

**AIEQ**

**Demande R-3492-2002**

**RÉPONSES DE L'AIEQ  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS  
D'HYDRO QUÉBEC DISTRIBUTION**

**Question 1.1 :**

Veillez confirmer que le mémoire de l'AIEQ n'est pas considéré par l'association comme une preuve d'expert.

**Réponse 1.1 :**

**Le mémoire de l'AIEQ ne doit pas être considéré comme une preuve d'expert.**

**Question 1.2 :**

Dans la négative, veuillez fournir une copie du curriculum vitae des auteurs.

**Réponse 1.2 :**

**Non applicable**

#2 Préambule : mémoire page 4 à 10 – Partie 1 : Qualité du service

Dans cette partie, l'AIEQ formule une série de recommandations à la Régie de l'énergie portant sur l'accueil et le traitement des demandes des clients, sur la qualité de l'alimentation et la sécurité du public.

**Question 2.1 :**

L'AIEQ a-t-elle analysé l'impact des recommandations sur les coûts du service du Distributeur?

**Réponse 2.1 :**

**Non.**

**Cependant ce que l'AIEQ recommande en terme de standard de performance pour assurer un service de qualité ce sont les indicateurs de performance ainsi que le niveau des objectifs que se fixait Hydro Québec Distribution pour répondre aux attentes de la clientèle jusqu'à tout récemment, soit avant qu'elle ne décide de les rabaisser<sup>1</sup>. À ce que nous sachions, l'atteinte de ce niveau de performance n'a pas entraîné pour autant un gonflement des dépenses globales du distributeur au cours de cette période.**

**Question 2.2 :**

Dans l'affirmative, veuillez produire cette ou ces analyses?

---

<sup>1</sup> HQD-10, document 3, page 3 et 8

**Réponse 2.2 :**

**Non applicable**

#3 Préambule : mémoire page 11 lignes 15 à 22 : détermination du coût du service du Distributeur.

Bien que ces dépenses soient « hors du contrôle direct » du distributeur, l'AIEQ est d'avis que ce dernier a l'obligation de faire les choix appropriés et/ou les représentations nécessaires pour minimiser ses coûts d'exploitation. Qu'il s'agisse de l'augmentation d'une taxe sur la masse salariale ou celle d'un tarif postal, par exemple, il incombe à un monopole réglementé comme HQ Distribution, comme à n'importe quelle entreprise assujettie à la discipline d'un marché compétitif, de revoir ses méthodes et procédés, voire de recourir à des solutions alternatives en vue de réduire le poste des coûts qui a augmenté suivant un « fait de prince », tout cela dans l'intérêt des consommateurs. (notre souligné)

**Question 3.1 :**

Quelles solutions alternatives l'AIEQ envisage-t-elle que le Distributeur n'utilise pas déjà?

**Réponse 3.1 :**

**L'AIEQ ne peut suggérer, pour des cas qui demeurent hypothétiques pour l'instant, des solutions alternatives et de toute façon l'AIEQ n'est pas là pour se substituer au rôle fondamental du distributeur. Ce qu'il faut retenir par dessus tout, c'est qu'il est inacceptable de reconnaître des augmentations de coûts qui n'auraient pas fait l'objet de réactions du distributeur pour soit les éliminer ou les amoindrir.**

#4 Mémoire pages 20 à 23, 6.3 : Les risques

**Question 4.1 :**

Quelle est pour l'AIEQ la définition retenue pour les termes suivants :

- le risque d'affaires?
- le risque de la réglementation?
- Le risque financier?

**Réponse 4.1 :**

**Les définitions des termes ci haut mentionné ne sont pas subjectives, mais relèvent de la théorie financière. Vous trouverez les définitions de ces termes dans le témoignage de votre expert le Dr. Roger A. Morin, en page 13 de HQD-8, document 1.**

#5 Mémoire page 20 commençant à la ligne 18 et se terminant à la page 22 ligne 5.

**Question 5.1 :**

Pour quelles raisons l'AIEQ ne considère-t-elle pas le risque associé à l'interfinancement dans cette section portant sur les risques d'affaires du Distributeur?

