

COÛT DU SERVICE ET ORIENTATIONS

HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION

1

2 L'analyse des enjeux majeurs auxquels le Distributeur fait face, et qui découlent
3 de cette mission, l'a conduit à l'établissement de deux grandes orientations
4 stratégiques. Le Plan stratégique de l'entreprise déposé à la pièce HQD – 2,
5 Document 5 décrit en détail les orientations et les stratégies mises de l'avant.

6

7 Ces orientations, qui conditionnent l'ensemble des activités du Distributeur,
8 sont :

9 • **Bien servir la clientèle québécoise.** C'est là l'enjeu majeur pour le
10 Distributeur, autour duquel gravitent la consolidation de la qualité de
11 l'alimentation électrique et une stratégie de services axée sur l'offre de
12 produits et services bien adaptés aux besoins des clients, le tout au
13 meilleur coût possible pour les clients québécois.

14 • **Améliorer la rentabilité de la division Hydro-Québec Distribution.**
15 Cette orientation s'articule autour de trois axes :

- 16 - la maîtrise des coûts de distribution et de services à la clientèle;
17 - le développement des marchés rentables et à valeur ajoutée pour
18 le Québec;
19 - une stratégie tarifaire adaptée selon les besoins.

20 C'est seulement lors de la phase 2 de cette cause que la stratégie tarifaire sera
21 abordée.

2 COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR

2.1 Composantes du coût du service

1 Le coût du service présenté pour approbation à la Régie par Hydro-Québec
2 Distribution est, pour l'année témoin projetée 2002-2003, de 8 747 millions de
3 dollars, tel que présenté au tableau 2 suivant et détaillé aux pièces HQD-5,
4 Document 1 à 14 , HQD-6, Documents 1 à 6, HQD-7, Documents 1 à 3 et HQD-
5 8, Documents 1 et 1.1.

6
7 D'une part, le coût du service du Distributeur est constitué d'un bloc de
8 2 205 millions de dollars pour les coûts de distribution et de services à la
9 clientèle. Les charges d'exploitation (la main d'œuvre, les charges de services
10 partagés et les frais corporatifs), les autres charges (charges d'amortissement et
11 taxes) et le coût du capital associé au rendement juste et raisonnable sur la
12 base de tarification du Distributeur composent les coûts de distribution et de
13 services à la clientèle. Les charges d'exploitation requises afin d'entretenir et
14 exploiter le réseau de distribution et d'offrir les services à la clientèle sont, avec
15 858 millions de dollars, la principale composante de ces coûts. Les autres
16 charges totalisent 548 millions de dollars dont les plus importantes avec 76 %
17 de ce coût, sont les charges d'amortissement. Le coût du capital de 800 millions
18 de dollars est établi en appliquant un taux de rendement de 9,92 % sur la base
19 de tarification du Distributeur. Ce taux de rendement tient compte d'une
20 structure de capital composée de 61,5 % de dette et 38,5 % d'avoir propre et
21 d'un coût de la dette de 9,49 % pour l'année témoin et d'un rendement sur
22 l'avoir propre de 10,6 %.

TABLEAU 2				
COMPOSANTES DU COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR				
(en millions de dollars)				
	Année historique 2000-2001	Année de base 2001-2002	Année témoin 2002-2003	Croissance annuelle
COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR	8 621	8 581	8 747	0,7%
COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE	2 230	2 225	2 205	-0,5%
- Charges d'exploitation	848	858	858	0,6%
- Autres charges	530	546	548	1,7%
- Coût du capital	853	822	800	-3,1%
ACHATS (APPROVISIONNEMENT ET TRANSPORT)	6 392	6 356	6 542	1,2%
- Approvisionnement en électricité	4 150	4 044	4 229	1,0%
- Service de transport	2 242	2 313	2 313	1,6%
Rendement sur la base de tarification	10,48%	10,09%	9,92%	
- Structure de capital				
Capitaux empruntés	61,50%	61,50%	61,50%	
Capitaux propres	38,50%	38,50%	38,50%	
- Taux				
Capitaux empruntés	10,41%	9,77%	9,49%	
Capitaux propres	10,60%	10,60%	10,60%	
Base de tarification	8 135	8 143	8 064	-0,9%

1

2 D'autre part, le coût du service du Distributeur comprend aussi des achats
3 d'électricité et de service de transport qui représentent 75 % des coûts du
4 service du Distributeur. Pour l'année témoin projetée 2002-2003, les achats
5 d'électricité et du service de transport totalisent 6 542 millions de dollars dont
6 4 229 millions de dollars pour la portion approvisionnement en électricité et
7 2 313 millions de dollars pour l'achat du service de transport à TransÉnergie.

8

9 Sur les trois années étudiées, le coût des approvisionnements connaît une
10 croissance annuelle moyenne de 1 %. Cette augmentation s'explique par
11 l'évolution de la demande observée pour ces mêmes années.

1
2 Pour le coût du service de transport, une augmentation annuelle moyenne de
3 1,6 % est enregistrée sur l'ensemble de la période examinée. Cette hausse
4 découle directement de la décision de la Régie de l'énergie qui est venue
5 modifier à compter de 2001¹ les tarifs de transport (cause R-3401-98) pour la
6 charge locale à 2 313 millions de dollars pour l'année témoin projetée.

