

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS D'HYDRO-QUÉBEC
À LA FCEI ET À L'UNION
DES MUNICIPALITÉS DU QUÉBEC**

1. Mémoire de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et de l'Union des municipalités du Québec

Question 1.1:

Qui a rédigé le mémoire de la FCEI et de l'Union des municipalités du Québec et qui témoignera à son soutien ?

2. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, Page 2, fin du 2^{ième} par. et note de bas de page 1

Préambule :

"Notamment, le recours à la sous-traitance s'inscrit maintenant dans les "meilleures pratiques de gestion" comme moyen de réduire les coûts de livraison du service".

*"Par exemple, Bell a fait un "spin-off" de son service d'installation et de téléphonistes et confie à un intégrateur tout son service d'Informatique"
(notre souligné)*

Question 2.1:

Avez-vous réalisé une étude faisant ressortir les effets bénéfiques pour les consommateurs du "spin-off" du service d'installation et de téléphonistes de Bell ?

Question 2.2:

Dans l'affirmative, veuillez déposer cette étude.

3. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, Page 2, note de bas de page

Préambule :

"Il y a toute une littérature récente sur le phénomène du dégroupement et du recours à la sous-traitance avec des fournisseurs de biens et services. Par exemple, voir J.Hagel et M.Singer « Unbundling the Corporation », Harvard Business Review, March-April, 1999."

Question 3.1:

Advenant qu'il existe une corrélation marquée entre le dégroupement d'une part, et la sous-traitance et l'impartition d'autre part, quelles sont les preuves que ces nouvelles pratiques de gestion se sont traduites par des économies pour les consommateurs?

4. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, page 3, 4^e paragraphe

Préambule :

Ainsi, on ne peut demander à la Régie de considérer HQD comme une entité distincte quand il s'agit de la rémunération du capital et comme entreprise intégrée à HQ pour tous les autres aspects des ressources impliquées par la distribution d'électricité. Si HQD est intégrée à HQ, alors toute la discussion sur les risques et le rendement du Distributeur n'a pas de sens au plan économique et financier. (notre souligné)

Question 4.1:

Reconnaissez-vous Hydro-Québec Distribution à titre d'entité économique exerçant ses activités dans le secteur de la distribution d'électricité?

Question 4.2:

Veillez identifier spécifiquement les éléments qui, selon la FCEI et l'UMQ, rendraient inconciliable le fait de considérer le Distributeur comme entité distincte sur le plan de la rémunération du capital et comme entité intégrée sur tous les autres aspects ?

Question 4.3:

Veillez spécifier ce qu'entend la FCEI et l'UMQ par «*tous les autres aspects des ressources impliquées par la distribution d'électricité* » ?

5. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, page 4, 3^e paragraphe

Préambule :

Les travailleurs en production, transport et distribution sont dans des activités dont les risques et les conditions de marché ne sont pas les mêmes et ceci devrait se refléter sur les modes de rémunération. Les salaires varient d'une industrie à l'autre pour des emplois comparables en raison des spécificités de chacune. (notre souligné)

Question 5.1:

Veillez identifier les raisons pour lesquelles les risques et les conditions des travailleurs du Distributeur sont distincts des risques et des conditions des travailleurs du Transporteur ou du Producteur?

Question 5.2:

D'autres études que celle du Professeur Rabeau supportent-elles l'assertion selon laquelle les risques et les conditions des travailleurs en production, transport et distribution ne sont pas les mêmes ?

Question 5.3:

Si oui, veuillez déposer ces études?

Question 5.4 :

En quoi le pouvoir de négociation d'un syndicat « HQ Distribution » serait-il différent de celui d'un syndicat « HQ Production » ou d'un syndicat « TransÉnergie »?

Pourquoi le résultat de la négociation des paramètres salariaux chez le Distributeur conduirait-il à des hausses différenciées du Producteur ou du Transporteur?

