

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

Demande de renseignements no 1

Référence : HQD-3, Document 2, page 5 de 9.

Préambule :

Tableau présentant la demande d'électricité des consommateurs du Distributeur pour les années 2004 et 2005.

Questions :

1. La prévision pour le résidentiel passe de 55 139 GWh en 2004 à 54 643 GWh en 2005. Veuillez expliquer cet écart (l'efficacité énergétique représenterait une baisse de consommation toute chose étant égale par ailleurs de quelques 300 GWh).

Réponse:

Voir la réponse à la question 1.1 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1.

2. Veuillez indiquer à partir de quelle étude de la prévision de la demande les données fournies dans ce tableau ont été produites.

Réponse:

La prévision de la demande fournie dans le tableau 1 de la pièce HQD-3, document 2 provient de la révision d'août 2004 de la prévision des ventes d'électricité du Distributeur.

3. S'il s'agit de la dernière étude de la prévision de la demande qui a notamment permit la mise en place du dossier sur l'approvisionnement R-3470-2001, veuillez indiquer si le Distributeur utilise le scénario mi-fort. Sinon, veuillez indiquer pourquoi et ce qu'il utilise.

Réponse:

Tel que mentionné dans la réponse à la question précédente, il s'agit du scénario moyen de la révision d'août 2004 de la prévision de la demande du Distributeur. La demande d'approbation du Plan d'approvisionnement 2002-2011 (R-3470-2001) était basée sur le scénario moyen de la révision d'août 2001 de la prévision de la demande du Distributeur.

Dans l'avis A-2004-01 (R-3526-2004), la Régie de l'énergie reconnaissait, le 5 juillet 2004, qu'en regard des résultats observés depuis la réalisation de la révision d'août 2003 de la prévision de la demande d'électricité du Distributeur, il était plus prudent d'évaluer la nécessité de réaliser le projet le Suroît en considérant le scénario mi-fort de la révision d'août 2003 comme scénario de référence. Or, le Distributeur a jugé que cette recommandation découlait à la fois du contexte particulier de l'avis et de la situation exceptionnelle des résultats d'alors. Par ailleurs, les données les plus récentes ont été intégrées au dernier exercice de prévision et le scénario moyen de la prévision de la demande d'électricité d'août 2004 doit être utilisé comme scénario de référence dans le présent dossier car le Distributeur le considère comme le plus probable.

Demande de renseignements no 2

Référence : HQD-3, Document 1, page 6 de 9.

Préambule :

« Après une performance mitigée de l'activité économique en 2003, croissance du PIB à 1,9 %, la prévision économique d'Hydro-Québec Distribution table sur une reprise de la croissance du PIB en 2004 et sur une croissance moins vigoureuse en 2005, soit une croissance du PIB de 3,0 % et de 2,4 % respectivement. La prévision du distributeur pour 2005 se distingue ainsi de celle des autres prévisionnistes qui avancent plutôt un scénario de reprise soutenue. »

Questions :

1. Veuillez indiquer quelles sont les prévisions des autres prévisionnistes.

Réponse:

Voir la réponse à la question 4.1 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1.

2. Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur n'utilise pas une moyenne des prévisionnistes plutôt que des prévisions internes.

Réponse:

Le Distributeur produit sa propre prévision économique parce que la prévision de la demande d'électricité comporte des besoins qui ne pourraient être satisfaits par la prévision économique d'autres organismes.

Premièrement, la prévision de la demande d'électricité du Distributeur par secteur de consommation est effectuée à partir de modèles sophistiqués qui reposent sur une multitude de variables économiques, démographiques et énergétiques. Or, la prévision économique des autres organismes ne comporte pas l'ensemble de ces variables requises.

De plus, lors de la réalisation d'une révision de la prévision de la demande d'électricité, il est essentiel de disposer d'une prévision économique très récente qui incorpore les dernières informations disponibles. En utilisant la prévision des autres organismes, le Distributeur devrait composer avec leur échéance de réalisation et leurs délais de publication.

Par ailleurs, le Distributeur doit réaliser une prévision qui porte sur différents horizons selon les dossiers (ex. : cause tarifaire, année de base et année témoin; Plan d'approvisionnement, 10 prochaines années). La prévision des autres organismes ne couvre généralement pas l'horizon de prévision du Distributeur.

Enfin, afin de bien cerner les risques entourant sa prévision de la demande d'électricité, le Distributeur doit considérer plus d'un scénario de prévision. Autour de son scénario de référence, soit le scénario moyen, il doit prévoir les scénarios fort et faible de demande d'électricité. Or, les autres organismes ne réalisent pas de scénarios d'encadrement fort et faible de prévision économique.

3. Veuillez présenter les impacts sur les résultats de l'entreprise en fin d'année si la prévision de la demande est inférieure versus une prévision supérieure à la réalité (impact sur le rendement de l'actionnaire).

Réponse:

Les impacts financiers sur les résultats d'Hydro-Québec Distribution de ventes réelles supérieures ou inférieures aux ventes prévues dépendent de plusieurs facteurs, notamment de l'existence ou non de comptes de frais reportés, de l'existence ou

non d'un compte de nivellement pour la température et des catégories tarifaires concernées par les écarts dans les ventes. Ainsi, la vente d'un kilowattheure additionnel à un client au tarif L apportera un revenu additionnel de 4,1 ¢/kWh en moyenne (2,53 ¢/kWh si seule la composante énergie est affectée) alors que pour un client au tarif D, le revenu additionnel sera de 6,6 ¢/kWh (6,24 ¢/kWh si seule la deuxième tranche est affectée).

Ceci étant, on peut résumer très simplement la nature des impacts financiers reliés aux aléas sur la demande:

- augmentation ou diminution des revenus, selon le cas
- augmentation ou diminution des coûts d'approvisionnement, selon le cas
- aucun impact sur la facture de transport
- impact sur les coûts de distribution, le cas échéant

En ce qui concerne la mesure de ces impacts, il est très difficile, sinon impossible, de dégager une image simple et claire compte tenu des multiples cas de figure envisageables. Ainsi, les impacts financiers varieront notamment selon la clientèle concernée, le montant où cet écart se matérialisera (début/fin d'année, pointe/hors pointe), la nature de l'écart (aléa climatique/aléa économique), la prévisibilité de l'écart, la direction des écarts (positif/négatif) et l'état du portefeuille d'approvisionnements du Distributeur au moment où cet écart se matérialise.

Voir également la réponse à la question 10.1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1, et aux réponses à la demande de renseignements 23 de FCEI/ASSQ.

Demande de renseignements no 3

Référence : HQD-3, Document 1, page 7 de 9.

Préambule :

« Quant au prix du pétrole brut (West Texas Intermediate), il est prévu à 37,98 \$US/baril pour 2004 et à 36,35 \$US pour 2005, alors que le prix de 2003 se situait à 31,13 \$US. En 2004, la croissance de la demande mondiale serait à son

plus haut depuis 1980, la production mondiale de pétrole brut est actuellement proche du maximum de ses capacités et la pénurie des capacités de raffinage renforce la pression à la hausse sur les prix. Enfin, le contexte géopolitique contribue à accroître la volatilité des prix. »

Question :

1. Le prix du mazout atteint actuellement des niveaux record, dépassant les 50 \$US le baril WTI. Bien qu'il ne s'agit ici que d'un « coup de sonde », veuillez indiquer quel serait l'impact sur la demande d'électricité au Québec prévue par le Distributeur si le prix du baril restait à ces niveaux pour l'année tarifaire 2004-2005 plutôt qu'à quelques 37 \$US actuellement prévu par celui-ci.

Réponse:

Comme le Distributeur l'a mentionné dans les réponses aux demandes de renseignements de la cause R-3526-2004 (HQ-3, Document Régie, question 1.1 pages 3 et 4), les prix des combustibles sont utilisés dans des modèles de fonction de choix à équations non linéaires et les résultats d'une variation du prix des combustibles découlant d'une simulation de ces modèles ne peuvent pas être extrapolés à d'autres variations. Chaque variation de prix à la hausse comme à la baisse doit être alors simulée une après l'autre.

La demande d'électricité du secteur Domestique et Agricole et du secteur Industriel (PMI et Grandes entreprises) n'ont peu ou pas de sensibilité au prix du mazout.

Quant au secteur Général et Institutionnel, bien qu'il est moins sensible à une variation du prix du pétrole qu'à une variation du prix du gaz naturel, un baril de pétrole WTI à 50 \$US en 2005, soit une variation de 38 % par rapport au prix prévu lors de la révision d'août 2004, occasionnerait tout de même une croissance de la demande d'électricité de l'ordre de 60 GWh en 2005.

