

CANADA**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

**PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL****NO : R-3541-2004****HYDRO-QUÉBEC,**Demanderesse

**DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2005-2006**

RÉPLIQUE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION***INTRODUCTION***

Le Distributeur tient tout d'abord à réitérer chacun des arguments soulevés lors de sa plaidoirie. La présente réplique a pour but de répondre à certains des arguments présentés par les intervenants, mais aussi à rectifier certains faits et analyses soulevés par les intervenants en plaidoirie.

1. PRINCIPES RÉGLEMENTAIRES**1.1 Provision réglementaire et cavalier**

Diverses allégations ont été formulées à l'égard de la provision et du cavalier, ces deux éléments étant reliés à la problématique de manque à gagner dû à la non-coïncidence des années témoin et tarifaire. Cette problématique, rappelons-le, résulte du fait que la portion du revenu additionnel requis autorisé par la Régie pour une année témoin (ex. 2004), perçue à même le revenu des ventes des trois premiers mois de l'année subséquente (ex. 2005) et donc portée en réduction du revenu requis de cette année (ex. 2005), est considérée à la fois à titre de récupération des revenus requis de 2 années témoin différentes, pour lesquelles des coûts distincts sont encourus. Le Distributeur demande donc à ce qu'un ajustement soit apporté afin d'éviter qu'un même dollar ne soit présumé servir à payer un dollar de facture de 2004 et un dollar de facture de 2005.

UC, appuyé en cela par OC, plaide que la demande de provision réglementaire 2004 constitue une forme de traitement rétroactif. Or, pour avancer un tel argument, encore faut-il être en mesure d'identifier et d'énoncer pourquoi la proposition du Distributeur est rétroactive. Rien dans la preuve ne permet pourtant de faire une telle affirmation puisque le Distributeur ne remet pas en question le tarif résultant de la décision D-2004-47 ni la période de son application. En ce sens, la provision vise justement à faire appliquer la hausse tarifaire de 1,4 % sur une période complète de 12 mois, aux fins de la récupération du revenu requis 2004. En fait, la provision est purement prospective dans la mesure où elle vise à éviter que l'année tarifaire 2004-2005 n'ait une incidence sur l'année témoin 2005.

Plus précisément, UC allègue qu'avec la provision Hydro-Québec Distribution tente d'*atteindre rétroactivement son rendement maximal autorisé* (Plan d'argumentation d'UC, p. 3). Cela est inexact puisque, d'une part l'année tarifaire 2004-2005 est en cours, de sorte qu'une provision prise à l'intérieur de ce délai ne représente pas une atteinte rétroactive du rendement. D'autre part, la perception de cette somme sera réalisée de façon prospective, lors des trois derniers mois de l'année tarifaire 2004-2005, conformément à la décision D-2004-47.

OC, pour sa part, fait aussi appel à la notion de rétro-facturation (section 4 par. b)i) du plan d'argumentation). Or, Il ne s'agit pas de rouvrir le dossier 2004, mais de ne pas contaminer le revenu additionnel requis de 2005 par une somme ne lui appartenant pas.

Dans le paragraphe 4)b)v) et les paragraphes suivants de son plan d'argumentation, OC parle d'inclusion permanente du 36,2 M\$ dans le revenu requis du Distributeur. Ce discours traduit vraisemblablement un manque de compréhension à l'égard de la problématique de récupération du manque à gagner d'une part et du principe d'établissement du revenu requis d'autre part. La provision ne générera pas de somme payée en trop par la clientèle mais une seule somme payée une fois, à juste titre du coût d'un service rendu en 2004. La provision vise à soustraire en 2005 la somme de 36,2 M\$ incluse dans les revenus de cette même année, alors que cette somme doit être attribuée au paiement de factures appartenant à l'année tarifaire 2004. Aussi, l'interprétation selon laquelle on fait payer à répétition la somme de 36,2 M\$ est erronée. Le 36,2 M\$ n'est pas plus récupéré à répétition que le premier 80,2 M\$ composant le revenu additionnel requis de 116,4 M\$ autorisé pour l'année 2004. Aucun montant de revenu requis n'est récurrent, c'est la nature des coûts qui est récurrente. L'exercice d'établissement du revenu requis

recommence chaque année à partir du coût de service propre à chacune de ces années.

Tant en preuve qu'en plaidoirie, l'AIEQ mentionne qu'elle préfère une provision réglementaire plutôt qu'un cavalier pour l'année 2005. Le Distributeur réitère que le cavalier permettra de récupérer dans une large mesure en 2005 les sommes d'argent permettant de faire face aux dépenses de l'année 2005. Elle permettra de plus de faire assumer le coût de ce service par le client bénéficiaire du service reçu en 2005.

En conclusion, le Distributeur désire souligner que la non-coïncidence de l'année témoin et de l'année tarifaire relève de deux considérations : 1) la volonté du Distributeur, acceptée par la Régie dans la décision D-2003-93, de ne pas hausser les tarifs le 1^{er} janvier alors que la consommation d'électricité est à son maximum pour plusieurs consommateurs et 2) la préoccupation de la Régie que le dossier tarifaire du Distributeur soit sur des bases comparables à l'année financière d'Hydro-Québec. Il n'est certainement pas souhaitable que le Distributeur subisse un manque à manquer suite à l'intégration de ces deux préoccupations, par ailleurs légitimes.

1.2 Pass-on sur les coûts d'approvisionnements

- **Le niveau de risque**

Dans son plaidoyer, la FCEI/ASSQ mentionne que le risque du Distributeur étant très limité pour l'année 2005, le compte de frais reportés relatif aux approvisionnements postpatrimoniaux devrait être refusé par la Régie. Le Distributeur s'inscrit en faux face à ce jugement.

En premier lieu, le Distributeur ne reconnaît pas que pour 2005, seuls 2 % des approvisionnements sont à risque. D'une part, ce sont les impacts monétaires associés à ce 2 % qui justifient le niveau de risque invoqué. D'autre part, le risque réside également dans les aléas climatiques et économiques caractérisant l'ensemble de la charge. Dans le cadre de la réponse du Distributeur à la deuxième demande de renseignements de la Régie, il était clairement démontré qu'un impact à la hausse de 1,79 TWh pouvait occasionner un impact significatif de 103,6 M\$ dans le cas de l'option 1. Les aléas combinés pouvaient atteindre jusqu'à 15TWh (1 écart type = 5TWh) occasionnant des impacts financiers potentiels sans commune mesure avec la marge de manœuvre financière du Distributeur.

L'expert de la FCEI/ASSQ, monsieur Drazen reconnaissait d'ailleurs lors du contre-interrogatoire qu'un écart net aux alentours de 100 M\$ justifierait la mise en place d'un compte de frais reportés pour absorber ces écarts.

A. « If it's plus or minus, let's say two millions dollars, we certainly don't need it

Q Okay.

A. If it's plus or minus a hundred million dollars (100 M\$), then you would probably want to do it».

(N.S. VOL. 6, p 114-115)

Par ailleurs, même si l'on considère que les distributeurs gaziers québécois supportent des risques sur l'ensemble de leur volume de gaz, le cadre réglementaire applicable fait en sorte qu'ils ne supportent aucun risque financier à cet égard. En ce qui concerne Hydro-Québec Distribution, bien que le volume à risque soit relativement petit comparé à l'ensemble de ses approvisionnements, le risque financier associé à ce volume est énorme et peut, à lui seul, complètement annuler le rendement autorisé par la Régie.

