

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

Demande 1

Référence : HQD-1 Document 1, page 16

Préambule : Prévision des ventes pour les années 2003 et 2004

Questions : Veuillez fournir, pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004, un tableau contenant :

- i. Le nombre d'abonnements pour chaque catégorie tarifaire;

Réponse:

Le nombre d'abonnements par catégorie de consommateurs pour l'année 2001 été déposé en phase 1 à la pièce HQD-10, Document 8, page 3, en réponse à la question 1.1, colonne «Année 2001-2002 – Nombre d'abonnements».

Le nombre d'abonnements pour l'année 2002 a été déposé à la phase 2 du dossier à la pièce HQD-8, Document 2, page 26, Tableau 20, colonne 2.

Pour les années 2003 et 2004, la prévision du nombre d'abonnements est uniquement disponible par secteur de consommation pour les abonnements domestiques et agricoles. L'information n'est donc pas disponible au niveau des autres catégories de consommateurs pour les années 2003 et 2004.

- ii. Les ventes en dollars (brutes et normalisées) pour chaque catégorie tarifaire;

Réponse:

Voir la réponse à la question 2.3 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1.

- iii. Les ventes en GWh (brutes et normalisées) pour chaque catégorie tarifaire;

Réponse:

Voir la réponse à la question 2.3 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1.

- iv. Veuillez également fournir ces mêmes chiffres pour 2003 et 2004 avec et sans hausse tarifaire.

Réponse:

Pour les revenus sans hausse tarifaire ainsi que pour les ventes voir réponse à la question 2.3 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1.

Pour les revenus avec hausses tarifaires, voir la réponse à la question 40.1 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1.

Demande 2

Référence : HQD-2 Document 1, page 6

Préambule : « Les indicateurs d'efficience doivent illustrer les efforts mis en œuvre pour atteindre les résultats obtenus; c'est un rapport entre les intrants et les extrants. »

Questions : Dans l'objectif de mieux mesurer la performance du Distributeur et de sa main d'œuvre, veuillez fournir, pour chacune des catégories d'emploi identifiées dans le tableau de HQD-5 Document 4 page 5 :

- i. Le total des heures travaillées pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004;

Réponse:

L'information demandée n'est pas disponible.

- ii. Pour chaque catégorie, identifier séparément les heures supplémentaires effectuées.

Réponse:

L'information demandée n'est pas disponible.

Demande 3

Référence : HQD-2 Document 1, page 43

Préambule : « Le balisage de certains indicateurs existe depuis de nombreuses années au sein de l'ACÉ. »

Questions :

- i. Veuillez fournir une description des données fournies par Hydro-Québec à l'Association canadienne de l'électricité dans le cadre de son programme d'indicateur de rendement;

Réponse:

La liste complète des indicateurs du programme COPE est fournie ci-après. On indique par un «X» la présence ou non des données d'Hydro-Québec Distribution.

Service à la clientèle	Présence donnée HQD (2001)	
	Oui	Non
Revenue per Industrial Energy Delivered (\$ / MWh)	X	
Revenue per Commercial Energy Delivered (\$ / MWh)	X	
Revenue per Residential Energy Delivered (\$ / MWh)	X	
Annual Residential Rate Change (%)		X
Annual General Rate Change (%)		X
SAIDI (Hours) (*1998 Composite data excludes ice storm)	X	
SAIFI (*1998 Composite data excludes ice storm)	X	
SAIFI Momentary		X
Telephone Accessibility - Average time to answer (seconds)	X	
Telephone Accessibility - Calls abandonment rate (%)	X	
Telephone Accessibility - Company Standard -Actual Result (% of time company met its standard)	X	
Appointments met (%) (afternoon or morning appointment)		X
Customer Satisfaction with Frequency of Outages	X	
Customer Satisfaction with Duration of Outages	X	
Non-Export Revenue per Non-Export Energy Delivered - (I, C, R & SL) (\$/MWh)	X	
Customer Satisfaction with Quality of Service	X	
Call Centre - Average Number of Billing Calls per Customer Account	X	
Call Centre - Average Number of Customer Account Modification Calls per Customer Account	X	
Call Centre - Average Number of Outage Calls per Customer Account	X	
Call Centre - Average Number of Marketing Calls per Customer Account	X	
Call Centre - Average Number of Collection Calls per Customer Account	X	
Call Centre - Average Number of Other type Calls per Customer Account	X	

Call Centre - Average Number of Calls per Customer Account (All types of calls)	X	
Call Centre - Average Talk Time per Billing type call	X	
Call Centre - Average Talk Time per Customer Account Modification type call	X	
Call Centre - Average Talk Time per Outage type call	X	
Call Centre - Average Talk Time per Marketing type call	X	
Call Centre - Average Talk Time per Collection type call	X	
Call Centre - Average Talk Time per Other type call	X	
Call Centre - Average Talk Time per All types of calls	X	
Call Centre - Average Handling Time per Billing type call (Talk & Wrap-up Time)	X	
Call Centre - Average Handling Time per Customer Account Modification type call (Talk & Wrap-up Time)	X	
Call Centre - Average Handling Time per Outage type call (Talk & Wrap-up Time)	X	
Call Centre - Average Handling Time per Marketing type call (Talk & Wrap-up Time)	X	
Call Centre - Average Handling Time per Collection type call (Talk & Wrap-up Time)	X	
Call Centre - Average Handling Time per Other type call (Talk & Wrap-up Time)	X	
Call Centre - Average Handling Time per All types of calls (Talk & Wrap-up Time)	X	
Energy Delivered per FTE (MWh / FTE)	X	
Labour Cost per Energy Delivered (\$ / MWh)	X	
Accident Severity Rate (Days lost / 200 000 hours worked)	X	
All Injury Frequency Rate (total injuries /200,000 hours worked)	X	
Disabling Injury Frequency Rate (Disabling injuries / 200 000 hours worked)	X	
Training Hours per FTE	X	
Total Customers per FTE	X	
Call Centre - Labour Cost per Call Offered (\$000)	X	
Call Centre - Calls per Employee	X	

Call Centre - Management FTE per Total FTE (\$000/FTE)	X	
Meter Reading - Labour Cost per read (\$000)	X	
Meter Read per FTE (Internal)	X	
Meter Read per FTE (Total)	X	
Net Income per Revenue (%)		X
Debt Equity Ratio		X
Interest Coverage Ratio		X
Return on Average Common Equity (%)		X
Revenue Growth Rate (%)	X	
EBIT Growth Rate (%)		X
Non-Export Energy Delivered Growth Rate (%)	X	
Cash Flow per Revenue (%)		X
Return on Assets (%)		X
Capital Cost per Customer (Total) (\$000/customer)		X
OM&A Expense per Customer (Total) (\$000/customer)	X	
Call Centre - Total Cost per Call Answered (\$000)	X	
Call Centre - Total Cost per Call Offered (\$000)	X	
Meter Reading - Total Cost per read (\$000)	X	
Meter Reading - Total Cost per Customer Account (\$000)	X	
Billing Cost per Customer Account (\$000/customer)	X	
Payment Cost per Customer Account (\$000/customer)	X	

Réseau	Présence donnée HQ (2001)	
	Oui	Non
CAIDI (Hours)	X	
SAIDI (Hours)	X	
SAIFI	X	
SAIFI Momentary		X
New Service Connections greater than 750Volts - Average time to connect (days)	X	
New Service Connections less than 750Volts - Average time to connect (days)	X	
Appointments met (afternoon or morning appointment) (%)		X
Average number of days to perform underground cable locates (days)	X	
Customer Satisfaction with Frequency of Outages		X
New service connections Residential Customers- Average time to connect (days)	X	
FTE per Million (Energy Distributed x Circuit km) (FTE / GWh x km)	X	
FTE per 100 Circuit km (FTE / 100 km)	X	
FTE per 1000 Square km of Service Area (FTE / 100 km)	X	
Labour Cost per Energy Distributed (\$ / MWh)	X	
Labour Cost per (Energy Distributed x Circuit km) (\$000 / MWh x km)	X	
Labour Cost per Customer (\$000 / Customer)	X	
Labour Cost per Circuit km (\$000 / km)	X	
Labour Cost per Square km of service area (\$ / square km)	X	
Accident Severity Rate (Days lost / 200 000 hours worked)	X	
All injury frequency rate (Total injuries / 200 000 hours worked)	X	
Disabling injury frequency rate (Disabling injuries / 200 000 hours worked)	X	
FTE per Energy Distributed (FTE / 100 000 MWh)	X	

Réseau	Présence donnée HQ (2001)	
	Oui	Non
Training Hours per FTE	X	
Number of Customers per FTE	X	
Cost per Circuit km (\$000 / km)		X
Unit Cost (\$ / MWh)		X
Cost per Million GWh x km		X
Cost per Customer (\$000 / Customer)		X
Cost per Square km of Service Area (\$ / square km)		X
Capital Cost per Circuit km (\$000 / km)		X
OM&A Cost per Circuit km (\$000 / km)	X	
Income per Million (Energy Distributed x Circuit km) (\$000 / MWh x km)		X
Debt Equity Ratio		X
Interest Coverage Ratio		X
Return on Average Common Equity (%)		X
EBIT Growth Rate (%)		X
Energy Distributed Growth Rate (%)	X	
Return on Assets (%)		X
Income per circuit km (\$ / km)		X
CAIDI (Excluding Loss of Supply) (Hours)	X	
SAIDI (Excluding Loss of Supply) (Hours)	X	
SAIFI (Excluding Loss of Supply)	X	
Emergency Response - average time qualified service person on site (minutes)		X

Lexique des termes :

- **CAIDI : DMC en français:** Cet indice est défini comme la durée moyenne d'interruption du service au client pour les clients touchés par des interruptions par année (total clients-heures interrompus)/(total interruptions-clients)
 - **SAIDI: IC en français:** Cet indice est défini comme la durée moyenne d'interruption du réseau pour les clients servis par année (total clients-heures interrompus/total clients servis)
 - **SAIFI: français: IF(M).** Cet indice est défini comme le nombre moyen d'interruptions passagères par client servi par année (interruption d'une durée de moins d'une minute)
 - **FTE (Full Time equivalent) :** nombre équivalent d'employés à temps plein
 - **OM&A: Operation, Maintenance & Administration**
 - **EBIT : Earnings before interest and income taxes**
- ii. Veuillez déposer, pour les années disponibles, l'ensemble des données relatives à la distribution de l'électricité contenues dans ce programme, données qui sont par surcroît, accessibles par Internet aux membres de l'association;

Réponse:

Ces données ne sont pas accessibles à tous les membres de l'ACE, mais seulement aux participants du programme COPE. Les participants ne peuvent divulguer les informations concernant les autres compagnies, à moins d'obtenir une autorisation expresse.

Pour les comparaisons disponibles, veuillez vous référer à la réponse à la question 3 iii.

- iii. Advenant l'impossibilité de déposer ces données, veuillez déposer le rapport sommaire contenant la moyenne canadienne et les données de HQD.

Réponse:

Les pièces « Customer Service 2001 : Executive Summary » et « Distribution 2001 : Executive Summary » sont déposées aux Annexes 1 et 2. Il est important de réitérer ce qui est affirmé dans HQD-2, Document 1, p. 45 ligne 20 à l'effet que « *jusqu'en 2002, beaucoup de difficultés ont été rencontrées pour valider les données de la banque COPE* » ainsi que sur l'ensemble des limitations décrites à la page 46.

Pour illustrer cela, le Distributeur présente ci-après les données qu'il a fournies et qui ont servi à calculer la moyenne canadienne de 1999 à 2002 et les corrections qui y ont été apportées en 2001 et 2002. On constate des différences importantes qui tiennent compte de l'évolution du modèle de balisage ACE (frontières des processus, changements apportés à la grille de coûts, corrections d'erreurs).

On trouvera ci-après l'évolution des données de la banque COPE pour deux indicateurs.

OM&A Expense per Customer (total) (\$/customer)

(OM&A: Operation, Maintenance and Administration) YL

Année	Édition 1999			Édition 2000			Édition 2001			Édition 2002 (à venir)	
	COPE	COPE ¹	HQ	COPE	COPE ¹	HQ	COPE	COPE ¹	HQ	COPE	HQ
1998	66			69			69			33	
1999	64	66	na	67		73	67		77	74	79
2000				60	69	90	56		92	72	94
2001							67	84	123 ²	73	85 ³

¹ L'indice COPE est calculé une deuxième façon pour tenir compte de l'ajout de nouveaux membres au sein du groupe de comparaison

² Le montant de 123 \$ par client reflète l'introduction de la comptabilité par coût complet.

³ Les données 2001 ont été ajustées en 2002 pour tenir compte des changements opérés dans les définitions du modèle de balisage (les données 1999 et 2000 n'ont pas été ajustées de façon rétroactive).

Total customers per FTE (Customer/FTE)

(FTE: Full Time Equivalent (Effectifs à Temps Plein), employés internes et externes (contractuels))

Année	Édition 1999			Édition 2000			Édition 2001			Édition 2002 (à venir)	
	COPE	COPE ¹	HQ	COPE	COPE ¹	HQ	COPE	COPE ¹	HQ	COPE	HQ
1998	1 268			1 247			1 262			33	
1999	1 349	1 311	1 141	1 342		1 141	1 356		1 141	1 203	1 141
2000				1 347	1 239	1 075	1 367		1 075	1 218	1 075
2001							1 442	1 438	1 174	1 488	1 610 ²

¹ L'indice COPE est calculé une deuxième façon pour tenir compte de l'ajout de nouveaux membres au sein du groupe de comparaison

² Les données 2001 ont été ajustées en 2002 pour tenir compte des changements opérés dans les définitions du modèle de balisage (les données 1999 et 2000 n'ont pas été ajustées de façon rétroactive).

Pour le volet «Services à la clientèle» et le volet «Réseau de distribution», on trouvera ci-joint les résultats résumés de COPE (tirés de *Executive Summary* publiés en septembre 2002).

Customer Service Executive Summary

	Données H.Q. 2001
Telephone Accessibility - Average time to answer (seconds)	49
Non-Export Revenue per Non-Export Energy Delivered - (I, C, R & SL) (\$/MWh)	51,27
Customer Satisfaction with Quality of Service	7,80
All Injury Frequency Rate (total injuries /200,000 hours worked)	4,35
Total Customers per FTE	1 075
Non-Export Energy Delivered Growth Rate (%)	-0,357
OM&A Expense per Customer (Total) (000\$/customer)	0,123

Distribution 2001 Executive Summary –

	Données H.Q. 2001
SAIDI (Hours)	4,31
SAIFI (Interruption/YR)	3,47
FTE per 100 Circuit km ⁽²⁾	4,8
All Injury Frequency Rate Corporate Overall (Total injuries/200 000 worked)	4,02
All Injury Frequency Rate Distribution	5,56
Number of Customers per FTE ⁽²⁾	689
Cost per Customer (\$) ⁽¹⁾	ND
OM&A Cost per circuit km (\$) ⁽²⁾	3172

(1) Le bénéfice net entre dans le calcul des coûts. V.P. Réseau ne pouvait fournir cette valeur.

(2) Les informations extraites du COPE doivent être considérées avec prudence puisqu'elles présentent une grande variabilité d'un participant à l'autre. Ainsi les FTE/100 km de circuit varient de moins de 0,5 à plus de 20. Le nombre de clients par FTE varie approximativement de 400 à 1600. Les OM&A Cost per circuit km démontrent aussi une grande variabilité, d'environ 300 \$ à 11 000 \$ par km.