Demande de renseignements no 4

Référence : HQD-4, Document 1, page 7 de 47

Préambule :

« En conséquence, le balisage effectué par le Distributeur pour ses processus Services à la clientèle et Distribution nécessite un examen détaillé et nuancé, qui se prête mal au contexte d'audiences publiques. Le volume considérable d'information (près de 1 500 pages de tableaux et graphiques par analyse de balisage) ainsi que le niveau de détail et de technicité des informations motivent le Distributeur à proposer que l'examen de ce balisage soit traité dans le cadre d'un dossier distinct, à l'intérieur de rencontres techniques avec les intervenants et le personnel de la Régie. En plus des résultats de l'analyse de PA Consulting pour l'année 2002, ces rencontres techniques devraient également permettre l'examen des résultats portant sur l'année 2003. Toutefois, considérant d'une part que le balisage effectué par le Centre de Services Partagés présente les mêmes particularités que celui du Distributeur, et d'autre part, que ce fournisseur interne fait partie intégrante de la problématique d'efficacité du Distributeur, il est proposé que l'examen détaillé du balisage du Centre de Services partagés soit revu conjointement avec celui du Distributeur. »

Questions :

1. Veuillez indiquer comment le Distributeur compte lancer ce groupe de travail (par une décision de la Régie dans la présente cause ou par le dépôt d'une requête ultérieure).

Réponse:

Le Distributeur compte lancer ce groupe de travail par le dépôt d'une requête distincte en 2005. Cette requête pourrait potentiellement s'inscrire dans une première phase du prochain dossier tarifaire du Distributeur.

2. Veuillez indiquer quand le Distributeur compte lancer le début des travaux.

Réponse:

Les travaux pourraient s'amorcer dès que les analyses d'Hydro-Québec Distribution sur les résultats 2003 du programme PA Consulting seront complétées, soit en début d'année 2005.

3. Veuillez indiquer la nature des rencontres que le Distributeur compte tenir : rencontre de présentation, d'échange et discussion ou d'entente négociée. Veuillez également décrire la nature des biens livrables.

Réponse:

Les objectifs du Distributeur sont essentiellement de présenter la méthodologie, les résultats et ses analyses des différents balisages réalisés à ce jour, et d'amorcer des discussions ouvertes et sereines avec les intervenants tant qu'aux pistes d'amélioration possibles.

L'examen du balisage du Distributeur et du CSP devrait se tenir dans le cadre de rencontres techniques de présentation, d'échanges et de discussion.

4. Veuillez décrire l'ampleur des travaux que le Distributeur compte accomplir dans ces rencontres : nombre de rencontres, durée des travaux, périodicité des rencontres, etc.

Réponse:

Le Distributeur n'a pas encore amorcé sa réflexion sur l'ampleur des travaux, mais compte tenu de la quantité d'informations à traiter, il faut prévoir un grand nombre de rencontres qui idéalement seraient complétées avant le dépôt de son prochain dossier tarifaire, prévu pour septembre 2005.

5. Dans le cas d'une décision à rendre dans cette audience, veuillez indiquer les objectifs exacts recherchés par ce groupe de travail afin de permettre une analyse des intervenants qui pourraient se montrer intéressés d'y participer en lien avec la nature de leur représentativité.

Réponse:

Voir la réponse à la question 4.3.

6. Dans le cas d'une décision à rendre dans cette audience, veuillez indiquer comment le Distributeur compte proposer le recours aux experts de la part des intervenants participant à ce groupe de travail.

Réponse:

Voir la réponse à la question 4.3.

Demande de renseignements no 5

Référence : HQD-4, Document 1, page 15 de 47.

Préambule :

« En effet, l'évolution des intrants rend compte des efforts de contrôle des coûts qui ont permis au Distributeur de limiter la croissance annuelle moyenne des coûts à 1,2%, tel qu'illustré au tableau 2. Quant aux charges d'exploitation nettes, le Distributeur a réussi à en limiter la croissance annuelle moyenne à 0,9%, ce qui témoigne des efforts soutenus du Distributeur pour absorber le plus possible la croissance du volume d'affaires. Le Distributeur souligne que :

- ♦ ses coûts ont évolué moins rapidement que l'accroissement des abonnements qui a été de 1,3% annuellement sur la période ;
- ♦ ses coûts n'ont augmenté en moyenne que de 1,2% par année sur la période 2001-2005 et ce, malgré une hausse annuelle moyenne importante du volume des ventes de 2,3%. »

Questions :

1. Veuillez déposer les mêmes données que celles citées ci-haut (croissance annuelle moyenne des coûts, croissance annuelle moyenne des charges d'exploitation) en excluant l'effet coût du capital.

Réponse:

Le coût du capital n'est pas une composante des Charges d'exploitation nettes. Ainsi, la croissance annuelle moyenne des charges d'exploitation nettes excluant l'effet coût du capital demeure à 0,9 % sur la période 2001 à 2005.

Le tableau R-5.1 suivant présente le Coût total des processus Distribution et SALC, excluant l'effet coût du capital :

Tableau R-5.1

						Croissance annuelle moyenne
	2001	2002	2003	2004	2005	
Coût total des processus Distribution et SALC	2 014	2 014	1 934	2 007	2 111	1,2%
Coût du capital en M\$	745	690	625	626	695	-1,7%
Coût excluant le coût en capital	1 268	1 324	1 309	1 382	1 417	2,8%

Outre la hausse annuelle moyenne de la masse salariale d'environ 3 %, cette croissance annuelle moyenne de 2,8 % s'explique notamment par les autres coûts reliés aux actifs, soit l'amortissement et les taxes, ainsi que l'augmentation de la charge de retraite.

2. Veuillez expliquer pourquoi le Distributeur n'aborde d'aucune manière l'effet coût du capital dans les éléments qui ont permis de limiter la croissance du coût de service, alors que cet élément est des plus importants dans ce constat et que le Distributeur n'y est pour rien (effet du marché).

Réponse:

Le Distributeur a abordé l'effet coût en capital dans sa preuve. Ainsi, il mentionne spécifiquement l'effet favorable de la baisse des taux d'intérêts dans chacune des fiches 1, 5, 6, 10, 11, 16, 17 et 22 de l'annexe 2.

Dans son analyse globale de l'évolution des indicateurs présentée à la page 15, le Distributeur ne fait pas mention de l'impact favorable de la variation des taux d'intérêts puisque le Distributeur considère le coût du capital à titre de composante du coût des actifs, et que l'évolution du coût des actifs total sur la période analysée est nulle tel que le démontre le tableau R-5.2 suivant :

Tableau R-5.2

COÛT DES ACTIFS						Croissance annuelle moyenne
	2001	2002	2003	2004	2005	
Coût du capital en M\$	745	690	625	626	695	-1,7%
Amortissement en M\$	388	405	397	419	432	2,7%
Taxes en M\$	90	90	98	98	95	1,4%
Total - COÛT DES ACTIFS	1 223	1 185	1 120	1 142	1 222	0,0%

Le coût des actifs est composé du coût en capital, de l'amortissement et des taxes. Ainsi, tel que cité dans les fiches de l'annexe 2, l'effet favorable lié aux taux d'intérêts a été principalement compensé par l'amortissement des actifs requis pour la prise en charge des nouveaux abonnés et pour assurer la pérennité de l'ensemble des actifs. Les efforts constants de priorisation de projets d'investissement que le Distributeur effectue ont fortement contribué à contenir le coût des actifs.

D'autre part, le Distributeur est d'avis que la variation des taux d'intérêts n'est qu'un des facteurs sur lesquels il n'exerce aucun contrôle mais avec lequel il doit composer, autant les années où l'effet est favorable que les années où le Distributeur doit en absorber les coûts additionnels. D'autres facteurs tels que

l'inflation et les coûts liés aux négociations des conventions collectives doivent aussi être absorbés.

Demande de renseignements no 6

Référence : HQD-4, Document 1, page 21 de 47.

Préambule :

« S'appuyant sur les meilleures pratiques d'affaires, Hydro-Québec Distribution entend poursuivre l'amélioration de son processus Accueil et traitement des demandes.