En second lieu, le Distributeur voudrait insister sur le fait qu'il ne demande pas le principe de pass-on pour faire face à la seule problématique des approvisionnements de l'année 2005. La part des approvisionnements postpatrimoniaux risque en effet de se gonfler au fil des années. Le Distributeur veut dès à présent, et conformément à l'article 52.2 de la Loi, se doter d'un principe réglementaire et d'une mécanique comparables à ceux dont disposent les distributeurs gaziers depuis de nombreuses années pour lui permettre non seulement en 2005 mais pour les années à venir de refléter dans ses tarifs les coûts réellement encourus de ses approvisionnements postpatrimoniaux. D'ailleurs le Distributeur insiste sur le fait que la reconnaissance de ce principe est la toute première étape à privilégier avant d'examiner toute possibilité de répartir le solde sur une période de 3 à 5 ans tel que le suggère là encore la FCEI/ASSQ au paragraphe 124 de son plaidoyer. À cet égard, le Distributeur réitère, sans toutefois l'exclure à terme, que le mode de répartition du solde apparaît un sujet prématuré.

- **Écarts nets et transfert des coûts du service de transport**

La FCEI/ASSQ énonce aux paragraphes 113 et 114 qu'advenant le cas où la Régie accorderait un compte de frais reportés pour les approvisionnements postpatrimoniaux sur la base des écarts nets, elle devrait faire de même pour le transport.

À cet égard, le Distributeur tient à rappeler que la Régie a dans le cadre du dossier R-3492-2002, phase 1 déjà accordé le principe de transfert des coûts du service de transport. Les modalités proposées d'établissement des montants à inclure au compte, l'inclusion du solde de ce compte de frais reportés lors de demande tarifaire subséquente et la répartition du solde entre les catégories de consommateurs ont également été approuvées par la Régie (Décision D-2003-93 page 21).

De plus, en ce qui concerne, les impacts à l'intérieur d'une même année, Hydro-Québec Distribution reconnaît, comme c'est la cas pour les distributeurs gaziers, que les variations de volumes font partie intégrante de son risque d'affaires. En ce qui concerne, les variations dues aux aléas climatiques, il proposera le cas échéant un compte de nivellement. La proposition de la FCEI/ASSQ est donc en l'instance prématurée.

1.3 Gestion du risque de change

À la lumière de la plaidoirie de la FCEI/ASSQ, quelques précisions en ce qui concerne la gestion du risque de change s'imposent. Le Distributeur propose de limiter la gestion du risque de change uniquement aux achats dits fermes (quantités et prix), couverts par des produits de base. Dans un année témoin donnée, il y aura donc une partie des achats payables en dollars américains pour laquelle le risque de change serait couvert et une partie pour laquelle le risque ne serait pas couvert.

Afin de comprendre l'impact d'une variation du taux de change sur le compte de frais reportés, considérons les trois dates et taux de change correspondants suivants :

Date	Taux de change
Demande tarifaire(ex. 30 sept. 2004)	1,315
Date de couverture (ex. 1 ^{er} mars 2005)	1,425
Date transaction (ex. 1 ^{er} juin 2005)	1,535

Selon cet exemple, pour la portion des achats payables en dollars américains couverte par l'achat de contrats à terme, on inclurait dans le compte de frais reportés le différentiel du taux de change projeté, soit 1,315 et du taux fixé par contrat, soit 1,425, appliqué au volume d'achats couverts.

Pour les achats non couverts par des contrats de change, on porterait plutôt au compte de frais reportés le différentiel du taux projeté (1,315) et du taux à la date de la transaction (1,535), appliqué au volume d'achats non couverts.

Dans les deux cas, l'évolution des taux de change peut résulter en un écart favorable ou défavorable (crédit ou débit au compte de frais reportés).

Le Distributeur démontre par l'exemple précédent que le risque de change n'est pas le même pour les achats couverts et les achats non couverts (différentiel de taux de change de 0,110 dans le cas d'achats couverts versus un différentiel de 0,220 dans le cas des achats non couverts). Ainsi, lorsque la FCEI/AASQ affirme *pourquoi payer pour se protéger quand nous paierons de toute façon* (paragraphe 130 du plaidoyer), le Distributeur se doit simplement de prendre acte et comprend que cet intervenant accepte que les consommateurs assument entièrement les risques de change qui sont évalués au présent dossier à 12 M\$.

2. EFFICIENCE ET COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR

2.1 Efficience

- **Ajout de nouveaux indicateurs**

Le Distributeur est surpris de constater, alors qu'aucune analyse précise et détaillée n'a été effectuée sur les 23 indicateurs soumis en preuve, que les intervenants demandent à ajouter de nouveaux indicateurs. Il se questionne aussi sur l'utilité de ces nouveaux indicateurs.

Ainsi l'ACEF et UC demandent que soit établi un indicateur par catégorie tarifaire. Le Distributeur souligne que les coûts ne sont en aucune manière compilés par catégorie tarifaire. Il faut de plus rappeler que l'exercice effectué par UC portait non pas des coûts répertoriés par catégorie tarifaire mais résultait plutôt de l'exercice de répartition de l'ensemble des coûts par catégorie de consommateurs, ce qui est deux choses différentes. On ne peut sur la base du choix d'une méthode de répartition des coûts et de son évolution, juger de la moindre efficience du Distributeur face aux clients domestiques tel que le fait UC. Par ailleurs, le rôle de Distributeur est de servir l'ensemble de sa clientèle de façon indistincte et non discriminatoire. Dans ce contexte Hydro-Québec Distribution se demande quelle sera l'utilité de tels indicateurs. À la connaissance du Distributeur, ce type d'indicateurs n'a jamais été évoqué devant la Régie ou tout autre organisme de régulation. À cet égard, le Distributeur ne pourra en faire le balisage.

En matière d'efficacité, les efforts sont consacrés là où les coûts sont importants et où il existe des possibilités de gains substantiels. Il s'agit habituellement des activités où il y a un nombre important de clients. Or, tel qu'il appert de HQD-4, Document 1, les efforts du Distributeur seront entièrement consacrés aux activités concernant d'abord et avant tout les clients résidentiels. Cette réalité rend le Distributeur encore plus dubitatif à l'égard de la proposition de UC.

Par ailleurs, le GRAME souhaiterait que la Régie contraigne le Distributeur à ajouter des indicateurs sur l'environnement. Selon Hydro-Québec Distribution, les indicateurs demandés n'ont rien à voir avec l'efficacité des activités de distribution et de services à la clientèle. Et il se questionne sur leur utilité dans le présent cadre.

- **Les indicateurs 8 et 9**

Dans son plaidoyer, au paragraphe 40, la FCEI/ASSQ a accordé une importance majeure à deux indicateurs portant sur les immobilisations ; les indicateurs 8 et 9, le premier établissant la valeur des immobilisations nettes par kilomètre de réseau et le second, la valeur des immobilisations par kWh transité sur le réseau. Face aux allégations de la FCEI/ASSQ, le Distributeur tient à revenir sur le fait que la croissance de 1,5 % de l'indice 8 et de 2,6 % de l'indice 9 porte sur la comparaison des années 2004 et 2005. On se rappellera, tel que nous l'avait d'ailleurs souligné l'expert Drazen de la Coalition lors de son rapport d'expertise dans la cause tarifaire 2004-2005 que tout exercice de balisage requiert du développement et du raffinement dans le temps : « *In practice, though, benchmarking data require development and refinement over time to be useful.* » (page 21 du rapport d'expertise de Mark Drazen R-3492-2002- phase 2, repris dans HQD-4, Document 1, pp. 6 de 47). Tout jugement porté sur l'efficacité doit donc se faire sur plus d'une année si l'on veut vraiment faire ressortir une tendance, prudence et cohérence qui n'ont pas été respectées par la FCEI/ASSQ.