Question 5.5 :

En admettant que des hausses salariales différenciées soient possibles et que la négociation aurait, par exemple, conduit à une hausse plus élevée des salaires chez le Transporteur que chez le Distributeur, quels seraient les impacts sur le Distributeur en terme d'employabilité et de mobilité du personnel étant donné que la majorité des emplois sont interchangeables?

6. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, page 7, dernier paragraphe

Préambule :

- *qu'il n'avait procédé à aucune étude pour évaluer ce qu'il en coûterait et ce qui pourraient(sic) être épargné de confier en sous-traitance à des fournisseurs l'ensemble de ses approvisionnements. (notre souligné)*

Question 6.1:

Veillez établir les liens existants entre le coût d'acquisition d'un bien et le processus d'acquisition de ce bien.

Question 6.2:

Sur quels éléments objectifs ou études, autres que celles mentionnées à la note 8 de votre preuve, vous basez-vous pour sous-entendre que la sous-traitance pourrait permettre au Distributeur «d'épargner»?

7. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, page 8, 4^e paragraphe

Préambule :

*On peut comprendre que HQD ait un rôle-moteur au Québec, mais ce rôle doit être compatible avec une **minimisation des coûts** de livraison des services. Si on entend ici par rôle-moteur une forme d'inefficacité ou encore de subventionnement pour supporter des régions (par exemple, des achats à des coûts nettement plus élevés que la moyenne du marché pour favoriser des fournisseurs locaux), ceci est **inacceptable pour les clients du Distributeur**. (notre souligné)*

Question 7.1:

Comment l'expert de la FCEI et de l'UMQ définit-il l'expression rôle-moteur ?

Question 7.2:

Parmi les activités faisant partie du rôle-moteur, lesquelles sont jugées comme inacceptables pour les clients ?

Question 7.3:

Les coûts liés aux nouvelles alumineries, aux réseaux autonomes et à la promotion de l'énergie éolienne font-ils partie des activités que les clients jugeraient inacceptables ?

8. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, page 9, dernier paragraphe

Préambule :

Les entreprises en concurrence tendent à minimiser l'impact de ces hausses de coûts par des gains de productivité pouvant prendre la forme d'un changement dans les façons de faire. Par exemple, une augmentation des frais postaux peut être contrecarrée par une utilisation nouvelle ou encore accrue des échanges en ligne. (notre souligné)

Question 8.1:

Compte tenu du fait qu'Hydro-Québec Distribution demande à ce que seules les variations des «faits du prince» non prévisibles par ce dernier lors du dépôt de sa cause tarifaire soient inscrites dans un compte de frais reportés, veuillez proposer au Distributeur d'autres mécanismes que celui soumis à la Régie pour compenser ces variations de coûts imprévisibles émanant d'autorités gouvernementales et sur lesquelles le Distributeur n'a aucun contrôle.

9. Preuve d'expert économique 1 : Coûts du distributeur

Références : Preuve 1, page 10, dernier paragraphe

Préambule :

Ainsi, nous sommes d'avis qu'il serait raisonnable d'accepter que seulement 50% des hausses de coûts résultant des décisions gouvernementales soient transmises aux clients. (notre souligné)

Question 9.1:

Sur la base de quels critères objectifs évaluez-vous qu'il serait raisonnable d'accepter que seulement 50 % des hausses de coûts pour faits de prince résultant de décisions gouvernementales soient transmises aux clients ?

10. Preuve d'expert économique 2 : Coût prospectif du capital

Références : Preuve 2 , page 3, paragraphe 6

Préambule :

Il faut ici constater l'incohérence de l'argumentaire puisque l'on reconnaît que le taux du coût du capital prospectif devrait s'appliquer aux nouveaux investissements en HQD-7, doc.1.2 alors qu'en HQD-4, doc.1, on affirme que le coût du capital applicable à la base tarifaire devrait s'appliquer aussi aux investissements en cours et être utilisé pour la capitalisation des frais financiers pendant la construction d'un actif.

