

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO.1
DU GRAME**

Contexte objectifs et orientations associés à la demande tarifaire du Distributeur pour 2005-2006

À la pièce HQD-3, doc. 1, page 7 de 21, le Distributeur parle de « ses principaux fournisseurs internes, représentés par le Centre de services partagés et la direction Télécommunication de TransÉnergie. »

Q 1) Est-ce que ces deux services représentent effectivement l'ensemble des fournisseurs internes? Sinon, pouvez-vous être plus explicite?

Réponse:

Non. Le tableau 1 de la pièce HQD-8, document 7 de la page 3 présente tous les fournisseurs internes de services du Distributeur.

Référence : Pièce HQD-3, doc. 1, p. 12 de 21 : « Compte tenu des conventions collectives en vigueur (...) »

Q 2.1) Est-ce que les dites conventions collectives empêchent explicitement l'adoption d'indicateur divisionnel?

Réponse:

Oui, les conventions collectives prévoient que le pourcentage qui sera versé sous forme de montant forfaitaire sera le même pour tous les employés couverts. Les conventions précisent que les objectifs corporatifs, leurs éléments de mesure, de pondération ainsi que le ou les déclencheurs retenus sont établis en fonction de la moyenne pondérée des résultats des divisions et des unités corporatives, tels qu'approuvés par le Conseil d'administration pour le Président-directeur général.

Pour les employés couverts par les conventions collectives des employés de bureau, des employés de métiers et des techniciens, le pourcentage négocié pour 2004, 2005 et 2006 peut atteindre jusqu'à 4,5 %, réparti comme suit:

- **3 % en fonction des résultats reliés aux objectifs corporatifs;**
- **1,5 % en fonction du déclencheur financier.**

Les spécialistes ont la même disposition que les employés de bureau, métiers et techniciens pour l'année 2004. Leur convention collective vient à échéance au 31 décembre 2004.

Q 2.2) Si oui, cela pourrait-il être corrigé lors du renouvellement de ces conventions?

Réponse:

Oui, en principe, tout peut être discuté lors d'une négociation. Ainsi, lors du renouvellement des conventions collectives en 2003, Hydro-Québec voulait modifier le régime d'intéressement en associant cette rémunération aux résultats des divisions plutôt qu'à ceux d'Hydro-Québec tout en maintenant le déclencheur financier de paiement. Toutefois, cet objectif de négociation n'a pas été atteint.

Q 2.3) Quels sont les échéances de renouvellement pour tous les syndicats affiliés à Hydro-Québec?

Réponse:

Tableau R-2.3

	Échéance de la convention collective	Durée de la convention collective	Réouverture sur les dispositions salariales (salaires, échelles de salaires, régime d'intéressement et ajustements des primes, indemnités et allocations)
SCFP 957 (Techniciens), 1500 (Métiers) et 2000 (Bureau)	31 décembre 2003	1 ^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2008	Pour application au 1 ^{er} janvier 2007 et 2008
Syndicat des employés de réseau	31 décembre 2003	1 ^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2009	Pour application au 1 ^{er} janvier 2007 et 2008 et clause remorque au SCFP 957, 1500 et 2000 au 1 ^{er} janvier 2009
Syndicat des ingénieurs	31 décembre 2003	1 ^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2008	Pour application au 1 ^{er} janvier 2007 et 2008
SCFP 4250 (Spécialistes)	31 décembre 2004	Convention collective à être renouvelée	
Syndicat des scientifiques	31 décembre 2003	Convention collective à être renouvelée	

Référence : À la pièce HQD-3, doc. 1, p. 12 de 21, le Distributeur explique que les ajustements aux tarifs de TransÉnergie se feront selon le principe de transfert des coûts.

Q 3) À titre illustratif, quel serait l'impact d'une hausse de 10,0 % des coûts de transport sur la facture d'électricité des québécois?