À cet égard, les nouvelles conventions collectives signées en 2003 donnent au Distributeur un peu plus de flexibilité pour poursuivre l'optimisation de son processus entreprise depuis quelques années déjà. »

Et :

« Le nouveau système d'information clientèle (projet SIC) qui sera implanté en différentes phases en 2005 et 2007 ouvre la porte à une plus grande utilisation de la réponse vocale interactive pour fournir des informations aux clients ou pour traiter certaines demandes particulières. Le recours à cette technologie contribuera à une réduction des coûts de main d'œuvre. »

Questions :

1. Veuillez préciser les nouveaux acquis en guise de flexibilité dont le Distributeur parle dans la citation ci-avant.

Réponse:

Tel que démontré dans les meilleures pratiques d'affaires, la plupart des entreprises font appel à des employés à temps partiel pour avoir plus de flexibilité. Le Québec est caractérisé par un fort volume de déménagements concentrés dans une même période. Afin de répondre à cette pointe, Hydro-Québec Distribution n'avait d'autres choix que d'employer des ressources temporaires pour une période de moins de 12 mois selon les dispositions de la convention collective en vigueur.

Année après année, les ressources se renouvelaient, entraînant ainsi beaucoup d'efforts de formation. Avec la nouvelle lettre d'entente signée en juin 2003, la création de 95 postes

d'employés permanents à horaire réduit permet au Distributeur de conserver ces ressources toute l'année en modulant les horaires de travail selon les besoins d'affaires.

La stabilité d'un certain nombre de ressources formées est ainsi assurée. Ayant convenu d'un nombre minimal d'heures par année par employé, cette nouvelle catégorie d'employé n'offre pas toute la flexibilité d'un employé à temps partiel mais répond en bonne partie aux besoins causés par la pointe de déménagements.

2. Veuillez monétiser les impacts attendus de cette nouvelle flexibilité.

Réponse:

Si l'on considère qu'année après année le Distributeur devait former près de 50 % des ressources temporaires engagées pour la pointe et que cette formation dure 4 semaines, cette flexibilité permet de dégager des économies intéressantes au niveau de la formation.

De plus, cette flexibilité dote le Distributeur d'une certaine stabilité de la qualité de service lors de besoins ponctuels en dehors de la période de pointe, ce qui représente un avantage difficilement quantifiable.

3. Nous pouvons concevoir qu'un manque de flexibilité avec ses employés limite actuellement sa possibilité de rationaliser les coûts de son service à la clientèle. Veuillez indiquer si des discussions à cet effet son enclenchées avec le syndicat. Si non, veuillez expliquer pourquoi le Distributeur ne cherche pas à mettre de l'avant dès maintenant un processus de discussion afin d'atteindre le plus rapidement possible une rationalisation afin de réduire son coût de service.

Réponse:

Afin de créer le nouveau statut d'employé permanent à horaire réduit, trois années de discussions ont été nécessaires avec la partie syndicale. Les acquis en matière de convention collective sont difficilement modifiables.

Hydro-Québec maintient un dialogue constant avec les représentants syndicaux pour faire évoluer les ententes dans ce sens.

4. Veuillez indiquer les économies attendues annuellement pour les trois années de l'implantation du projet SIC (2005, 2006 et 2007). Veuillez également indiquer si l'implantation 2005 aura des impacts dès la présente cause tarifaire ou uniquement lors des suivantes. Justifiez.

Réponse:

L'ensemble des coûts du projet SIC, que ce soit les investissements ou les charges d'exploitation, sont pris en compte dans la planification du Distributeur. À ce titre, le projet SIC a eu des impacts sur les revenus requis du Distributeur depuis le début de son développement et pas seulement au moment de son implantation. Au moment de l'autorisation du projet, cet impact a été documenté dans la preuve (R3491-2002, HQD-1 document 1, page 37 de 37).

Bien que le projet SIC n'ait pas de volet RVI, il permettra une plus grande utilisation de la Réponse Vocale Interactive lorsqu'il sera en exploitation en 2007, ce qui à terme entraînera également des économies non considérées dans la requête originale.

Demande de renseignements no 7

Référence : HQD-4, Document 1, page 25 de 47.

Préambule :

« Au-delà des bonnes pratiques déjà implantées, le Distributeur compte poursuivre l'amélioration de son efficacité en matière de relève de compteurs. Les améliorations les plus importantes ne seront toutefois possibles, qu'après l'implantation de la dernière phase du nouveau système d'information clientèle SIC prévue en 2007. Ce système donnera beaucoup plus de flexibilité notamment pour refondre rapidement et de façon optimale les parcours des releveurs. »

Questions :

1. Veuillez indiquer les réductions de coûts attendues par la mise en place du projet SIC à compter de 2007.

Réponse:

Le Distributeur ne peut quantifier précisément les gains attendus pour la relève après la mise en exploitation de SIC, ni d'ailleurs

pour aucun des processus. Toutefois, tel que spécifié à la preuve relative au projet SIC (R-3491-2002, HQD-1 Document 1 page 29), les gains de productivité et la réduction des coûts du service à la clientèle amenée par la refonte des processus de travail et les nouveaux systèmes sont de l'ordre de 20 M\$ par année.

Ces gains découlent surtout d'une plus grande intégration des systèmes d'information et de l'accélération du traitement des demandes des clients.

2. À l'exception d'optimiser les parcours des releveurs de compteurs, est-ce que le Distributeur envisage d'autres actions afin de rationaliser son coût de service pour l'année 2005 ou en cours de mise en place pour les années futures ? Précisez et quantifiez. Dans la négative, expliquez pourquoi le Distributeur n'entreprend pas des efforts de rationalisation dans ce secteur.

Réponse:

Pour 2005, le Distributeur prévoit optimiser la charge de travail des releveurs, ce qui se matérialisera par une économie d'environ 8 années-personnes temporaires sans faire de refonte majeure de parcours.

Demande de renseignements no 8

Référence : HQD-4, Document 1, page 27 de 47

Préambule :

« L'amélioration de l'efficiance passe notamment par la diminution du nombre d'envois postaux compte tenu de l'importance des frais de mise à la poste dans À cet égard, Hydro-Québec favorise depuis quelques années l'envoi de la facture d'électricité par Internet à ses clients qui en font la demande, économisant ainsi des frais de mise à la poste. »

Questions :

1. Veuillez indiquer le pourcentage de facture à la clientèle qui est actuellement envoyé par Internet (inclure également le nombre d'envois postes et d'envois internet).

Réponse:

Factures envoyées par Internet (au 21 octobre 2004):

- a. 3 000 comptes Affaires représentant 2,3 % des comptes affaires,
- b. 1 700 comptes commerciaux représentant 0,5 % des comptes commerciaux,
- c. 110 000 comptes résidentiels représentant 3,1 % des comptes résidentiels.

2. Veuillez indiquer l'écart de coût entre ces deux techniques pour le Distributeur.

Réponse:

La mise sous enveloppe et à la poste d'une facture papier coûte au Distributeur environ 0,64 \$. Une facture par Internet à un nouveau client qui y adhère ne représente aucun coût additionnel pour le Distributeur. De plus, en adhérant à la facture Internet, le client résidentiel ne reçoit plus de facture papier. Donc, à titre d'exemple, 110 000 adhésions se traduisent par des économies récurrentes de près de 600 000 \$ par année.

3. Veuillez indiquer les efforts additionnels entrepris par le Distributeur au cours de l'année tarifaire 2005 afin de favoriser l'utilisation de la facturation internet à plus grande échelle de la part de sa clientèle.

Réponse:

Pour la clientèle résidentielle, plusieurs activités de promotion sont prévues pour 2005 en ce qui concerne la facture électronique notamment par le biais de la diffusion de messages promotionnels sur d'autres sites Internet et le dépliant interne Hydro-Contact. Le Distributeur compte également profiter des campagnes massives reliées à l'efficacité énergétique pour inviter les clients ayant complété leur diagnostic énergétique sur Internet à adhérer à la facture Internet. L'organisation de concours promotionnels visant l'adhésion des clients pourrait aussi être envisagée.

Demande de renseignements no 9

Référence : HQD-4, Document 1, page 36 de 47.

Préambule :

« 3.2.1.3 Actions d'amélioration 2004-2008

Le Distributeur a identifié différentes actions d'amélioration de son processus Distribution en s'inspirant dans certains cas, des meilleures pratiques d'affaires de l'industrie. Ces améliorations sont : projets d'investissement; (...) »

Questions :

1. Veuillez quantifier les impacts attendus par les améliorations décrites à ce passage de la preuve de HQD par année (2004 à 2008). Si possible, pour chaque action.

Réponse:

Les actions indiquées visent à améliorer le coût et la qualité des services rendus de différentes activités et ainsi améliorer l'efficacité globale de l'organisation. Ces actions ont été mises en place suite à des constats de difficultés de coordination, de problématiques au niveau des rôles de différents intervenants ou un contrôle inadéquat sur des résultats.