- iv. Dans le cas où le Distributeur refuserait de déposer ces données et malgré les limitations du programme de l'ACÉ discuté dans la preuve, veuillez indiquer pourquoi il n'est pas jugé opportun de déposer ces données à la Régie dès maintenant.

Réponse:

Voir la réponse à la question précédente.

Demande 4

Référence : HQD-2 Document 1, page 47

Préambule : « Le programme PA consulting est en vigueur depuis 1992 et est entièrement dirigé par un groupe d'experts du domaine indépendant des entreprises participantes. »

Questions :

- i. Veuillez déposer l'ensemble des données de balisage de PA consulting pertinentes à la distribution électrique que HQD a en sa possession;

Réponse:

Hydro-Québec Distribution dispose des données relatives à 1995 et 1996. Toutefois, étant donné les changements importants subis par l'industrie électrique depuis les années 90, ces études ne sont plus pertinentes.

- ii. Dans l'éventualité où le Distributeur refuserait de déposer ces données et nonobstant les limitations rapportées dans la preuve, veuillez fournir des raisons valables motivant ce refus.

Réponse:

Voir la réponse à la question précédente et la pièce HQD-2, Document 1, page 42, lignes 13 à 20.

Demande 5

Référence : HQD-2 Document 2.1, page 9

Préambule : « À ce jour, les balisages ont été réalisés de façon ponctuelle selon un besoin précis d'amélioration. »

Questions :

- i. Veuillez déposer dans leur ensemble, les résultats des études de balisage des services offerts par le CSP qui ont été effectuées jusqu'à maintenant, soit pour l'exploitation des technologies de l'information, l'exploitation des technologies de l'information et la bureautique, les acquisitions et la gestion documentaire;

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de l'ACEF à la pièce HQD-11, Document 2.

- ii. Dans l'éventualité où le Distributeur refuserait de déposer ces études, veuillez fournir des raisons valables motivant ce refus.

Réponse:

Sans objet.

Demande 6

Référence : HQD-2 Document 2.1, page 10

Préambule : « La fréquence de réalisation des exercices de balisage varie d'un domaine à l'autre selon la vitesse d'évolution des marchés et le suivi des impacts et des interventions d'amélioration. »

Questions :

- i. Veuillez indiquer, dans un souci de continuité et de régularité des données, pourquoi le plan de balisage du centre de services partagés (CSP) ne prévoit pas minimalement un balisage annuel pour chacun des processus évalués;

Réponse:

L'implantation de pratiques gagnantes découlant des résultats du balisage exige une période de temps pour stabiliser le «nouveau» processus et assurer la validité de la mesure d'amélioration avant de procéder à un autre exercice de balisage. Ceci explique que certains exercices de balisage peuvent s'étaler sur une période dépassant un an.

Le CSP procédera à des exercices de balisage dans les zones clés des processus de chacun des domaines d'activités sur une base périodique. Le plan de balisage du CSP sera révisé en conséquence.

- ii. Veuillez indiquer pourquoi aucun balisage de la fonction télécommunications de service n'est prévu.

Réponse:

La direction Télécommunications – Réseaux de service sera intégrée au Centre de services partagé à partir de 2004. Les

activités de balisage prévues par celle-ci seront alors intégrées au plan de balisage du CSP.

La direction Télécommunications – Réseaux de service voit déjà à optimiser son organisation et son mode de fonctionnement sur la base des meilleures pratiques.

Demande 7

Référence : HQD-2 Document 2.2, page 5

Préambule : « Les particularités du réseau de télécommunications spécialisées et de radios mobiles et le manque de services et de fournisseurs publics comparables au réseau de TransÉnergie rendent difficile tout exercice de balisage en cette matière. »

Question :

- i. Veuillez indiquer en quoi le réseau de TransÉnergie diffère de manière importante du réseau de BC Hydro qui possède plus de 72,000 kilomètres de lignes de transmission et de distribution distribuées sur une grande étendue géographique.

Réponse:

En effet, le réseau de BC Hydro ressemble au réseau d'Hydro-Québec puisque les centres de production sont loin des centres de distribution. Mais les éléments suivants démontrent qu'ils diffèrent à de multiples égards.

Ampleur

Au niveau de la production, celle de BC Hydro correspond à un tiers de celle d'Hydro-Québec. En effet, les capacités sont respectivement de 11 000 MW et de 34 000 MW. Cette différence de capacité se reflète sur l'ampleur du réseau mis en place. Le réseau d'Hydro-Québec possède plus de 139 000 km de lignes de transport et de distribution en moyenne tension, ce qui est 93 % plus grand que celui de BC Hydro, sans compter environ 60 000 km de lignes de distribution en basse tension. Enfin, BC Hydro possède près de 5 000 km de liaisons micro ondes alors qu'Hydro-Québec en exploite plus de 9 300 en plus des 8 581 km de fibre optique.

Infrastructure en place

La tension maximale des lignes en place au niveau de BC Hydro est de 500 kV alors que 35 % des lignes d'Hydro-Québec sont à 735 kV.

Technologie utilisée

La technologie utilisée varie grandement d'une entreprise à l'autre. BC Hydro utilise à 95 % les micro ondes et à 5 % la fibre optique tandis qu'Hydro-Québec utilise à 53 % les micro ondes et à 47 % la fibre optique.

La fibre optique peut être installée sur des câbles de garde ou sur des câbles en conduits enfouis ou sur poteaux. La fibre optique installée à même les fils de garde qui sont sur les lignes permettent de se prémunir contre la foudre. Hydro-Québec utilise les câbles de garde sur la majorité de ses lignes. L'installation de la fibre optique a donc été rendue possible parce que les infrastructures étaient déjà en place. De plus, Hydro-Québec a préféré installer de la fibre optique parce que cette technologie offre une plus grande capacité et une plus grande flexibilité pour satisfaire les besoins futurs.

BC Hydro quant à elle n'a pas installé de câble de garde sur ses lignes. Les orages électriques sont moins fréquents en Colombie Britannique et l'impact serait alors moins important. On peut présumer que BC Hydro est donc prête à absorber la perte temporaire d'une ligne. Si BC Hydro voulait installer la fibre, les coûts seraient très élevés puisque les infrastructures (câbles de garde) ne sont pas en place.

Le tableau suivant résume les principales différences décrites plus haut:

Caractéristique	Hydro-Québec	BC Hydro
Capacité de production disponible (MW)	34 000	11 000
Lignes de transmission et de distribution (km)	139 000	72 000
Liaisons micro-ondes (km)	9 300	5000
Tension maximale des lignes (kV)	735	500
Technologie utilisée	53% micro onde 47% fibre optique	95% micro onde 5% fibre optique
Utilisation de fils de garde	Oui	Non

En raison de toutes ces différences, il apparaît difficile de comparer les réseaux de télécommunications de BC Hydro et de TransÉnergie sur la base de simples ratios.

Demande 8

Référence : HQD-5 Document 1, page 8

Préambule : « Notamment, le paragraphe 3.17 des règlements de la Federal Energy Regulatory Commission (FERC), présente une formule de calcul applicable aux entreprises de transport d'énergie réglementées aux États-Unis... »

Question :

- i. Veuillez déposer le règlement cité de même que tout autre règlement ou convention comptable qui viendrait supporter la position du Distributeur.

Réponse:

La référence demandée se retrouve à l'Annexe 3 au présent document déposée sous la pièce HQD-11, Document 5.3.

Demande 9

Référence : HQD-5 Document 1, pages 8 et 9

Préambule : « Elle permet donc d’inscrire dans les comptes d’immobilisations en cours qui feront partie de la base de tarification future au moment de leur mise en exploitation, le rendement sur les capitaux propres qui sont utilisés pour financer ces investissements »

Questions :

- i. Veuillez décrire la méthode pour calculer le taux prospectif du coût en capital.

Réponse:

La méthode de calcul du taux moyen du coût en capital prospectif est décrite à la pièce HQD-7, Document 4. Cette méthode a d'ailleurs été approuvée par la Régie dans sa décision D-2003-93. La Régie demande à cet effet d'utiliser dorénavant cette même méthodologie pour mettre à jour annuellement le coût en capital prospectif.

- ii. Est- ce que cette méthode tient compte de la rémunération de l’avoir propre du Distributeur?

Réponse:

Oui. Voir la réponse à la question précédente.

Demande 10

Référence : HQD-5 Document 1, page 9

Préambule : « Rappelons qu’Hydro-Québec utilise une approche intégrée à l’égard de ses activités de financement, ce qui implique que les émissions de dettes d’Hydro-Québec ne sont pas spécifiquement attribuées au Distributeur. »

Questions : La FCEI/UMQ prend bonne note du fait qu’Hydro-Québec utilise une approche intégrée pour ses activités de financement, cependant :

- i. Le Distributeur pourrait-il préciser d’où proviennent les fonds utilisés pour financer les investissements en cours lors d’une année financière donnée?

Réponse:

Essentiellement, les fonds utilisés pour réaliser les investissements sont financés à même les fonds généraux. Ces derniers sont constitués de la somme des liquidités provenant de l'exploitation et des fonds empruntés.

- ii. Veuillez spécifier la nature et le type des coûts nécessaires à la réalisation d'un investissement?

Réponse:

Voir la réponse fournie à la question 23 i.i.

- iii. De même, le Distributeur pourrait-il préciser de quel(s) marché(s) proviennent les fonds empruntés par Hydro-Québec au cours d'une année financière?

Réponse:

Oui. Il est possible d'identifier la provenance des fonds empruntés par marché. Ces informations sont publiées dans le Profil financier d'Hydro-Québec. Ce document présente les marchés où l'entreprise s'est financée depuis les cinq dernières années.

Le profil financier 2001 a été déposé en phase 1 sous la pièce HQD-7, Document 2. Le profil financier de l'année 2002 a été transmis à la Régie lors du dépôt du rapport annuel du Distributeur en vertu de l'article 75. Ces documents sont disponibles sur le site internet d'Hydro-Québec à l'adresse suivante:

www.hydroquebec.com/publications/fr/index.shtml

- iv. Le Distributeur pourrait-il préciser si les taux d'intérêt qui s'appliquent à ces emprunts sont les taux d'intérêt en vigueur sur le ou les marchés utilisés au moment ou ces mêmes emprunts furent effectués?

Réponse:

Les taux d'intérêt qui s'appliquent sur les emprunts à taux fixes représentent les taux d'intérêt en vigueur au moment où ils

sont empruntés. Toutefois, pour ce qui est des emprunts à taux variables, les taux sont ajustés en fonction de l'évolution des taux variables.

Demande 11

Référence : HQD-5 Document 1, page 9

Préambule : « De plus, dans sa décision D-2002-95, la Régie a évoqué la possibilité d'un traitement différent permettant d'inclure à la base de tarification certaines immobilisations en cours d'importance qui pourraient autrement causer un choc tarifaire lors de leur mise en exploitation. »

Questions :

- i. Veuillez décrire à l'aide de quelques exemples concrets pour le Distributeur, les cas où certaines immobilisations en cours d'importance devraient être immédiatement incluses dans la base de tarification de manière éviter un choc tarifaire;

Réponse:

Le Distributeur a déjà souligné que peu de ses investissements font l'objet d'une capitalisation des frais financiers. Voir la pièce HQD-5, Document 1, page 10 et la réponse fournie à la question 17 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1. Parmi les projets d'importance qui pourraient faire l'objet d'une inclusion à la base de tarification au fur et à mesure de leur réalisation, notons le projet SIC.

- ii. Est-ce que des situations telles que relatées au paragraphe précédent seraient fréquentes?

Réponse:

Voir la réponse à la question précédente.

- iii. Le Distributeur pourrait-il décrire le processus réglementaire qu'il devrait suivre devant la Régie pour en venir à faire approuver une demande de cette nature?

Réponse:

Les demandes de cette nature seraient normalement traitées dans le cadre des causes tarifaires du Distributeur.

Demande 12

Référence : HQD-5 Document 1, page 9

Préambule : « La composante « taux pondéré de la dette » incluse dans le taux moyen du coût en capital, tient compte à la fois du coût de la dette historique et du coût des nouvelles émissions. »

Questions :

- i. Veuillez expliquer au moyen d'un exemple concret, la relation entre le coût de la dette historique et les investissements en cours;

Réponse:

Il existe une relation entre le coût de la dette historique et tous les projets en cours ayant débuté dans les années antérieures. Dans certains contextes favorables, le programme d'emprunts peut également être devancé, ce qui implique un décalage entre la dette et les investissements.

- ii. Veuillez expliquer le rôle du coût du capital prospectif tel qu'établi pour une année financière donnée et la décision ou non d'aller de l'avant avec un nouvel investissement au cours de cette même année.

Réponse:

Le coût du capital prospectif est utilisé pour évaluer la rentabilité des projets et leurs impacts sur les tarifs d'électricité. Il reflète les conditions qui prévaudront lorsque les investissements seront effectués, et son utilisation permet de comparer des projets qui se distinguent tant par le niveau que par la répartition temporelle des flux monétaires associés. L'application du coût du capital prospectif permet donc de faire les bons choix économiques.

Une fois le choix fait entre plusieurs options d'investissement concurrentes, le projet retenu est réalisé et traité selon les principes comptables de l'entreprise.

Demande 13

Référence : HQD-5 Document 1, page 3

Préambule : « Principales conventions comptables »

Questions :

- i. Veuillez fournir une liste exhaustive des comptes pour lesquels Hydro-Québec Distribution applique des frais d'intérêt, que ce soit, entre autres, des comptes de frais reportés, des comptes fournisseurs ou encore des comptes pour mauvaises créances.

Réponses:

La seule convention comptable impliquant une application de frais financiers est celle relative à la capitalisation des frais financiers aux investissements en immobilisations et en frais reportés. À cet effet, le Distributeur demande que ces frais soient capitalisés selon le taux du coût en capital de la base de tarification.

Quant à l'application de divers taux à laquelle réfère la FCEI, il ne s'agit pas d'un traitement comptable mais d'une utilisation des taux contractuels applicables à divers éléments. De façon générale, les soldes et découverts bancaires ainsi que les éléments de dette à long terme génèrent des produits et charges financiers qui sont imputés par Hydro Québec dans le cadre d'une gestion intégrée de la trésorerie. Les comptes clients et fournisseurs peuvent aussi générer des produits et charges financiers qui sont propres au Distributeur. L'ensemble de ces taux sont gérés par l'entremise de divers systèmes autres que le registre des immobilisations.

- ii. Veuillez fournir, pour chacun de ces comptes, pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004, leurs soldes annuels moyens;

Réponse:

Voir la réponse à la question précédente.

- iii. Veuillez également fournir, dans chacun de ces cas, le taux d'intérêt applicable et les motivations expliquant le choix de ce taux.

Réponse:

Voir la réponse à la question précédente.

Demande 14

Référence : HQD-5 Document 3, page 3

Préambule : « Autres charges directes »

Questions :

- i. Veuillez décomposer et déposer les données pour les différents postes de dépenses entrant dans les charges brutes directes pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004;

Réponse:

Voir la réponse à la question 18 de la Régie à la pièce HQD-11, Document 1.

- ii. Veuillez également fournir, pour chacun de ces postes, une explication de la composition et de l'évolution de ces dépenses.

Réponse:

Voir la réponse à la question 18 de la Régie à la pièce HQD-11, Document 1.

Demande 15

Référence : HQD-5 Document 3, page 3

Préambule : « Coûts de distribution et de service à la clientèle »

Question :

- i. Veuillez expliquer la composition des données pour l'année de base et l'année témoin (en terme de donnée réelle versus projetée).