Réponse:

Si l'on prend pour hypothèse que le coût pour le service de transport de la charge locale autorisé par la Régie est de 2 544 M\$ ou 2 313 M\$ majorés d'une hausse de 10 % et que cette hausse de 231 M\$ soit rétroactive au 1^{er} janvier de l'année 2005, le Distributeur selon le principe reconnu de pass-on pour le transport dans sa décision D-2003-93 pourra :

- compiler cet écart dans un compte de frais reportés portant intérêts sur le coût moyen du coût en capital du Distributeur entre le 1^{er} janvier 2005 et la prochaine cause tarifaire du Distributeur;
- présenter le nouveau coût de service de transport (2 544 M\$) plus le solde du compte de frais reportés, (231 M\$ plus les intérêts courus) dans le coût du service de la prochaine cause tarifaire du Distributeur suivant la décision de la Régie dans la cause du Transporteur;
- répartir les coûts de transport (incluant le compte de frais reportés) aux différentes catégories de consommateurs selon la méthode de répartition des coûts de transport retenue.

À titre d'illustration, et toute autre chose étant égale par ailleurs, une hausse de 231 M\$ du coût de service de transport engendrerait une hausse des tarifs aux consommateurs de l'ordre de 2,68 %.

Référence : Pièce HQD-3, doc. 1, p. 8 de 21 : « (...) le Distributeur évalue à 7,5 ¢ / kWh, le prix de référence pour répondre à l'ensemble des besoins de court terme,

Q 4) Qu'est ce qui est inclut dans le prix de référence?

Réponse:

Voir la réponse fournie à la question 20.2 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1.

Référence : Pièce HQD-3, doc. 1, p. 10 de 21 : « Pour l'année 2005, le Distributeur propose la mise en place d'un cavalier 12 mois (...) »

Q 5.1) Le Distributeur peut-il citer d'autres entreprises utilisant cette méthode?

Réponse:

L'utilisation d'un cavalier est une pratique largement répandue, que ce soit pour rembourser des trop-perçus ou pour récupérer des montants additionnels. Dans tous les cas, cependant, les ajustements tarifaires qui en découlent sont temporaires.

En ce qui concerne le contexte spécifique de la demande d'Hydro-Québec Distribution, il faut rappeler que la majorité des entreprises réglementées font coïncider leur année tarifaire et leur année témoin projetée, de sorte qu'il n'est pas nécessaire d'utiliser une méthode d'ajustement pour récupérer l'impact d'un décalage. De plus, la méthode proposée rejoint la recommandation du témoin expert John Todd, dans le cadre de sa participation au dossier R-3405-98 portant sur les principes réglementaires applicables au Transporteur. En raison toutefois des particularités propres à chacune des entreprises réglementées, l'utilisation d'un cavalier représente un cas d'espèce pour chacune d'entre elles.

Q 5.2) Pourquoi une méthode si complexe au lieu d'avoir une seule et simple hausse? Quelle devrait être alors cette hausse?

Réponse:

Notons tout d'abord que l'application d'un cavalier 12 mois n'est pas complexe ni ne remet en question le principe d'un seul ajustement des tarifs par année.

Par ailleurs, l'approche suggérée par le GRAME correspond à celle proposée par Hydro-Québec Distribution dans le cadre du dossier R-3492-2002, phase 2, soit d'appliquer un ajustement tarifaire au 1^{er} avril qui permettrait d'atteindre le rendement autorisé pour chaque année témoin ou financière. La Régie, dans sa décision D-2004-47 a rejeté cette approche. Si on applique cette approche aux données du présent dossier, la hausse des tarifs aurait été de près de 3 %.

Q 5.3) Est-ce que nous comprenons bien que cette méthode si complexe ne sert qu'à pouvoir comptabiliser en 2005, les 16 M\$ prévus sur les trois premiers mois de l'année 2006, le reste (les 37,8 M\$) l'étant déjà?