Les impacts de ces actions sont difficilement quantifiables, mais contribuent dans leur ensemble à absorber la croissance, tout en respectant le gel des charges du Distributeur.

2. La croissance de la base de tarification est un élément important du coût de service du Distributeur. Veuillez indiquer quelles actions seront entreprises par le Distributeur pour l'année 2005 et suivantes afin de limiter la croissance de la base de tarification au niveau du service distribution.

Réponse:

Le Distributeur limite la croissance de sa base de tarification en contrôlant ses investissements, tel qu'expliqué dans la réponse à la question 25 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1.

Demande de renseignements no 10

Référence : HQD-4, Document 1, page 38 et 39 de 47.

Préambule :

« L'information lors de pannes et d'interruptions de service planifiées

Les pannes représentent environ 75 % du IC redressé du réseau de distribution alors que les interruptions planifiées compte pour le 25 % restant. Le Distributeur travaille depuis plusieurs années à améliorer ses systèmes d'information et les procédures destinées à informer la clientèle lors de pannes et d'interruptions planifiées. »

Questions :

1. L'utilisation des génératrices doit constituer un coût important découlant des interruptions. Veuillez préciser la part des coûts pour chacun des types d'interruptions (panne et service planifiées).

Réponse:

Le Distributeur fournit dans le tableau R-10.1 suivant, les données réelles relatives aux coûts des génératrices par type d'interruption.

Tableau R-10.1

Coût d'utilisation des génératrices	2001	2002	2003	2004 (Au 30/09/04)
Total (M\$)	3,7	7,6	12,2	7,5
Interruptions Planifiées (M\$)	1,7	4,1	5,9	4,3
Pannes (M\$)	2,0	3,5	6,3	3,2

2. Veuillez indiquer les efforts effectués (processus et objectif en dollars) par le Distributeur dans le cas des interruptions de service planifiées afin de réduire l'utilisation des génératrices.

Réponse:

Suite au verglas de 1998, le Distributeur s'est doté d'un parc de génératrices pour être en mesure d'assurer une alimentation électrique d'urgence essentielle à certains clients prioritaires en cas de pannes majeures. Le Distributeur favorise l'utilisation de ce parc afin de minimiser les investissements dans le cadre de

projets majeurs de réfection du réseau souterrain, tel MECRS. En l'absence de moyens de mitigation appropriés, le Distributeur se verrait dans l'obligation de générer des interruptions de service multiples et de longue durée tout à fait inacceptables pour les clients. Pour éviter cette situation, le Distributeur peut soit doubler de façon permanente et à coût élevé une partie des infrastructures à rénover, soit utiliser, à moindre coût, des génératrices pour la durée des travaux.

La fin des programmes de réfection du réseau souterrain entraînera une diminution de leur utilisation. De plus, le Distributeur prévoit émettre dans les prochains mois un encadrement régissant l'utilisation des génératrices en cas de pannes et d'interruptions planifiées.

Demande de renseignements no 11

Référence : HQD-4, Document 1, page 44 de 47.

Préambule :

« la poursuite de la mise en œuvre du programme de maintenance du réseau, incluant le contrôle de la végétation et la validation des techniques de vérification de la capacité structurale des poteaux; »

Question :

1. Veuillez indiquer si des actions ont été entreprises afin de modifier les règlements municipaux notamment auprès des nouveaux développements, afin de limiter le droit des occupants de planter des arbres pouvant entrer en conflit avec le réseau de distribution. Si oui, veuillez faire part des résultats et des avancées. Si non, veuillez indiquer pourquoi.

Réponse:

Les efforts d'Hydro-Québec Distribution en la matière se sont traduits par des actions de sensibilisation menées conjointement avec les unions municipales. À l'automne 2002, Hydro-Québec, la FQM et l'UMQ ont publié un document d'information s'adressant aux intervenants municipaux et qui expose les principaux enjeux relatifs à la maîtrise de la végétation ainsi que les avantages d'une collaboration plus étroite entre l'entreprise et les

municipalités dans ce domaine. Ce document s'intitule *La maîtrise de la végétation : un partenariat profitable* (<http://www.hydroquebec.com/municipal/index.html>)

Parmi les éléments abordés, on invite les municipalités à adopter des normes et des pratiques d'aménagement public et privé en matière de plantation d'arbres qui respectent les critères de dégagement sécuritaire énoncés dans la brochure *Le bon arbre au bon endroit*, disponible à 1-800-ÉNERGIE. L'adoption de telle mesure, incluant l'utilisation du pouvoir réglementaire municipal, demeure volontaire et sous l'unique responsabilité des municipalités.

Demande de renseignements no 12

Référence : HQD-4, Document 2, page 7 de 46.

Préambule :

« Lors de la négociation des ententes, le Distributeur s'assure que pour chaque produit ou service acheté, le volume de consommation est optimal, au meilleur prix possible et selon un niveau de qualité adéquat. »

Questions :

1. Veuillez détailler la méthode utilisée par le Distributeur afin de s'assurer que le service rendu est au meilleur prix possible.

Réponse:

Comme tout consommateur, le Distributeur s'assure que l'achat de tout produit ou service est dans son meilleur intérêt et par conséquent dans celui de ses clients. Ainsi pour chaque achat (effectué à l'interne ou à l'externe), celui-ci recherche la combinaison optimale des trois composantes suivantes : volume de consommation, prix et qualité.

Or, pour la composante financière, les points suivants contribuent à assurer que les produits et services achetés des fournisseurs internes sont aux meilleurs prix possibles:

- a. le gel des charges d'exploitation jusqu'en 2006

Cette orientation financière d'entreprise oblige le Distributeur à exercer un contrôle très serré de ses coûts et d'améliorer son efficacité, notamment afin d'absorber l'inflation et l'indexation des salaires prévue dans les conventions collectives. À cet effet, des rencontres spécifiques entre le CSP et la VP Réseau et la VP VSALC sont tenues afin d'identifier conjointement des pistes d'optimisation;

- b. les résultats des études de balisage fournies au Distributeur par le CSP.**

Notons que l'examen de ces études sera traité conjointement avec le volet balisage du Distributeur dans le cadre d'un dossier distinct dont les modalités de déroulement restent à déterminer avec la Régie et les intervenants (voir les réponses à la question 4 de la présente demande).

2. Veuillez présenter la méthodologie d'étude et de suivi utilisée par le Distributeur afin de s'assurer que le niveau de qualité est adéquat.

Réponse:

La mise en place des comités directeurs contribue à assurer que le niveau de qualité des produits et services achetés est adéquat et conforme aux ententes. En effet, tel que mentionné aux pages 7 et 8 de la pièce HQD-4, document 2, les comités directeurs sous responsabilité conjointe du Distributeur et des fournisseurs internes supervisent les négociations destinées au renouvellement des ententes client-fournisseur, assurent le respect des ententes signées et des budgets convenus et analysent les problématiques et les écarts observés en cours d'année. Ils recherchent également des pistes d'optimisation et de réduction de coûts portant sur les volumes de consommation et la qualité des services attendue et pouvant améliorer les processus de travail.

De plus, les résultats obtenus lors des sondages «Satisfaction à l'égard des produits et services» effectués par le CSP auprès de sa clientèle depuis 2002 confirment à plus de 80 % que le niveau de qualité offert par ce fournisseur est satisfaisant.

3. En ce qui concerne le volume de consommation optimal, le Distributeur doit effectuer un suivi à chaque année sinon à chaque mois pour

déterminer s'il doit modifier son besoin. Veuillez présenter les résultats du suivi dans lequel on devrait retrouver l'information suivante : quantité du service demandé, quantité utilisée et quantité non utilisée. Veuillez par ailleurs quantifier les coûts des services ou biens non utilisés par le Distributeur pour chaque année, de 2001 à 2004.

Réponse:

Compte tenu du nombre important de produits et services achetés des fournisseurs internes, du fait que le suivi des quantités est effectué de façon décentralisée au niveau de chacune des directions des diverses unités du Distributeur et du volume de rapports de suivi de la consommation à concilier pour assurer l'uniformité des résultats demandés, l'information n'est pas disponible sous la forme requise.

Demande de renseignements no 13

Référence : HQD-4, Document 2, page 8 de 46.

Préambule :

« Ils recherchent également des pistes d'optimisation et de réduction de coûts portant sur les volumes de consommation et la qualité des services attendue et pouvant améliorer les processus de travail. À titre d'exemple, les actions découlant de ces rencontres ont entre autres porté sur la vérification des inventaires de téléphonie, de bureautique et de matériel roulant, l'optimisation des espaces occupés et la recherche de pistes de réduction au niveau de l'utilisation des véhicules ou des systèmes informatiques. »

Questions :

1. Veuillez indiquer comment le Distributeur réussit à s'assurer que le CSP agit avec le plus d'empressement à la rationalisation de ses coûts, lui qui n'a aucun intérêt à agir ainsi puisque le coût complet de ses travaux est surtout récupéré via les entités réglementées (distribution et transport).