Réponse:

Les données historiques sont des données réelles. Les données 2003 et 2004 sont des données projetées. Voir aussi les réponses fournies aux questions 13.1 et 13.2 de la Régie, présentées à la pièce HQD-11, Document 1.

Demande 16

Référence : HQD-5 Document 4, page 3

Préambule : « Cette croissance découle principalement des conventions collectives de travail conclues avec les syndicats représentant les employés de la société. »

Questions :

- i. Veuillez déposer un document sommaire décrivant les grandes lignes des conventions collectives conclues avec les différents groupes d'employés d'Hydro-Québec au printemps 2003, incluant notamment les questions telles que les augmentations salariales, les bonis et les avantages sociaux;

Réponse:

Paramètres des ententes identiques pour les accréditations syndicales du SCFP (957, 1500 et 2000) et avec les employés de réseau, sauf pour la durée des conventions et la réouverture sur les salaires:

- **Durée:**
 - **SCFP:**
5 ans, du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2008.
 - **Employés de réseau:**
6 ans, du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2009.

- **Échelles et salaires:**
1^{er} janvier 2004, 1^{er} janvier 2005 et 1^{er} janvier 2006
2 % d'augmentation des échelles salariales et des salaires versés
 - **SCFP:**

- 1^{er} janvier 2007 et 1^{er} janvier 2008:
Réouverture sur les échelles et salaires applicables à chacune des années.
- Employés de réseau:
 - 1^{er} janvier 2007 et 1^{er} janvier 2008
Réouverture salariale au 1^{er} janvier 2008 avec application rétroactive au 1^{er} janvier 2007;
 - 1^{er} janvier 2009:
Application des paramètres qui seront consentis aux unités syndicales du SFCP.
- **Régime d'intéressement:**
 - Maintien du régime d'intéressement corporatif existant (maximum de 3 % du salaire de base de l'employé en fonction de la moyenne pondérée des résultats atteints tel que défini par le Conseil d'administration);
 - Ajout d'un volet au régime d'intéressement en fonction de l'atteinte du déclencheur financier (bénéfice net) équivalant à 1,5 % du salaire de base de l'employé.
- **Primes, indemnités et allocations:**
 - Application des pourcentages d'augmentation des salaires aux différentes primes, indemnités et allocations prévues aux conventions collectives.
- **Avantages sociaux:**
 - Amélioration des régimes d'assurances collectives;
 - Réduction des primes d'assurances collectives des employés équivalant à 0,5 % du salaire de base en 2004, à 1,5 % en 2005 et à 0,5 % en 2006;
 - Évaluation d'hypothèses d'amélioration de la rente de retraite pour des raisons de santé et améliorations possibles à l'intérieur de l'enveloppe établie.
- **Régime de retraite**
 - Maintien des bénéfices temporaires négociés en 1998 pour la période du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2008 avec retour progressif des cotisations des employés à raison de 1 % par an jusqu'au maximum de 6,3 % en tenant compte de l'intégration avec le Régime des rentes du Québec;

- Retour progressif aux règles permanentes (facteur 85) relativement au droit à la rente sans réduction actuarielle;
 - Finalisation du programme de rachat de périodes de non cotisation négocié en 1999 pour tous les employés actifs ayant adhéré au programme de 1999;
 - Ajout d'une rente de raccordement, cessant à compter du 1^{er} jour du mois qui suit le 60^e anniversaire de naissance;
 - Subvention à 50 % du coût relatif aux formes optionnelles de rente.
- ii. Veuillez fournir un tableau (suivant le format du tableau retrouvé à HQD-5 Document 4 page 5) quantifiant pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004 (certaines des clauses des conventions collectives sont rétroactives) dans lequel l'impact sur les salaires et les avantages sociaux par principale catégorie d'emploi est quantifié en terme de coûts supplémentaires;

Réponse:

Aucune des dispositions des conventions collectives renouvelées au printemps 2003 n'a d'effet rétroactif sur les années 2001, 2002 et 2003.

Le renouvellement des conventions collectives au printemps 2003 s'inscrivait dans une stratégie globale de l'entreprise et visait l'ensemble du personnel syndiqué d'Hydro-Québec. Les coûts supplémentaires liés à cette stratégie ont donc été estimés pour l'ensemble du personnel.

Il n'est donc pas possible de produire un tableau semblable à celui de la pièce HQD-5, Document 4, page 5. Ce tableau présente des coûts moyens de main-d'œuvre.

Les coûts supplémentaires découlant du renouvellement des conventions collectives au printemps 2003 ont été évalués à partir d'une estimation de la masse salariale de 2003 pour Hydro-Québec. Les coûts supplémentaires sont donc estimés en masse salariale totale et non pas en coûts unitaires. Les tableaux suivants font état des coûts additionnels pour

Hydro-Québec, pour la période de trois ans couvrant les années 2004, 2005 et 2006.

Voir aussi la réponse fournie à la question 34 i.

Rémunération directe

(En millions de \$)	Bureau SCFP 2000	Métiers SCFP 1500	Techniciens SCFP 957	Total SCFP	Employés de réseau	Grand total
Rémunération de base	13,2	18,7	9,0	40,9	0,7	41,6
Régime d'intéressement, volet déclencheur financier	3,4	5,2	2,6	11,2	0,2	11,4
Autres impacts	0,9	5,6	1,6	8,1	0,3	8,4
Total	17,5	29,5	13,2	60,2	1,2	61,4

Avantages sociaux

(En millions de \$)	Bureau SCFP 2000	Métiers SCFP 1500	Techniciens SCFP 957	Total SCFP	Employés de réseau	Grand total
Amélioration des avantages sociaux (2004 à 2008)				7,5	0,1	7,6
Modification temporaire de la part des coûts des régimes d'assurance (2004 à 2006)				17,5	0,3	17,8
Modification du régime de retraite, impact sur la charge de retraite (2004 à 2008)						150,0 (Note 1)

Note 1: Le régime de retraite d'Hydro-Québec s'applique de façon identique à l'ensemble du personnel.

- iii. Dans le cas où le Distributeur refuserait de déposer ces données, veuillez expliquer comment les coûts de ces nouvelles conventions collectives ont été mesurés avant d'être approuvés par la haute direction d'Hydro-Québec.

Réponse:

Voir la réponse fournie à la question précédente.

Demande 17

Référence : HQD5- Document 4, page 5

Préambule : « Effectif annuel moyen »

Questions :

- i. Veuillez expliquer quelle mesure de l'effectif annuel moyen du Distributeur est utilisée dans le tableau de la page 5;

Réponse:

Voir la réponse fournie à la question 19 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1.

- ii. Veuillez expliquer quelles sont les autres mesures de l'effectif qu'Hydro-Québec utilise;

Réponse:

Diverses catégories ou mesures sont utilisées en gestion des ressources humaines. Les principales mesures utilisées sont l'effectif cible de fin de période et l'effectif moyen. L'effectif de fin de période représente le décompte basé sur les relevés des périodes de paie de l'année en cours. Il y a 26 ou 27 périodes dans une année, dépendant des années bissextiles.

Les catégories d'employés suivantes font également l'objet de suivis particuliers.

- **Saisonniers;**
- **Sans sécurité d'emploi (HQ Équipement);**
- **Travailleurs occasionnels.**

Des suivis sont également réalisés pour la force de travail exclue de l'effectif d'Hydro-Québec :

- **Travailleurs autonomes;**
- **Travailleurs de firme.**

Les honoraires versés à ces travailleurs sont exclus de la masse salariale et considérés comme des services achetés.

Un bilan de la force de travail est réalisé annuellement. Celui-ci comprend les effectifs d'Hydro-Québec et toute autre forme d'effectifs, exprimés en année-personne.

- iii. Veuillez expliquer comment l'effectif annuel moyen de 7871 employés retrouvé en 2004 est consistant avec l'objectif d'Hydro-Québec Distribution de maintenir les effectifs à 7400 employés.

Réponse:

Voir la réponse fournie à la question 19 de la Régie, présentée à la pièce HQD-11, Document 1.

Demande 18

Référence : HQD5- Document 4, pages 3, 4 et 5

Préambule : « Notamment, les améliorations apportées aux divers régimes d'avantages sociaux et leur utilisation par les employés, ainsi que l'augmentation de frais liés à la santé comptent pour près de la moitié de cette croissance. »

Questions :

- i. Dans le tableau de la page 5, veuillez séparer, pour chaque catégorie d'emploi et pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004, le coût des avantages sociaux de celui des salaires, tel que fournit dans un engagement contracté devant la Régie lors de la phase 1;

Réponse:

Le tableau suivant sépare pour chaque catégorie d'emploi et pour les années historiques, de base et témoin projetée, le coût des avantages sociaux de celui des salaires.

Groupe Emplois	Statut P=Permanent T=Temporaire	Année Historique 2001				Année Historique 2002			
		Effectif Moyen	Salaire de base moyen (\$)	Avantages sociaux (\$)	Total (\$)	Effectif Moyen	Salaire de base moyen (\$)	Avantages sociaux (\$)	Total (\$)
Bureaux		3 373	39 551	5 882	45 432	3 277	40 999	6 190	47 189
	P	2 270	41 130	6 035	47 165	2 227	42 536	6 328	48 864
	T	1 103	36 300	5 566	41 866	1 050	37 738	5 897	43 635
Cadres		562	80 592	8 727	89 319	601	83 282	9 292	92 574
	P	562	80 592	8 727	89 319	601	83 282	9 292	92 574
Ingénieurs		216	71 619	7 871	79 490	236	74 271	8 367	82 638
	P	214	71 716	7 877	79 593	229	74 590	8 389	82 979
	T	2	61 212	7 265	68 477	7	63 823	7 652	71 475
Métiers		2 006	50 137	7 163	57 300	2 024	53 695	7 708	61 403
	P	1 903	50 559	7 212	57 771	1 895	54 374	7 787	62 161
	T	103	42 342	6 260	48 602	129	43 721	6 549	50 270
Professionnels		170	67 802	7 724	75 527	193	70 497	8 232	78 729
	P	160	68 711	7 756	76 467	180	71 744	8 297	80 041
	T	10	53 266	7 220	60 486	13	53 234	7 335	60 569
Spécialistes		824	65 300	7 366	72 666	869	66 912	7 847	74 759
	P	800	65 672	7 387	73 059	834	67 529	7 896	75 425
	T	24	52 892	6 676	59 568	35	52 209	6 682	58 891
Techniciens		433	52 409	6 929	59 338	451	53 965	7 378	61 343
	P	290	57 092	7 270	64 362	294	59 072	7 776	66 848
	T	143	42 913	6 237	49 150	157	44 401	6 634	51 035
Total		7 584	50 470	6 751	57 221	7 651	53 157	7 212	60 369

Groupe Emplois	Statut P=Permanent T=Temporaire	Année de Base 2003				Année Témoin 2004			
		Effectif Moyen	Salaire de base moyen (\$)	Avantages sociaux (\$)	Total (\$)	Effectif Moyen	Salaire de base moyen (\$)	Avantages sociaux (\$)	Total (\$)
Bureaux		3 261	42 387	6 970	49 358	3 231	43 622	7 534	51 156
	P	2 219	43 862	7 125	50 987	2 368	44 789	7 673	52 462
	T	1 042	39 247	6 641	45 888	863	40 420	7 151	47 571
Cadres		627	86 274	10 463	96 737	626	88 593	12 667	101 260
	P	627	86 274	10 463	96 737	626	88 593	12 667	101 260
Ingénieurs		239	77 940	9 418	87 358	242	80 111	10 132	90 243
	P	231	78 334	9 446	87 780	231	80 684	10 173	90 857
	T	8	66 555	8 617	75 172	11	68 070	9 279	77 349
Métiers		2 045	55 378	8 675	64 052	2 045	56 535	9 333	65 868
	P	1 908	56 112	8 768	64 880	1 897	57 343	9 442	66 785
	T	137	45 150	7 374	52 524	148	46 172	7 942	54 114
Professionnels		211	73 404	9 271	82 675	214	75 886	9 996	85 882
	P	197	74 724	9 343	84 067	202	77 072	10 061	87 133
	T	14	54 831	8 260	63 091	12	55 928	8 895	64 823
Spécialistes		1 044	69 865	8 848	78 713	1 063	72 089	9 528	81 617
	P	1 011	70 390	8 891	79 281	1 029	72 659	9 575	82 234
	T	33	53 775	7 524	61 299	34	54 851	8 103	62 954
Techniciens		435	57 219	8 428	65 647	450	58 217	9 041	67 259
	P	324	61 081	8 756	69 837	324	62 546	9 429	71 975
	T	111	45 948	7 470	53 418	126	47 087	8 045	55 132
Total		7 862	55 649	8 158	63 807	7 871	57 232	8 912	66 144

- ii. Veuillez également décrire les principaux avantages sociaux consentis aux employés d'Hydro-Québec;

Réponse:

Les principaux avantages consentis aux employés d'Hydro-Québec figurent dans la grille suivante :

ASSURANCE VIE

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ *	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI et spécialistes
	Option A	Options A, B ou C
AVCB		
Montant assuré	25 000\$	Option A :25 000\$ Option B :50 000\$ Option C :75 000\$
Partage de primes	50% Hydro-Québec 50% employé	50% Hydro-Québec 50% employé
Retraite	Maintien de la protection, payée à 100% par Hydro-Québec	Maintien de la protection, Option A : payée à 100% par Hydro-Québec Option B : payée à 75% par Hydro-Québec Option C : payée à 66 2/3% par Hydro-Québec
Fin de l'assurance	Cessation d'emploi (autre que retraite)	Cessation d'emploi (autre que retraite)
AVCC		
Montant assuré	½ à 5x le salaire annuel de base (moins AVCB)	½ à 3x le salaire annuel de base (moins AVCB)
Adhésion à l'embauche	Facultative, jusqu'à 3x le salaire sans preuve d'assurabilité (4 ^e et 5 ^e tranches avec preuves d'assurabilité)	Facultative, sans preuve d'assurabilité

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ *	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI et spécialistes
	Option A	Options A, B ou C
Partage de primes	½ à 3x : 50% Hydro-Québec 50% employé	50% Hydro-Québec 50% employé
Retraite	4 ^e et 5 ^e x : 100% employé Maintien de la protection, <u>Partage de primes:</u> jusqu'à 1x : 50% Hydro-Québec 1,5x et plus : 100% Retraité	Fin de la protection
Fin de l'assurance	Cessation d'emploi (autre que retraite) 65 ans pour un retraité	Cessation d'emploi
<u>AVCC des personnes à charge</u>		Non disponible
Montant assuré (Tranches de 10 000\$)	Conjoint: jusqu'à 150 000\$ Enfant : protection maximale de 10 000\$ incluse dans la protection du conjoint	
Adhésion à l'embauche	10 000\$ sans preuve d'assurabilité (excédent avec preuves d'assurabilité)	
Partage de primes	100% employé	
Retraite	Maintien de la protection, payée à 100% par le retraité	
Fin de l'assurance	Cessation d'emploi (autre que retraite) Lorsque l'adhérent atteint 65 ans	
<u>AVCS</u>	Non disponible	Seulement pour les employés permanents qui ont l'option C (scientifiques et spécialistes seulement) 3x salaire annuel de base (moins 75 000\$)
Montant assuré		
Partage de primes		50% Hydro-Québec 50% employé
Retraite		Maintien de la protection, payée à 100% par le retraité
Fin de l'assurance		Cessation d'emploi (autre que retraite)

* Possibilité pour les employés embauchés avant le 1^{er} novembre 1999 de conserver les anciennes protections.