**Réponse 5.1 :**

**L'AIEQ a bien sûr considéré le risque associé à l'interfinancement dans sa réflexion portant sur les risques d'affaires du Distributeur. Après analyses, il nous est clairement apparu sans incidence sur le niveau de risque.**

**Au secteur commercial et institutionnel, les clients de cette catégorie paient un tarif supérieur au coût. Cette situation n'est pas nouvelle. Elle prévaut depuis très longtemps. En conséquence, l'électricité dans ce secteur s'est, de façon générale, mise hors du marché concurrentiel de la chauffe laissant le champ libre surtout au mazout, mais également au gaz naturel.**

**À titre d'exemple :**

**Le mazout détient une portion concurrentielle qui l'avantage en ce qui a trait au frais d'énergie de près de 30% au niveau du petit commerce jusqu'à presque 50% pour les charges importantes telles les hôpitaux. Cet avantage est légèrement amenuisé si l'on tient compte des coûts totaux et passe de plus de 10% au niveau du petit commerce à plus de 30% pour les charges importantes.**

**Les effets et les risques sous-jacents à l'interfinancement occasionnés par la perte du marché à la concurrence se sont depuis longtemps fait sentir et l'essentiel de la substitution s'est opérée.**

**S'il devait y avoir une perte de marché additionnelle compte tenu du maintien de l'interfinancement, celle-ci devrait être minime sinon négligeable.**

**Au secteur industriel, l'électricité n'est pas utilisée dans les processus de chauffe là où elle aurait pu être en concurrence avec les énergies fossiles. Elle est plutôt requise dans les processus qui ne peuvent utiliser que l'électricité pour la transformation principale de leurs produits et qui sont captifs en quelque sorte de l'électricité : le processus de pâtes thermomécanique dans le secteur des pâtes et papiers et d'électrolyse dans le secteur de la fonte et de l'affinage sont des exemples. Même si l'interfinancement affecte également cette catégorie de consommateur, les bas prix de l'électricité qui prévalent quand même, (comme**

HQ Distribution l'admet dans sa preuve, HQD-7, document 1, page 14) sont très compétitifs par rapport aux prix de l'électricité qui prévalent ailleurs dans le monde.

Ces prix ont contribué historiquement à l'implantation d'industries intensives en électricité. Les décisions récentes d'implantation confirment que les tarifs actuel (sans rabais), malgré l'interfinancement, continuent d'attirer de nouvelles charges.

#6 Préambule, mémoire page 22, lignes 7 et 8

Si l'on compare les risques de HQ Distribution avec ceux de TransÉnergie, on peut affirmer que ces deux divisions d'Hydro Québec s'équivalent.

**Question 6.1 :**

Veillez, sous forme de tableau comparatif, étayer l'affirmation selon laquelle les risques de TransÉnergie et ceux d'Hydro Québec Distribution s'équivalent en couvrant les trois grandes catégories de risques (affaires, financier et réglementaire) ?

**Réponse 6.1 :**

	DISTRIBUTEUR R-3492-2002	TRANSPORTEUR R-3401-98
<b><u>Risques d'affaire</u></b>		
1-volatilité des résultats	<u>Température et conjoncture</u>	<u>Point à point, ferme et non ferme</u>
a) Demande	<ul style="list-style-type: none"> <li>  variation des revenus de \$160 millions (HQD-7, document 1, page 14)</li> <li>  à un revenu moyen de 5.12¢/Kwh (rapport annuel HQ 2001)</li> <li>  perte de vente : 3.12 Twh</li> <li>  ristourne de HQP : \$87 millions (lettre d'entente : 2.79¢/Kwh multiplié par 3.12 Twh)</li> <li>  assumé par HQD \$73 millions</li> <li>  revenu requis HQD \$8747</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>  variation des revenus de \$100 millions (HQT-8, document 1, page 11)</li> <li>  assumé par HQT \$100 millions</li> <li>  revenu requis HQT \$2685 millions</li> </ul>

	millions	
b) obligation de desservir	0.83%	3.7%
	négligeable	non applicable
c) ouverture des marchés	non applicable	négligeable (r. municipaux, 4-5 Twh)
d) interfinancement	négligeable	non applicable
2- Risques naturels (événements climatiques majeurs)	<u>Comparable à T</u>	<u>Comparable à D</u>
	malgré le fait que le réseau est plus étalé sur le territoire	malgré la concentration des lignes dans un nombre limité de corridors
	malgré que les actifs en jeu soient moins importants, \$ 7927 millions en 2001	malgré des actifs plus importants, \$17 424 millions en 2001
<b><u>Risques financiers</u></b>		
Structure de capital	70/30	70/30
<b><u>Risques réglementaires</u></b>	Moyen	Moyen