Réponse:

Contrairement à ce qui semble être suggéré par la FCEI/ASSQ, le CSP facture à coût complet l'ensemble des entités composant Hydro-Québec qu'elles soient réglementées ou non, et les prix facturés sont les mêmes pour tous.

Les moyens pour le Distributeur de contrôler l'évolution de ces coûts sont par ailleurs détaillés à la réponse à la question 12.1.

2. Veuillez présenter toute preuve à l'appui d'une recherche de productivité constante et importante au niveau du CSP qui proviendrait de la haute direction d'Hydro-Québec.

Réponse:

Le gel des charges d'exploitation jusqu'en 2006 tel qu'inscrit dans le Plan stratégique 2004-2008 est un exemple concret des efforts demandés par la haute direction d'Hydro-Québec à ses relevants dans le but d'améliorer leur efficience.

Demande de renseignements no 14

Référence : HQD-4, Document 2, page 12 de 46.

Préambule :

« La diminution constatée entre 2003 et 2004 au niveau des services achetés de l'IREQ résulte de la décision du Distributeur de réduire sa consommation de services de recherche et de sa volonté de recentrer les efforts consacrés à celle-ci sur ses activités de base. »

Question :

1. La recherche est un élément important dans un processus d'optimisation d'une entreprise telle que la distribution de l'électricité. Veuillez nous rassurer que la réduction des montants investis en recherche n'aura pas d'impact sur la gestion technique du réseau et sur la capacité du Distributeur d'améliorer le niveau technique de ses installations.

Réponse:

La décision du Distributeur de recentrer ses projets de recherche sur ses activités de base découle de la capacité de réalisation de son fournisseur (IREQ) dans le domaine de la distribution ainsi que de sa volonté de concentrer ses efforts en matière d'innovation technologique sur l'amélioration de sa performance, le maintien de la fiabilité de son réseau, l'efficacité énergétique et la diminution des coûts de ses activités. S'inscrivant dans le cadre des pistes d'optimisation visant à respecter le maintien des

charges d'exploitation, cette décision permet une diminution des services achetés de l'IREQ sans toutefois réduire la valeur du portefeuille des projets d'innovation technologique ni mettre en péril les retombées escomptées. Aucun projet de recherche en cours n'a été arrêté suite à cette diminution.

Demande de renseignements no 15

Référence : HQD-4, Document 2, page 16 de 46.

Préambule :

« Sur la période observée, le coût unitaire d'exploitation des espaces s'est d'abord accru de 101,30 \$ à 121,30 \$ en 2003, pour ensuite chuter à 90,30 \$ en 2004 et 2005. »

Question :

1. Veuillez indiquer la part de l'économie provenant de la baisse du coût du capital du CSP expliquant la baisse de 121,30 \$ à 90,30 \$.

Réponse:

L'impact de la variation du coût en capital est minime, puisqu'on estime à environ 2 % la part de cette composante de coût dans la mesure de l'indicateur d'efficacité retenu pour le Distributeur .

Demande de renseignements no 16

Référence : HQD-4, Document 2, page 18 de 46.

Préambule :

« Oscillant aux environs de 1,5 % sur la période observée, le Taux d'inoccupation des espaces se situe nettement en deçà des taux d'inoccupation généralement constatés dans les entreprises comparables lesquels s'élèvent en moyenne à 8%. Ces résultats témoignent des efforts du CSP pour réaliser son mandat de gestion du parc immobilier et illustrent sa contribution dans l'optimisation des coûts assumés par le Distributeur. La performance actuelle de l'indicateur représente un niveau maximal correspondant de près à la pleine utilisation des espaces sous gestion. Le taux d'inoccupation observé en 2003 est conjoncturel et est attribuable à des échéances de baux ayant eu lieu en cours d'année. »

Questions :

1. Veuillez présenter les actions entreprises par le Distributeur afin de réduire l'utilisation totale de la superficie utilisée pour répondre à ses services au cours de la dernière année. Veuillez présenter toute action entreprise au cours des dernières années, le cas échéant (2001-2004).

Réponse:

Compte tenu de la réduction constatée depuis 2003 au niveau des charges de "Services de bâtiments" essentiellement attribuable aux effets de prix favorables accordés par le CSP (HQD-8 Document 7, pages 5 et 6), la recherche de pistes d'optimisation ainsi que les efforts de réduction du Distributeur ont surtout porté sur les autres rubriques de services achetés des fournisseurs internes (HQD-4 Document 2, pages 11 à 13). Conséquemment, le nombre total de mètres carrés des quatre dernières années a été relativement stable (voir la réponse à la question 16.2).

Cette stabilité observée au niveau des mètres carrés se reflète d'ailleurs sur l'évolution des faibles taux d'inoccupation des espaces du Distributeur pour la même période.

2. Veuillez présenter un tableau indiquant l'utilisation totale de mètres carrés du Distributeur au cours des 4 dernières années (2001-2005).

Réponse:

Les mètres carrés facturés au Distributeur pour la période 2003-2005 sont présentés aux tableaux 2, 3 et 4 de la pièce HQD-8, Document 7.1.

Concernant les années 2001 et 2002, l'information a déjà été présentée dans le cadre de la phase 2 de la cause R-3492-2002 à la pièce HQD-5, Document 5.1.

Sur la période 2001-2005, les mètres carrés exploités par le CSP et facturés au Distributeur ont été relativement stables.

Demande de renseignements no 17

Référence : HQD-4, Document 2, page 23 de 46.

Préambule :

« La tendance observée s'explique entre autres, par les changements organisationnels qui ont affecté l'activité, ainsi que par un raffinement des règles de facturation interne visant à adresser un meilleur signal de prix aux clients. »

Questions :

1. Veuillez indiquer comment les employés sont mis au courant de l'effet de leurs demandes sur le coût de service du Distributeur.

Réponse:

Conscient que sa performance dépend entre autres des employés qui la compose, le Distributeur a mis en place les principes d'entreprise suivants dans le but d'assurer leur mobilisation et leur engagement à l'atteinte des orientations stratégiques de la division et à la réduction du coût de service du Distributeur :

- a. l'imputabilité de gestion des dirigeants;**
- b. la fixation d'objectifs et de cibles à atteindre;**
- c. le respect des budgets et des ententes;**
- d. la rémunération variable (boni de rendement).**

2. Veuillez présenter comment le Distributeur s'assure que les employés participent à l'optimisation et la rationalisation de l'utilisation des services de support et d'exploitation des ordinateurs.

Réponse:

Le Distributeur s'assure de la participation de ses employés par un contrôle serré exercé sur les coûts associés à l'utilisation des services de support et d'exploitation des ordinateurs et par le suivi des inventaires et des budgets.

Demande de renseignements no 18

Référence : HQD-5, Document 3, page 6 et 7 de 26.

Préambule :

« En conséquence, SCGM n'accuse jamais de perte ou de gain face aux coûts de ses approvisionnements tant en terme de prix, puisqu'ils récupèrent toute variation du prix dans les tarifs, qu'en terme de quantité et d'aléas climatiques. Pour l'ensemble des risques potentiellement rattachés à ses achats de gaz, SCGM dispose donc d'une série de mécanismes lui permettant de mitiger ces risques, ce qui n'est pas le cas du Distributeur. »

Questions :

1. Une différence majeure entre les deux Distributeurs réside au traitement des résultats en fin d'année. En effet, la réglementation des Distributeurs gaziers est basée sur une réglementation en deux temps, la première étant la cause tarifaire, la seconde étant le traitement réglementaire des résultats de fin d'année. Or dans le cas de l'électricité, la notion de fin d'année réglementaire n'est pas en place. Afin de permettre une meilleure gestion des différents risques du Distributeur, n'aurait-il pas été mieux de mettre en place un processus de fin d'année réglementaire. Veuillez exprimer votre opinion.

Réponse:

Un processus de fermeture des livres ne peut se substituer à la mise en place de mécanismes réglementaires particuliers. Ainsi, à la connaissance du Distributeur, SCGM applique, de façon ponctuelle et indépendante bien avant le traitement réglementaire des résultats de fin d'année, le principe du "pass on" autant au niveau de la fourniture qu'au niveau du transport, en plus d'avoir un compte de nivellement pour la température. Hydro-Québec Distribution vise essentiellement le même traitement réglementaire de façon à avoir un niveau de risque d'affaires équivalent.