ASSURANCE SANTÉ, MALADIE ET HOSPITALISATION ET FRAIS DENTAIRES

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ			Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI, spécialistes et retraités
	Assurance santé (1)			Assurance maladie et hospitalisation
Type de module	De base	Bonifié	Enrichi	
Généralités				
Types de protections disponibles	Individuelle, Monoparentale, Couple et Familiale			Individuelle, Monoparentale et Familiale
Partage des primes	Hydro-Québec : 100% du module de base Employé : Coût additionnel au module de base			50% Hydro-Québec 50% employé
Retraite	Fin de la protection (début de l'assurance maladie et hospitalisation)			Maintien de la protection
Fin de l'assurance	Cessation d'emploi			Cessation d'emploi (autre que retraite)
Maladie et hospitalisation				
Franchise annuelle	Aucune	Aucune	Aucune	25\$ par famille
Maximum viager	Aucun	Aucun	Aucun	35 000\$ (sauf médicaments)
Médicaments sur ordonnance	75% 100% après 3 000\$	80% 100% après 3 000\$	80% 100% après 3 000\$	80% 100% après 3 650\$

ASSURANCE SANTÉ, MALADIE ET HOSPITALISATION ET FRAIS DENTAIRES

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ			Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI, spécialistes et retraités
	Assurance santé (1)			Assurance maladie et hospitalisation
Psychologues et psychiatres (50% des frais)	Max 30\$/visite 500\$/personne/année	Max 30\$/visite 500\$/personne/année	Max 30\$/visite 500\$/personne/année	Psychologue : 500\$/personne/année (1000\$/famille) Psychiatre : illimité
Hospitalisation Chambre semi privée	Non	Oui	Oui	Oui
Soins paramédicaux (100% des frais)				
<u>Sujets au maximum global</u>		Oui	Oui	Non
• Chiropraticien et podiatre	Non	30\$/visite	30\$/visite	15\$/visite, 20 visites/année/spécialiste
• Physiothérapeute et technicien en réadaptation physique	Non	30\$/visite	30\$/visite	20\$/visite, 20 visites/année/spécialiste
• Autres (2)	Non	30\$/visite	30\$/visite	Non

ASSURANCE SANTÉ, MALADIE ET HOSPITALISATION ET FRAIS DENTAIRES

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ			Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI, spécialistes et retraités
	Assurance santé (1)			Assurance maladie et hospitalisation
Autres frais :	Non	80%	80%	80%
Soins dentaires	Non	Enfants à charge seulement	Toutes les personnes assurées	Employés SCFP permanents seulement (excluant scientifiques et spécialistes)
<u>Franchise annuelle</u>		Aucune	Aucune	25\$ pour l'employé 25\$ pour les personnes à charge
<u>Sujets au maximum global</u>		Oui	Oui	Non
• Diagnostic et prévention		80%	80%	100%
• Restauration et chirurgie		60%	60%	80% (certains soins remboursés à 50%)
• Prothèse amovible		60%	60%	50% (certains soins remboursés à 80%)
• Orthodontie		Non	Non	Non
• Maximum annuel		Maximum global	Maximum global	1500\$ par personne assurée

ASSURANCE SANTÉ, MALADIE ET HOSPITALISATION ET FRAIS DENTAIRES

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ			Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI, spécialistes et retraités
	Assurance santé (1)			Assurance maladie et hospitalisation
Soins visuels	Non	Non	Oui, max 200\$ par année par personne assurée et sujet au maximum global	Non
Maximum global	Sans objet	Soins paramédicaux et dentaires (enfants seulement) combinés : 500\$ par année par personne assurée	Soins paramédicaux, dentaires et visuels combinés : 1000\$ par année par personne assurée	Sans objet

(1) Inclut une protection d'assurance voyage personnel, même pour les employés qui ne participent à aucun des trois modules.

(2) Acupuncteurs, audiologistes, diététistes, ergothérapeutes, massothérapeutes, naturopathes, orthophonistes, ostéopathes.

REPLACEMENT DE SALAIRE EN CAS D'INVALIDITÉ

Permanents

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ *	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI et spécialistes
Régime de sécurité de salaire (RSS)		
Prestation	100% du salaire de base	100% du salaire de base
Statut fiscal des prestations	Imposable	Imposable
Accumulation du crédit	s/o	<u>1ère année</u> : 1 journée par mois civile complet de service, max. 10 jours <u>Années suivantes</u> : 2 semaines par année de service, max. 52 semaines
Durée maximale des prestations	26 semaines par invalidité différente	Jusqu'à ce que le crédit accumulé soit expiré (le crédit se renouvelle au 1 ^{er} janvier de chaque année)
Partage des coûts du régime	100% Hydro-Québec	100% Hydro-Québec

Permanents

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ *	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI et spécialistes
Régime supplémentaire de sécurité de salaire (RSSS)	Non disponible	
Début des prestations		Après les crédits RSS
Prestation		80% du salaire de base
Statut fiscal des prestations		Imposable
Durée maximale des prestations		La prestation est payable jusqu'à un maximum de 52 semaines après le début de l'invalidité
Partage des coûts du régime		100% Hydro-Québec
Régime d'assurance salaire en cas d'invalidité de longue durée (RASILD)		
Début des prestations	Après 26 semaines (durée du RSS)	Après 52 semaines (durée du RSS + RSSS)
Prestation	75% du salaire de base	80% du salaire de base
Indexation	Oui, selon la formule d'indexation du RRHQ	Non
Statut fiscal des prestations	Imposable	Imposable
Cessation des prestations	– Retour au travail – 65 ans	– Retour au travail – 65 ans

Permanents

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ *	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat, scientifiques régis par le SPSI et spécialistes
Rente d'invalidité à compter de 65 ans – Montant	Rente correspondant à la rente créditée par le RRHQ entre le début du paiement du RASILD et 65 ans (sur la base du salaire à l'invalidité)	Rente correspondant à la rente créditée par le RRHQ entre le début du paiement du RASILD et 65 ans (sur la base du salaire à l'invalidité)
– Indexation	Oui, selon formule du RRHQ	Oui, selon formule du RRHQ
– Au décès de l'invalidé	50% de la rente, indexée, payable au conjoint	50% de la rente, indexée, payable au conjoint
Partage des coûts du régime	100% Hydro-Québec	100% Hydro-Québec

* Possibilité pour les employés embauchés à titre d'employés permanents avant le 1^{er} novembre 1999 de conserver les anciennes protections.

REMPLACEMENT DE SALAIRE EN CAS D'INVALIDITÉ

Temporaires

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat et spécialistes
Régime de congé de maladie (RCM)	Non disponible	
Prestation		100% du salaire de base jusqu'à concurrence du crédit accumulé
Statut fiscal des prestations		Imposable
Accumulation du crédit		L'employé accumule une demi-journée par 4 semaines de service actif continu, maximum 6 jours par année civile
Partage des coûts du régime		100% Hydro-Québec
Assurance salaire en cas d'invalidité de courte durée		Non disponible
Prestation	90% du salaire de base	
Statut fiscal des prestations	Imposable	
Durée maximale des prestations	26 semaines par invalidité différente	
Partage des coûts du régime	100% Hydro-Québec	
Assurance salaire en cas d'invalidité de longue durée		Non disponible
Début des prestations	Après 26 semaines	
Prestation	50% du salaire de base	

REMPLACEMENT DE SALAIRE EN CAS D'INVALIDITÉ

Temporaires

	Cadres, professionnels, secrétaires de direction, employés <u>non régis</u> bureau-métiers-techniciens ou autres, employés RCTC et ingénieurs membres du SPIHQ	Employés bureau-métiers-techniciens-constables-répartiteurs régis par un syndicat et spécialistes
Indexation	Choix entre : Prestation indexée Prestation non indexée (selon la formule d'indexation du RRHQ)	
Statut fiscal des prestations	Non imposable	
Cessation des prestations	- Retour au travail - 65 ans	
Partage des coûts du régime	100% employé	

- iii. Veuillez expliquer plus à fond l'augmentation des frais liés aux avantages sociaux, tel que rapporté à la page 3.

Réponse:

Voir la réponse à la question 19.5 de la Régie à la pièce HQD-11, Document 1.

Demande 19

Référence : HQD5- Document 4, pages 3 et 4

Préambule : « Le versement d'une prime d'intéressement est conditionnel à l'atteinte de certains indicateurs qui sont régulièrement mesurés, dont le bénéfice net d'Hydro-Québec. Les niveaux d'indicateurs requis pour déclencher le versement d'un boni sont établis selon trois scénarios qualifiés de seuil, de cible et d'idéal. »

Questions :

- i. Veuillez fournir, par principale catégorie d'emploi et en tenant compte des dernières conventions collectives, la description des régimes d'intéressement, que ce soit celui au niveau corporatif ou encore au niveau du Distributeur.

Réponse:

Pour tous les employés syndiqués des groupes Bureau, Métiers, Techniciens, Employés de réseau, Ingénieurs et Scientifiques, il s'agit du même régime, tel que décrit dans HQD-5, Document 4, pages 6 et 7. Seul le quantum est négocié avec les syndicats. Le déclencheur financier et les objectifs à atteindre ne sont pas négociés. Ils sont approuvés par le Conseil d'administration d'Hydro-Québec.

Pour les autres employés, cadres et professionnels, le régime comporte deux volets. Le volet corporatif ressemble à celui des employés syndiqués dans la mesure où aucun boni ne sera versé si le déclencheur financier n'est pas atteint. Mais il se distingue du régime des employés syndiqués, dans la mesure où le taux de boni versé dépend uniquement des résultats de la division (et non pas des résultats du PDG comme pour les employés syndiqués). Le deuxième volet est un volet individuel dont les objectifs sont contributifs à l'atteinte des objectifs de la division.

Cette question avait été adressée en phase 1 par la FCEI: voir la réponse fournie à la question 22 de la FCEI à la pièce HQD-10, Document 5. Voir également la réponse fournie en phase 1 à la question 4.1 de la Régie à la pièce HQD-10, Document 1.

- ii. Pour les années 2001 et 2002, veuillez spécifier les niveaux atteints par les indicateurs pour le déclenchement des différents bonis et pour 2003 et 2004, les niveaux à atteindre.

Réponse:

Niveau de bénéfice net pour le déclenchement des bonis:

Année	Bénéfice visé	Bénéfice réalisé
2001	945 M\$	1 108 M\$
2002	1 015 M\$	1 526 M\$
2003	1 180 M\$	non disponible
2004	non disponible	non disponible

	2001	2002	2003	2004
Boni corporatif fonction des résultats du PDG: Bureau, Métiers, Techniciens, Employés de réseau, Spécialistes (maximum possible de 3 %)	2,66%	2,77%	2,72%	2,72%
Boni corporatif fonction des résultats du PDG: Ingénieurs et Scientifiques (maximum possible de 3,5 % en 2001, 4,0 % en 2002, 4,5 % en 2003, 2004, 2005 et 2006)	3,10%	3,69%	3,40%	3,40%
Boni corporatif fonction des résultats de la division: Cadres, Professionnels et bureau non régi	3,49%	3,63%	3,56%	3,56%
Boni individuel contributif aux résultats de la division: Cadres et Professionnels	5,89%	5,88%	5,89%	5,89%

Les données 2001 et 2002 du tableau précédent sont des données réelles alors que celles des années 2003 et 2004 sont des hypothèses utilisées par le Distributeur aux fins de sa planification budgétaire.

- iii. Finalement, veuillez expliquer ce que représente la ligne « autres », sous la rubrique primes et revenus divers, dans le tableau de la page 3.

Réponse:

En plus des bonis corporatifs établis en fonction de résultats de des divisions et des bonis individuels, la ligne «autres» présentée sous la rubrique «Primes et revenus divers» regroupe l'ensemble des compensations versées aux employés pour des conditions particulières d'exercice de travail. À titre d'exemple, on y retrouve les primes pour quart de travail, les primes

d'éloignement, les primes pour direction de travail ou pour remplacement d'employés de niveau supérieur ainsi que les primes pour travail les jours fériés ou dans des conditions d'urgence.

Demande 20

Référence : HQD-5 Document 4, page 6

Préambule : « Dans le cadre de la décision D-2003-93, la Régie demande au Distributeur d'identifier séparément la portion du régime d'intéressement associée aux résultats d'Hydro-Québec intégrés. »

Questions :

- i. Veuillez indiquer, pour 2001 et 2002 le montant des bonis versés aux employés de HQD liés au régime d'intéressement corporatif de même que le montant des bonis liés directement au Distributeur.

Réponse:

Le tableau qui suit indique le montant des bonis versés par groupe d'emplois du Distributeur.

Groupe	Boni corporatif fonction des résultats du PDG		Boni corporatif fonction des résultats de la division		Boni individuel lié aux objectifs individuels contributifs à l'atteinte des résultats de la division	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Bureau, Métiers, Techniciens et Employés de réseau	6,8 M\$	7,3 M\$	nsp	nsp	nsp	nsp
Spécialistes	1,4 M\$	1,7 M\$	nsp	nsp	nsp	nsp
Ingénieurs	0,5 M\$	0,7 M\$	nsp	nsp	nsp	nsp
Bureau non régi	nsp	nsp	0,05 M\$	0,06 M\$	nsp	nsp
Professionnels et Secrétaires de direction	nsp	nsp	0,3 M\$	0,3 M\$	0,6 M\$	0,7 M\$
Cadres	nsp	nsp	1,6 M\$	1,8 M\$	2,6 M\$	2,8 M\$

nsp = ne s'applique pas

- ii. Pour 2003 et 2004, veuillez fournir le montant prévu des bonis versés aux employés de HQD liés au régime d'intéressement corporatif de même que le montant des bonis liés directement au Distributeur, selon les différents niveaux des indicateurs à atteindre.

Réponse:

Le tableau ci-après détaille les bonis prévus par le Distributeur pour les années 2003 et 2004:

Groupe	Bonis corporatif fonction des résultats du PDG		Bonis corporatif fonction des résultats de la division		Bonis individuel liés aux objectifs individuels contributifs à l'atteinte des résultats de la division	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Bureau, Métiers, Techniciens et Employés de réseau	7,3 M\$	7,4 M\$	nsp	nsp	nsp	nsp
Spécialistes	1,7 M\$	1,8 M\$	nsp	nsp	nsp	nsp
Ingénieurs	0,7 M\$	0,8 M\$	nsp	nsp	nsp	nsp
Bureau non régi	nsp	nsp	0,06 M\$	0,06 M\$	nsp	nsp
Professionnels et Secrétaires de direction	nsp	nsp	0,3 M\$	0,4 M\$	0,7 M\$	0,7 M\$
Cadres	nsp	nsp	1,8 M\$	1,9 M\$	2,8 M\$	2,9 M\$

nsp = ne s'applique pas

Voir aussi la réponse à la question 19 ii. de la présente pièce.