Réponse:

Non, la méthode du cavalier vise à récupérer le revenu additionnel requis. L'application des tarifs au 1^{er} avril plutôt qu'au 1^{er} janvier laisse un manque à gagner de 53,8 M\$. La provision réglementaire de 16 M\$ découle de l'application d'un cavalier sur 12 mois, qui ne permet pas la pleine récupération en 2005 de ce manque à gagner de 53,8 M\$.

Q 5.4) L'utilisation de la méthode du « cavalier » impliquerait donc un manque à gagner d'environ 16 M\$ en 2006, somme ayant été « allouée » à 2005?

Réponse:

Non. Puisque le cavalier est identifié comme appartenant à l'année 2005, il n'y a aucun manque à gagner en résultant pour 2006.

Q 5.5) Le « cavalier » de 0,63 % représente-t-il une hausse temporaire? Veuillez expliquer.

Réponse:

Oui, par définition, un cavalier 12 mois correspond à une hausse temporaire applicable pour 1 an seulement. Cela signifie que dans le cas hypothétique où le Distributeur n'aurait pas de revenus additionnels requis en 2006, les tarifs d'électricité baisseraient au 1^{er} avril 2006 pour ne refléter dorénavant que la hausse de 2,07 % appliquée à compter du 1^{er} avril 2005.

Références :

Pièce HQD-3, doc. 1, p. 10-11 de 21 : « (...) le Distributeur demande également à la Régie de reconnaître le manque à gagner sur le revenu requis de l'année 2004 en approuvant la mise en place d'une provision réglementaire de 36,2 M\$ au 31 décembre 2004. »

Pièce HQD-5, doc.2

À la pièce HQD-5, doc.2, p. le Distributeur indique que le manque à gagner qui résultait de la décision D-2004-47 a : «(...) eu pour effet d'éliminer la surfacturation présumée en 2005 mais de créer par la même occasion une sousfacturation en 2004, de sorte que le Distributeur n'a pas obtenu une hausse tarifaire lui permettant de faire son plein rendement autorisé en 2004, puisque le tarif calculé sur la base de 12 mois n'a pas été appliqué pour les mois de janvier à mars 2004. Le manque à gagner qui en résulte pour 2004 se chiffre à 36,2 M\$ (...) »

Q 6.1) Comment s'explique ce manque à gagner?

Réponse:

Ce manque à gagner est spécifique à 2004. Il résulte essentiellement et directement de la décision D-2004-47 qui approuvait une hausse de 1,41 % applicable au 1^{er} avril 2004 plutôt qu'une hausse de 2,1 % qui aurait permis au Distributeur d'atteindre son plein rendement en 2004 tel qu'autorisé par ailleurs par la Régie. La hausse de 2,1 % visait à compenser le fait que la hausse tarifaire permettant de récupérer le revenu additionnel requis de 2004 n'était pas appliquée aux trois premiers mois de cette année témoin.

Q 6.2) Existe-t-il des précédents pour une telle forme de rétroaction dans des entreprises similaires?

Réponse:

L'application d'une provision réglementaire ne constitue pas une rétroaction. Hydro-Québec Distribution a ajusté ses tarifs d'électricité au 1^{er} avril 2004, tel qu'approuvé par la Régie, et fera de même à chaque dossier.

Toutefois, la Régie s'est montrée sensible à la possibilité que le décalage entre l'année témoin et l'année tarifaire ait des impacts financiers. Le présent dossier permet au Distributeur de définir la nature de ces impacts et de proposer des modalités permettant de les éliminer et ce, de façon prospective.

En ce qui concerne l'existence de précédents, voir la réponse à la question 5.1.

Référence : HQD-3, doc. 1, p. 13 de 21 : Formule d'ajustement automatique du taux de rendement. « Le Distributeur comprend cette orientation et entend déposer un dossier à cet effet ultérieurement. »

Q 7.1) Est ce que l'approche proposée par le Distributeur pourrait éventuellement permettre d'envisager un mécanisme incitatif inspiré de celui adopté pour Gaz Métro?