#7 Mémoire, page 25, lignes 2 à 13

**Question 7.1 :**

L'AIEQ suggère-t-elle que la prime de risque de 3,84% ajustée pour tenir compte des plus récentes évaluations du rendement actuel et prospectif soit retenue pour le distributeur?

**Réponse 7.1 :**

**Non.**

**Notre mémoire conclu la réflexion au niveau de la prime de risque par le paragraphe suivant : « Ayant démontré hors de tout doute que les risques supportés par HQ Distribution sont de façon marquée inférieurs à ceux supportés par les compagnies de distribution de gaz et par conséquent SCGM,**

**nous recommandons qu'une prime de risque moindre soit octroyée à HQ Distribution. » (notre souligné)**

**Question 8.2 :**

Veillez fournir des exemples d'entreprises réglementées qui se sont vues imposer une prime de risque identique à celle d'une autre entreprise réglementée en spécifiant la nature des activités de ces entreprises (distribution, transport, autres), le domaine d'activité (gaz, électricité, télécommunication, autres), la décision de l'organisme réglementaire ayant imposé la même prime de risque et les motifs invoqués.

**Réponse 8.2 :**

**Non**

**applicable**



**AIEQ**

**Demande R-3492-2002**

**RÉPONSES DE L'AIEQ AUX DEMANDES DE RENSEIGNEMENT  
DE L'AREQ**

Question de l'AREQ à l'association de l'industrie électrique du Québec (AIEQ)

Référence :

Mémoire de l'AIEQ

En page 15 : « L'AIEQ recommande à la Régie qu'à chacune des demandes d'augmentation du tarif du distributeur, la Régie demande explicitement au Gouvernement de statuer s'il veut reconduire le tarif patrimonial ou si, au contraire, compte tenu de l'évolution positive du rendement sur Avoirs Propres de HQ Production, il voudrait plutôt le baisser, et dans ce cas à quel niveau. »

**Question :**

En toute cohérence avec la position de l'AIEQ visant à responsabiliser le Distributeur face aux faits du Prince (page 11 du même mémoire), ne serait-il pas plus approprié que la Régie exige plutôt du Distributeur de faire état des efforts qu'il a déployés ou compte déployer (incluant des représentations auprès du Gouvernement) pour tenter d'influencer à la baisse le coût de fourniture dont il désire faire porter le fardeau à ses clients.

**Réponse :**

**Il est vrai, comme vous le suggérer dans votre question, que le Distributeur doit faire tous les efforts nécessaires pour tenter d'influencer à la baisse son coût d'approvisionnement au bénéfice de sa clientèle.**

**Cependant, l'article 31 de la loi sur la Régie spécifie au paragraphe 1 du premier alinéa que « la Régie a compétence exclusive pour : 1 – fixer ou modifier les tarifs et conditions auxquels l'électricité est transporté par le transporteur d'électricité ou distribué par le distributeur d'électricité... »**

**De plus, l'article 52.1 spécifie que dans tout tarif qu'elle fixe ou modifie, applicable par le distributeur d'électricité à un consommateur ou une catégorie de consommateur, la Régie tient compte des coûts de fourniture d'électricité et des frais découlant du tarif de transport supportés par le distributeur d'électricité et, en apportant les adaptations nécessaire, des paragraphes 6 et 10 du premier alinéa de l'article 49 et du deuxième alinéa de ce même article.**

**Au 7<sup>ième</sup> paragraphe, l'article 49 spécifie très clairement que la Régie doit s'assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation du service sont justes et raisonnables.**

**Ainsi, c'est à la Régie qu'incombe de s'assurer que tous les éléments qui composent le coût du service du distributeur pour la détermination des tarifs soient juste et raisonnable et ce y compris le coût de fourniture que seul le gouvernement peut modifier et ce si le gouvernement juge que le rendement de HQ production n'est plus raisonnable puisque trop élevé.**