Demande 21

Référence : HQD-5 Document 4, page 8

Préambule : « Étude sur la position salariale »

Questions : La décision D-2003-93 à la page 111 spécifiait : « Quant à la rémunération de ses employés, la Régie demande une mise à jour et le dépôt en phase 2 de l'étude de 1999 sur la position salariale des employés. », conséquemment :

- i. Veuillez déposer l'ensemble de l'étude portant sur la position salariale des employés d'Hydro-Québec en 2002, incluant notamment une description de la méthodologie utilisée, une description des marchés de comparaisons, de même que les données portant sur ces marchés;

Réponse:

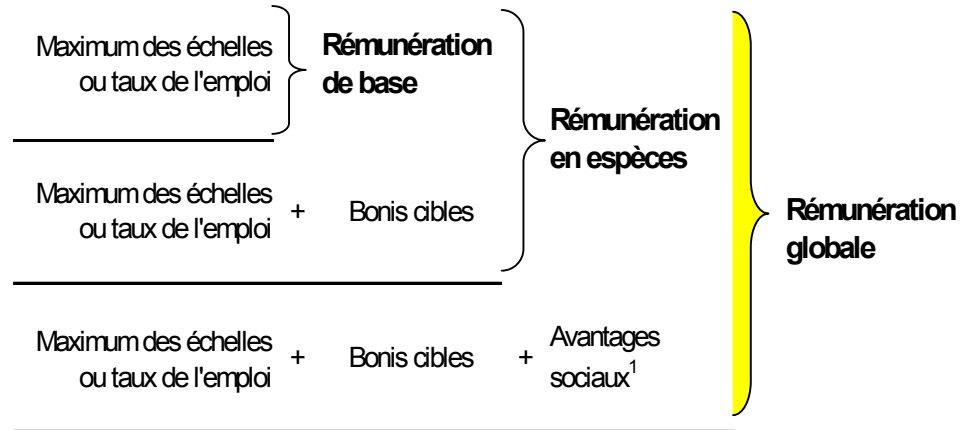
L'étude couvre l'année 2003 et non pas 2002 comme énoncé dans la question.

La méthodologie

L'étude sur la position salariale des employés d'Hydro-Québec, qu'on appelle "Évaluation du marché du travail d'Hydro-Québec", est conduite à intervalle régulier, généralement aux 3 ou 4 ans, en vue de vérifier la position concurrentielle d'Hydro-Québec dans le marché du travail. Hydro-Québec doit s'assurer qu'elle est en mesure d'attirer et de retenir la main-d'œuvre dont elle a besoin.

L'étude sur la position salariale des employés d'Hydro-Québec est une étude sur mesure, préparée par Hydro-Québec avec une firme d'experts conseils. Hydro-Québec fournit à la firme d'experts conseils, la liste des emplois à enquêter ainsi que les descriptifs de chacun de ces emplois. De plus, Hydro-Québec définit l'ensemble des variables qui devront être enquêtées.

Le schéma suivant définit les composantes de la rémunération globale qui sont enquêtées:



¹ Excluant régimes d'état mais incluant vacances et fériés

La firme d'experts conseils est responsable de la cueillette et de l'analyse des données. La cueillette des données s'effectue par des rencontres avec le personnel en ressources humaines des entreprises du marché de comparaison.

Les données des sociétés sont traitées sous le sceau de la confidentialité. Hydro-Québec ne reçoit jamais les données propres à chaque société. L'écart au marché des données d'Hydro-Québec est calculé en fonction de la médiane du marché, soit le deuxième quartile. Hydro-Québec procède alors à une analyse des résultats en comparant les résultats de l'enquête en cours avec ceux de l'enquête précédente. L'évolution de la position concurrentielle doit être expliquée à la satisfaction d'Hydro-Québec.

D'une étude à l'autre, on essaie de minimiser les biais dus à la composition du marché et aux emplois enquêtés en s'assurant d'une part, qu'il y a un noyau important de sociétés communes à deux études consécutives, et d'autre part, que les emplois sont à peu près tous les mêmes d'une étude à l'autre.

Le marché de comparaison

En 2003, 25 sociétés ont participé à l'évaluation du marché du travail. À la médiane, leur chiffre d'affaires est de 2,4 milliards de dollars et elles comptent 2 400 employés. Il s'agit donc d'entreprises de taille importante au Québec.

Elles représentent plusieurs secteurs de l'activité économique: pâtes et papier, transport, finances, communications, ingénierie, technologie, etc.

Ces sociétés sont considérées comme celles où Hydro-Québec peut recruter son personnel et où son personnel peut aller travailler.

Données de ce marché

Le dépôt de l'étude compromettrait la capacité future d'Hydro-Québec de réaliser des études de position salariale de qualité.

Lorsque Hydro-Québec commande une étude de position salariale, il y a un engagement tacite avec les sociétés participantes à l'effet que la confidentialité soit respectée.

Dans la plupart de ces sociétés, les informations salariales sont considérées comme stratégiques et ne sont divulguées à d'autres sociétés que s'il y a assurance que ces données seront traitées avec la plus grande confidentialité.

- ii. Veuillez également fournir une évaluation de l'impact des conventions collectives du printemps 2003 sur la position salariale des employés d'Hydro-Québec par rapport aux marchés de référence.

Réponse:

Les conventions collectives du printemps 2003 s'appliquent à compter de 2004. Pour 2003, elles n'ont aucun impact sur la position concurrentielle d'Hydro-Québec dans son marché de comparaison puisque les données d'Hydro-Québec et des sociétés participantes incluaient les paramètres salariaux applicables à 2003.

Pour évaluer l'impact des dispositions salariales des conventions collectives négociées pour 2004, 2005 et 2006, on doit procéder par hypothèse.

Hydro-Québec consent des augmentations salariales de 2% par an pour chacune des années 2004, 2005 et 2006. Hydro-Québec examine régulièrement les grands règlements négociés dans les conventions collectives du Québec. Les règlements analysés à l'hiver 2003 dont les clauses salariales portaient sur les années 2004, 2005 et 2006, faisaient état d'augmentations comparables, soit de 2 % à 4 % pour 2004, 2 % et 2,8 % pour 2005 et 1,9 % à 2,25 % pour 2006. Également, les prévisions d'évolution de l'IPC se situaient dans cet ordre de grandeur (1,7 % en 2004, 1,9 % en 2005 et 2 % en 2006). On peut présumer sur ces bases, que la majorité des entreprises au Québec, dont les sociétés du marché de comparaison d'Hydro-Québec, consentiront des augmentations de salaire de l'ordre de 2 % pour chacune des années 2004, 2005 et 2006.

Il s'ensuit que les hausses salariales négociées entre Hydro-Québec et ses syndicats auraient un impact neutre sur la position concurrentielle d'Hydro-Québec.

Demande 22

Référence : HQD-5 Document 5.1, page 14; Document 5.2, page 10; Document 5.3 page 11 et Document 5.4 page 9

Préambule : « Salaires moyens des services partagés »

Question :

- i. Pour chacun des tableaux dans les pages énumérées en référence, veuillez séparer, pour chaque catégorie d'emploi et pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004, le coût des avantages sociaux de celui des salaires, tel que fournit dans un engagement contracté devant la Régie lors de la phase 1.

Réponse:

Le tableau qui suit distingue les salaires de base moyens ainsi que les avantages sociaux moyens pour les années 2001 à 2004.

SALAIRES MOYENS DÉTAILLÉS

	2001			2002			2003			2004		
	Salaire de base	Av. sociaux	Total	Salaire de base	Av. sociaux	Total	Salaire de base	Av. sociaux	Total	Salaire de base	Av. sociaux	Total
Bureaux												
Permanent	41 129,6	6 034,8	47 164,4	42 536,1	6 327,8	48 863,9	43 862,0	7 125,0	50 987,0	44 789,0	7 673,0	52 462,0
Temporaire	36 300,6	5 565,7	41 866,3	37 737,6	5 897,2	43 634,8	39 247,0	6 641,0	45 888,0	40 420,0	7 151,0	47 571,0
Métiers												
Permanent	50 559,0	7 212,0	57 771,0	54 374,0	7 787,0	62 161,0	56 112,0	8 768,0	64 880,0	57 343,0	9 442,0	66 785,0
Temporaire	42 342,0	6 260,0	48 602,0	43 721,0	6 549,0	50 270,0	45 150,0	7 374,0	52 524,0	46 172,0	7 942,0	54 114,0
Techniciens												
Permanent	57 092,0	7 270,0	64 362,0	59 072,0	7 776,0	66 848,0	61 081,0	8 756,0	69 837,0	62 546,0	9 429,0	71 975,0
Temporaire	42 913,0	6 237,0	49 150,0	44 401,0	6 634,0	51 035,0	45 948,0	7 470,0	53 418,0	47 087,0	8 045,0	55 132,0
Ingénieurs												
Permanent	71 716,0	7 877,0	79 593,0	74 590,0	8 389,0	82 979,0	78 334,0	9 446,0	87 780,0	80 684,0	10 173,0	90 857,0
Temporaire	61 212,0	7 265,0	68 477,0	63 823,0	7 652,0	71 475,0	66 555,0	8 617,0	75 172,0	68 070,0	9 279,0	77 349,0
Spécialistes												
Permanent	65 672,0	7 387,0	73 059,0	67 529,0	7 896,0	75 425,0	70 390,0	8 891,0	79 281,0	72 659,0	9 575,0	82 234,0
Temporaire	52 892,0	6 676,0	59 568,0	52 209,0	6 682,0	58 891,0	53 775,0	7 524,0	61 299,0	54 851,0	8 103,0	62 954,0
Professionnels												
Permanent	68 711,0	7 756,0	76 467,0	71 744,0	8 297,0	80 041,0	74 724,0	9 343,0	84 067,0	77 072,0	10 061,0	87 133,0
Temporaire	53 266,0	7 220,0	60 486,0	53 234,0	7 335,0	60 569,0	54 831,0	8 260,0	63 091,0	55 928,0	8 895,0	64 823,0
Cadres												
Permanent	80 591,6	8 726,7	89 318,3	83 282,3	9 291,9	92 574,2	86 274,0	10 463,0	96 737,0	88 593,0	12 667,0	101 260,0

Demande 23

Référence : HQD-5 Document 6, page 3

Préambule : « Le tableau qui suit détaille les coûts capitalisés aux immobilisations du Distributeur via les taux d'imputation. Ces coûts sont capitalisés en conformité avec les principes comptables généralement reconnus par les vérificateurs externes de la société. »

Questions : Veuillez fournir, au moyen d'un exemple provenant d'un des projets d'investissement typique du Distributeur complété récemment, les informations suivantes :

- i. Une description du projet d'immobilisation;

Réponse:

Voici la description d'un projet typique du Distributeur :

**Demande du client concernant un prolongement de réseau
(réseau aérien)**

Km de réseau:	triphasé	262 mètres
	Monophasé	700 mètres
Nombre de branchements prévus:		57
Date de début:		2002/04/12
Date de mise en service:		2002/08/30

- ii. Un tableau retraçant l'ensemble des coûts du projet en identifiant chacune des composantes par type (main d'œuvre, matériel, CSP, etc.);

Réponse:

La réponse à la question 23 i.i. est fournie à l'Annexe 4 du présent document à la pièce HQD-11, Document 5.4.

- iii. Veuillez également fournir, possiblement dans le même tableau que mentionné au point précédent, une description de la manière dont ces coûts sont transférés dans les coûts capitalisés.

Réponse:

Voir la réponse fournie à la question précédente.

Demande 24

Référence : HQD-5 Document 7, page 5

Préambule : « Méthode de répartition des frais corporatifs »

Question : Veuillez fournir, pour chacune des méthodes de répartition contenues dans la preuve :

- i. Les détails des calculs permettant d'obtenir les facteurs de répartition des frais corporatifs entre les unités d'Hydro-Québec, incluant notamment, le détail des charges et des immobilisations qui sont incluses dans chacune des méthodes.

Réponse:

Les tableaux suivants détaillent ces calculs selon les trois méthodes présentées.

1. Charges totales excluant les achats

	Répartition des frais corporatifs (en M\$)			Répartition des frais corporatifs (en M\$)		
	Année historique			Année historique		
	2001		Frais corporatifs M\$	2002		Frais corporatifs M\$
Facteur de répartition \$	%	Facteur de répartition \$		%		
1) Charges totales excluant les achats d'électricité et de combustible et transit			94			96
Distributeur						
Charges d'exploitation nettes	927			966		
Amortissement et déclassement	423			441		
Taxes	99			99		
Charges totales	1 449	29%	27	1 506	28%	27
Ressources humaines ¹			2			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			6	a		6
Frais corporatifs - Distributeur			35			36
Transporteur						
Charges d'exploitation nettes	728			769		
Amortissement et déclassement	522			576		
Taxes	179			178		
Charges totales	1 429	28%	27	1 523	29%	27
Ressources humaines ¹			2			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			4	b		3
Frais corporatifs - Transporteur			33			32
Autres						
Charges d'exploitation nettes	1 153			1 161		
Amortissement et déclassement	734			873		
Taxes	263			258		
Charges totales	2 150	43%	40	2 291	43%	41
Ressources humaines ¹			1			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			3	c		2
Total - Charges totales	5 028	100%		5 320	100%	
Moins: Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			(13)	-(a+b+c)		(12)
Frais corporatifs - Autres			31			34
Total - Frais corporatifs			99			101

	Répartition des frais corporatifs (en M\$)				Répartition des frais corporatifs (en M\$)			
	Année témoin		Année projetée		Année témoin		Année projetée	
	2003		2004		2003		2004	
	Facteur de répartition		Frais corporatifs		Facteur de répartition		Frais corporatifs	
	\$	%	\$	\$	\$	%	\$	\$
1) Charges totales excluant les achats d'électricité et de combustible et transit			109				108	
Distributeur								
Charges d'exploitation nettes	952			996				
Amortissement et déclassement	433			419				
Taxes	102			100				
Charges totales	1 488	28%	30	1 514	28%	31		
Ressources humaines ¹			7				6	
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			8				8	
Frais corporatifs - Distributeur			45				45	
Transporteur								
Charges d'exploitation nettes	790			768				
Amortissement et déclassement	558			570				
Taxes	181			176				
Charges totales	1 529	29%	31	1 514	28%	31		
Ressources humaines ¹			4				4	
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			3				4	
Frais corporatifs - Transporteur			39				38	
Autres								
Charges d'exploitation nettes	1 287			1 288				
Amortissement et déclassement	748			775				
Taxes	268			271				
Charges totales	2 303	43%	47	2 334	44%	47		
Ressources humaines ¹			4				4	
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			3				3	
Total - Charges totales	5 320	100%		5 362	100%			
Moins: Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			(14)				(15)	
Frais corporatifs - Autres			40				39	
Total - Frais corporatifs			125				123	

2. Charges primaires et immobilisations nettes

	Répartition des frais corporatifs (en M\$)			Répartition des frais corporatifs (en M\$)		
	Année historique			Année historique		
	2001		Frais corporatifs M\$	2002		Frais corporatifs M\$
Facteur de répartition \$	%	Facteur de répartition \$		%		
2) Charges primaires et immobilisations nettes			94			96
Distributeur						
Charges primaires	776	17%	16	817	17%	16
En exploitation (moins amortissement cumulé)	7 614			7 597		
En cours	282			306		
Immobilisations	7 896	8%	8	7 903	8%	8
Ressources humaines ¹			2			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			6			6
Frais corporatifs - Distributeur			32			33
Transporteur						
Charges primaires	353	8%	7	355	7%	7
En exploitation (moins amortissement cumulé)	14 688			13 401		
En cours	899			911		
Immobilisations	15 587	17%	16	14 312	15%	15
Ressources humaines ¹			2			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			6			6
Frais corporatifs - Transporteur			31			29
Autres						
Charges primaires	1 135	25%	23	1 226	26%	24
En exploitation (moins amortissement cumulé)	20 453			20 712		
En cours	3 023			3 706		
Immobilisations	23 476	25%	23	24 418	26%	25
Ressources humaines ¹			1			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			4			4
Total - Charges primaires	2 264	50%		2 398	50%	
Total - Immobilisations	46 959	50%		46 633	50%	
Moins: Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			(16)			(17)
Frais corporatifs - Autres			37			39
Total - Frais corporatifs			99			101