2. Veuillez indiquer quels tarifs du Distributeur gazier Gaz Métropolitain est assujetti au traitement des aléas climatiques via un compte de nivellement de la température.

Réponse:

De façon générale le traitement des aléas climatiques via un compte de nivellement s'applique à tous les tarifs de Gaz Métro dont la consommation présente un facteur de chauffage. En ce sens, les tarifs 1 et modulaire applicables aux clients résidentiels et commerciaux sont assujettis à ce traitement. Les tarifs à débit stable (tarifs 3 et 4) ne sont cependant pas affectés.

À cet égard, il est dans l'intention d'Hydro-Québec Distribution de faire approuver dans son prochain dossier tarifaire, un compte de nivellement pour la température semblable à celui de SCGM pour couvrir les excédents ou les déficits associés aux coûts de transport et de distribution.

3. Veuillez indiquer comment le Distributeur gazier est-il affecté par l'écart entre leur prédiction et la réalité liée à la croissance économique ou à leur compétitivité avec les autres sources d'énergies durant une année tarifaire.

Réponse:

Les impacts financiers liés à l'écart de volume associé à l'aléa économique pour les composantes transport et distribution sont intégrés aux risques d'affaires de Gaz Métro. Toutefois, au niveau de la fourniture, il n'existe aucun risque puisque les mécanismes mis en place font en sorte qu'à ce niveau, Gaz Métro ne réalise ni perte ni gain conformément au principe de «pass-on» recommandé par Hydro-Québec Distribution.

Demande de renseignements no 19

Référence : HQD-5, Document 3, page 8 de 26.

Préambule :

« Dans le cas inverse où les besoins réels sont inférieurs aux besoins prévus, le Distributeur utilisera toute la flexibilité offerte par ses contrats ou leurs formules de prix, le cas échéant pour minimiser les impacts financiers d'une diminution de ses ventes. Dans le meilleur des cas, le Distributeur pourra éviter un achat dans le marché, compensant ainsi largement et de façon symétrique, la perte de revenus associée à la fourniture. Toutefois dans plusieurs cas, les économies de coûts ne pourront être que partielles puisque liées à l'exercice des

options de réduction des quantités ou au paiement d'une prime fixe. »

Questions :

1. Malgré ce qu'exprime le Distributeur, nous sommes d'avis qu'il est possible que le Distributeur « gagne » à ce que la demande soit moins forte qu'anticipée. En effet, avec un coût d'achat prévu de 7,5 cents/kWh dans la mise en place des tarifs pour l'énergie post patrimoniale et un revenu total (incluant la redevance journalière) d'environ 6 cents/kWh. Au résidentiel par exemple, le Distributeur économiserait 1,5 cents/kWh. Il n'est pas dit qu'il engendrera nécessairement des coûts pour les options, et non plus que ces coûts seront de l'ordre de 1,5 cents/kWh.

Dans l'éventualité où le Distributeur verrait la réduction de consommation se répercuter en baisse de dépenses supérieures aux revenus perdus, veuillez indiquer comment serait traité l'écart.

Réponse:

La proposition du Distributeur intègre tous les écarts, à la hausse ou à la baisse, sur les revenus et les coûts de fourniture. Ceci étant, le Distributeur ne nie aucunement qu'il peut se produire des situations où des ventes réelles inférieures à celles prévues se traduisent par des gains financiers. Par contre, il apparaît indispensable que ces gains soient intégralement transférés à la clientèle, ce que propose notre mécanisme.

De plus, le Distributeur n'endosse aucunement l'analyse de la FCEI ou de son analyste, telle qu'exposée en préambule puisqu'elle ne distingue pas les différentes composantes du tarif d'électricité.

2. Veuillez indiquer le parallèle que vous effectuez avec Gaz Métro selon votre proposition ci-avant.

Réponse:

La proposition du Distributeur lui semble correspondre parfaitement à la situation de SCGM où tous les écarts entre les revenus et les coûts de fourniture se répercutent par un ajustement de la facture de leurs clients de sorte qu'il n'en résulte ni perte ni gain financier pour Gaz Métro au niveau de la fourniture.

Voir également la réponse à la question 10.4 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1, ainsi qu'à la demande de renseignements 20 suivante.

Demande de renseignements no 20

Référence : HQD-5, Document 3, page 9 de 26.

Préambule :

« En l'absence de reconnaissance du principe de transfert des coûts d'approvisionnement post patrimoniaux, le Distributeur supporterait indûment tout écart entre les revenus qu'il anticipait recevoir au titre de l'approvisionnement (établis sur la base du coût moyen) et les coûts réels d'approvisionnement (établis sur la base du coût marginal). »

Question :

1. Veuillez prouver hors de tout doute que le Distributeur ne pourrait être bénéficiaire d'un rendement supérieur selon toute situation liée à l'approvisionnement post patrimoniale.

Réponse:

Telle qu'exposée dans son dernier plan d'approvisionnement (R-3550-2004), Hydro-Québec Distribution préconise une stratégie qui repose sur l'arbitrage entre les impératifs de sécurité d'approvisionnement et la nécessité de maintenir une flexibilité pour faire face à des situations différentes de celles anticipées de façon à minimiser les coûts pour sa clientèle.

Ce faisant, il est évident que tout écart entre les ventes réelles et anticipées produira des impacts financiers, tantôt positifs tantôt négatifs, dans la mesure où le coût de fourniture facturé au client est basé sur un concept de coût moyen alors que les impacts sur les coûts d'approvisionnements traduiront un résultat marginal. De plus, il apparaît également indéniable que ces impacts ne sont pas symétriques.

Ainsi, toute vente additionnelle au scénario moyen amènera en 2005 un revenu de fourniture moyen de l'ordre de 2,80 ¢/kWh alors que le coût d'approvisionnement moyen sera nécessairement de l'ordre de 7,5 ¢/kWh, créant un déficit de fourniture de 4,7 ¢/kWh ou 47 M\$ par térawattheure. À l'inverse,

une baisse du volume de ventes en deçà du scénario moyen permettra dans certaines situations de réduire le coût d'approvisionnement d'un montant de l'ordre de 7,5 ¢/kWh, mais il existe plusieurs cas de figure où ce bénéfice pourrait être moindre, par exemple dans le cas où l'on devra revendre l'excédent à un prix moindre que celui payé ou encore dans le cas extrême où la seule solution possible est de réduire la consommation patrimoniale et économiser un montant à peu près équivalent au coût de fourniture facturé au client.

La multiplicité des cas possibles justifie encore plus la mise en place d'un mécanisme qui assure qu'en matière de fourniture, le Distributeur ne réalise ni n'encourt de perte financière.

Demande de renseignements no 21

Référence : HQD-5, Document 3, page 11 de 26.

Préambule :

« Les besoins en approvisionnement du Distributeur sont établis sur la base des prévisions de la demande à conditions climatiques normales et pour le scénario moyen. »

Question :

1. Veuillez indiquer si le Distributeur a utilisé le scénario mi-fort tel que retenu par la Régie dans son avis du Suroît pour la demande 2004-2005. Sinon, veuillez indiquer le scénario choisi et les raisons expliquant ce choix.

Réponse:

Voir la réponse à la question 1.3.

Demande de renseignements no 22

Référence : HQD-5, Document 3, page 16 de 26.

Préambule :

« D'autres sources d'approvisionnement doivent également être considérées dans le comblement des besoins de long terme du Distributeur. Il s'agit des blocs d'énergie déterminés par le

gouvernement. Plus spécialement, un premier bloc d'énergie éolienne de 2,5 TWh devrait entrer en fonction en 2011. »

Question :

1. Notre compréhension des contrats en énergie éolienne est que le 2,5 TWh sera entré en fonction en 2011, mais que l'introduction de différentes phases des projets sera étalée dans le temps. Les premiers arrivages d'énergie étant attendus en 2006. Veuillez confirmer.

Réponse:

Le Distributeur le confirme.

Demande de renseignements no 23

Référence : HQD-5, Document 3, page 23 de 26.