Par ailleurs, et tel que souligné à la pièce HQD-4, document 1 en page 9, le Distributeur émet de sérieuses réserves quant à l'utilisation de l'indicateur 8 et plus spécifiquement sur le nombre de kilomètres de réseau. Tel que le mentionne le Distributeur aux lignes 18 à 27 de cette pièce, un indicateur exprimé en \$/km peut d'une part introduire des distorsions et d'autre part, l'analyse de cet indicateur doit être faite de façon complémentaire aux autres indicateurs et non comme explicatif d'une tendance. La FCEI/ASSQ ne peut focaliser sur cet indicateur sans considérer les autres facteurs qui l'influencent, la densité du territoire, la structure des réseaux urbains ou rural, la non

adéquation entre augmentation du nombre d'abonnements et augmentation du nombre de kilomètres, etc.

2.2 Coût du service

Dans le présent dossier, Hydro-Québec Distribution revient sur certains éléments de la décision D-2004-47 (boni d'intéressement, niveau des effectifs). Certains intervenants (FCEI/ASSQ et UC) ont argumenté, de diverses façons, que le Distributeur ne pouvait revenir sur ces éléments de décisions. Ces intervenants ont été incapables d'appuyer cet argument sur une quelconque règle. Or, il est bien connu que la doctrine du *stare decisis* n'est pas applicable aux tribunaux administratifs.

L'exercice de fixation des tarifs consiste entre autres à déterminer les dépenses nécessaires pour assumer le coût de la prestation du service (article 49 de la Loi). En l'instance, le Distributeur a présenté son coût de service 2005, y incluant une justification détaillée du niveau des effectifs et une démonstration du caractère juste et raisonnable des coûts associés au régime d'intéressement des employés non régis.

Au paragraphe 46 de sa plaidoirie, la FCEI/ASSQ suggère que *le Distributeur ne semble pas ... s'être préoccupé de la décision de la Régie* (décision D-2004-47). Le paragraphe 47 va même jusqu'à sous-entendre que le Distributeur déroge aux décisions tarifaires de la Régie. La décision D-2004-47 portait sur le revenu requis de l'année témoin 2004, dans le contexte de cette même année. Il n'y a donc eu aucune dérogation puisque le revenu requis de 2004 n'inclut que le coût correspondant au niveau autorisé et n'affecte ainsi les tarifs que jusqu'à cette hauteur. Par ailleurs, les activités du Distributeur étant en évolution, et qui plus est en croissance, les besoins se modifient d'année en année, et les paramètres reflètent ces changements. Ainsi, les coûts composant le revenu requis soumis pour l'année témoin 2005 représentent le contexte anticipé propre à cette année et ne sauraient être associés à une dérogation ou une révision de la décision D-2004-47.

- **Contrôle sur les coûts**

La FCEI/ASSQ allègue que certains coûts évalués par Hydro-Québec Distribution comme en dehors de son contrôle sont dans les faits sous le contrôle partiel du Distributeur.

Le Distributeur ne nie pas qu'il gère l'ensemble des coûts qui lui sont transférés ou qui sont occasionnés par les activités de distribution et de services à la clientèle (les coûts d'approvisionnement, le régime de retraite, le coût de la dette). Ce qu'il invoque cependant c'est qu'il ne peut en aucune manière décider des hausses de taux d'intérêt, des prix sur les marchés des approvisionnements, des taux de change, du vieillissement de la population des employés, etc. Par ailleurs, Hydro-Québec Distribution a fait la démonstration tout au cours du dossier qu'il gère adéquatement l'ensemble de ces coûts, ce qui lui permet de maintenir le gel de ses charges d'exploitation et de réduire l'impact de l'augmentation des coûts des éléments hors de son contrôle.

- **Charge de retraite (Coût constaté)**

En ce qui concerne la charge de retraite, aux pages 8 et 9 de son plan d'argumentaire, OC mentionne erronément dans le paragraphe v) que 100 % du coût constaté est récupéré dans les tarifs. Précisons que le Distributeur inclut dans le coût de service uniquement sa portion et non le coût pour l'ensemble de l'entreprise intégrée. Par ailleurs, le coût constaté est très volatil. Ainsi, l'écart entre le montant projeté et le montant réel constaté aux livres au 31 décembre est susceptible de variations relativement importantes, qui sont assumées par le Distributeur. Rappelons par ailleurs que des mécanismes de lissage prévus dans la normalisation comptable ont pour effet d'amenuiser l'impact sur les tarifs de variations affectant certains éléments de coûts.

En ce qui concerne la demande d'indicateurs portant sur la gestion du régime de retraite, formulée par OC (paragraphe ix, p.9 du plan d'argumentation), le Distributeur n'en voit pas l'utilité et s'estime satisfait d'avoir démontré de façon raisonnable la saine gestion du régime et la performance comparable à celle des régimes des autres entreprises. À cet effet, le Distributeur réfère au témoignage de François D'amours, de la firme Aon (N.S., vol. 2, pp. 83,84,97,99) et des réponses du Distributeur aux engagements 13 et 14.

- **Régime d'intéressement**

OC demande que la partie du régime de gestion de la performance (employés non régis) se rapportant à l'actionnaire ne soit pas reconnue et ce, bien qu'il ait été précisé en preuve que cette partie du régime d'intéressement portait sur des indicateurs de contrôle des charges d'exploitation. Or, il s'agit de gains d'efficacité, nécessairement favorable à la clientèle, qui se répercuteront pour plusieurs années. Comment peut-on plaider en même temps l'importance du contrôle des charges d'exploitation et nier les indicateurs du régime de gestion de la performance liés à l'efficacité ?

- **HydroSolution**

Le Distributeur se doit d'exprimer sa très grande perplexité quant à la crédibilité de la preuve soumise en cours d'audiences par SÉ/AQLPA (que nous distinguons de la preuve écrite soumise avant l'audience). En effet, comment un représentant de l'industrie de la climatisation et du chauffage peut-il se présenter comme un représentant de l'industrie de l'efficacité énergétique et faire des recommandations sur un hypothétique (et ponctuel) conflit de mandat entre HydroSolution et le PGEÉ du Distributeur ?

- **Investissements**

Dans son plaidoyer, la FCEI/ASSQ sous-entend que la croissance des investissements du Distributeur est incontrôlée et qu'en conséquence, elle propose à la Régie de limiter à 5 % la croissance des investissements en maintien des actifs et amélioration de la qualité.

Tout d'abord, le Distributeur réitère, tel qu'il appert de la pièce HQD-9, Document 2, que sa demande d'autorisation des investissements 2005 ne crée pas d'impact à la hausse sur les tarifs. Le Distributeur désire faire remarquer que la FCEI/ASSQ traite de façon globale des investissements totaux prévus pour 2005, sans distinguer dans ses analyses, les impacts des projets d'investissements majeurs de plus de dix millions déjà autorisés ou à être autorisés de façon spécifique et des investissements autorisés avant l'entrée en vigueur de l'article 73. Or, seuls les investissements dont le coût est inférieur au seuil de 10 M\$ font l'objet d'une demande d'autorisation dans le cadre du présent dossier tarifaire.