Réponse:

En principe, la mise en place d'un mécanisme incitatif est indépendant de l'application d'une formule d'ajustement automatique du taux de rendement si ce n'est que les deux contribuent à l'allégement réglementaire.

Q 7.2) Le dépôt de ce dossier sera-t-il fait dans un échéancier suffisamment rapproché pour qu'une décision puisse être rendue avant la prochaine cause tarifaire?

Réponse:

Le calendrier du dépôt de ce dossier conjoint aux unités réglementées d'Hydro-Québec n'est pas encore fixé. Une variable importante de ce dossier est la mesure du risque d'affaires du Distributeur qui est conditionnée par l'acceptation des mécanismes réglementaires soumis dans le présent dossier. Le Distributeur ne peut par ailleurs présumer de la durée d'examen de ce dossier face à la Régie de l'énergie, qui englobera non seulement la proposition d'une formule d'ajustement automatique du taux de rendement mais également la revue de tous les paramètres relatifs au taux de rendement et au coût de la dette présumée. Bien que le Distributeur trouverait souhaitable qu'une décision dans ce dossier soit rendue préalablement à la cause tarifaire 2005-2006 du Distributeur, ce calendrier est hors de son contrôle.

Référence : Préviation de la demande, HQD-3, doc. 2, p. 5 de 9

Q 8.1) Pouvez-vous détailler l'impact relatif des divers facteurs qui ont agit sur la demande, particulièrement pour les clients des tarifs D, DM et L en GWh et en %?

Réponse:

Voir les réponses aux questions 1.1 et 1.2 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-14, document 1.

À la page 6 de 9, ligne 6.

Q 8.2) Quelles sont les prévisions des autres prévisionnistes mentionnés par le Distributeur?

Réponse:

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

Référence : Prévion du prix des combustibles, HQD-3, doc. 2, p. 7 de 9

Q 9.1) Les prévisions pour le prix du pétrole ont-elles été antérieures aux récentes hausses du prix du pétrole?

Réponse:

Oui, la prévision du prix du pétrole fournie dans le tableau 2 de la pièce HQD-3, document 2 a été réalisée en juillet 2004. Elle incorpore donc un historique de prix jusqu'en juin 2004.

Le prix du baril de pétrole WTI en juin 2004 était de 38,06 \$US/baril, en moyenne.

Q 9.2) Quel sera l'impact sur les prévisions d'un prix du pétrole plus élevé (de l'ordre de 45 à 50 \$ le baril)?

Réponse:

Voir la réponse à la question 3.1 de la FCEI-ASSQ à la pièce HQD-14, document 5.

Q 9.3) Veuillez indiquer les données mensuelles portant sur le prix de détail du mazout (< 4 000 litres) et du gaz naturel (en ¢/litre) à partir de janvier 2003 jusqu'à présent. (Veuillez indiquer clairement l'évolution du prix des combustibles tout en précisant à quel type de clientèle et de tarifs les prix utilisés s'appliqueraient).

Réponse:

Le tableau R-9.3 suivant présente les données mensuelles portant sur le prix de détail du mazout #2 (en ¢/litre) et du gaz naturel (en ¢/m³). Les clients (secteur résidentiel ou commercial) qui achètent leur mazout au détail paient le prix de détail, alors que tous les clients qui utilisent le service de fourniture de SCGM (peu importe le tarif de distribution) paient la composante "Fourniture et compression".