Préambule :

« 4.3.2 Calcul des écarts de revenus

Bien que la facturation d'Hydro-Québec soit intégrée et ne se prête pas à une mesure directe de la portion des revenus perçus au titre de la fourniture, l'application de la méthode de répartition des coûts de fourniture par catégorie de consommateurs approuvée par la Régie dans sa décision D-2003-93 permettra de mesurer les écarts pertinents. Le coût unitaire moyen de fourniture pour l'ensemble des catégories de consommateurs servira au calcul des montants associés à la récupération des coûts d'approvisionnement. Sur la base du principe que les tarifs permettent de recouvrer pleinement les coûts, le coût moyen de fourniture correspond à la portion de la fourniture du tarif en vigueur. »

Questions :

1. Veuillez indiquer les surplus de coûts encourus par le Distributeur dans la situation d'un écart dû à un hiver plus froid que la moyenne :
 - a. Sur le coût de distribution ;

Réponse:

Dans la mesure où le réseau de distribution est planifié en fonction de certains critères de conception (facteur de reprise après panne, capacité à supporter la charge maximale, y compris de la charge additionnelle résultant d'un hiver plus froid), ce type

d'aléa climatique n'entraîne pas de coût additionnel pour le Distributeur.

b. Sur le coût de transport.

Réponse:

Le Distributeur n'est pas en mesure de répondre pour le Transporteur mais le mode de facturation mis en place pour la charge locale basé sur un montant global indépendant du volume transité implique qu'il n'y aura aucun coût additionnel de transport pour le Distributeur.

2. Veuillez indiquer, dans le cas d'une demande plus forte que prévue dû à une croissance économique plus forte, les surplus de coûts encourus par le Distributeur dans les situations suivantes pour :

a. Si la demande accrue provient d'entreprises déjà desservies et qui ne font qu'augmenter leur durée de production :

i. Sur le coût de distribution ;

Réponse:

Lorsque l'accroissement de charge d'un client ou l'arrivée d'une nouvelle entreprise sur le réseau de distribution ne nécessite aucun travaux, c'est que le réseau en place permet de l'accueillir. Dans ce cas, aucun surplus de coût n'est occasionné et encouru par le Distributeur ou son client.

Lorsque l'accroissement de charge d'un client ou l'arrivée d'une nouvelle entreprise sur le réseau de distribution nécessite de modifier ou prolonger le réseau, le coût des travaux est couvert par le tarif jusqu'à concurrence du montant alloué par le Distributeur (325 \$/kW selon les *Tarifs d'électricité*). Le cas échéant, le surplus de coût (en excédent) est payé par le client de façon à n'exercer aucune pression à la hausse sur les tarifs du Distributeur.

ii. Sur le coût de transport.

Réponse:

Lorsque l'accroissement de charge d'un client ou l'arrivée d'une nouvelle entreprise sur le réseau de transport ne nécessite aucun travaux, c'est que le réseau en place permet de l'accueillir. Dans ce cas, aucun surplus de coût n'est occasionné et encouru par le Distributeur ou son client.

Lorsque l'accroissement de charge d'un client ou l'arrivée d'une nouvelle entreprise sur le réseau de transport nécessite de modifier ou prolonger le réseau, le coût des travaux est couvert par le tarif jusqu'à concurrence du montant alloué par le Transporteur (522 \$/kW selon les *Tarifs et conditions du service de transport*). Le cas échéant, le surplus de coût (excédent) est payé par le Distributeur qui le réclame à son client raccordé sur le réseau de transport de façon à n'exercer aucune pression à la hausse sur le tarif de transport.

- b. Si la demande accrue provient d'un nombre plus important de nouvelles résidences :
 - i. Sur le coût de distribution ;
 - ii. Sur le coût de transport.

Réponses :

Tel qu'indiqué à la pièce HQD-9, document 1, page 14, le coût moyen d'un nouveau raccordement pour l'année 2005 est de l'ordre de 3 400 \$. Ce coût est directement versé dans la base de tarification. Il permet de couvrir les dépenses nécessaires à l'alimentation des clients ce qui s'inscrit dans la mission de base du Distributeur. En plus des coûts de raccordement, des investissements sont requis sur les tronçons principaux pour répondre aux ajouts de puissance. Dans le cadre de son évaluation des coûts évités (coûts marginaux) pour les mesures d'économies d'énergie, le coût évité est de 12,9 \$/kW – an (annuité croissante en dollars de 2004) pour la distribution. Un coût de transport de la charge locale de 15,5 \$/kW – an est également utilisé

- c. Si la demande accrue provient de la construction de nouvelles entreprises :
 - i. Sur le coût de distribution ;
 - ii. Sur le coût de transport.

Réponse:

Voir la réponse à la question 23.2 b).

Demande de renseignements no 24

Référence : HQD-5, Document 3, page 25 de 26.

Préambule :

« dans le cas où il n'y aurait pas de cause tarifaire à tous les ans, le Distributeur pourrait cumuler les coûts additionnels d'approvisionnement sur une ou plusieurs années. »

Question :

1. Veuillez indiquer si le Distributeur entend maintenir cette vision peut importe la valeur du compte. Si non, veuillez indiquer à quel niveau le Distributeur considère qu'il deviendrait obligatoire pour lui de débiter l'intégration de ce compte dans les tarifs même s'il n'y avait pas de cause tarifaire.

Réponse:

Le Distributeur n'exclut pas la mise en place d'un mécanisme ou d'un seuil déclenchant l'intégration automatique du solde de ce compte dans un ajustement tarifaire. Toutefois, compte tenu de l'incertitude réglementaire actuelle notamment sur le traitement de la composante fourniture, compte tenu que les prochaines années permettront d'acquérir une expérience utile sur les coûts associés à la question des approvisionnements et compte tenu qu'il est raisonnable de croire que le Distributeur déposera un dossier tarifaire à chaque année pour un avenir prévisible, la question apparaît présentement théorique.

Demande de renseignements no 25

Référence : HQD-5, Document 6.

Préambule :

Sur les options proposées.

Question :

1. Le Distributeur ne propose pas l'option suivante. Veuillez indiquer pourquoi et donner votre opinion à une telle option :
 - a. La prévision du revenu requis inclurait, en début d'année, une prévision du taux de change. En fin d'année, l'écart entre le réel (transactions au taux du marché) et la prévision serait mit dans un compte de frais reportés lequel serait récupéré dans les tarifs sur une période x (de 1 à 3 ans). L'écart pourrait être positif ou négatif, selon l'évolution du marché et les prévisions envisagées en début d'année.

Réponse:

La proposition de la FCEI est identique à celle du Distributeur à deux précisions près:

- 1. le Distributeur propose de gérer le risque de change pour une partie de ses approvisionnements (i.e. la partie assurée) en gelant son coût d'approvisionnement;**
- 2. tout écart résultant d'un taux de change réel ou résultant d'une gestion active par rapport au taux de change prévu est intégré au compte de transfert des coûts d'approvisionnement.**

Demande de renseignements no 26

Référence : HQD-8, Document 6, page 3 de 3.

Préambule :

« Le poste «Réclamations aux tiers et autres» totalisant 20,3 M\$ en 2003 inclut entre autres, des revenus de 5,7 M\$ ayant été facturés dans le cadre de missions d'assistance entre distributeurs d'électricité (travaux de dépannage aux États-Unis). Étant donné le caractère non récurrent de ces missions et qu'elles sont souvent requises suite à des événements climatiques ou autres difficilement prévisibles, aucun revenu (ni coût y afférent) n'a été prévu à titre de travaux de dépannage pour 2004 et 2005. »

Question :

1. Veuillez indiquer ce qu'il advient de l'impact de ces revenus (missions d'assistance) sur le rendement de l'actionnaire.
 - a. Par exemple, si le Distributeur avait une demande et envoyait ses employés dans le Maine pour remettre le réseau de distribution sur pied après le passage d'un verglas pour une facturation au mois de décembre 2005 de 6,4 M\$ can.

Réponse:

Voir la réponse à la question 25 de l'ACEF à la pièce HQD-14, document 2.

Demande de renseignements no 27

Référence : HQD-9, Document 1 et D-2003-77, page 16.

Préambule :

« La Régie prend acte de l'engagement du Distributeur de fournir des indicateurs d'efficience et lui demande d'appuyer ces indicateurs sur des études de balisage. » (D-2003-77)

Question :

1. Le Distributeur s'était engagé à produire des indicateurs d'efficience sur ses investissements de moins de 10 M\$ et la Régie lui a demandé d'appuyer ces indicateurs sur des études de balisage. Veuillez nous indiquer où se trouvent ces critères d'efficience et les éléments de balisage utilisés.

Réponse:

La pièce HQD-4, document 1, page 12, tableau 1 présente trois indicateurs d'efficience concernant les investissements dont les deux derniers produits à la demande de la Régie:

- 4- Immobilisations en exploitation nettes (\$) par abonnement**
- 8- Immobilisations en exploitation nettes (k\$) par km de réseau**
- 9- Immobilisations en exploitation nettes (¢) par kWh normalisé transité par le réseau**

D'autres indicateurs seront produits lors de la présentation des résultats du balisage à la Régie.

