces modifications favoriseront davantage une utilisation efficace de l'électricité, tout en minimisant le nombre de clients affectés par la hausse tarifaire.

D'autre part, Hydro-Québec continuera d'expérimenter des options tarifaires, notamment le tarif DH. Ce tarif différencié dans le temps au secteur résidentiel fait actuellement l'objet d'études et les résultats significatifs enregistrés jusqu'à présent permettent d'envisager une implantation pour 1996. Cette implantation du tarif DH, bien que marginale dans un premier temps, constituera un pas essentiel au développement futur de programmes de gestion de l'énergie au secteur résidentiel. Elle s'inscrit dans la démarche d'Hydro-Québec d'offrir aux clients les outils leur permettant de réduire leurs factures d'électricité en modifiant leurs habitudes de consommation.

## 5.2 Tarif unifamilial - tarif D

La révision tarifaire prévoit une hausse moyenne du tarif domestique de 2,0 % le 1<sup>er</sup> mai 1995. Les modifications proposées à la structure du tarif D visent non seulement un meilleur reflet des coûts de fourniture en hiver, mais également un signal de prix à la marge qui favorise une gestion efficace de l'énergie.

Rappelons que le tarif D est composé d'une redevance d'abonnement, d'un prix bas pour les 30 premiers kilowattheures par jour, d'un prix plus élevé applicable pour le reste des kilowattheures et d'une prime de puissance pour les appels excédant 50 kW en hiver.

Cette structure tarifaire adaptée à la clientèle résidentielle comporte plusieurs avantages. D'abord, les deux prix croissants de l'énergie permettent de donner, d'une part, un signal de prix moins élevé pour la consommation dite de base et, d'autre part, un signal de prix plus élevé pour les kilowattheures additionnels qui surviennent plus particulièrement en hiver. De plus, la structure progressive du tarif favorise une utilisation rationnelle de l'énergie en ayant un prix plus élevé pour les derniers kilowattheures consommés, incitant davantage la clientèle à agir sur sa consommation et à réduire sa facture de façon plus significative. Enfin, la prime de puissance applicable pour les mois d'hiver concerne uniquement 2 % des clients résidentiels qui ont de très fortes consommations d'électricité.

En proposant une hausse sur le prix de la deuxième tranche du tarif et sur la prime de puissance seulement, le caractère saisonnier du tarif est accentué tout en évitant de hausser les composantes sur lesquelles le client ne peut pas agir, soit la redevance et les 30 premiers kilowattheures associés aux besoins de base. Le tableau 5.1 illustre la structure proposée du tarif D pour 1995.

Tableau 5.1 -Énoncé du tarif D

	<i>Actuel</i>	<i>Proposé</i>
<i>Redevance d'abonnement /jour</i>	37,7 ¢	37,7 ¢
<i>Prix du kWh pour les 30 premiers kWh/jour</i>	4,54 ¢	4,54 ¢
<i>Prix pour le reste de l'énergie</i>	5,54 ¢	5,77 ¢
<i>Prix du kW de puissance appelée excédant 50 kW en période d'hiver</i>	2,04 \$	3,00 \$

Dans l'ensemble, les hausses des factures d'électricité seront en moyenne de 2,0 %. Le tableau 5.2 présente la répartition des clients selon les tranches de hausses annuelles.

Tableau 5.2 - Répartition des clients selon les tranches de hausses annuelles - Tarif D (2 746 961 clients)

<i>Tranches de hausses (en %)</i>	<i>Répartition des clients (en %)</i>
<i>Pas de hausse</i>	20,0
<i>De 0,1 à 1,0</i>	20,3
<i>De 1,1 à 2,0</i>	25,1
<i>De 2,1 à 3,0</i>	31,5
<i>Plus de 3,0 (maximum 5,6)</i>	3,1

La clientèle sera affectée différemment selon son profil et son niveau de consommation. Le tableau 5.3 illustre les effets de la hausse proposée sur la facture d'électricité des clients.