**AIEQ**

**Demande R-3492-2002**

**RÉPONSE DE L'AIEQ  
AUX DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS  
DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

## **Question 1**

Référence : Mémoire de l'AIEQ, page 8

Préambule :

« Nous recommandons donc que la cible de continuité de service soit définie sur la base de l'I.C. brut et que seuls des ajustements après coups puissent être autorisée et ce, seulement des événements jugés exceptionnels. »

**Demande :**

- 1.1 Veuillez indiquer par quel mécanisme les ajustements après coup seraient autorisés.
- 1.2 Veuillez indiquer sur quelle base un événement serait jugé exceptionnel.

**Réponse :**

**Suite à un événement d'envergure, un rapport d'événement est préparé par le responsable sur le territoire exposant la ou les causes, la durée, le nombre de clients touchés, les détails sur l'intervention réalisée ainsi qu' une évaluation de l'I.C. provoqué par cet événement en heures d'interruption/client.**

**Ce rapport sera alors acheminé au vice-président Réseau qui aura à préparer une recommandation de redressement de l'indice au Président de HQ Distribution.**

**Pour qu'un événement puisse être jugé par le Président comme étant exceptionnel, il faudrait que son impact en terme d'heure d'interruption par client soit au minimum égal à 1/12 de l'objectif annuel de l'I.C. établi par la localité affectée.**

**Ce processus n'est pas nouveau et étant en vigueur jusqu'en 1999 à Hydro Québec Distribution.**

## **Question 2**

Référence : Mémoire de l'AIEQ, page 9.

Préambule :

« Récemment, 77% des clients toutes catégories ont pu ainsi être avisé à l'avance. »

**Demande :**

2.1 Veuillez indiquer si le résultat mentionné en préambule vous apparaît satisfaisant et sinon, quelle serait une cible raisonnable?

**Réponse :**

En HQD-2, document 2, page 19, Hydro Québec Distribution spécifie « un nouvel indicateur déployé au cours de 2001, montre que de juillet à décembre 77% des clients interrompus ont été avisés. » Pour l'ensemble de 2001, le rapport d'activité d'Hydro Québec rapporte en page 14 : « En 2001, la vice-présidence-réseau obtenait des résultats de 83% de clients dûment avisés lors d'interruption planifiés. La cible avait été fixée à 80% ».

Nous trouvons que le résultat de 83%, de même que la cible de 80%, sont satisfaisants pour les premières années d'implantation de cet indice.

Le rapport d'activité nous dévoile la problématique reliée au relèvement de cette cible. « Il s'agit essentiellement d'apporter des améliorations afin de rendre la planification et le suivi des interruptions plus rigoureux ». Un comité provincial se penche sur cette question. Il est donc permis de croire que le Distributeur sera en mesure à l'avenir de proposer des cibles encore plus élevées.

### Question 3

Référence : Mémoire de l'AIEQ , page 17

Préambule :

«Par ailleurs, il faut savoir que HQ Distribution a déjà effectué de telles analyses dans le passé, et que plusieurs firmes spécialisées effectuent de façon continue de tels balisages dans le secteur de la distribution d'électricité.»

**Demande :**

- 3.1 L'intervenant est-il en mesure de préciser les analyses déjà effectuées par HQ Distribution dans le passé auxquelles il fait référence?

**Réponse :**

**Tout au moins au cours de la décennie 90, HQ Distribution se livrait sur une base continue à des activités de balisage principalement au niveau des activités reliées au service à la clientèle. Une des firmes qui était le plus sollicitée était TB&A, Theodore Barry and Associates. Cette firme a depuis lors été cédée à PA Consulting qui rend maintenant ce service.**

- 3.2 L'intervenant est-il en mesure de préciser les noms des firmes spécialisées auxquelles il fait référence ainsi que la disponibilité de telles études de balisage pouvant être déposée devant la Régie ? Le cas échéant, veuillez déposer les études disponibles.

**Réponse :**

**L'AIEQ ne dispose pas de telles études qui sont d'ailleurs la propriété des entreprises participantes au balisage.**