Tableau R-9.3

Évolution du prix des combustibles à Montréal		
Mois	Mazout #2 - détail (< 4 000 l) * (¢/litre)	Fourniture et compression - SCGM (¢/m³)
Janvier 2003	51,40	22,255
Février 2003	54,10	25,397
Mars 2003	66,20	27,802
Avril 2003	49,20	29,082
Mai 2003	47,00	27,555
Juin 2003	41,26	27,169
Juillet 2003	41,83	26,919
Août 2003	42,80	25,119
Septembre 2003	42,90	24,974
Octobre 2003	41,40	24,274
Novembre 2003	41,90	23,899
Décembre 2003	42,92	23,476
Janvier 2004	47,33	24,376
Février 2004	51,50	25,592
Mars 2004	50,92	25,250
Avril 2004	49,58	25,394
Mai 2004	50,18	25,406
Juin 2004	50,47	27,085
Juillet 2004	49,99	26,859
Août 2004	51,58	25,907
Septembre 2004	52,58	25,650
Octobre 2004	55,58	24,487

* Source : "Résultats du relevé hebdomadaire sur les prix du mazout", Régie de l'énergie, première publication du mois. L'été, Hydro-Québec estime le prix de détail en fonction du prix rack.

Référence : Pièce HQD-13, doc.1.

10.1) Veuillez fournir les chiffres ayant servi à constituer la figure 3 du document HQD-13, doc.1 p. 15 (tableau portant sur la position concurrentielle actuelle de

l'électricité relativement au mazout et au gaz naturel pour différents marchés ainsi que pour différentes catégories de clientèles).

Réponse:

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

Q 10.2) Quel était le prix du gaz et du mazout considéré dans la figure 3 du document HQD-13, doc.1 p. 15 ?

Réponse:

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

Référence : HQD-4, doc.1.

Q 11.1) Les tableaux présentés à la pièce HQD-4, doc. 1, présentent-ils les coûts en dollars courants ou constants? S'il les présentent en dollars constants, quelle est l'année de référence?

Réponse:

Les coûts sont présentés en dollars courants.

Référence : HQD-4, doc.1.page 7 de 47 portant sur le balisage

Q.12.1) Pensez-vous que ces rencontres pourraient avoir lieu dans le cadre du présent processus?

Réponse:

Non, le Distributeur n'envisage pas pouvoir tenir ces rencontres à l'intérieur de la présente cause tarifaire.

Voir également les réponses à la demande de renseignements 4 de la FCEI-ASSQ à la pièce HQD-14, document 5.

Q.12.2) Combien de rencontres seraient nécessaires (estimés minimum et maximum) selon le Distributeur et avec quel échéancier?

Réponse:

Voir les réponses à la demande de renseignements 4 de la FCEI-ASSQ à la pièce HQD-14, document 5.

Référence : HQD-13, doc.1 p.5

« Le 4^e alinéa de l'article 52.1 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (ci-après, la Loi) stipule que la Régie ne peut modifier le tarif d'une catégorie de consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement entre les tarifs applicables à des catégories de consommateurs. Comme la Régie l'a reconnu dans ses décisions D-2003-232 et D-2004-47 et comme il sera à nouveau démontré à la section 2.3.3, une hausse uniforme des tarifs telle que proposée ne modifie pas l'interfinancement entre les catégories tarifaires. »

Q 13.1) Compte tenu de l'article 52.1, y a-t-il cependant une marge de manœuvre, limitée qu'elle soit, qui permettrait de modifier légèrement le niveau d'interfinancement actuel si nécessaire ? Veuillez préciser.

Réponse:

Non, le 4^e alinéa de l'article 52.1 est clair au sujet de l'interfinancement. La Régie ne peut modifier le tarif d'une catégorie de consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement entre les tarifs applicables à des catégories de consommateurs. Par contre, tel qu'exprimé dans les décisions D-2003-93 et D-2004-47, le niveau d'interfinancement peut fluctuer de façon acceptable, en fonction de l'évolution des ventes consommées par chaque catégorie tarifaire ainsi que des coûts qui y sont associés, sans qu'il soit nécessaire d'appliquer aux tarifs une correction à l'égard du respect de l'interfinancement.

Voir aussi la réponse à la question 8 d'Option consommateurs à la pièce HQD-14, document 7.