Tableau 5.3 - Effets de la hausse sur les factures mensuelles moyennes - Tarif D

<i>Consommation annuelle moyenne</i>	<i>Facture mensuelle moyenne</i>			
	<i>Actuelle</i>	<i>Proposée</i>	<i>Augmentation</i>	
	<i>(en \$)</i>	<i>(en \$)</i>	<i>(en \$)</i>	<i>(en %)</i>
<i>Clients québécois (18 258 kWh)</i>	88,48	90,29	1,81	2,0
<i>Clients dont la source de chauffage est l'électricité (21 821 kWh)</i>	104,30	106,69	2,39	2,3
<i>Clients dont la source de chauffage n'est pas l'électricité (11 094 kWh)</i>	56,66	57,40	0,74	1,3
<i>Clients habitant une maison unifamiliale chauffée à l'électricité (26 000 kWh)</i>	122,38	125,26	2,88	2,4

La hausse tarifaire proposée pour la prochaine année représente, en moyenne, 22 \$ pour l'ensemble de la clientèle résidentielle. Cependant, la hausse pour les clients dont la source de chauffage est l'électricité pourra être réduite avec les programmes d'économie d'énergie.

### 5.3 Exploitations agricoles

Hydro-Québec propose une réforme de la réglementation tarifaire relative aux exploitations agricoles à partir du 1<sup>er</sup> décembre 1995. Cette réforme a pour but de faciliter sa compréhension et son application, de même que d'assurer l'uniformité et l'équité dans l'application du tarif pour chacun des exploitants agricoles.

L'application des critères actuels d'admissibilité des exploitations agricoles au tarif D exige de nombreuses interventions et recherches de la part des régions et secteurs responsables de l'application des tarifs qui entraînent certaines iniquités, puisque des fermes de taille similaire et exerçant les mêmes activités peuvent être facturées selon des tarifs différents. De plus, compte tenu que plus de 84 % des exploitations agricoles sont actuellement facturées au tarif D, soit 36 736 clients sur un total de 43 466 clients, la solution retenue est d'étendre l'application du tarif domestique à l'ensemble des exploitations agricoles. Cette position demeure raisonnable compte tenu que la majorité des provinces canadiennes offrent à leurs exploitations agricoles des tarifs équivalents au tarif domestique.

### 5.4 Tarif bi-énergie - tarif DT

Le tarif DT s'inscrit parmi les tarifs optionnels de gestion de la consommation d'Hydro-Québec. Il est offert aux clients résidentiels utilisant un système de chauffage bi-énergie pour des fins d'habitation. Ce tarif favorise une utilisation efficace de l'énergie par l'application d'un prix élevé en période de pointe et d'un prix bas en période hors pointe.

Hydro-Québec propose d'augmenter le signal de prix différentiel en haussant uniquement le haut tarif. Le tableau 5.4 présente l'énoncé du tarif DT proposé. L'objectif est de refléter de façon plus précise les coûts de fourniture en période de pointe et ainsi favoriser une utilisation optimale du système bi-énergie. Cette mesure permet également de maintenir l'avantage concurrentiel de cette option. En s'assurant une position concurrentielle avantageuse, Hydro-Québec favorise le maintien du parc bi-énergie existant et capture une part du marché en transition vers des systèmes tout à l'électricité.

Tableau 5.4 - Énoncé du tarif DT

	<i>Actuel</i>	<i>Proposé</i>
<i>Redevance d'abonnement /jour</i>	37,7 ¢	37,7 ¢
<i>Prix du kWh lorsque la température extérieure <math>\geq</math> à - 12 °C ou - 15 °C, selon le cas</i>	3,34 ¢	3,34 ¢
<i>Prix du kWh lorsque la température extérieure <math>&lt;</math> à - 12 °C ou - 15 °C, selon le cas</i>	13,54 ¢	14,76 ¢

Les clients au tarif DT connaîtront une hausse moyenne de 2,0 % pour la prochaine année. Le tableau 5.5 indique la répartition des clients selon les tranches de hausses annuelles.

Tableau 5.5 - Tarif DT  
Répartition des clients selon les tranches de hausses annuelles (113 729 clients)

<i>Tranches de hausses (en %)</i>	<i>Répartition des clients (en %)</i>
<i>Moins de 1,5 (minimum 0,0)</i>	28,4
<i>De 1,5 à 2,5</i>	52,3
<i>De 2,6 à 3,5</i>	16,2
<i>Plus de 3,5 (maximum 6,3)</i>	3,1

Ces hausses sont susceptibles d'être réduites par des changements d'habitudes de consommation des clients. En réagissant au signal de prix plus fort, les clients devraient réduire leur consommation en utilisant la source d'énergie d'appoint pour le chauffage, lorsque la température extérieure est inférieure au seuil de transfert.