Question 10.1:

Le Distributeur demande à la Régie d'approuver un taux du capital prospectif. Ce taux, ou coût marginal du capital, est utilisé dans l'évaluation économique des projets d'investissements du Distributeur. Au plan théorique, cette approche d'évaluation

économique sur la base des coûts marginaux vous paraît-elle cohérente et justifiée?

Question 10.2:

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

Question 10.3 :

Pouvez-vous fournir des exemples d'entreprises réglementées en Amérique du Nord qui utilisent le taux du capital prospectif comme indicateur du coût du capital sur la base de tarification?

11. Preuve d'expert économique 3 : Divers aspects des risques encourus par HQD et taux d'endettement

Références : Preuve 3, page 7, 4. Coût de la dette, paragraphe 3

Préambule :

Cependant, l'exercice visant à établir le coût du capital consiste à établir une structure de capital en considérant HQD comme une entreprise « stand alone » pour laquelle on évalue le risque et ce qu'auraient été les coûts d'emprunt, eut-elle fonctionné comme une entreprise autonome.

Question 11.1:

Veillez fournir des exemples d'entreprises qui sont passées du statut d'entreprise intégrée à celui d'*entreprise « stand alone »* et qui auraient différencié le coût de la dette existante entre les différentes divisions de l'entreprise intégrée?

Question 11.2:

Si de tels exemples existent, sur quelles bases et selon quels principes s'est effectué la décomposition du coût de la dette entre les différentes divisions ?

12. Preuve d'expert économique 3 : Divers aspects des risques encourus par HQD et taux d'endettement

Références : Preuve 3, page 9, dernier paragraphe

Préambule :

Le coût d'emprunt du distributeur gazier SCGM nous offre une illustration claire de ce que nous venons d'avancer. (notre souligné)

Question 12.1:

Afin d'étayer votre illustration, veuillez fournir le détail du programme d'emprunt de SCGM au cours des 15 dernières années?

13. Preuve d'expert économique 3 : Divers aspects des risques encourus par HQD et taux d'endettement

Références : Preuve 3, page 10, dernier paragraphe

Préambule :

À notre avis, le taux moyen de la dette de SCGM de 7,9% pourrait être utilisé comme coût de la dette du Distributeur comme entité indépendante. Ce taux serait cohérent avec les données financières sur le marché du Québec. À ce taux s'ajouteraient les frais de garantie de dette que le gouvernement du Québec charge à HQ.

Question 13.1:

À votre connaissance, existe-t-il des exemples d'entreprises réglementées qui se sont fait imposer le taux moyen de la dette d'une autre entreprise réglementée?

Question 13.2:

Si oui, lesquelles, dans quelles circonstances et à quelles conditions?

14. Preuve d'expert économique 4 : La question de l'Interfinancement

Références : Preuve 4, page 5, notes 4 et 5

Question 14.1:

Veuillez déposer le mémoire «Le subventionnement de l'électricité au Québec» auquel vous vous référez aux notes 4 et 5?

15. Preuve d'expert économique 4 : La question de l'Interfinancement

Références : Preuve 4, Tableau 3 page 12 et Tableau 6 page 13

Question 15.1:

Reprenez l'analyse de l'interfinancement en comparant les tableaux 3 et 6. Comment expliquez-vous la stabilité de l'indice ML pour les catégories autres que Domestique alors que, toute chose étant égale par ailleurs, les coûts du domestique ont augmenté de 5 % du tableau 3 au tableau 6 ?

16. Preuve d'expert économique 4 : La question de l'Interfinancement

Références : Preuve 4, Tableaux 2 à 10, pages 11 à 15

Question 16.1:

Complétez l'analyse des tableaux 2 à 10 en interprétant l'indice ML qui apparaît à la ligne total (par exemple, 8,7 % au tableau 2).