	Répartition des frais corporatifs (en M\$)				Répartition des frais corporatifs (en M\$)			
	Année témoin		Année projetée		Année témoin		Année projetée	
	2003		2004		2003		2004	
	Facteur de répartition		Frais corporatifs		Facteur de répartition		Frais corporatifs	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
2) Charges primaires et immobilisations nettes			109				108	
Distributeur								
Charges primaires	817	16%	18		872	17%	18	
En exploitation (moins amortissement cumulé)	8 026				8 013			
En cours	182				303			
Immobilisations	8 207	8%	9		8 317	8%	9	
Ressources humaines ¹			7				6	
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			8				8	
Frais corporatifs - Distributeur			42				42	
Transporteur								
Charges primaires	377	7%	8		403	8%	8	
En exploitation (moins amortissement cumulé)	14 003				13 894			
En cours	849				761			
Immobilisations	14 852	15%	17		14 655	15%	16	
Ressources humaines ¹			4				4	
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			6				6	
Frais corporatifs - Transporteur			35				34	
Autres								
Charges primaires	1 327	26%	29		1 332	26%	28	
En exploitation (moins amortissement cumulé)	23 082				23 171			
En cours	2 431				3 055			
Immobilisations	25 513	26%	29		26 226	27%	29	
Ressources humaines ¹			4				4	
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			6				6	
Total - Charges primaires	2 522	50%			2 607	50%		
Total - Immobilisations	48 572	50%			49 197	50%		
Moins: Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			(19)				(20)	
Frais corporatifs - Autres			48				47	
Total - Frais corporatifs			125				123	

3. Charges primaires et investissement

	Répartition des frais corporatifs (en M\$)			Répartition des frais corporatifs (en M\$)		
	Année historique			Année historique		
	2001		Frais corporatifs M\$	2002		Frais corporatifs
Facteur de répartition \$	%	Facteur de répartition \$		%		
3) Charges primaires et investissements			94			96
Distributeur						
Charges primaires	776	17%	16	817	17%	16
Investissements	476	14%	13	521	12%	11
Ressources humaines ¹			2			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			6			7
Frais corporatifs - Distributeur			38			38
Transporteur						
Charges primaires	353	8%	7	355	7%	7
Investissements	490	15%	14	490	11%	11
Ressources humaines ¹			2			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			7			7
Frais corporatifs - Transporteur			29			26
Autres						
Charges primaires	1 135	25%	23	1 226	26%	24
Investissements	715	21%	20	1 189	27%	26
Ressources humaines ¹			1			2
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			4			5
Total - Charges primaires	2 264	50%		2 398	50%	
Total - Investissements	1 680	50%		2 200	50%	
Moins: Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			(17)			(19)
Frais corporatifs - Autres			32			38
Total - Frais corporatifs			99			101

	Répartition des frais corporatifs (en M\$)				Répartition des frais corporatifs (en M\$)			
	Année témoin		Année projetée		Année témoin		Année projetée	
	2003		2004		2003		2004	
	Facteur de répartition		Frais corporatifs	Facteur de répartition		Frais corporatifs		Frais corporatifs
	\$	%	\$	\$	%	\$	\$	\$
3) Charges primaires et investissements			109				108	
Distributeur								
Charges primaires	817	16%	18	872	17%	18		18
Investissements	613	12%	13	637	10%	11		11
Ressources humaines ¹			7			6		6
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			8			8		8
Frais corporatifs - Distributeur			46			44		44
Transporteur								
Charges primaires	377	7%	8	403	8%	8		8
Investissements	605	12%	13	730	12%	13		13
Ressources humaines ¹			4			4		4
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			7			7		7
Frais corporatifs - Transporteur			32			32		32
Autres								
Charges primaires	1 327	26%	29	1 332	26%	28		28
Investissements	1 393	27%	29	1 681	28%	30		30
Ressources humaines ¹			4			4		4
Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			5			6		6
Total - Charges primaires	2 522	50%		2 607	50%			
Total - Investissements	2 611	50%		3 048	50%			
Moins: Quote-part des frais corporatifs des unités de service ²			(21)			(21)		(21)
Frais corporatifs - Autres			47			46		46
Total - Frais corporatifs			125			123		123

¹ La masse salariale de l'unité d'affaires est l'inducteur pour répartir cette portion des frais corporatifs

² La quote-part des frais corporatifs des unités de service est répartie aux unités d'affaires en fonction de la consommation des services partagés par ces dernières.

Demande 25

Référence : HQD-5 Document 7, page 7

Préambule : « Toutefois, la méthode préconisant l'utilisation partielle de la valeur nette des actifs semble moins appropriée puisqu'elle infère un rapport direct entre la détention des actifs et les frais corporatifs alors que ceux-ci sont généralement liés aux activités courantes d'exploitation et d'investissement. »

Questions :

- i. Veuillez expliquer ce que vous entendez lorsque vous mentionné le rapport entre la détention des actifs et les frais corporatifs dans le passage cité;

Réponse:

La valeur nette des actifs correspond au coût non amorti des actifs détenus. Le rapport dans ce cas-ci s'entend du degré d'influence que peut avoir cette valeur, qui est une résultante cumulative d'actions d'investissement annuelles passées, sur le niveau des frais corporatifs encourus au cours d'une année donnée et qui visent généralement la gestion des actions courantes et futures d'Hydro-Québec.

Compte tenu de ce qui précède, il apparaît que le rapport entre la valeur nette des actifs et les frais corporatifs demeure beaucoup plus faible que celui entre ces mêmes frais et les activités courantes d'exploitation et d'investissement.

- ii. Veuillez expliquer le lien entre les frais corporatifs et les investissements de même que les activités courantes d'exploitation;

Réponse:

Il est utile de rappeler que les frais corporatifs sont des coûts de fonctionnement engagés par des unités corporatives pour desservir non pas une ou des unités d'affaires en particulier mais Hydro-Québec dans son ensemble. Ils visent des activités courantes et futures qui nécessitent une gestion intégrée découlant d'impératifs économiques, juridiques ou de saines pratiques d'affaires.

De façon générale, les frais corporatifs sont encourus au cours d'une année donnée pour diriger et encadrer d'une façon intégrée les actions des unités d'affaires accomplies au cours de cette année ou qui seront accomplies au cours d'années ultérieures en matière d'exploitation et d'investissements.

- iii. Est-ce que la valeur des actifs détenus par chacune des divisions d'Hydro-Québec a un lien direct avec les dépenses d'exploitation de cette même division? Dans l'affirmative ou la négative, veuillez expliquer pourquoi.

Réponse:

Les dépenses d'exploitation d'une division comprennent une part de frais d'entretien des actifs en exploitation.

Demande 26

Référence : HQD-5 Document 7, page 7

Préambule : « En effet, en incluant les amortissements et les frais financiers et, en excluant les achats d'électricité, de transport et de combustible, le critère utilisé tient compte des activités d'exploitation de chaque division mais aussi des coûts afférents à la détention des actifs. »

Questions :

- i. Veuillez expliquer le lien entre les frais financiers d'une division et sa part dans les actifs de l'ensemble d'Hydro-Québec;

Réponse:

Voir la réponse aux questions 30.1 et 30.2 de la Régie à la pièce HQD-11, Document 1.

- ii. Est-ce que l'importance des frais financiers d'une division est proportionnelle à la part des actifs nets que cette dernière détient? Dans l'affirmative ou la négative, veuillez expliquer pourquoi.

Réponse:

Oui. Voir la réponse aux questions 30.1 et 30.2 de la Régie à la pièce HQD-11, Document 1.

- iii. Veuillez également expliquer le lien entre le niveau des investissements annuels d'une division et sa part dans les actifs nets d'Hydro-Québec.

Réponse:

De façon générale, les investissements d'une division sont composés de placements et d'immobilisations en exploitation ou en construction. Les immobilisations en construction sont virées aux immobilisations en exploitation lorsque la construction est terminée et que les installations sont mises en exploitation. Les immobilisations constituent l'essentiel des actifs nets acquis par la division et qui sont sous sa gestion. Il s'agit donc d'un lien direct.

Demande 27

Référence : HQD-5 Document 11, page 4

Préambule : « Le tableau suivant présente les crédits de retraite imputables aux résultats d'Hydro-Québec et à ceux du Distributeur »

Questions :

- i. Veuillez déposer les résultats sommaires de l'évaluation actuarielle ayant mené à la fixation des crédits de retraite.

Réponse:

Les résultats sommaires de l'évaluation sont présentés à la note 18 des états financiers consolidés contenus dans le *Rapport annuel 2002 d'Hydro-Québec*. La rubrique «Avantages sociaux futurs» de la note 1 de ces états financiers présente les principales conventions comptables adoptées par l'entreprise à cet effet.

- ii. Veuillez indiquer quels seraient les crédits de retraite imputés au Distributeur en 2001, 2002 et 2003 si ces crédits avaient été calculés de la même manière qu'en 2004.

Réponse:

En utilisant la méthodologie adoptée en 2004, les crédits de retraite attribués au Distributeur auraient été de 26 M\$ en 2001, 34 M\$ en 2002 et de 35 M\$ en 2003.

Il est à noter que l'application de l'ancienne méthode à l'année 2004 aurait entraîné un crédit de retraite de 23 M\$ pour une hausse de 5 M\$ par rapport au montant de 18 M\$ déterminé selon la nouvelle méthode.

Cependant, cette hausse est récupérée par le Distributeur par l'entremise de la facturation interne des unités fournisseurs et des frais corporatifs alloués. Dans les faits, les deux méthodes donnent des résultats similaires en 2004 bien que la nouvelle méthodologie soit plus précise en matière d'évaluation du coût des services.

Demande 28

Référence : HQD-7 Document 2, pages 8 et 9

Préambule : « Notons, qu'en plus de la dette à court terme, sont inclus les autres éléments de trésorerie soit l'encaisse et les placements temporaires, lesquels font partie du fonds de roulement de la société, au même titre que la dette à court terme. »

Questions :

- i. Veuillez expliquer pourquoi les éléments de court terme devraient être exclus lors du calcul du taux de la dette et déposer toutes références comptables ou réglementaires supportant cette exclusion.

Réponse:

Les actifs de la base tarifaire sont tous des éléments de long terme ou des éléments de court terme permanents dont le fonds de roulement réglementaire. La politique de l'entreprise est de financer les actifs de long terme ou permanents avec des instruments de financement à long terme. Le coût de la dette utilisé pour établir le rendement accordé sur la base tarifaire n'est donc constitué que d'éléments de financement à long terme.

On ne sera donc pas surpris de constater, tel que présenté aux tableaux de la pièce HQD-7, Document 2, pages 7 et 9, que l'inclusion des éléments de court terme dans le coût de la dette aurait en moyenne augmenté le coût de la dette réglementaire d'environ 3,5 points de base de 2001 à 2004.

- ii. Veuillez expliquer pourquoi les éléments de trésorerie tels l'encaisse et les placements temporaires ont été inclus dans le tableau 2 de la page 9 et déposer toutes références comptables ou réglementaires supportant l'inclusion de ces éléments;
- iii. La demande de la Régie spécifiait d'inclure uniquement les éléments de la dette à court terme. Veuillez déposer un tableau excluant les revenus nets de placement, l'encaisse et placement à court terme afin d'obtenir le coût de la dette.

Réponse ii. et iii.:

La projection du coût de la dette présentée à la demande de la Régie à la pièce HQD-7, Document 2, Tableau 2, a été réalisée correctement et de la seule façon possible, c'est-à-dire en incluant à la fois les billets à court terme et les éléments dits de trésorerie tels l'encaisse («cash») et les placements à court terme.

Cette approche se justifie de la façon suivante :

Le but du calcul du coût de la dette pour fins réglementaires est d'établir le coût de financement de la base tarifaire.

Or, les «éléments de trésorerie» tels que définis ci-dessus ne font pas partie de la base tarifaire du Distributeur. Cette base intègre plutôt un fonds de roulement réglementaire évalué à 225 M\$ pour 2004 tel qu'indiqué à la pièce révisée HQD-6 Document 13.

Bien que le terme «encaisse» soit utilisé afin de caractériser cette rubrique, celle-ci ne comporte pas «d'éléments de trésorerie» tels que définis ci-dessus.

En effet, tel que présenté à la pièce HQD-6 Document 13, le fonds de roulement réglementaire est évalué à partir d'une étude des délais de recouvrement des dépenses du Distributeur (étude «lead-lag»).

Rappelons ici ce concept à l'aide d'un exemple simple:

Supposons que l'on doive établir le besoin en capital initial pour lancer une nouvelle entreprise au travers du cas suivant :

- Investissements en équipements : 1 Milliard \$
- Inventaire initial de pièces et matières premières : 50 M\$

Dès le départ, l'entreprise est en opération continue. Elle ne connaît pas de croissance ou de décroissance. Par ailleurs, elle possède deux types de dépenses :

- 1) Salaires : 10 M\$ / semaine, délai de paiement: 8 jours
- 2) Pièces et matières premières : 5 M\$/semaine, délai de paiement: 25 jours

Ces dépenses sont implicitement récupérées dans la facturation des ventes aux clients, mais avec un délai de 38 jours.

Au démarrage des opérations, il va se créer un manque de liquidité. Ce déficit va croître jusqu'à ce que les premiers revenus soient encaissés. Il cessera alors de croître, les dépenses étant couvertes par les revenus. Dans notre exemple où l'entreprise est stable, ce déficit demeurera constant jusqu'à ce qu'elle cesse ses opérations et qu'elle se liquide. Ce n'est qu'à ce moment que le déficit initial d'opération sera «remboursé».

Ce «déficit» de liquidité peut être évalué de la façon suivante par la méthode des «lead-lag» :

Salaires : écart : $38 - 8 = 30$ jours = $30/365 = 8,2\%$.

Pièces et matières premières: écart: $38-25 = 13$ jours = $13/365 = 3,6\%$.

Financement requis pour le fonds de roulement:

Salaires: $10 \text{ M\$} \times 52 \text{ semaines} \times 8,2\% = 42,7 \text{ M\$}$

Pièces et matières premières: $5 \text{ M\$} \times 52 \times 3,6\% = 9,3 \text{ M\$}$

Total: $52,0 \text{ M\$}$

Rappelons que ce besoin de financement est non récurrent et permanent.

Ainsi, le besoin total de financement initial pour notre entreprise fictive est de 1 02 M\$. Cela constituerait sa «base tarifaire».

Il est important de souligner que l'étude «lead-lag» ne comprend aucune provision afin de doter l'entreprise d'une réserve de liquidité. Le montant de 52 M\$ du fonds de roulement ne fait que combler le déficit initial de liquidité et replacer l'entreprise dans une position d'encaisse nulle. Dans notre exemple théorique l'entreprise n'a donc en fait aucune réserve de liquidité.

On pourrait toujours penser que puisque l'entreprise vendra ses produits à un prix supérieur aux coûts directs de production, elle

pourra constituer des liquidités. Mais l'écart entre le prix de vente et les coûts directs constitue une rémunération du capital qui appartient soit aux détenteurs de la dette, soit à l'actionnaire. Si une partie de cet écart est utilisée pour constituer une réserve de liquidité, il s'agit d'une immobilisation de capital, au même titre que toute autre utilisation des fonds auto-générés. Cette réserve devra faire partie des besoins de capital («base tarifaire») de l'entreprise et elle devra être rémunérée.

Donc conceptuellement, le besoin de capital comprend:

- a) Les investissements en équipements et inventaires (actifs à long terme ou permanents);
- b) Le besoin associé aux délais, lors du démarrage des opérations, entre les sorties de fonds associées aux dépenses et les entrées de fonds associées aux revenus. Ce déficit initial d'opération est un besoin permanent;
- c) Le maintien d'une certaine réserve de liquidité.