Ainsi, le tarif bi-énergie s'avère avantageux tant pour le client que pour Hydro-Québec. Tout en générant des économies moyennes de 214 \$ sur la facture du client par rapport au tarif D, il permet à Hydro-Québec d'éviter des coûts élevés en période de pointe. Ces économies de 17 % de la facture d'électricité traduisent d'une part l'avantage pour les clients d'adhérer au tarif DT, puisqu'ils sont facturés au bas tarif la majeure partie du temps ; elles reflètent également une utilisation plus optimale du réseau d'Hydro-Québec.

#### 5.5 Tarif différencié dans le temps - tarif expérimental DH

Hydro-Québec procède actuellement à la réalisation d'un projet pilote sur la tarification différenciée dans le temps (TDT). Au cours de la dernière année, 450 clients résidentiels de la région de Saint-Jérôme ont adhéré sur une base optionnelle au tarif expérimental.

Le projet pilote a comme objectif de mesurer le potentiel de gestion de l'énergie de la clientèle volontaire, d'évaluer la rentabilité de cette option pour le client et pour Hydro-Québec et de déterminer le marché cible, afin d'élaborer une approche commerciale adaptée à la réalité québécoise.

Le tarif offert comporte deux plages tarifaires : un prix élevé de 12,78 ¢/kWh entre 6 h et 11 h et entre 15 h et 22 h durant les jours de semaine pour les mois de décembre à mars, et un prix bas de 3,23 ¢/kWh pour le reste du temps. Le choix des plages a pour but de maximiser la coïncidence avec les heures critiques du réseau, tout en maintenant des plages à haut prix suffisamment courtes et bien situées, afin de permettre au client d'agir de façon efficace. Le client qui modifie ses habitudes de consommation en temps opportun peut ainsi réduire sa facture d'électricité.

Après la première année du projet pilote, les résultats préliminaires semblent intéressants tant pour la clientèle que pour Hydro-Québec. Les économies annuelles réalisées sont d'environ 100 \$ en moyenne par client et l'effacement de charge moyen durant les heures critiques du réseau apparaît significatif.

Certains groupes de participants ont obtenu de meilleurs résultats avec des impacts supérieurs pendant les heures critiques du réseau. Ce sont principalement les propriétaires, les occupants de résidences principales, les familles de quatre personnes ou plus, les participants dont la consommation en hiver est élevée et ceux ayant utilisé des équipements de gestion comme la minuterie pour chauffe-eau.

Hydro-Québec étudie actuellement différentes approches commerciales applicables, compte tenu des résultats du projet pour ensuite évaluer la rentabilité de procéder à une implantation élargie du tarif DH. Entre-temps, le projet pilote est prolongé pour une seconde année. Cette deuxième phase permettra entre autres d'évaluer la faisabilité d'utiliser des accumulateurs thermiques avec la TDT.

Une implantation élargie du tarif différencié dans le temps pourrait être envisagée pour 1996 en tenant compte de l'analyse des résultats de la seconde année.

## *Les modifications aux tarifs d'affaires*

### 6.1 Cadre de révision des tarifs

Le resserrement des conditions concurrentielles et le déséquilibre existant entre les tarifs résidentiels et les tarifs G et M incitent Hydro-Québec à proposer un gel des tarifs G et M en 1995. Une vive concurrence s'est installée sur les marchés les plus lucratifs de l'entreprise. Une réaction s'impose pour protéger les ventes les plus rentables d'Hydro-Québec et pour minimiser les impacts potentiels sur la clientèle. Par ailleurs, compte tenu de la forte augmentation des charges pour 1995, Hydro-Québec propose une hausse du tarif L pour préserver sa santé financière, tout en tenant compte davantage des coûts de fourniture de cette catégorie tarifaire.

### 6.2 Tarif de grande puissance tarif L

Hydro-Québec propose une hausse de 1,5 % du tarif L à compter du 1<sup>er</sup> mai 1995. Le tableau 6.1 énonce les prix actuels et proposés, alors que la répartition selon les hausses effectives de prix est présentée au tableau 6.2.