Q 13.2) Quels sont les niveaux d'interfinancement d'autres Distributeurs canadiens, notamment Manitoba Hydro et BC Hydro ?

Réponse:

Vous trouverez cette information dans la Phase 2 du dossier R-3492-2002, à la page 8 de la pièce HQD-11, document 7, en réponse à la question 8.1 du Grame.

Référence : Pièce HQD-3, doc.1.

Dans la pièce HQD-2, doc.1, p.36 de 39 de la cause R-3492-2002 le Distributeur affirmait : « Hydro-Québec Distribution s'est engagé pour un montant pouvant aller jusqu'à près de 270 M\$ d'ici 2008 dans le programme de déploiement du souterrain. »

Cependant, dans la pièce HQD-3, doc.1, p.13 de 21 du présent dossier HQD affirme que « le Distributeur a décidé de réduire son budget d'enfouissement à 15 M\$ pour l'année 2005 »

Q 14.1) Pouvez-vous expliquer ce revirement, ses causes et ses conséquences ?

Réponse:

Hydro-Québec Distribution réalise des projets d'enfouissement des réseaux existants à la demande du gouvernement (*Programme gouvernemental – sites d'intérêt patrimonial, culturel et touristique*) ou des municipalités (*Programme d'embellissement des voies publiques*). Ainsi la prévision 2005 a été établie en fonction des projets approuvés à ce jour par le gouvernement ou les municipalités. Comme l'échéancier de réalisation de ces projets est d'environ 24 mois, la prévision budgétaire de l'année témoin peut être faite assez précisément. Les nouvelles demandes de projets seront à l'étape d'étude d'ingénierie en 2005, et ces activités sont très peu coûteuses par rapport aux activités de construction réalisées habituellement la deuxième année du projet. Donc tous les projets approuvés par le gouvernement et par les municipalités, selon le programme en cause, seront réalisés sans aucune restriction.

Q 14.2) Quels sont les projets qui auraient pu être financés et qui ne le seront pas (compte tenu de la réduction de budget) ?

Réponse:

Tous les projets autorisés seront réalisés. Voir la réponse à la question précédente.

Q 14.3) Si les données de la question 15.2 ne sont pas disponibles, quel aurait été l'impact des investissements projetés l'année dernière?

Réponse:

Aucun impact, voir la réponse à la question 14.1

Q 14.4) Est-ce que le Distributeur prévoit augmenter à nouveau les budgets dans un futur prochain? Veuillez détailler.

Réponse:

Voir tableau 14 de la pièce HQD-9, Document 1, page 21.

Référence : Question relative à l'environnement

Dans la pièce HQD-2, doc.1, p.36 de 39 de la cause R-3492-2002 le Distributeur affirmait :

« En matière d'environnement, toutes les mesures nécessaires au maintien de la certification ISO 14001 dans les activités liées à l'exploitation du réseau de distribution seront prises. De plus, le Distributeur entend étendre, en 2003, la certification aux activités de ventes et de services à la clientèle (mesurage, relève, impression et envoi de factures). »

Q 15.1) Le Distributeur a-t-il entrepris les démarches mentionnées ci-dessus? Veuillez en fournir les résultats.

Réponse:

Le 10 juin 2004, Hydro-Québec Distribution obtenait son enregistrement ISO 14001 regroupant la vice-présidence – Réseau, la vice-présidence – Ventes et services à la clientèle et la direction Approvisionnement en électricité. Il s'agit du plus important système de gestion environnementale (SGE) à Hydro-Québec puisqu'il englobe plus de 7 000 employés et 21 directions. De plus, il est prévu d'enregistrer les directions Ressources humaines, Affaires réglementaires et tarifaires Ventes – Grandes entreprises et le Contrôleur en juin 2005. Le SGE couvrira alors 26 directions. Des revues de gestion en environnement sont réalisées au niveau des vice-présidences et aussi au niveau du Président d'Hydro-Québec distribution.