Or, le fonds de roulement réglementaire inclus à la base tarifaire du Distributeur ne comprend aucune provision pour une réserve de liquidité car il est basé uniquement sur une étude «lead-lag».

Les clients ne sont donc pas imputés des coûts de financement associés au maintien de la réserve de liquidité sous forme d'encaisse («cash») ou de placements à court terme.

La décision concernant le niveau de réserve de liquidité à détenir sous forme d'encaisse ou de placements à court terme relève de plusieurs facteurs dont notamment : les décisions concernant le moment où le programme d'emprunt à long terme est réalisé en fonction des conditions de marché et la flexibilité additionnelle que cette réserve peut procurer face aux imprévus. Notons que cette réserve est financée en partie par les billets à court terme et en partie par la dette à long terme. Étant donné que le taux d'emprunt est en général supérieur au taux de placement, il existe un coût de «portage» pour le financement de la réserve qui est à l'heure actuelle supporté par l'actionnaire.

Pour cette raison, dans l'évaluation du coût de la dette réglementaire avec éléments de court terme, on doit aussi tenir

compte des éléments «de trésorerie», soit l'encaisse et les placements à court terme.

Sans cela, le dénominateur du coût de la dette avec éléments de court terme montrerait le plein montant des billets (sans déduction de l'encaisse et des placements à court terme) et le numérateur, le plein coût des billets. Ceci reviendrait à supposer que les billets dans leur intégralité constituent une source de financement de la base tarifaire.

En fait, les billets à court terme ne constituent une source de financement de la base tarifaire que si leur montant est supérieur à celui de l'encaisse et des placements à court terme.

Donc, la contribution des éléments à court terme au coût de la dette doit être évaluée au net, c'est-à-dire au net des billets à court terme, de l'encaisse et des placements à court terme et ce, afin d'isoler le financement de ces éléments.

La pièce HQD-7, Document 2, Tableau 2, présente correctement la prise en compte des éléments à court terme, laquelle résulte en un coût de la dette en moyenne plus élevé. Ceci reflète le coût implicite associé à la création de réserves de liquidités (coût de «portage»), coût qui, à l'heure actuelle, est supporté par l'actionnaire.

- iv. Veuillez également expliquer pourquoi le montant des billets à court terme en 2004 (tel que détaillé au tableau 6 de HQD-7 Document 2 p.13) est largement inférieur à celui de 2001, 2002 et 2003.

Réponse:

Dans les modèles prévisionnels, les injections de fonds requis pour assurer le maintien de la position de trésorerie optimale proviennent principalement de financements à long terme. Dans les faits, le moment où ces emprunts seront effectivement réalisés, au cours de l'année, dépendra des conditions de marché telles que la réceptivité des investisseurs, l'évolution du cycle des taux d'intérêts et l'état du marché du crédit. La répartition temporelle du programme d'emprunt à long terme ne correspondra donc pas en général à la prévision. Ainsi, il peut être devancé ou retardé par rapport au calendrier prévu et les

billets émis à court terme permettront de financer temporairement la position de trésorerie jusqu'à l'émission des emprunts à long terme.

En vertu de ce qui précède, l'année 2004, qui est entièrement prévisionnelle, prévoit un faible niveau de billets alors que les trois années précédentes reflètent les financements à court et à long terme effectivement réalisés jusqu'au mois de mai 2003.

Demande 29

Référence : HQD-7 Document 2, page 9

Préambule : « Moyenne des 13 soldes mensuels consécutifs »

Question :

- i. Tout comme pour les 13 soldes associés aux éléments de la dette de court et long terme, veuillez déposer pour les années 2001, 2002, 2003 et 2004, les 13 soldes liés aux frais financiers, tant pour les éléments de court que de long terme.

Réponse:

Le détail des frais financiers mensuels figure aux tableaux suivants:

	Janvier mensuel	Février mensuel	Mars mensuel	Avril mensuel	Mai mensuel	Juin mensuel	Juillet mensuel	Août mensuel	Septembre mensuel	Octobre mensuel	Novembre mensuel	Décembre mensuel	Cumulatif
Intérêts nets sur la dette à long terme	252,3	273,3	289,3	237,0	256,6	246,1	253,4	246,8	249,8	241,1	231,0	211,2	2 988,0
Intérêts sur billet à court terme	2,5	1,4	1,9	1,8	2,3	2,2	2,3	2,3	1,1	0,7	0,3	0,5	19,5
Perte de change	48,3	51,7	25,3	25,4	22,4	22,1	17,0	15,2	14,0	22,5	25,1	19,1	308,0
Perte/gain de change éléments à court terme	1,0	1,0	0,5	(4,1)	3,2	4,8	3,1	5,7	1,2	(3,9)	5,2	(1,5)	16,3
Frais de garantie	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	15,3	183,5
Revenu net de placements	4,9	6,7	6,1	2,4	3,9	6,2	6,0	1,3	0,9	1,2	1,3	1,3	42,2

	Janvier mensuel	Février mensuel	Mars mensuel	Avril mensuel	Mai mensuel	Juin mensuel	Juillet mensuel	Août mensuel	Septembre mensuel	Octobre mensuel	Novembre mensuel	Décembre mensuel	Cumulatif
Intérêts nets sur la dette à long terme	224,6	231,2	222,4	214,6	209,5	208,8	234,5	214,6	227,3	221,0	223,7	221,3	2 653,5
Intérêts sur billet à court terme	0,7	0,9	1,4	2,0	2,4	2,5	3,0	3,0	2,2	1,7	1,4	0,9	22,1
Perte de change	22,2	21,5	24,1	17,0	29,2	14,8	12,0	20,0	15,0	2,9	0,2	0,5	179,3
Perte/gain de change éléments à court terme	(0,8)	(0,7)	0,3	2,3	2,1	10,6	(3,5)	0,3	(1,1)	5,8	(10,1)	(0,2)	5,1
Frais de garantie	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6	187,1
Revenu net de placements	1,5	1,2	1,4	0,9	1,6	1,0	1,5	0,3	1,7	1,7	1,1	2,8	16,8

	Janvier mensuel	Février mensuel	Mars mensuel	Avril mensuel	Mai mensuel	Juin mensuel	Juillet mensuel	Août mensuel	Septembre mensuel	Octobre mensuel	Novembre mensuel	Décembre mensuel	Cumulatif
Intérêts nets sur la dette à long terme	208,0	198,2	196,9	194,1	180,4	200,2	204,5	206,8	203,3	205,1	202,1	206,5	2 405,9
Intérêts sur billet à court terme	0,6	1,7	3,1	2,8	3,4	2,5	2,6	1,3	0,7	0,7	0,4	0,2	19,8
Perte de change	(0,3)	150,3	(0,1)	(0,2)	(0,9)	-	33,1	-	-	-	-	-	181,9
Perte/gain de change éléments à court terme	1,0	1,6	0,5	(1,1)	(3,4)	-	-	-	-	-	-	-	(1,4)
Frais de garantie	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	186,2
Revenus nets de placements	1,4	2,5	3,3	1,1	2,1	1,6	1,8	0,5	0,0	0,0	0,1	0,5	15,0

Détail des frais financiers mensuels 2004	Janvier mensuel	Février mensuel	Mars mensuel	Avril mensuel	Mai mensuel	Juin mensuel	Juillet mensuel	Août mensuel	Septembre mensuel	Octobre mensuel	Novembre mensuel	Décembre mensuel	Cumulatif
Intérêts nets sur la dette à long terme	207,1	203,2	210,2	210,7	214,4	208,8	216,6	216,5	213,9	216,6	213,1	216,4	2 547,5
Intérêts sur billet à court terme	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	2,3
Perte de change	(1,1)	(0,1)	(32,3)	(0,1)	(11,8)	-	-	-	-	-	-	-	(45,3)
Perte/gain de change éléments à court terme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Frais de garantie	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	178,0
Revenus nets de placements	0,8	1,3	1,9	1,3	0,8	1,2	1,2	0,6	0,5	0,6	0,8	1,0	11,9

Demande 30

Référence : HQD-9 Document 1, page 16

Préambule : « Le tableau 6 illustre les effets des hausses proposées sur la facture d'électricité des clients résidentiels. Pour le client résidentiel moyen, la facture d'électricité annuelle augmentera de 33\$ et de 34\$ respectivement en 2003 et 2004. »

Questions :

- i. Veuillez déposer un tableau similaire au tableau 6, comprenant la facture mensuelle moyenne et les augmentations en dollars, pour différents types de clients représentatifs de la catégorie petite puissance;

Réponse:

Considérant la très grande diversité des clients de petite, de moyenne et de grande puissance, il n'est pas possible de fournir l'effet des hausses proposées sur les factures de clients moyens tel que présenté pour la clientèle résidentielle. Par contre, il est possible de fournir ces résultats pour certains niveaux de consommation du document de «*Comparaison des prix*» publié par le Distributeur.

Effets des hausses proposées sur les factures mensuelles par niveau de consommation

	Petite puissance		Moyenne puissance			Grande puissance	
	40 kW 10 000 kWh F.U. 35%		500 kW 100 000 kWh F.U. 28%	1 000 kW 400 000 kWh F.U. 56%	2 500 kW ² 1 170 000 kWh F.U. 65%	5 000 kW ² 3 060 000 kWh F.U. 85%	50 000 kW ³ 30 600 000 kWh F.U. 85%
Factures mensuelles¹							
Actuelle	753 \$		9 425 \$	24 380 \$	58 629 \$	124 122 \$	1 171 770 \$
2003	775 \$		9 710 \$	25 104 \$	60 362 \$	127 775 \$	1 206 345 \$
2004	798 \$		10 000 \$	25 849 \$	62 117 \$	131 577 \$	1 242 270 \$
Augmentation							
2003	22 \$		285 \$	724 \$	1 733 \$	3 653 \$	34 575 \$
2004	23 \$		290 \$	745 \$	1 754 \$	3 803 \$	35 925 \$

1. Factures mensuelles excluant les taxes.
2. Tension d'alimentation de 25 kV.
3. Tension d'alimentation de 120 kV.

- ii. Veuillez déposer un tableau similaire au tableau 6, comprenant la facture mensuelle moyenne et les augmentations en dollars, pour différents types de clients représentatifs de la catégorie moyenne puissance;

Réponse:

Voir la réponse à la question précédente.

- iii. Veuillez déposer un tableau similaire au tableau 6, comprenant la facture mensuelle moyenne et les augmentations en dollars, pour différents types de clients représentatifs de la catégorie grande puissance;

Réponse:

Voir la réponse à la question 30 i.

- iv. Veuillez déposer un tableau similaire au tableau 6, comprenant la facture mensuelle moyenne et les augmentations en dollars, pour différents types de clients représentatifs des usagers du tarif BT.

Réponse:

Voici l'impact des hausses sur des cas types au tarif BT qui ne sont toutefois pas des cas moyens. Cet impact suppose une utilisation tout à l'électricité, ce qui est conforme au mode de fonctionnement actuel de ces clients.

Effet des hausses proposées sur les factures annuelles des cas types au tarif BT¹

	Cas 1 (moins de 40 kW)	Cas 2 (109 kW)	Cas 3 (935 kW)	Cas 4 (2 355 kW)
Factures annuelles²				
Actuelle	3 020 \$	8 469 \$	62 539 \$	308 954 \$
2003	3 111 \$	8 723 \$	64 423 \$	318 257 \$
2004	3 202 \$	8 979 \$	66 309 \$	327 571 \$
Augmentation				
2003	90 \$	255 \$	1 883 \$	9 303 \$
2004	91 \$	256 \$	1 887 \$	9 314 \$

1. Client BT fonctionnant tout à l'électricité.
2. Factures annuelles excluant les taxes.

Demande 31

Référence : HQD-9 Document 1, pages 19 et 20

Préambule : « Revenus prévus avant et après les hausses »

Question : Pour chaque catégorie tarifaire, soit domestique, petite puissance, moyenne puissance, grande puissance, contrats spéciaux et tarifs de gestion de la consommation et de secours qui sont incluses dans les tableaux 9 et 10 :

- i. Veuillez fournir une décomposition de la croissance des revenus prévus pour les années 2003 et 2004, en fournissant, pour chacune de ces années, un tableau allouant les revenus supplémentaires de ces catégories entre la croissance de la demande et celles purement attribuables aux hausses de tarifs proposés en se basant sur l'année 2002.

Réponse:

La décomposition de la croissance des revenus prévus pour les années 2003 et 2004 en distinguant les impacts de la croissance de la demande et des hausses tarifaires est présentée dans les tableaux suivants :

	2002 Tarifs actuels	2003 Excluant la hausse	2003 Incluant la hausse	Variation de revenus	
	(a)	(b)	(c)	croissance de la demande (d) = (b) - (a)	hausse tarifaires (e) = (c) - (b)
Domestique	3 231	3 412	3 441	181	29
Petite puissance	1 079	1 078	1 087	(1)	9
Moyenne puissance	1 471	1 535	1 547	64	12
Grande puissance	1 746	1 864	1 878	118	14
Total - Tarifs réguliers	7 527	7 889	7 953	362	64
Contrats spéciaux	487	551	551	64	0
Tarifs de gestion de la consommation et de secours	54	60	61	6	1
Total	8 067	8 500	8 565	432	65

	2002 Tarifs actuels	2004 Excluant la hausse	2004 Incluant la hausse	Variation de revenus	
	(a)	(b)	(c)	croissance de la demande (d) = (b) - (a)	hausse tarifaires (e) = (c) - (b)
Domestique	3 231	3 404	3 574	173	170
Petite puissance	1 079	1 088	1 144	8	56
Moyenne puissance	1 471	1 573	1 656	103	83
Grande puissance	1 746	1 889	1 988	143	99
Total - Tarifs réguliers	7 527	7 954	8 362	428	408
Contrats spéciaux	487	578	581	91	4
Tarifs de gestion de la consommation et de secours	54	66	69	11	3
Total	8 067	8 598	9 012	530	415

Demande 32

Référence : HQD-10 Document 1, pages 4 et 5

Préambule : « Produits, charges et perte nette »

Questions : Les données fournies sous la rubrique « cause tarifaire phase 2 » dans les tableaux des pages 4 et 5, que ce soit au niveau des produits, des charges ou de la perte nette, ne correspondent pas avec les données retrouvées aux documents HQD-4 document 1 et 2 :

- i. Veuillez donc réconcilier chacun des postes retrouvés dans les tableaux de HQD-10 document 1 avec ceux de HQD-4 Document 1 et 2;

Réponse:

Il s'agit des mêmes composantes de charges et de revenus prises en compte dans le calcul des revenus requis et des bénéfiques ou pertes comptables. Toutefois le regroupement de ces composantes varie selon la vision comptable ou la vision réglementaire. Le tableau suivant concilie les principaux éléments des tableaux cités en référence.

	2001	2002
CHARGES <i>selon HQD-10, Document 1</i>	8 426,8	8 542,8
- Facturation externe émise	70,3	53,2
- Facturation interne émise	23,8	35,1
- Frais financiers réglementés	530,5	470,1
= DÉPENSES NÉCESSAIRES À LA PRESTATION DU SERVICE <i>selon HQD-4, Document 1</i>	7 802,2	7 984,4
+ RENDEMENT SUR LA BASE DE TARIFICATION <i>selon HQD-4, Document 1</i>	799,2	736,8
<i>Frais financiers réglementés</i>	530,5	470,1
<i>Rendement sur les capitaux propres</i>	268,7	266,7
= REVENUS REQUIS <i>selon HQD-4, Document 1 et 2</i>	8 601,4	8 721,2
- VENTES D'ÉLECTRICITÉ <i>selon HQD-10, Document 1 et HQD-4, Document 2</i>	7 796,6	8 066,5
= DÉFICIT <i>selon HQD-4, Document 2</i>	804,8	654,7
- Rendement sur les capitaux propres	268,7	266,7
= PERTE NETTE <i>selon HQD-10, Document 1</i>	536,1	388,0

ii. Veuillez réconcilier par la suite ces résultats, toujours à l'aide d'un tableau, avec ceux des rapports annuels 2001 et 2002;

Réponse:

Les tableaux de la pièce HQD-10, Document 1, présentent ces conciliations.

iii. Finalement, lorsque des différences significatives sont notées, veuillez préciser et expliquer en détail les différences au niveau comptable entre le traitement réglementaire et statutaire.