Soulignons que les clients industriels de grande puissance pourront atténuer l'impact de cette hausse du tarif de base grâce aux nouvelles options tarifaires introduites en 1993 et 1994.

Tableau 6.1 - Énoncé du tarif L

	<i>Actuel</i>	<i>Proposé</i>
<i>Prix du kW de puissance à facturer</i>	10,47 \$	10,59 \$
<i>Prix du kWh</i>	2,27 ¢	2,31 ¢
<i>Prime de dépassement en hiver : prix du kW de puissance à facturer excédant 110 % de la puissance souscrite</i>	17,91 \$	18,24 \$

Tableau 6.2 Répartition des clients selon les tranches de hausses annuelles - Tarif L (217 clients)

<i>Tranches de hausses (en %)</i>	<i>Répartition des clients (en %)</i>
<i>De 1,4</i>	<i>18,6</i>
<i>De 1,5</i>	<i>81,4</i>

### 6.3 Options tarifaires de grande puissance

Depuis la dernière proposition tarifaire, la tarification offre plus de choix à la clientèle de grande puissance pour mieux répondre à ses attentes et faire face aux pressions concurrentielles. Ces options ont été conçues dans le but de procurer des bénéfices à la fois pour le client et pour le distributeur. Elles contribuent à stimuler l'activité industrielle au Québec tout en permettant à Hydro-Québec d'accroître le produit de ses ventes, d'améliorer la gestion de la demande et de mieux tenir compte des contraintes d'exploitation du réseau.

Cette approche qui consiste à offrir des tarifs flexibles et mieux adaptés aux besoins des entreprises tisse la trame de l'évolution des tarifs pour les clients de grande puissance. Les options innovatrices de tarifs améliorent les avantages concurrentiels des industries québécoises et positionnent Hydro-Québec dans le peloton de tête des distributeurs nord-américains.

#### *Option de tarification en temps réel - tarif LR*

Une option de tarification en temps réel (tarif LR) est offerte depuis l'automne 1994 dans le cadre d'un projet pilote. Cette option répond à la flexibilité plus grande demandée par la clientèle au niveau des tarifs et peut permettre, par une adaptation de la consommation, une réduction de facture.

La tarification en temps réel remplace avantageusement le tarif saisonnier dont l'implantation était planifiée lors de la dernière proposition tarifaire. En effet, la tarification en temps réel reflète plus précisément les variations temporelles des coûts de production d'Hydro-Québec et fournit donc un meilleur signal de prix. De plus, présentée sous forme d'option, cette tarification répond mieux aux attentes de la clientèle.

Cette tarification se compose d'un prix horaire pour l'énergie consommée à chaque heure, ainsi que d'une redevance calculée en fonction de la consommation historique. Les prix horaires reflètent précisément le coût marginal à court terme de production et de livraison de l'énergie, selon les centrales ou les moyens de gestion de l'offre ou de la demande auxquels Hydro-Québec doit recourir pour satisfaire la demande additionnelle.

Le client peut profiter de cette option tarifaire en réduisant ou en déplaçant sa consommation lorsque les prix sont élevés, ou en augmentant sa consommation lorsque les prix sont bas.

Le contexte concurrentiel et énergétique se prête bien à l'introduction d'une telle option tarifaire. Plusieurs réseaux concurrents offrent déjà la tarification en temps réel. Or, certains de nos clients

subissent la compétition d'entreprises desservies par ces réseaux américains et exercent des pressions pour que la tarification en temps réel leur soit également disponible. D'autre part, dans le contexte actuel de faible croissance de la demande, cette option tarifaire peut contribuer à soutenir, voire à stimuler cette demande.

Cette stratégie tarifaire, basée sur le coût marginal à court terme de livraison d'un kWh, fournit le meilleur signal de prix aux clients. Ainsi, lorsque les réserves énergétiques sont appréciables, les prix peu élevés favorisent l'accroissement de la demande. À l'opposé, lorsque la capacité limite du réseau est approchée, les prix élevés incitent la clientèle à restreindre sa demande.

