



L'interfinancement

Présentation de la direction Affaires réglementaires et tarifaires

***R-3492-2002 : Demande relative à la détermination du coût
du service du Distributeur et à la modification
des tarifs – Phase I***

1. Enjeux

- ❖ Ne pas modifier un tarif afin d'atténuer l'interfinancement
 - Choix d'une méthode d'évaluation
 - Définition des modalités d'évaluation
 - Traitement du rendement dans le calcul des coûts.

2. Méthode d'évaluation

- ❖ La méthode de calcul de l'interfinancement généralement reconnue :

Revenus prévus de la catégorie

Revenus requis de la catégorie

- Méthode utilisée par SCGM et reconnue par la Régie.

- ❖ La mesure de Merrill Lynch

- n'est pas une mesure d'interfinancement reconnue
- mesure la hausse des tarifs nécessaire pour obtenir le rendement souhaité.

2. Méthode d'évaluation (suite)

- ❖ La méthode proposée par le Distributeur,
$$\frac{(\text{Revenus prévus de la catégorie} / \text{Revenus prévus totaux})}{(\text{Revenus requis de la catégorie} / \text{Revenus requis totaux})}$$
- ❖ Lorsque le Distributeur atteint son rendement, les revenus prévus totaux = revenus requis totaux. La formule se simplifie et revient à celle utilisée ailleurs.
- ❖ Cette méthode est en continuité avec la façon de faire d'Hydro-Québec dans le passé où des augmentations uniformes des tarifs ne modifiaient pas l'indice.

3. Modalités d'évaluation: la causalité

- ❖ La proposition du Distributeur vise d'abord à maintenir les acquis de la clientèle domestique.
- ❖ En ce qui concerne les coûts additionnels encourus pour desservir une clientèle, le Distributeur est d'avis que le respect de l'article 52.1 ne doit pas empêcher la causalité des coûts.

3. Modalités d'évaluation: la causalité (suite)

Cas 1 : Respect de la causalité des coûts

	Revenus Requis \$	Hausse tarifaire %	Revenus prévus \$	Volume d'interf. \$	Indice proposé %
A Domestique	50		40	10,0	80,0
Général	50		60	-10,0	120,0
Total	100		100	0,0	100
B Domestique	52		40	12,0	78,5
Général	50		60	-10,0	122,4
Total	102		100	2,0	100
C Domestique	52	5,0	42	10,0	80,8
Général	50	0,0	60	-10,0	120,0
Total	102	0	102	0,0	100

Interfinancement initial

Interfinancement au moment de la demande tarifaire suivante, suite à une hausse des coûts de la catégorie domestique

Interfinancement après une hausse différenciée

4. Modalités d'évaluation: le gel de l'indice

- ❖ L'interfinancement ne doit donc pas être évalué et fixé à un moment précis
 - Rend les tarifs extrêmement volatils
 - GEL DE L'INDICE
 - GEL EN VALEUR ABSOLUE (VOLUME \$)
 - Empêche le reflet des coûts et le bon signal de prix
 - Serait incohérent avec les pouvoirs de la Régie et alourdirait considérablement le processus réglementaire.

4. Modalités d'évaluation: le gel de l'indice (suite)

Cas 2 : Gel de l'indice d'interfinancement

	Revenus Requis \$	Hausse tarifaire %	Revenus prévus \$	Volume d'interf. \$	Indice proposé %
A Domestique	50		40	10,0	80,0
Général	50		60	-10,0	120,0
Total	100		100	0,0	100
B Domestique	52		40	12,0	78,5
Général	50		60	-10,0	122,4
Total	102		100	2,0	100
C Domestique	52	4,0	41,6	10,4	80,0
Général	50	0,7	60,4	-10,4	120,8
Total	102	0	102	0,0	100

Interfinancement initial

Interfinancement au moment de la demande tarifaire suivante, suite à une hausse des coûts de la catégorie domestique

Le gel de l'interfinancement au domestique entraîne une augmentation de la contribution du général

5. Modalités d'évaluation: variation des paramètres

- ❖ Le niveau d'interfinancement est influencé par
 - Changement de la méthode de répartition des coûts
 - Variation du niveau des ventes par catégorie de consommateurs
 - Variation des coûts d'approvisionnement, de transport, des charges du distributeur
 - La mise en place de programmes commerciaux,
- ❖ Dans un contexte d'un gel de l'interfinancement, ces variations soulèvent des enjeux importants.