Réponse:

Chaque élément de conciliation entre les données réglementaires et statutaires du rapport annuel est présenté et expliqué en note aux tableaux de la pièce HQD-10, Document 1.

Demande 33

Référence : HQD-10 Document 2, pages 4 et 5

Préambule : « Encaisse »

Questions :

- i. Veuillez fournir plus de détails concernant la note (c) portant sur l'encaisse réglementaire, notamment ce que signifie « ...seuls les éléments d'actif alloués spécifiquement sont présentés à titre d'actifs. »

Réponse:

L'encaisse réglementaire correspond à un calcul théorique afin d'établir les fonds requis pour le financement des activités courantes. Aux fins statutaires, seuls les éléments d'actifs appartenant au Distributeur sont présentés à titre d'actif.

Voir aussi la réponse à la question 52 de l'ACEF de Québec, présentée à la pièce HQD-11, Document 2.

- ii. Veuillez de plus fournir le détail des éléments de l'encaisse qui sont et ne sont pas inclus pour les fins réglementaires et statutaires.

Réponse:

Le tableau ci-dessous fournit le détail des éléments d'actifs statutaires du rapport annuel.

Éléments d'actifs	(en millions de \$)	
	2001	2002
Débiteurs	1 156,2	1 297,0
Placements	50,0	63,0
Autres frais reportés	3,0	-
Portion court terme du remboursement gouvernemental	(3,9)	(12,7)
Actifs incorporels (dû au reclassement en 2001)	(56,6)	-
TOTAL	1 148,7	1 347,3

Demande 34

Référence : HQD-2 Document 1, page 5

Préambule : « La Régie, dans sa décision D-2003-93 (pages 110-111) indique qu'elle... demande au Distributeur une démonstration des mesures concrètes prises et des résultats obtenus par le Distributeur pour améliorer sa productivité et son efficience. »

Questions : Nous prenons bonne note des éléments généraux présentés dans le document HQD-2 concernant l'efficience du Distributeur. Cela étant dit, ce dernier peut-il démontrer de manière concrète les mesures prises en fournissant une liste des mesures prises et leurs impacts sur les grands postes de dépenses présentés dans HQD-5, Document 3, page 3, plus spécifiquement :

- i. Veuillez déposer une liste des mesures prises pour améliorer la productivité de la main d'œuvre en plus de quantifier l'impact de ces mesures sur les dépenses du Distributeur de 2001 à 2004;

Réponse:

Des efforts d'optimisation concernant la main-d'oeuvre, tels la gestion plus serrée du surtemps, la mise en application de l'entente sur la responsabilisation des employés de métier, l'optimisation du centre d'appel et les efforts déployés au niveau de la prévention des accidents (visites de chantier), ont permis de limiter la croissance de la masse salariale sur l'horizon considéré, croissance principalement due aux augmentations salariales découlant de l'application des conventions collectives de travail conclues avec divers syndicats.

Certes les récentes ententes convenues avec le Syndicat des employés de techniques professionnelles et de bureau auront à court terme, un impact sur le coût de la main d'œuvre, mais elles permettront également d'accroître la flexibilité et la productivité de la main d'œuvre. À plus long terme, ces nouvelles dispositions généreront des économies pour certains groupes d'emplois, dont :

- **L'augmentation de la responsabilisation des employés face à la formation requise pour l'obtention de certains postes à caractère plus technique;**
- **L'amélioration des règles de dotation dont les modalités de rétention dans l'emploi, les comblements par anticipation et la création de banque d'employés pré qualifiés;**
- **L'optimisation des opérations du Centre d'appels par l'introduction d'un nouveau statut d'emploi, soit le permanent à horaire réduit. L'objectif plus spécifique de cette optimisation vise d'adapter de façon optimale, la présence des employés du Distributeur en fonction du volume d'appels de la clientèle.**

Ces efforts constituent des gains de productivité réels compte tenu qu'ils ont été effectués :

- **dans un contexte de croissance naturelle des activités de distribution où la demande d'électricité, le nombre de clients et les kilomètres de réseau augmentent d'environ 1% par année, et;**
- **dans la volonté de maintenir relativement constant le niveau d'effectifs du Distributeur.**

Par contre, les gains de productivité de chacune de ces mesures sont difficilement quantifiables et ne peuvent être fournis.

- ii. Veuillez déposer une liste des mesures prises pour améliorer la productivité de la main d'œuvre au niveau des services partagés en plus de quantifier l'impact de ces mesures sur les dépenses du Distributeur de 2001 à 2004;

Réponse:

De manière à accroître sa productivité, le Centre de services partagés a maintenu un gel de ses charges d'exploitation de 2001 à 2004, absorbant ainsi à même ses coûts de fonctionnement les hausses reliées à l'inflation et aux augmentations salariales.

L'effet combiné de l'augmentation salariale et de l'inflation représente un effort moyen de l'ordre de 1,9% de réduction de charges d'exploitation par année pour la période de 2001 à 2003, excluant l'impact relié à une augmentation des volumes de la demande de services des clients du Centre de services partagés.

De même, pour 2004 à 2006, conformément aux orientations stratégiques, le niveau des charges est fixé au même niveau que pour 2003, exclusion faite de la hausse de volume de services demandée par les clients.

Ainsi, les mesures prises par le Centre de services partagés pour améliorer la productivité se sont traduites par un gel des charges d'exploitation sur six ans soit le niveau de 2000.

Cet effort de gel des charges du Centre de services partagés s'est reflété dans les mêmes proportions au niveau de la facture du Distributeur, exclusion faite de hausse de la demande de services par celui-ci.

- iii. Veuillez déposer une liste des mesures prises pour optimiser l'utilisation des services et ressources matérielles de l'entreprise, mesures qui devraient notamment se refléter de manière concrète et quantifiable sur les charges brutes directes, les charges de services partagés de même qu'au niveau des coûts capitalisés de 2001 à 2004;

Réponse:

Le regroupement des besoins, la signature d'ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs et la révision de la gamme de produits et des spécifications techniques de certains produits sont des mesures utilisées par le Distributeur pour optimiser l'utilisation des services et des ressources matérielles. Les efforts sont entre autres déployés au niveau de l'optimisation du parc de véhicules, des locaux administratifs et du centre d'appel où la centralisation du matériel et de la technologie permettent de faire des économies.

- iv. Veuillez également déposer une liste des mesures futures, à partir de 2003 et pour les années à venir, que le Distributeur entend prendre pour améliorer sa productivité et son efficacité, en plus de quantifier l'impact espéré de ces mesures sur les principaux postes de dépenses énumérés à la pièce HQD-5 document 3 page 3;

Réponse:

Dans le cadre de son *Plan stratégique 2004-2008*, le Distributeur a prévu pour les prochaines années, un gel des charges d'exploitation nettes à hauteur de celles du Plan d'affaires de 2003, et ce :

- **malgré la croissance anticipée au niveau des activités de distribution (où la demande d'électricité, le nombre de clients et les kilomètres de réseau augmentent d'environ 1% par année) et les augmentations salariales accordées dans les conventions collectives;**
- **sans nuire au maintien de la satisfaction de la clientèle québécoise ainsi qu'à la qualité et à la fiabilité du service offert.**

Dans l'atteinte de cet objectif, une équipe de travail a été formée afin de trouver des pistes de réduction des coûts et des moyens d'optimisation des processus et des activités du Distributeur. Ces mesures permettront de poursuivre le contrôle rigoureux des coûts et la gestion plus dynamique de la charge de travail dans la perspective de l'amélioration de l'efficacité et de la productivité. A titre d'exemple, la gestion efficace du surtemps et des heures improductives et le report de certains projets d'amélioration du

réseau, tels le contrôle de la végétation et la mise en conformité du réseau seront des mesures envisagées.

- v. Dans l'absence d'une pareille stratégie de hausses de productivité, veuillez indiquer comment le distributeur peut songer à appliquer sa stratégie tarifaire comprenant des hausses cumulatives dépassant 6% sur une période de 6 mois?

Réponse:

Sans objet.

- vi. Veuillez également expliquer pourquoi les bonis de rendement des employés d'Hydro-Québec, qui furent renégoiés au printemps 2003, ne comprennent pas des objectifs liés spécifiquement aux hausses de productivité de la main-d'œuvre du distributeur?

Réponse:

Le renouvellement des conventions collectives au printemps 2003 s'est inscrit dans une stratégie globale de l'entreprise et visait l'ensemble du personnel syndiqué d'Hydro-Québec. Les syndicats ont accepté de lier une partie de leur rémunération aux résultats de l'entreprise (plutôt qu'à des augmentations salariales traditionnelles). Toutefois, les syndicats représentant les employés d'Hydro-Québec négocient pour l'ensemble de leurs membres, peu importe la division où ils sont employés. Les syndicats ont accepté ce partage entre augmentations salariales traditionnelles et bonis fondés sur les résultats, à condition que la base d'établissement des bonis soit les résultats d'Hydro-Québec.

Demande 35

Référence : HQD-5 Document 5, page 4

Préambule : « Sommaire des charges de services partagés »

Questions : La firme BC Hydro, en procédant à l'impartition de son service à la clientèle et de nombreux autres services contenus sous la rubrique des services partagés d'Hydro-Québec, prévoit réaliser des économies minimales de 250 millions de dollars sur dix ans au moyen d'un partenariat avec la firme Accenture.

Ces économies pourraient même s'élever jusqu'à 430 millions de dollars.¹ Dans ce contexte :

- i. Le Distributeur peut-il expliquer pourquoi cette solution est favorisée par BC Hydro, une firme ayant une structure de coûts semblable à Hydro-Québec et comptant également de nombreux syndicats, et non par Hydro-Québec?

Réponse:

Le gouvernement de la Colombie-Britannique dans son énoncé de politique énergétique *Energy for our future : A plan for BC* rendu public en novembre 2002 indique ce qui suit : « *Low electricity rates will be assured by [...] outsourcing services where economic* » (Executive Summary, page 7).

Contrairement à BC Hydro, l'impartition externe des services à la clientèle ne fait pas partie des orientations du Distributeur et de son actionnaire dans le *Plan stratégique 2002-2006*. De fait, la qualité de la relation avec la clientèle est au cœur de la stratégie de service du Distributeur. L'amélioration de la qualité du service et de la satisfaction de la clientèle passe par le maintien des liens étroits entre le Distributeur et ses clients.

C'est dans la même optique que le Centre de services partagés a été créé en vue de répondre aux attentes de ses clients internes de façon efficace et efficiente.

- ii. Plus près de nous, la firme CGI se spécialise dans l'impartition des processus d'affaires, notamment auprès de Desjardins, la Caisse de dépôt et Bell.² Pourquoi Hydro-Québec n'a pas encore songé à approcher CGI ou toute autre firme offrant des services similaires pour améliorer son efficacité et réduire ses charges d'exploitation?

Réponse:

L'impartition externe (out-sourcing) est souvent un modèle suggéré lors d'une argumentation de réduction des coûts. D'autres facteurs concurrentiels comme la qualité et la fiabilité du

¹ Voir : <http://www.bchydro.com/news/2003/feb/release4622.html>.

² Voir : <http://www.cgi.com/cgi/web/jsp/MainPage.jsp?Params=Y.CA.61000.0&categ=2003>.

service, le respect des délais de livraison, la flexibilité en termes de volumes et de spécifications ainsi que la capacité d'innovation doivent également être pris en considération. Le Centre de services partagés (CSP) est un autre modèle qui permet d'allier un objectif de réduction de coûts à celui de maintien ou d'atteinte d'une meilleure performance en matière de service à la clientèle.

À cet effet, la connaissance des pratiques d'affaires de ses clients, la capacité rapide et intégrée d'intervention lors de panne ou de crise, le positionnement concurrentiel de plusieurs de ses produits et services, la masse critique en matière d'expertise et de savoir-faire et la qualité de son service à la clientèle reconnue dans les sondages sont autant de facteurs qui ont soutenu l'adoption du modèle CSP à Hydro-Québec.

Plusieurs sociétés dont NISource, Dominion Resources INC., Exelon (Unicom and Pepco) et Texas Utilities ont adopté le modèle CSP et lors de la création de son Centre de services partagés. Hydro-Québec s'est inspirée de plusieurs de ces sociétés dont le modèle est éprouvé par leurs meilleures pratiques et leurs résultats.

Le Centre de services partagés équivaut à une impartition interne. Il offre des services aux clients des divisions d'Hydro-Québec sur la base d'ententes client-fournisseur répondant aux critères, exigences et spécificités de ses divisions (étendue géographique, fiabilité technique et continuité des services). Il se doit d'être compétitif et s'est engagé à cet effet à fournir des produits et services dont les coûts tendent vers une juste valeur marchande.

Il est à noter que le Centre de services partagés a également recours à des fournisseurs externes pour la livraison de certains produits et services.

D'autre part, le modèle d'impartition externe n'est pas un gage de succès si l'on se réfère à l'article de Dun&Bradstreet de Mars 2001, lequel affirme que 20 % à 25 % de l'ensemble des relations de sous-traitance sont vouées à l'échec à l'intérieur de deux ans, et que 50 % le sont dans un délai de 5 ans.

Demande 36

Référence : HQD-9 Document 1, page 14

Préambule : « Avec l'adoption par le gouvernement, le 11 août 2003, du décret abolissant le gel tarifaire prévu jusqu'au 30 avril 2004, le Distributeur est autorisé à présenter à la Régie une demande pour la hausse des tarifs de l'électricité dès 2003. »

Questions : Lors du dépôt du dernier budget provincial, en juin 2003, le gouvernement a spécifié à Hydro-Québec qu'il s'attendait à recevoir un dividende plus élevé³. Dans ce contexte :

- i. Le Distributeur peut-il expliquer le lien entre le budget de juin 2003, le retrait du décret gelant les tarifs et la nouvelle stratégie tarifaire déposée en août?

Réponse:

L'adoption du décret 817-2003 a rendu possible la nouvelle stratégie tarifaire déposée en août 2003. Tant qu'aux intentions du gouvernement, Hydro-Québec Distribution ne peut que s'en remettre au texte du décret et aux déclarations gouvernementales à l'effet de viser à minimiser les implications sur les clientèles à faible revenu.

- ii. Veuillez indiquer quel a été le dividende versé au gouvernement par Hydro-Québec pour l'année financière 2002;

Réponse:

Cette question dépasse le cadre de la présente cause.

- iii. Veuillez indiquer quels sont les niveaux des dividendes attendus par le gouvernement de Hydro-Québec en 2003 et 2004;

Réponse:

Cette question dépasse le cadre de la présente cause.

³ Voir : <http://www.rbc.com/economie/marche/pdf/quebudf.pdf>

- iv. Veuillez également indiquer quelle part de ce dividende doit être fournie par le Distributeur pour les années 2003 et 2004.

Réponse:

Cette question dépasse le cadre de la présente cause.