Avec cette tarification, les prix sont indiqués sur une base horaire. En période d'hiver, les prix horaires de l'énergie qui seront en vigueur le lendemain sont communiqués pour 16 heures. Durant la période estivale (mars à novembre), les prix horaires seront communiqués une semaine avant le début de chaque mois, compte tenu qu'une plus grande stabilité des coûts marginaux en été permet de fournir les prix avec un préavis plus long.

L'expérience pilote s'adresse, au cours de la première année, à une dizaine de clients industriels de grande puissance. Le domaine d'application de ce tarif sera élargi dès 1995 pour inclure des clients des secteurs commercial et institutionnel.

#### *Option de vente d'énergie additionnelle*

Cette option consiste à offrir aux clients industriels de l'énergie additionnelle par rapport à leur consommation historique, à un prix correspondant à la tranche marginale d'énergie au tarif L. Aucune prime de puissance ne s'applique sur la puissance additionnelle. En contrepartie, l'énergie additionnelle est interruptible avec un préavis minimal et sans restrictions quant au moment, à la durée ou au nombre d'interruptions.

Dans un contexte de faiblesse de la demande conjuguée à l'impératif de stimuler nos ventes par des prix plus concurrentiels, l'option de vente d'énergie additionnelle a été introduite à l'automne 1993. Jusqu'à présent, 19 clients avaient adhéré à cette option tarifaire, pour des ventes totalisant environ 918 GWh en 1994.

Cette option sera reconduite jusqu'au 30 septembre 1996, mais sera toutefois appelée à être remplacée par la tarification en temps réel, lorsque cette dernière option sera offerte à l'ensemble de la clientèle. En fait, la tarification en temps réel, avec une différenciation temporelle des prix basés sur les coûts marginaux de court terme, atteint mieux les objectifs de gestion de la demande.

#### *Option d'assurance tarifaire*

Cette option qui est offerte aux nouveaux clients industriels, leur donne une assurance quant à l'évolution des tarifs pour une période allant jusqu'à 10 ans et réduit ainsi l'incertitude des clients face aux hausses futures du prix de l'électricité. Certaines modalités d'application relatives à cette option sont en voie de révision et, compte tenu des études en cours, feront l'objet de modifications s'il y a lieu, à l'intérieur du prochain règlement tarifaire.

#### *Option de paiement en dollars américains*

Pour les entreprises transigeant une forte proportion de leurs ventes en dollars américains (au moins 50 %), cette option leur permet de minimiser le risque de change en payant leurs factures d'électricité en devise américaine. Le taux de change est fixé pour la durée du contrat. La condition prévoyant un investissement minimal de 10 % ne sera plus requise et l'option pourra donc être offerte à l'ensemble de la clientèle.

#### *Option de tarif de maintien de la charge*

Le tarif de maintien de la charge vise les clients industriels qui envisagent de réduire ou de cesser leurs activités au Québec en raison de graves difficultés financières. Afin de permettre le maintien ou la reprise d'activités de ces clients, une réduction temporaire de facture est accordée, laquelle équivaut aux rabais consentis en moyenne par les autres fournisseurs de ces clients.

Pour être admissible à cette option, le client doit répondre à plusieurs exigences dont celle de mettre de l'avant un plan de relance pour améliorer la rentabilité de son entreprise. Ce programme pourrait permettre de maintenir des ventes annuelles de l'ordre de 19 M\$, associées à une charge atteignant 75 MW.

#### 6.4 Tarif de petite puissance tarif G

Certaines modifications au mécanisme de facturation de la puissance au tarif G sont actuellement à l'étude. Cette révision consiste à adapter pour ces clients le mécanisme en vigueur au tarif M où le client souscrit un certain niveau de puissance. Lorsque la puissance maximale appelée excède de plus de 133 % cette puissance souscrite, une prime de dépassement est alors facturée en période d'hiver. Compte tenu des études en cours, ces modifications seraient apportées, s'il y a lieu, dans le prochain règlement tarifaire.

#### 6.5 Tarif bi-énergie CII - tarif BT

Hydro-Québec offre une alternative très avantageuse pour sa clientèle des secteurs commercial, institutionnel et industriel (CII), qui utilise un système bi-énergie pour des fins de chauffage de l'eau, des locaux ou pour tout autre procédé de chauffe, soit le tarif BT. Ce tarif présente des prix de base qui reflètent les coûts marginaux de long terme et une structure tarifaire qui permet la gestion de la consommation en favorisant l'effacement des charges au moment de la demande de pointe.