Investissements en amélioration de qualité :

Les investissements prévus en 2005 en amélioration de la qualité totalisent effectivement 160,1 M\$ tel qu'allégué par la FCEI/ASSQ. Toutefois, ce total inclut 86,8 M\$ déjà approuvé pour le projet SIC, 16,4 M\$ pour le projet Dcartes ainsi que 23,0 M\$ pour le programme

d'automatisation du réseau qui fera l'objet d'une demande spécifique à la Régie de l'énergie. Les investissements en amélioration de la qualité faisant l'objet de la présente demande d'autorisation totalisent donc 33,9 M\$, comparativement à 31,6 M\$ en 2003 et 36,9 M\$ en 2004, soit une diminution de 3 M\$ ou 8,1 % par rapport à 2004 (tel que présenté au tableau 4 de la pièce HQD-9 Document 1, page 6). Le Distributeur estime donc raisonnable sa demande d'investissement en amélioration de la qualité et considère le commentaire de la FCEI/ASSQ injustifié.

Investissements en maintien des actifs

Le Distributeur désire souligner qu'encore une fois, les données utilisées par la FCEI/ASSQ sont erronées. Le ratio de pérennité global de 2005 est de 2,1 %, comparativement à 2,0 % en 2004 et à 2,3 % en 2003. Le ratio de pérennité de la composante «réseau de distribution» est de 1,4 % en 2005 et 2004, comparativement à 1,7 % en 2003. (2005 : R-3541-2004 HQD-9, document 1 page 9, 2004 : R-3492-2002, phase 2 - HQD-11, document 1 page 10 et pour 2003 : R-3501-2002 HQD-1, document 1 page 12).

À la lumière de ces données, il est clair que l'état du réseau du Distributeur n'a pas changé depuis l'an passé. Il n'a pas vieilli tel que le soumet la FCEI/ASSQ. Toutefois, le maintien des investissements au niveau actuel entraînerait assurément un vieillissement du réseau. Tel que démontré à la pièce HQD-15, document 1,3 page 5, si le Distributeur maintenait le même niveau d'investissement que celui autorisé en 2004, l'âge moyen du réseau de distribution passerait de 15,6 ans à 21 ans sur un horizon de 10 ans, résultant ainsi en une détérioration de l'indice de continuité et une augmentation du nombre de pannes.

Investissements en croissance de la demande

Par ailleurs, au paragraphe 75 de son plaidoyer, la FCEI/ASSQ laisse sous-entendre que les investissements prévus en croissance de la demande sont déraisonnables en soutenant qu' *«En ce qui concerne les ajouts pour la croissance de la demande, cela est compréhensible. Cependant, lorsque l'on regarde le tableau de la pièce HQD-9, document 1, page 14, on remarque que la croissance de la demande pour 2005 est sensiblement égale à celle de 2003 (47 800) et légèrement inférieure à celle de 2004 (56 700). Ainsi il est difficile de comprendre pourquoi les coûts de ces nouveaux branchements ont explosé avec une croissance de 28 % en deux ans»*.

En réplique à ce commentaire, le Distributeur souhaite rappeler que tel qu'expliqué à la pièce HQD-9, document 1, pages 13 à 15, les

investissements liés à la croissance de la demande comprennent d'une part, les travaux requis pour l'alimentation des abonnés mais également d'autres éléments tels le programme d'équipement et l'ajout de compteurs et appareils de mesure. L'augmentation prévue pour cette catégorie d'investissement n'est pas attribuable à la composante «alimentation des abonnés» tel que le démontre clairement le tableau 6 de cette même pièce. En effet, les coûts projetés pour l'année 2005 pour la portion alimentation des abonnés totalisent 162 M\$ (47 800 abonnements) comparativement à 180 M\$ en 2004 (56 721 abonnements) et 157,7 M\$ (47 736 abonnements) en 2003. Ainsi, l'énoncé de la FCEI/ASSQ à l'effet que les coûts des nouveaux branchements ont explosé avec une croissance de 28 % en deux ans est tout à fait erroné.

L'augmentation prévue pour cette catégorie d'investissement est plutôt attribuable à la composante programme d'équipement. En effet, tel qu'expliqué à la page 15 de la pièce HQD-9, Document 1, c'est la forte croissance des dernières années qui a eu pour conséquence d'accroître les besoins du Distributeur en ajout de puissance et qui a par conséquent, fortement sollicité la capacité des équipements. Le Distributeur a d'ailleurs fait le constat que plusieurs de ses lignes et postes étaient à la limite de leur capacité, particulièrement dans les zones urbaines ceinturant la région de Montréal. Ainsi, une somme de 68,2 M\$ est requise en 2005 pour les ajouts de capacité et d'équipements, comparativement à 36,9 M\$ en 2004 et 24,2 M\$ en 2003. Hydro-Québec Distribution souligne cependant que ces travaux doivent être consentis afin de remplir la principale obligation du Distributeur qui est d'alimenter les clients qui en font la demande

- **Pojet Dcartes**

La FCEI/ASSQ s'oppose à l'interprétation que fait le Distributeur de l'article 164.1 de Loi au soutien de la reconnaissance du projet Dcartes (N.S., vol. 11, pp. 22-24). Cet intervenant semble toutefois confondre les concepts d'autorisation (article 73 de la Loi) et de reconnaissance aux fins de fixation des tarifs (articles 49 et 52.3 de la Loi). Les actifs bénéficiant de la présomption de l'article 164.1 sont *de facto* autorisés et, en plus, reconnus comme utiles et prudemment acquis. Il n'existe aucune réserve de juridiction comme cela est le cas lors des autorisations sous l'article 73. L'article 164.1 établissant clairement une présomption de droit absolue aux fins des articles 49 et 52.3, la Régie ne peut pas refuser une quelconque partie des coûts d'un actif réputé utile et prudemment acquis. Si le législateur avait voulu réserver une certaine juridiction à la Régie, il l'aurait clairement exprimé en établissant des critères précis d'exercice de cette juridiction. Or, ce n'est pas le cas.

- **Investissements en efficacité énergétique ciblés par secteur géographique**

Dans son plaidoyer, le RNCREQ demande à la Régie d'exiger d'Hydro-Québec Distribution de faire un exercice visant à documenter le potentiel d'un programme ciblé d'économie d'énergie par secteur géographique permettant de reporter dans le temps des investissements dans des secteurs géographiques à la limite de leur capacité.

Le Distributeur souhaite apporter certains commentaires par rapport à la suggestion du RNCREQ. Le premier serait de référer directement le RNCREQ au dossier d'efficacité énergétique puisqu'il s'agit d'une proposition en lien direct avec le déploiement de PGEÉ.

Considérant cependant que Hydro-Québec Distribution a répondu à certaines questions du RNCREQ en ce sens lors du contre-interrogatoire du panel 2, il est souhaitable de faire le point. Madame Lapointe énonçait clairement que toutes les options avaient été examinées. *«Mais de là à faire une adéquation entre les poteaux, les conducteurs, les fils, les transformateurs avec le potentiel d'économie d'énergie, je vous dis tout de suite que c'est probablement infaisable»* (N.S. Vol 1 p.219). Le caractère infaisable de la proposition est renforcée par la taille du réseau du Distributeur. De plus, le Distributeur ne dispose pas d'une planification de chaque point à la limite de sa capacité ou qui le deviendra sur une horizon de 30 ans.

