

**RÉPONSE D'HYDRO-QUÉBEC
À L'ENGAGEMENT NUMÉRO 3**

Engagement 3 :

Fournir (pour les deux dernières années ainsi que les prévisions des deux années à venir) les données eu égard à la croissance des ventes rentables (pour les tarifs G et M), ainsi que la croissance des ventes découlant des programmes SIE et PPR avec les investissements faits dans ces programmes.

Réponse à l'engagement 3 :

Évolution des ventes aux tarifs G et M

**TARIFS G & M
2001-2004**

Ventes (GWh/tarif)	2001	2002	2003	2004
TARIF G	12 975	13 294	13 129	13 325
TARIF M	23 491	24 415	25 062	25 910

Données publiées et normalisées pour les années 2001 et 2002.

Prévision de la demande de la Révision août 2002 pour les années 2003 et 2004

RÉSULTATS PROGRAMME DE PROTECTION DES REVENUS (PPR) 2001-2004

VENTES MAINTENUES (GWh/TARIF)	2001	2002	2003 - 2004
TARIF G	6,8	4,4	0,0
TARIF M	123,3	90,7	0,0
TOTAL - VENTES MAINTENUES:	130,1	95,1	0,0
ENGAGEMENTS (\$):	2 343 456 \$	166 500 \$	0 \$
VENTES ADDITIONNELLES (GWh/TARIF)	2001	2002	2003 - 2004
TARIF G	22,4	13,3	15,7
TARIF M	110,5	89,4	174,7
TOTAL - VENTES ADDITIONNELLES:	132,9	102,7	190,4
ENGAGEMENTS (\$):	4 483 378 \$	1 033 790 \$	3 404 758 \$
TOTAL DES VENTES (GWh/TARIF)	2001	2002	2003 - 2004
TARIF G	29,2	17,7	15,7
TARIF M	233,8	180,1	174,7
TOTAL - VENTES MAINTENUES & ADDITIONNELLES (note 1):	263,0	197,8	190,4
VALEUR DES ENGAGEMENTS 2001-2004 (note2):			11 431 882 \$
VALEUR DES DÉBOURSÉS CUMULATIFS CONNUS 2001-2004 (note 3):			7 698 060 \$
VALEUR DU DÉBOURSÉ MAXIMUM À VENIR 2003-2004:	N/A	N/A	3 733 822 \$

- 1-Les ventes additionnelles prévues pour 2003-2004 sont le résultat des ententes conclues en 2001 et 2002 mais non réalisées en 2001 et 2002, et reportées en 2003 ou 2004;
- 2-Les engagements sont reliés à des dossiers avec aides financières. Les ventes sont tributaires du maintien de la décision des clients de réaliser leurs projets. La relation engagements/GWh n'est pas représentative compte tenu que les dossiers sans aides financières sont inclus;
- 3-Les déboursés connus comprennent les aides financières, les études-experts ainsi que la gestion interne. Pour 2003 et 2004, ils ne représentent que la gestion interne déjà planifiée.

RÉSULTATS PROGRAMME SERVICE D'IMPLANTATION D'ÉLECTROTECHNOLOGIES (SIE ET SIE-2)

VENTES (GWh/TARIF)	2001	2002	2003	2004
TARIF M	74,2	54,1	62,4	41,4
TARIF G-G9	29,8	7,2	14,6	9,6
TOTAL - VENTES:	104,0	61,3	77,0	51,0
DÉBOURSÉS:(note 1)	2 526 500 \$	2 295 700 \$	1 522 700 \$	300 000 \$

- 1-Les déboursés comprennent le salaire des ingénieurs affectés au programme, les études et expertises du LTEE, ainsi que la gestion interne;