2.2 Composantes exclues du coût du service

7 L'ensemble des coûts relatifs aux services rendus en matière d'activités non
8 réglementées, au sens de la Loi sur la Régie de l'énergie, sont exclus du coût
9 du service du Distributeur, de même que les revenus associés à la facturation
10 interne de la division Hydro-Québec Distribution aux autres unités de
11 l'entreprise. Ainsi, les services fournis à partir des ressources matérielles et
12 humaines du Distributeur et relatifs aux activités non réglementées font l'objet
13 d'une facturation distincte et séparée des activités de base du Distributeur .
14 Cette facturation est établie sur la base du coût complet conformément à la
15 récente décision sur le transport (R3401-98; D-2002-95). Les principes, la
16 nature et le traitement de cette facturation se retrouvent à la pièce HQD-5,
17 Documents 5 et 14.

18
19 Les activités non réglementées du Distributeur, pour lesquelles les coûts ont été
20 exclus, sont de trois ordres :

- 21 • La vente de biens et services, autres que ceux liés à l'alimentation
22 électrique des consommateurs et en concurrence sur les marchés, forme
23 la première catégorie. Les biens et services visés sont la location et la

¹ Il est à noter que bien que l'année tarifaire du transporteur est différente de celle proposée pour le Distributeur, cette facture est intégralement transposable à l'année tarifaire du Distributeur jusqu'à une éventuelle modification de ce tarif par la Régie.

1

- 2 • Le premier volet concerne les conditions et obligations du client et
3 d'Hydro-Québec liées à l'usage de l'électricité pour tout abonnement au
4 service de l'électricité. Les conditions associées à ce premier volet , plus
5 spécifiquement, le contrat d'abonnement, le mesurage, la facturation et
6 les modalités de paiement ainsi que les pratiques de crédit et de
7 recouvrement font l'objet d'une révision des conditions normatives⁴
8 encadrée par la Régie de l'énergie et les divers intervenants impliqués à
9 l'intérieur de la cause R 3439-2000. Cette cause est en cours à la Régie.
- 10 • Le deuxième volet fixe les conditions applicables lors du raccordement de
11 toute nouvelle installation électrique et de modification des installations
12 existantes, en basse et moyenne tensions. Le Distributeur déposera
13 ultérieurement à la Régie une révision de ces conditions.

14

15 Les principes qui guident le Distributeur dans l'établissement des conditions de
16 services sont essentiellement de trois ordres :

- 17 • un principe d'équité selon lequel les conditions de services s'appliquent
18 uniformément à l'ensemble de la clientèle qui en bénéficient;
- 19 • un principe d'utilisateur payeur, par lequel les produits et services
20 réglementés offerts à un client à sa demande et qui ne profite qu'à ce
21 dernier font l'objet d'une facturation à l'acte. Il est à noter que les
22 revenus associés à ces travaux facturés ont été soustraits du coût de
23 service du Distributeur présenté à la Régie dans la présente phase;
- 24 • un principe de responsabilité et d'engagement sur le plan social.

⁴ Les aspects tarifaires comme les frais de service, qui datent de 1998, n'ont pas été discutés dans le cadre de ces audiences.

1
2 Cette responsabilité, le Distributeur la démontre en recherchant avec les
3 organismes communautaires et le gouvernement du Québec des solutions
4 novatrices et durables qui permettront de venir en aide aux clients les plus
5 démunis. De plus, le Distributeur conclut avec les clients en situation de
6 recouvrement des ententes facilitantes qui tiennent compte de leur contexte
7 économique et social.

8

3.5.2 Qualité de l'alimentation

9 Les activités associées à la planification, l'ingénierie et la réalisation de projets,
10 l'exploitation, la conduite et l'entretien du réseau permettent d'assurer à la
11 clientèle québécoise une alimentation fiable et continue tout au long de l'année.

12

13 L'indice de continuité du réseau, ou encore le nombre moyen d'heures
14 d'interruption de service par client alimenté, constitue une priorité pour le
15 Distributeur. En 2000, pour l'ensemble du réseau de distribution, l'indice de
16 continuité redressé⁵ était de 1,97 heure. En 2001, il augmentait légèrement à
17 2,11 heures. La cible que se fixe le Distributeur pour 2002 est de 2 heures.

18

19 Pour atteindre cet objectif, plusieurs mesures sont mises en place parmi
20 lesquelles figurent :

⁵ L'indice de continuité mesure le nombre d'heures d'interruption de service par client alimenté en moyenne tension. Cet indice est dit redressé après correction afin d'exclure les effets des événements particuliers hors contrôle. Pour plus d'informations, se référer à la pièce HQD-2, Document 2.

1

2 D'ores et déjà, et tel que cela apparaît à la pièce HQD-4, Document 4, avant
3 même d'aborder la phase 2 de la présente cause, il est clair que les revenus de
4 ventes projetés pour l'année témoin 2002-2003 de 8 079 millions de dollars ne
5 suffiront pas à absorber le coût du service du Distributeur. De plus, pour toute
6 la période restante du gel tarifaire, l'augmentation de la demande et les mesures
7 prises pour contrôler l'évolution des coûts et générer des ventes rentables ne
8 suffiront pas, à elles seules, pour redresser la situation financière du
9 Distributeur.

10

11 À plus long terme, l'objectif du Distributeur est d'atteindre un rendement juste et
12 raisonnable tout en assurant un approvisionnement et une alimentation
13 électrique fiable pour satisfaire les besoins de la clientèle québécoise. Dans le
14 cadre de la Phase 2 de la cause, Hydro-Québec Distribution proposera des
15 modifications aux tarifs d'électricité, qui, une fois le gel levé, viseront à respecter
16 l'interfinancement et la stabilité tarifaire pour l'ensemble de la clientèle tout en
17 veillant à assurer une saine position concurrentielle sur les marchés.