Demande de renseignements no 28

Référence : HQD-9, Document 1, page 9 de 24 et D-2003-77, page 16.

Préambule :

« La Régie note aussi que ce sont principalement les investissements prévus pour le maintien du réseau de distribution qui sont en deçà du ratio d'investissement en pérennité habituellement utilisé (1,7 % versus 2,9 %), le Distributeur faisant valoir que l'ensemble du réseau est relativement jeune. »

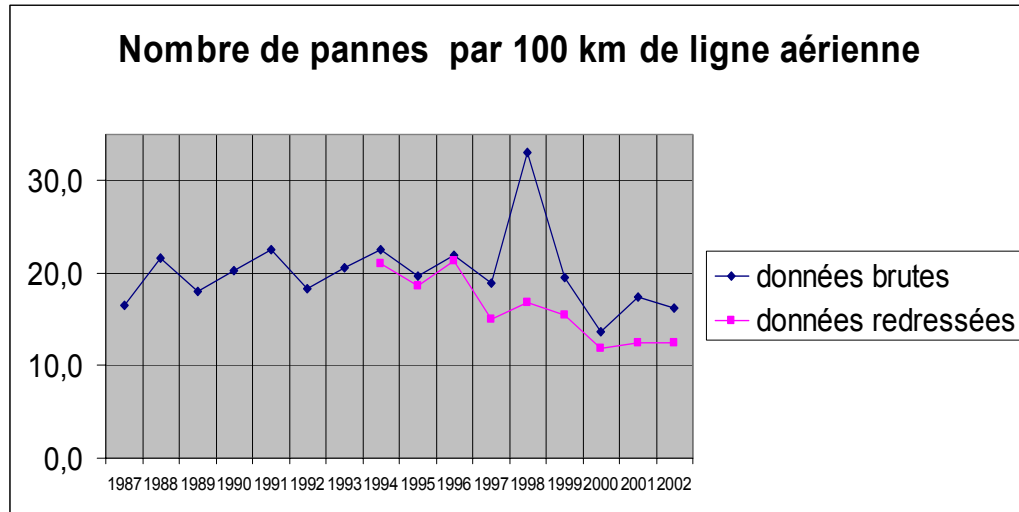
Question :

1. Dans ce dossier, le Distributeur expliquait que le réseau était relativement jeune, ce qui lui permettait un niveau d'investissement de moins de 2,9 %, soit à un niveau de 1,7 %. Le Distributeur propose cette année de hausser ce ratio à 2,1 %. Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur ne peut continuer sur le rythme de 1,7 %.

Réponse:

L'analyse des taux historiques de pannes du réseau aérien montre que les pannes sont actuellement à un bas historique des 15 dernières années. Le graphique R-28.1 suivant présente le nombre total de pannes par 100 kilomètres de ligne (causes des pannes : conditions atmosphériques, végétation, défaillance, etc.).

Graphique R-28.1



Afin de maintenir ce niveau de performance du réseau, le Distributeur a élaboré une stratégie d'investissement en renouvellement qui consiste à cibler principalement les structures ayant un âge de 40 ans et plus. C'est ainsi qu'au cours de la prochaine décennie, le Distributeur devra renouveler une quantité suffisante de structures vétustes de façon à maintenir leur proportion (environ 3 % du parc d'équipements) au même niveau qu'actuellement. Vu la distribution actuelle d'âges des structures, cette stratégie nécessitera, en matière d'investissement, un effort annuel grandissant pour contrer le vieillissement général du parc d'équipements. Un "gel" des investissements aurait pour conséquence, une hausse graduelle du nombre de structures vétustes (le Distributeur évalue que dans dix ans leur proportion atteindront presque deux fois et demi celle d'aujourd'hui, soit 7 %) et conséquemment, en toute probabilité, une hausse du nombre de pannes subies par les clients.

Demande de renseignements no 29

Référence : HQD-9, Document 1 et D-2003-77, page 20.

Préambule :

« Dans le présent dossier, préoccupée par la croissance rapide des budgets d'immobilisation du Distributeur, la Régie n'a pas

été convaincue de la nécessité de cette flexibilité additionnelle.
Elle refuse donc d'accéder à cette demande du Distributeur. »

Questions :

1. Malgré le fait que la Régie se montre préoccupée par la croissance rapide des budgets d'immobilisation, le Distributeur ne semble pas modérer la marche. Entre 2003 et 2004, la croissance a été de 10,1 % et entre 2004 et 2005, la hausse sera de l'ordre de 9,6 %, faisant ainsi passer les investissements de moins de 10 M\$ de 480 M\$ à 579,2 M\$. Veuillez indiquer les efforts que le Distributeur a entrepris afin de réduire cette croissance en lien avec les inquiétudes de la Régie.

Réponse:

Contrairement à ce que laisse supposer le préambule, le Distributeur tient à mentionner qu'il respecte pleinement la décision de la Régie de ne pas réaffecter vers les catégories Maintien des actifs et Amélioration de la qualité, la capacité de réalisation des catégories Croissance de la demande et Respect des exigences dégagées en cas de demandes réelles inférieures aux prévisions.

Pour ce qui est des efforts entrepris par le Distributeur pour limiter ses investissements en lien avec les préoccupations de la Régie, se référer à la réponse à la question 25 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1.

2. Veuillez indiquer quel serait l'impact réel pour le Distributeur de geler les dépenses d'investissement au niveau de 2004, soit à 528,7 M\$.

Réponse:

Voir la réponse à la question 25 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, Document 1.

Demande de renseignements no 30

Référence : HQD-13, Document 1, page 16 de 23.

Préambule :

« Toutefois, à l'instar de plusieurs autres compagnies, ces dernières ont demandé ou obtenu des hausses tarifaires en 2004 : »

Questions :

1. Sur la liste des entreprises citées précédemment, veuillez indiquer celles qui possèdent un « pacte patrimonial » conférant près de 100 % de leur besoin en électricité à 2,79 cents/kWh.
 - a. Si vous indiquez que certains ont un pacte patrimonial, veuillez indiquer le prix de cette énergie, la fluctuation possible de ce prix ainsi que la portion de leur besoin total en électricité.

Réponse:

À la connaissance d'Hydro-Québec Distribution aucune entreprise, sauf BC Hydro, n'a de contrat patrimonial. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a récemment approuvé un contrat patrimonial dans lequel le prix et la quantité d'énergie ne sont pas fixés, les activités de production demeurant réglementées. Ainsi, le prix peut varier en fonction des revenus requis du producteur alors que la quantité d'énergie patrimoniale dépend de l'hydraulité. La quantité d'énergie patrimoniale a tout de même été évaluée à 49 TWh à un prix moyen sur dix ans de 2,53 ¢/kWh. À titre indicatif, la prévision 2004 des ventes pour la clientèle de BC Hydro est de 49,1 TWh.

Il est à noter que chaque hausse de tarif est justifiée sur la base des coûts de l'entreprise. Les coûts de production, de transport et de distribution varient d'une entreprise à l'autre en fonction des caractéristiques propres à chacune, ce qui explique les différences au niveau des hausses tarifaires requises par les entreprises canadiennes.

2. Veuillez préciser pour chacun des réseaux présentés lesquels sont basés sur un approvisionnement principalement :
 - a. Hydroélectrique ;

Réponse:

L'information disponible à ce sujet est présentée à l'annexe D du document *"Comparaison des prix de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines, Tarifs en vigueur le 1^{er} mai*

2003.”

(http://www.hydroquebec.com/publications/fr/comparaison_prix/2003/index.html)

b. Thermique-mazout, charbon ou gaz naturel ;

Réponse:

Voir (a).

c. Nucléaire.

Réponse:

Voir (a).

3. Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur considère que se comparer avec les autres Distributeurs canadiens est bien au niveau du prix sans prendre en compte l'ensemble des différences entre les Distributeurs alors qu'il refuse de faire le même exercice au niveau de ses coûts (voir HQD-4, Document 3).

Réponse:

Le Distributeur produit des comparaisons avec le niveau des prix des autres distributeurs parce que cette information est disponible, d'une part, et qu'elle constitue une référence utile et utilisée par la majorité des groupes de consommateurs dans leurs interventions, d'autre part.

Par ailleurs, le Distributeur n'a aucune objection à comparer le niveau de ses coûts avec des entités comparables, comme en témoigne son adhésion au programme de balisage de PA Consulting. Toutefois, cet exercice est infiniment plus complexe que de simplement comparer le prix et souvent, est plus limité car l'information disponible n'existe pas.