Finalement et fondamentalement, la suggestion proposée mènerait à faire bénéficier certains clients de certains volets du programme d'efficacité énergétique alors que d'autres n'en bénéficieraient pas. Il se pourrait même que deux clients situés dans un même secteur mais raccordés à une autre portion du réseau ne bénéficient pas du même programme. Au plan de l'équité, une telle approche apparaît totalement irrecevable.

- **Contrats spéciaux**

L'ACEF de Québec mentionne que l'ajustement des contrats spéciaux serait sous-estimé de l'ordre 40 à 50 M\$ (N.S. V.10, p.195), ce qui aurait pour effet d'augmenter le revenu requis du Distributeur et par conséquent, affecter les autres catégories de consommateurs.

Les données présentées en preuve montrent que la formule d'ajustement prévue dans la Loi pour les contrats spéciaux est bien appliquée et fonctionnelle et que les risques sont transmis à l'actionnaire et non à la clientèle du Distributeur (HQD-14, Document 9, tableau R-25.1, page 31

de 47; HQD-12, Document 1, page 26, lignes 1 à 9). Les principaux facteurs expliquant les fluctuations de l'ajustement des contrats spéciaux sont l'effet de la grève chez ABI et l'appréciation du taux de change \$CA/\$US au cours des dernières années (HQD-12, Document 1, page 14, lignes 4 à 7 et p. 54, lignes 2 à 7).

- **Coût de la dette**

À l'instar de la FCEI/ASSQ, l'ACEF invoque le fait que le Distributeur exerce un certain contrôle sur le coût de la dette conduisant à une surestimation. L'ACEF attribue cette surestimation à la conjugaison de plusieurs éléments. Celle-ci est due en partie à la prévision du taux de change, au traitement des pertes ou des gains de change, à certains choix discrétionnaires d'Hydro-Québec dont entre autres ceux associés au refinancement de la dette, à la composition du coût de la dette, etc. (N.S. vol 10, page 199)

S'il est bien un domaine où les prévisions sont tout à fait neutres, c'est bien au niveau de l'évaluation du coût de la dette. Le Distributeur ne fait qu'appliquer à la lettre une méthode reconnue par la Régie dans la décision D-2003-93, page 58). D'autre part, si les résultats font en sorte que le coût de la dette a subi une forte augmentation entre 2004 et 2005, cela est attribuable à des facteurs exogènes, tels que la hausse des taux d'intérêt. Or la prévision des taux d'intérêt est effectuée par un organisme externe à Hydro-Québec, le Consensus Forecast.

3. APPROVISIONNEMENTS ÉNERGÉTIQUES

- **Ne pas confondre plan d'approvisionnement avec cause tarifaire**

D'une façon générale, en ce qui concerne les approvisionnements énergétiques, il est ressorti très clairement des plaidoyers de plusieurs intervenants parmi lesquels figurent OC, l'ACEF et le RNCREQ que ces derniers abordent des sujets qui devraient être traités dans le cadre du plan d'approvisionnement actuellement sous examen dans le dossier R-3550-2004 et non dans le cadre de la cause tarifaire. Il ne faudrait pas confondre les deux dossiers. Dans le cadre du présent dossier, Hydro-Québec Distribution devait faire la démonstration que globalement il s'était doté des moyens pour répondre à la demande au-delà du volume de l'électricité patrimoniale au meilleur coût, pour l'année 2005. Cette démonstration a été faite. Cependant ce n'est pas à l'intérieur du dossier tarifaire que le Distributeur tel que le soumet OC à l'allégué e) vii) devrait «*soumettre un plan permettant de diminuer la*

dépendance envers les marchés de très court terme (et ainsi les interconnexions) dans le contexte de l'approvisionnement postpatrimonial et ce, pour la prochaine cause tarifaire ou avant.». Ce serait plutôt à l'intérieur du plan d'approvisionnement. Il en est de même quant à la proposition faite à la Régie par l'ACEF d'instaurer des mécanismes visant à minimiser les coûts d'approvisionnement. Ces mécanismes sont déjà mis en place en lien avec le plan d'approvisionnement, les procédures d'appel d'offres et l'approbation des contrats. À traiter des mêmes sujets dans différents dossiers, on finit par perdre l'objectif de présenter dans la cause tarifaire les coûts d'approvisionnement pour une année témoin projetée. À cet égard, il est pertinent de rappeler qu'aucun intervenant n'a contesté la prévision des prix d'achat alors que pour les volumes, certains croient qu'ils sont sous-estimés. De façon globale, on peut donc en déduire que les coûts d'approvisionnement sont raisonnables.

- **La diligence**

La FCEI/ASSQ va même plus loin encore. Aux paragraphes 26 à 29, elle accuse le Distributeur d'avoir manqué de diligence pour n'avoir pas été de l'avant avec un appel d'offres portant sur 400 MW modulable. Hydro-Québec Distribution ne peut s'empêcher d'être surpris d'une telle affirmation d'autant plus que dans le dossier R-3470-2001, la FCEI était alors opposée à considérer la demande de 400 MW du fait que le prix anticipé s'avérait trop élevé et qu'il s'agissait et je cite d'une «*surassurance qu'on tente de se donner*» (N.S., R-3470-2001 Vol. 11, p. 229). La FCEI concluait sur ce sujet de la façon suivante : «*Donc, quant à nous, la FCEI vous demande le rejet de la demande de quatre cents mégawatts (400 MW) modulable telle que présentée pour que soit privilégiée la solution de l'amalgame de produits*» (N.S., R-3470-2001 Vol. 11, p. 244). D'autre part, Hydro-Québec Distribution juge qu'elle a fait montre au contraire d'une grande diligence et contrairement à ce qu'avance la FCEI/ASSQ, a développé des produits équivalents au 400 MW modulables par des contrats de court terme impliquant des réductions des quantités.

Enfin, notons que le lancement d'un appel d'offres pour un contrat de long terme de 400 MW modulable aurait été sans incidence sur les coûts de 2005, étant donné les délais inhérents à ce genre de projet.

- **La flexibilité**

Dans son plaidoyer, OC a avancé que le Distributeur ne s'était pas doté de suffisamment de flexibilité pour combler les besoins forts en approvisionnements, le rendant ainsi dépendant des marchés de court

terme. Le Distributeur comprend difficilement cette affirmation à la lumière de la preuve. En effet, M Richard a illustré en page 6 de sa présentation (HQD-15, document 2.2) qu'il disposait d'outils sur les marchés de court terme qui lui permettaient de faire face à l'intérieur de 24 à 48 heures, à des besoins additionnels imprévus. C'est d'ailleurs davantage la flexibilité à la baisse qui est importante. Or le produit développé par le Distributeur le dote également de cette flexibilité.

Le problème de flexibilité énoncé par OC semble fondé notamment sur la prémisse que les achats de court terme proviennent exclusivement des États-Unis. Or, cette affirmation est erronée. Par ailleurs, il ne s'agit pas d'un problème relatif au manque de flexibilité de la stratégie du Distributeur, mais d'un problème de disponibilité des interconnexions, lequel ne peut s'inférer de la preuve au présent dossier.