À la vice-présidence – Réseau, un système de gestion environnementale certifié ISO 14001 est implanté depuis octobre 2000.

À partir de cette certification, il était décidé d'étendre le système de gestion environnementale à l'ensemble des activités du Distributeur en l'adaptant à la nouvelle réalité de l'ensemble de la division. À cette fin, la déclaration de principes ainsi que l'ensemble des procédures de système ont été révisées en ayant un souci d'allègement de la documentation.

À la vice-présidence – Ventes et services à la clientèle, l'implantation d'un SGE a consisté à couvrir l'ensemble des aspects environnementaux, dont notamment les activités de bureau (papier, piles, cartouches d'encre), la facturation des clients, l'atelier des compteurs et les programmes d'efficacité énergétique. Un des éléments à souligner et qui a grandement facilité l'implantation du SGE à la vice-présidence Ventes et services à la clientèle a été le développement de capsules d'autoformation sur intranet à l'intention des employés (sensibilisation) et des gestionnaires (formation). Plus de 3 000 employés ont ainsi suivi une formation assistée par ordinateur.

La direction Approvisionnement en électricité a entrepris une démarche concernant le développement d'un critère de développement durable à inclure dans les appels d'offre du Distributeur, lequel constituait une exigence de la Régie de l'énergie. Les principaux critères considérés lors d'appels d'offre concernent les éléments suivants: le coût, l'échéance de livraison, le développement durable (indicateurs environnementaux et sociaux).

La proposition de critère de développement durable d'Hydro-Québec Distribution a été approuvée en octobre 2004 par la Régie de l'énergie.

Référence : HQD-3, doc.1, p.16 de 21, charge d'amortissement résultant des investissements du PGEÉ

Q 16.1) Quel est l'impact en \$ et en % de la base tarifaire du PGEÉ réalisés et/ou prévues pour les années 2004, 2005 et 2006 ?

Réponse:

Tableau R-16.1

(En millions de dollars)	2003	2004	2005
Charge d'amortissement - PGÉE	0,0	2,3	10,8
Revenu requis	8 914,8	8 990,8	9 265,1
% du revenu requis	0,00%	0,03%	0,12%

(En millions de dollars)	2003	2004	2005
Moyenne 13 soldes - PGÉE	3,7	13,4	49,5
Moyenne 13 soldes - Base de tarification totale	8 207,3	8 317,4	8 472,7
% de la valeur du PGEE	0,04%	0,16%	0,58%

Référence : Cause R-2492-2002, pièce HQD-2, doc. 1, pages 29 à 31 de 39, portant sur les compteurs pour les clients des tarifs M et G.

Q 17.1) Veuillez nous indiquer ou en est rendu (et à combien s'élèvent les coûts unitaires) la modernisation de l'ensemble des compteurs des 258 clients Grandes entreprises et de quelques 14 000 compteurs dédiés aux clients assujettis aux tarifs M et G.

Réponse:

- **Le projet de modernisation des appareils de mesurage des clients Commerciaux, Institutionnels et industriels (CII) se termine au 31 décembre 2004. Près de 20 000 installations auront été modernisées dont 16 000 lues par le système d'acquisition des données de mesurage. Le coût de la modernisation est d'environ 2 000 \$ par point de mesure mais extrêmement variable selon les installations.**
- **Grande Entreprise: Les appareils de mesurage de 273 clients ont été modernisés à ce jour mais il reste encore ceux de 10 clients à moderniser. Le coût de modernisation est de 17 000 \$ par point de mesure. (Chaque client grande entreprise comporte en moyenne 2 points de mesure).**
- **En plus des coûts liés aux appareils, et à leur installation, le Distributeur doit assumer des coûts récurrents liés aux télécommunications.**

Q 17.2) Le Distributeur a-t-il complété, à l'heure actuelle, ce programme de remplacement de compteurs pour rejoindre l'ensemble des clients assujettis aux tarifs M et G? Si oui veuillez précisez les coûts totaux engendrés par le

programme, si non quels sont les échéanciers et les coûts d'implantation totaux prévus (y compris les prix réels le plus récents) ?