En période de déséquilibre de l'offre et de la demande, ce tarif contribue à assurer une meilleure gestion des apports hydrauliques de court terme et permet l'utilisation efficace des équipements de production en favorisant le recours à l'énergie d'appoint en cas de faible hydraulité et le recours à l'électricité en période de faiblesse de la demande régulière ou en période de surplus.

Hydro-Québec fait appel à cette flexibilité depuis le 1<sup>er</sup> octobre 1993 dans le cadre du programme de vente d'électricité additionnelle par l'application d'un rabais de 10 % sur le prix de l'énergie hors pointe. Ce rabais a été porté à 25 % à compter du 31 août 1994 pour une période de 2 ans, reflétant ainsi l'état de faiblesse de la demande en 1994.

Ce rabais permet à Hydro-Québec de donner un signal de prix basé sur son coût marginal de court terme, d'augmenter les ventes d'électricité dans ce marché et ainsi d'assurer l'utilisation efficace de ses équipements. D'autre part, cette baisse du prix favorise la réduction de l'effritement élevé que connaît le marché bi-énergie CII, fait profiter les clients du Québec de

l'énergie disponible et permet d'améliorer leur compétitivité, ce qui contribue à la relance de l'économie québécoise.

Hydro-Québec propose d'utiliser au cours des prochaines années toute la flexibilité qu'offre le tarif bi-énergie comme moyen de gestion à court terme et désire freiner l'effritement de la clientèle observé au profit du mazout et du gaz.

## 6.6 Tarifs d'éclairage public

Hydro-Québec propose d'achever cette année la restructuration tarifaire du service complet d'éclairage public amorcée il y a 4 ans. En apportant le 1<sup>er</sup> mai 1995 les derniers correctifs tarifaires prévus, les prix refléteront mieux les coûts de fourniture et inciteront la clientèle à opter pour les sources d'éclairage les plus efficaces. En moyenne, les modifications proposées auront un effet nul sur les revenus d'Hydro-Québec.

Le tableau 6.3 montre les effets qu'entraînera la révision de la grille tarifaire sur les prix des principaux types de luminaires et sur les revenus de l'entreprise. Les quatre types de luminaires retenus correspondent à 98 % des luminaires actuellement utilisés au service complet.

Tableau 6.3 - Tarifs d'éclairage public en 1995 - Service complet  
Effets de la restructuration - Prix mensuels par luminaire

Type de luminaires	Vapeur de mercure		Vapeur de sodium		
<i>Intensité (lumens)</i>	10 000	20 000	5 000	8 500	22 000
<i>Consommation mensuelle</i>	100 kWh	156 kWh	33 kWh	45 kWh	104 kWh
<i>Nombre de luminaires</i>	7 190	1 174	4 039	10 244	956
<i>Tarif actuel 1994</i>	21,39 \$	28,35 \$	16,38 \$	17,85 \$	24,57 \$
<i>Tarif proposé au 1<sup>er</sup> mai 1995 avec restructuration</i>	21,57 \$	28,35 \$	16,38 \$	17,85 \$	22,56 \$
<i>Effets de la restructuration sur les prix des luminaires</i>	0,8 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	- 8,2 %

Le tableau 6.4 présente les effets de la restructuration sur la clientèle. La correction de la grille tarifaire a un impact sur la clientèle qui varie suivant les luminaires utilisés et qui se traduit par un gel ou une réduction de facture pour 66,9 % des clients.

Tableau 6.4 - Tarifs d'éclairage public en 1995 - Service complet  
Répartition des clients selon les tranches de hausses annuelles

*Répartition de la clientèle  
(en %)*

*Tranches de hausses  
(en %)*

*Effet de la restructuration au 1<sup>er</sup> mai 1995*

<i>Moins de 0,0 (minimum - 8,2)</i>	<i>19,0</i>
<i>De 0,0 à 1,0</i>	<i>78,4</i>
<i>Plus de 1,0 (maximum 16,5)</i>	<i>2,6</i>