- **Incitation à la réduction des coûts d'approvisionnement**

Plusieurs intervenants parmi lesquels figurent OC- ACEF- FCEI/ASSQ soutiennent que le Distributeur, s'il disposait d'un compte de frais reportés pour les approvisionnements n'aurait aucun incitatif à réduire ses coûts d'approvisionnement. Hydro-Québec Distribution tient à rappeler qu'au contraire, et à l'instar des distributeurs gaziers, le Distributeur a tout intérêt à réduire ses coûts d'approvisionnement. Indépendamment du fait que la minimisation du coût d'approvisionnement pour sa clientèle constitue la première orientation du Distributeur dans le plan stratégique d'Hydro-Québec, Hydro-Québec Distribution tient à rappeler que:

- le plan d'approvisionnement est régulièrement présenté pour approbation à la Régie et est complété par un état d'avancement annuel;
- les contrats conclus d'appels d'offres sont soumis pour approbation à la Régie;
- cette approbation fait suite à une évaluation du prix et des conditions.

Lorsque le Distributeur fait appel au marché de court terme pour combler des besoins imprévus, le prix est par nature même le meilleur prix puisque les lois de la concurrence y prévalent.

Dans le cas où la Régie approuverait le principe de transfert des coûts d'approvisionnements postpatrimoniaux, la Régie exercerait là encore un droit de regard sur la reconnaissance des sommes portées au compte lors de la disposition de celui-ci. Le simple risque qu'une partie

des sommes encourues pour l'approvisionnement ne soit pas reconnue par la Régie incite le Distributeur à la plus grande prudence dans sa gestion des approvisionnements. Il a donc tout intérêt à réduire ses coûts.

Il est à noter que l'AIEQ abonde dans le même sens que le Distributeur lorsqu'il énonce : « *nous ne croyons pas non plus qu'autoriser ce transfert automatique des écarts du coût de fourniture postpatrimoniale réduirait les efforts du Distributeur pour optimiser ses coûts d'approvisionnement* » (N.S., Vol. 11 page 118).

4. RÉPARTITION DU COÛT D'APPROVISIONNEMENT POSTPATRIMONIAL

Au terme des débats sur ce sujet, le Distributeur constate que chaque catégorie de clients a présenté une preuve d'expert sur ce sujet (Co Pham, clients résidentiels, Ron Mikkelson, clients des tarifs G et M et Robert Knecht pour les clients du tarif L). Deux des trois experts sont en faveur de la proposition du Distributeur. L'AIEQ, l'ACEF de Québec et OC n'ont présenté aucune preuve d'expert sur ce sujet, mais ont tout de même exprimé leur position.

Ainsi, dans la mesure où cette question fut adéquatement débattue, le Distributeur s'oppose vigoureusement à la recommandation d'OC de retenir la proposition du Distributeur du traitement global comme une solution intermédiaire jusqu'à la prochaine cause tarifaire. OC justifie sa position en affirmant qu'il ne possède pas de données suffisantes pour pouvoir faire un choix judicieux quant à la méthode de répartition des coûts reliés à la fourniture postpatrimoniale (Plan d'argumentation d'Option consommateurs, p.15, paragraphe v). Pourtant, Option Consommateurs, comme tous les autres intervenants qui ont déposé une preuve, a eu tout le loisir de poser des questions sur la méthode proposée par le Distributeur dans le cadre des comités techniques et dans la présente cause tarifaire. D'ailleurs, dans la présente cause, OC a posé quatre questions concernant les caractéristiques des contrats d'approvisionnement (questions 11.1, 11.2, 11.3, 11.4 et 11.5) et l'ajustement pour l'effet de la grève d'ABI (questions 14.1 et 14.2).

OC ne peut non plus justifier la proposition de retenir le traitement global de manière provisoire en se basant sur l'analyse du graphique présentant les courbes de puissance classées de l'électricité patrimoniale et postpatrimoniale pour l'année 2005 (HQD-14, Document 1, p. 28 , R-11.3). En effet, le Distributeur constate qu'OC fait une mauvaise interprétation des éléments qui lui sont disponibles sur le sujet. La courbe patrimoniale est une projection faite en 2000 de

l'année de l'atteinte du 165 TWh, soit 2005. Le Distributeur a donné en explication que cette courbe du Décret ne peut pas servir de référence aujourd'hui, puisque l'évolution des caractéristiques du Distributeur telles qu'observées au cours des années 2000 à 2005 fait en sorte que la courbe de 2005 n'est pas la même que la courbe patrimoniale. De plus cette courbe patrimoniale ne comporte aucune information concernant les catégories de consommateurs.

Le Distributeur ne considère pas sa proposition comme étant une solution temporaire, le dossier sur le sujet étant complet. Reporter la décision à l'année suivante serait irresponsable, étant donné qu'un choix doit être fait cette année. D'ailleurs, la Régie a reporté cette décision lors de la cause R-3492-2002 phase 1 (D-2002-93, p.148), en expliquant que cette décision devait être prise lors de l'atteinte du maximum de l'électricité patrimoniale.

OC n'a pas jugé pertinent dans sa preuve d'examiner la méthode de répartition du coût de service. Pourtant OC est intervenu au cours de la dernière cause de façon importante et a fait des recommandations qui ont été suivies par la Régie. Dans la présente cause, les coûts de fourniture représentent plus de 4,7 G\$, l'élément de loin le plus significatif de la méthode de répartition. OC, à défaut de faire une preuve sur le sujet, demande à la Régie de remettre le sujet à la prochaine cause tarifaire. Ce comportement de la part d'OC est pour le moins surprenant. C'est sur recommandation d'OC que la Régie a demandé au Distributeur dans la décision D-2004-47, d'organiser des rencontres techniques afin d'améliorer l'efficacité du processus d'analyse de certains sujets (D-2004-47, pp. 103 et 105). Une rencontre a porté spécifiquement sur le sujet du coût de la fourniture et à laquelle OC a participé. Cette demande est donc totalement injustifiée.

De plus OC souhaite que le Distributeur examine d'autres approches méthodologiques pour fins de répartition des coûts d'approvisionnement postpatrimoniaux. Contrairement aux prétentions d'OC, il n'y a pas d'autres approches méthodologiques que les approches moyenne et à la marge. Il n'y a que des variantes de chacune de ces approches.

- **L'interfinancement et la méthode de répartition de l'approvisionnement postpatrimoniale**

L'un des arguments sur lequel l'AIEQ se fonde pour s'opposer à la méthode globale du Distributeur est l'impact qu'aurait celle-ci sur l'interfinancement (Mémoire de l'AIEQ, p. 13, lignes 12 à 16). Ce raisonnement est basé sur une erreur qu'a commise l'AIEQ en

intervertissant les résultats des traitements global et à la marge. En fait, c'est la méthode à la marge qui entraînerait une grande variation de l'interfinancement. Les données qui ont servi de référence ont été tirées d'une présentation faite par le Distributeur en comité technique, déposée en preuve à HQD-14, Document 9.1, p. 23.

Il est désolant de constater que OC reprend l'argument de l'AIEQ au soutien de sa position (Plan d'argumentation OC, p.13) sans avoir évalué la justesse de celui-ci.