Réponse:

- **Oui, d'ici la fin de l'année 2004 le programme de modernisation des compteurs des clients ciblés au tarif G et M sera complété.**
- **En référence à la réponse en Q17.1) le coût total pour la modernisation des appareils de mesurage chez les clients Grandes Entreprises se chiffre à 9,6 M\$ et à 40 M\$ pour ceux chez les clients CII .**
- **Pour le moment, il n'est pas prévu poursuivre la modernisation.**

Q 17.3) Quels sont les caractéristiques techniques de ces compteurs ? Seraient-ils compatibles avec un système de pré-paiement volontaire ou de tarification différenciée dans le temps ?

Réponse:

- **Il s'agit de compteurs électroniques possédant une mémoire où sont consignées des données de mesurage par période de 15 minutes.**
- **Ces compteurs seraient compatibles avec une tarification différenciée dans le temps sur la base de la consommation seulement. Par contre, ces compteurs ne permettent pas le prépaiement.**

Q 17.4) Quels sont les coûts de manutention de ces compteurs ?

Réponse:

Les coûts de manutention sont inclus dans les coûts totaux mentionnés précédemment, mais le Distributeur ne dispose pas du niveau de détail permettant de les mesurer.

Q 17.5) Quel montant, estimé ou réel, l'implantation de ces compteurs a-t-il engendré de plus ou éliminé pour ce qui à trait à la relève des compteurs ?

Réponse:

Les coûts associés à la relève de compteurs n'ont pas été estimés. Par ailleurs, l'impact sur les coûts devrait être

négligeable compte tenu de la dispersion géographique et du faible volume de compteurs installés.

Q 17.6) Le Distributeur considère-t-il qu'une tarification différenciée dans le temps serait compatible avec les nouveaux systèmes d'informations à la clientèle ? Dans quelle mesure l'application d'une telle forme de tarification serait-elle avantageuse ou désavantageuse aux nouveaux systèmes d'informations à la clientèle?

Réponse:

Dans la mesure où la tarification différenciée dans le temps s'apparente à un tarif interruptible qui requiert l'enregistrement de plages à fréquences régulières, ce genre de tarification serait compatible avec les nouveaux systèmes d'information à la clientèle en autant que le module EDM (Energy Data Management) soit utilisé et configuré de la sorte pour enregistrer les données requises et facturer ce genre de tarif. Ce module ne fait pas partie du périmètre du projet SIC.

Le petit nombre de clients actuellement assujetti à ce besoin (environ 20 clients) a conduit les gestionnaires du projet à ne pas mettre en place le module EDM. Il serait possible d'intégrer le module EDM à la solution SIC en déployant des efforts actuellement estimés à 6 années/personnes. Ces efforts se traduiraient par la mécanisation de la facturation pour ce genre de tarif et la disponibilité du détail des factures émises aux clients, ce qui en faciliterait l'explication lorsque le client communiquerait avec Hydro-Québec.

Q 17.7) Y a-t-il, à l'heure actuelle, d'autres Distributeurs nord américains qui utilisent des nouveaux systèmes de compteurs semblables à ceux offerts aux clients assujettis aux tarifs M et G du Distributeur qui offrent simultanément un système tarification différenciée dans le temps? Veuillez préciser.

Réponse:

Actuellement Hydro-Québec Distribution n'offre pas à ses clients M et G l'option d'une tarification différenciée dans le temps.

Des études montrent qu'un peu plus de la moitié des entreprises offre à leurs clients des options de tarification différenciée dans le

temps (*Time of use*). Ces options découlent du contexte d'affaires de ces entreprises.

De plus, en moyenne moins de 5 % des clients se prévalent de ces options lorsqu'elles sont offertes.