5. Modalités d'évaluation: variation des paramètres (suite)

Cas 3 : Changement dans la méthode de répartition des coûts combiné à un gel de l'interfinancement

	Revenus Requis \$	Hausse tariaire %	Revenus prévus \$	Volume d'interf. \$	Indice proposé %	
A Domestique	50		40	10,0	80,0	Interfinancement initial
Général	50		60	-10,0	120,0	
Total	100		100	0,0	100	
B Domestique	45		40	5,0	88,9	Interfinancement si le Distributeur utilise une méthode de répartition de coûts différente
Général	55		60	-5,0	109,1	
Total	100		100	0,0	100	
C Domestique	45	-12,5	35	10,0	77,8	Le maintien du volume d'interfinancement implique une augmentation de la contribution du général et une diminution de la contribution du domestique
Général	55	8,3	65	-10,0	118,2	
Total	100	0	100	0,0	100	

→ Il n'y a pas d'étape C avec la proposition du Distributeur : aucun impact sur les tarifs

5. Modalités d'évaluation: variation des paramètres (suite)

Cas 4 : Optimisation du réseau de distribution au domestique combinée à un gel de l'interfinancement avant l'atteinte du rendement du distributeur

	Revenus Requis \$	Hausse tariaire %	Revenus prévus \$	Volume d'interf. \$	Indice proposé %
A Domestique	50		37	13,0	76,3
Général	50		60	-10,0	123,7
Total	100		97	3,0	100
B Domestique	50		40	10,0	80,0
Général	50		60	-10,0	120,0
Total	100		100	0,0	100
C Domestique	50	-7,5	37	13,0	74,0
Général	50	5,0	63	-13,0	126,0
Total	100	0	100	0	100

Interfinancement initial

Interfinancement si les ventes augmentent au domestique sans variation de coûts

Le maintien du volume d'interfinancement implique une diminution des tarifs au domestique et une augmentation au général pour atteindre le rendement

→ Il n'y a pas d'étape C avec la proposition du Distributeur : aucun impact sur les tarifs

5. Modalités d'évaluation: variation des paramètres (suite)

- ❖ Un gel de l'interfinancement (indice ou valeur absolue) entraîne
 - l'obligation d'ajuster continuellement les tarifs
 - une grande volatilité des tarifs
 - une lourdeur du processus réglementaire.
- ❖ Un gel de l'interfinancement est une source d'iniquité puisqu'il brise le lien de causalité des coûts.

6. Prise en compte du rendement

- ❖ Continuité avec les façons de faire du Distributeur : le rendement a toujours été historiquement pris en compte dans le revenu requis du Distributeur (voir également l'étude de Merrill Lynch).
- ❖ Ceci est conforme à la pratique réglementaire et au traitement de SCGM par la Régie.

7. Proposition du Distributeur

- ❖ Le Distributeur doit démontrer à la satisfaction de la Régie que les modifications tarifaires qu'il propose n'ont pas comme objectif d'atténuer l'interfinancement.
- ❖ L'évaluation de l'interfinancement doit être dynamique afin d'assurer la stabilité des tarifs et le bon reflet des coûts ainsi que pour alléger le processus réglementaire.
- ❖ Jusqu'à l'atteinte du rendement, utiliser la méthode de calcul proposée par le Distributeur. À terme, utiliser la même méthode que SCGM.