- **La proposition d'UC**

Concernant le choix de la consommation de référence pour l'électricité patrimoniale, le procureur d'UC mentionne que l'enjeu se situe au niveau de l'impact monétaire vis-à-vis des clients résidentiels, qui seraient désavantagés de 44 M\$ par le traitement global (UC-5, p. 15, tel que cité en plaidoirie, N.S., vol 11, pp. 98-99). UC réfère ici à son analyse, où les 44 M\$ est évalué en considérant qu'aucune consommation postpatrimoniale n'est attribuée au tarif D. Pour en arriver à cette conclusion, UC prend l'année 2004 comme référence. Or, le Distributeur a répondu lors des demandes de renseignements que l'année 2004 ne peut servir de référence non seulement parce que le volume de consommation patrimoniale n'est pas atteint, mais également parce les données de ventes de 2004 comprennent des effets climatiques et un ajustement comptable de facturé-livré (HQD-14, Document 1, p.57).

UC mentionne que le concept d'électricité patrimoniale « (...) *comporte en soi une certaine forme de confirmation de l'idée du "premier arrivé-premier servi" par respect pour la contribution respective des catégories de consommateurs à l'acquisition de l'énergie patrimoniale* » (Plan d'argumentation de UC, page 9) Le concept d'électricité patrimoniale, tel que défini à l'article 52.2, sous-entend un coût de 2,79 ¢/kWh pour un volume de consommation de 165 TWh. Il n'est toutefois pas question de volumes fixés à un moment précis par catégorie de consommateurs. L'intention du Législateur à cet effet est claire et sans équivoque.

Une fois le volume patrimonial atteint, le Gouvernement a le pouvoir pour les années suivantes de déterminer le coût de l'électricité patrimoniale par catégorie de consommateurs, ce qu'il fera en supposant que le volume de consommation patrimoniale par catégorie de consommateurs sera réparti au prorata de l'ensemble de la charge à chaque exercice, en continuité avec la méthode retenue au décret D-1070-2004.

UC considère que « *Les contraintes de gestion de l'approvisionnement ne sont aucunement une raison valable pour ne pas allouer les coûts correctement. Si des contraintes dans la gestion apparaissent c'est dans les dossiers traitant du plan d'approvisionnement qu'il faut évaluer l'ampleur et non au préalable par une méthode de répartition des coûts* » (*Plan d'argumentation d'UC, p.10*). Le Distributeur comprend mal une telle affirmation malgré les explications données. Le Distributeur a démontré que les blocs d'approvisionnement d'électricité postpatrimoniale sont tributaires des besoins globaux et de la gestion des bâtonnets de la courbe patrimoniale (M. Côté, N.S. vol. 3, p. 224, lignes 11 à 17; D. Richard, N.S. vol. 2, p. 153, lignes 5 à 14). Le Distributeur rappelle que cette gestion a pour objectif d'assurer la sécurité énergétique et d'optimiser les coûts pour l'ensemble de la clientèle, sans égard aux catégories de consommateurs. Cette gestion se fait en mode prévisionnel, en mode réel, en mode révision à la fin de l'année et l'exercice est à recommencer à chaque année. Il n'y a aucun appariement possible entre la gestion des approvisionnements et les catégories de consommateurs. Tenter d'identifier des volumes par catégorie de consommateurs à l'intérieur des contrats serait une contrainte additionnelle et totalement inutile en matière de gestion des contrats d'approvisionnement.

UC soulève que « *L'attribution d'un facteur d'utilisation plus ou moins constant n'est plus un paramètre qui reflète les causes des coûts des approvisionnements post-patrimoniaux* » (*Plan d'argumentation d'UC, p.10*). Pourtant, le Distributeur a démontré que la formule prend en compte l'évolution des caractéristiques de consommation du Distributeur. Par exemple, si la période de pointe change, la formule en tient compte tant au niveau du Distributeur que de chaque catégorie de consommateurs. La formule va donc continuer de s'adapter au fil des ans (M. Côté, N.S. V.4, p. 19, lignes 12 à 25 et p. 20 , ligne 1)

UC apporte un argument supplémentaire en rappelant que « *Par l'utilisation du facteur d'utilisation indiqué par Hydro-Québec pour séparer les coûts en puissance et en énergie, les consommateurs se voient d'ailleurs allouer 13 M\$ de trop.* » (*Plan d'argumentation d'UC, p.10*). Le 13 M\$ mentionné ici fait référence au deuxième calcul proposé par C. Pham et en réponse à la demande de renseignements du Distributeur (UC-6, p.4), UC admet que cette estimation peut être considérée dans le but spécifique d'illustrer les impacts d'une classification différenciée en puissance et en énergie du bloc postpatrimonial de celui du bloc patrimonial mais que la procédure de calcul n'est pas directement applicable pour le cas du Distributeur.

UC soulève que : « *La proposition d'Hydro-Québec, en plus de confondre les coûts entre les catégories de consommateurs, a pour effet de modifier le volume de l'électricité patrimoniale à chaque année*

au gré des demandes les plus fortes d'une catégorie de consommateurs et au profit de cette dernière » (*Plan d'argumentation d'UC, p.11*). La méthode globale proposée par le Distributeur modifie à chaque année le volume patrimonial et postpatrimonial d'une catégorie de consommateurs en fonction de ses caractéristiques de consommation. C'est d'ailleurs ce que la Régie a fait de 2000 à 2004 avec l'électricité patrimoniale et c'est également l'intention du Gouvernement qui se dégage de la lecture du Décret 1070-2004 qui implique le traitement global. (M. Côté, N.S., Vol. 3, p. 223 et Plaidoirie HQD, N.S. Vol.10, p. 222)

Le dernier argument en faveur du traitement global que UC tente d'infirmer concerne les chocs qu'introduirait le traitement à la marge. L'intervenant procède comme suit : « *L'argument à l'effet qu'Hydro-Québec aurait toujours réparti ses coûts par la méthode du coût global (choc structurel) ne tient pas la route suite à l'analyse du changement de contexte réglementaire et énergétique des dernières années occasionné par la Loi 116. L'électricité patrimoniale n'existait pas au moment de la construction des grands barrages* » (*Plan d'argumentation d'UC, p.12*). Selon le Distributeur, la Loi n'a rien changé au fait qu'historiquement, les coûts à la marge ont toujours été plus élevés que les coûts moyens, et qu'Hydro-Québec a toujours procédé à une répartition des coûts selon une méthode globale, qui utilisait le facteur d'utilisation pour faire une répartition de ces coûts, que ce soit avant ou après la mise en vigueur de la Loi. La Loi a cependant permis d'établir un coût moyen de l'ensemble des unités de production du Producteur et de préciser une méthode de répartition de l'électricité patrimoniale et postpatrimoniale. La Loi n'a pas introduit de choc structurel au sens où UC l'entend.

Selon UC, « *Le passé ne peut être garant de l'avenir dans un moment de l'histoire où les coûts d'approvisionnement en électricité passent de 2,79 ¢/kWh à environ 8 ¢/kWh* » (*Plan d'argumentation UC, p.12*). UC fait l'erreur de comparer le coût de 2,79 ¢/kWh avec le coût unitaire de 8,06 ¢/kWh. La comparaison doit plutôt se faire entre le 2,77 ¢/kWh et le 2,83 ¢/kWh, qui représente le coût global du Distributeur à deux moments différents. Le coût moyen plus élevé à la marge des derniers équipements comparativement au coût moyen n'est pas une réalité nouvelle. Le Distributeur considère qu'il ne serait pas approprié, ni justifié d'utiliser une méthode différente de répartition parce qu'à compter de la prochaine année, le Distributeur aurait des sources d'approvisionnement au-delà de la consommation patrimoniale à un coût plus élevé.

5. INTERFINANCEMENT

Contrairement à ce qui est avancé par l'ACEF et UC, le Distributeur juge qu'il n'y a pas de différence substantielle avec les indices d'interfinancement de 2002. Comme le reconnaissait la Régie dans les décisions suivantes, le concept d'interfinancement ne peut faire autrement que d'être influencé par l'évolution des ventes et des coûts impliquant *«qu'une application trop stricte de cette balise serait inappropriée» (D-2003-93 page 186)*. En page 181 de cette même décision la Régie définit le concept d'interfinancement comme : *un concept dont la réalité se modifie constamment en fonction de l'évolution des ventes consommées par chaque catégorie tarifaire ainsi que des coûts qui y sont associés*. Enfin dans la décision D-2004-47, page 133, la Régie reconnaît que *l'écart observé de 0,5 % a été expliqué par le Distributeur et constitue pour la Régie un niveau de fluctuation acceptable*. Il devrait en être ainsi pour l'écart prévu de 0,7 % en 2005.

Par ailleurs, les variations observées en 2003 et 2004 s'expliquent et sont tel que mentionné par A. Chéhadé, attribuables à des hivers plus froids (voir témoignage de Albert Chéhadé, N.S. Vol. 3, pages 229-230)

6. STRUCTURES TARIFAIRES

- **Hausse tarifaire et modifications aux structures tarifaires**

Dans son plaidoyer, relativement à la méthode utilisée pour fixer l'écart entre les deux tranches au tarif D, UC invite la Régie à demander au Distributeur de faire ses devoirs en ces termes :

Selon UC, "Le rapport de M. Pham a clairement démontré les lacunes du Distributeur, Ces résultats font en sorte de nous porter à la prudence et d'inviter la Régie à inciter HQD à « refaire ses devoirs » sur la question de l'allocation des coûts entre la première et la deuxième tranche du tarif D." (Plan d'argumentation de UC, p. 7)

Le Distributeur réitère que l'expert Harper a confirmé que la méthode qu'il utilise répond aux règles de l'art en matière de détermination des structures tarifaires. Il a démontré et plaidé que l'expert de UC a non seulement erré dans son interprétation de la méthode utilisée par le Distributeur mais a également utilisé une allocation de coûts qui présente des vices méthodologiques flagrants.

Le Distributeur souligne finalement que la majorité des intervenants a reconnu que l'écart entre les deux tranches devait être augmenté significativement.

Conséquemment, parce que UC n'apporte à cet égard aucune objection qui puisse être sérieusement considérée, le Distributeur demande à la Régie de rejeter les prétentions de UC relativement à la méthode utilisée par le Distributeur et de reconnaître le bien-fondé de la méthode qu'il utilise.

- **Compensation pour la facturation de la puissance non utilisée**

L'UMQ (appuyée dans sa démarche par le GRAME) souhaiterait obtenir un crédit pour la puissance pour la STM lorsque celle-ci ne l'utilise pas hors pointe. La STM propose que le Distributeur dédie cette puissance à d'autres clients ou d'autres usages.

Or, s'il existe un client qui devrait être sensible au problème des équipements de pointe, c'est bien la STM. En effet, la STM laisse au garage, durant les périodes hors pointe, la plupart sinon la majorité des autobus et wagons de métro qui sont nécessaires en pointe pour transporter les usagers. Pareillement pour le Distributeur, les équipements de distribution et de transport nécessaires pour rencontrer la pointe "restent au garage" durant les périodes hors pointe parce que le Distributeur ne peut alors les allouer à d'autres clients. Comme les coûts de ces équipements doivent être assumés par ceux qui les génèrent, la STM doit en assumer sa juste part. Dans le cas contraire, c'est le reste des clients qui verront leurs factures d'électricité augmenter.

Dans les plaidoyers du GRAME et de l'UMQ, concernant les clients comme l'AMT ou la STM, le Distributeur tient à réaffirmer que ces clients sont avantagés de se retrouver dans une catégorie qui regroupe principalement des clients à fort FU. L'exemple le plus simple et le plus évident pour illustrer cet avantage, c'est le bénéfice qu'ils retirent au niveau du prix de la fourniture.

En effet, la formule de répartition des coûts de la fourniture entre les catégories de consommateurs tient compte du FU de chaque catégorie tarifaire. Appliquée à une catégorie constituée uniquement de clients à plus faible FU, le prix unitaire résultant serait plus élevé que 2,52 ¢/kWh obtenu pour l'ensemble du tarif L en 2005.

Rappelons, tout en considérant que le taux de pertes est différent par rapport aux clients du tarif L, que pour un FU de 47,2 % le prix de la fourniture au tarif D est de 3,28 ¢/kWh.

Par ailleurs, contrairement à ce qu'affirme le GRAME, le tarif H est un tarif horo-hebdo-saisonnier qui ne comprend pas de compensation pour la puissance non utilisée. Ce tarif est avantageux par rapport au tarif L pour les clients qui utilisent peu la puissance durant les jours ouvrables en hiver mais serait très pénalisant pour des clients comme la STM qui sont présents durant ces périodes.

Sur le plan de l'équité et de l'uniformité des tarifs, il serait de surcroît inéquitable de répondre positivement aux demandes de l'UMQ sans le faire pour les autres clients dans des situations comparables ce qui est difficilement soutenable au plan des règles d'établissement des tarifs. Tel que mentionné par A Chéhadé : *«... les deux demandes de l'UMQ, que ça soit pour les municipalités ou que ça soit pour le métro de Montréal, iraient à l'encontre des pratiques reconnues en matière de facturation de la tarification de la puissance» (N.S. Vol.3 page 254).*

- **Centres de ski**

La FCEI/ASSQ mentionne à l'allégué 173 de son plaidoyer que le niveau des tarifs en ¢/kWh des stations de ski causé par les tarifs réguliers est inéquitable et demande à la Régie de mettre en place des solutions spécifiquement adaptées pour cette clientèle. Le prix moyen obtenu avec les tarifs réguliers ne souligne pas une iniquité envers ces stations, mais plutôt un profil de consommation particulier qui caractérise tous les clients ayant un très faible facteur d'utilisation.

Cette situation n'implique pas que la facture du client soit exagérément élevée sur une base annuelle. En effet, les coûts d'électricité pour la fabrication de neige artificielle représentent moins de 5 % des coûts d'exploitation des stations de ski. La demande revient donc à une diminution des coûts d'exploitation de moins de 1 % pour cette clientèle.

À l'allégué 180, la FCEI/ASSQ demande également la réouverture du tarif de transition aux nouvelles charges de canons à neige, ainsi qu'un ralentissement du processus de rattrapage. Hydro-Québec Distribution pense qu'il n'est pas souhaitable de modifier le processus approuvé par le gouvernement en 1996. Ainsi, cette proposition irait à l'encontre de l'objectif du tarif de transition, à savoir de diriger progressivement les charges de fabrication de neige artificielle vers les tarifs réguliers appropriés. Elle prolongerait indûment la transmission d'un mauvais signal de prix n'incitant pas les clients à gérer ou à regrouper leurs charges : cela reviendrait à privilégier des solutions de court terme en multipliant le nombre d'abonnements isolés pour les canons à neige,

général des prix moyens relativement élevés au moment du passage aux tarifs réguliers.

LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS

Montréal, le 17 Janvier 2005

AFFAIRES JURIDIQUES