

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO.1
DE L'AQCIE/CIFQ**

1 RÉFÉRENCES : HQD-1, DOCUMENT 1, PAGE 11 DE 21

Préambule : « La hausse proposée de 3 % permet de récupérer dès 2006, 56 % des revenus requis additionnels. Le Distributeur envisage appliquer des hausses tarifaires de 3 % jusqu'à ce que la totalité des revenus additionnels requis soit absorbée. Dans ce contexte et selon le scénario actuel, Hydro-Québec Distribution évalue être en mesure de récupérer la totalité de ses coûts sur une période de huit ans. »

Demandes :

- 1.1 Veuillez détailler l'ensemble de votre scénario actuel. Veuillez donner toute l'information de base et les hypothèses que vous utilisez pour arriver à cette conclusion (récupération totale en 8 ans avec hausse de 3 % par année).

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

- 1.2 Veuillez indiquer la contingence que contient votre scénario sur les éléments suivants :

a. Croissance de la demande ;

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

b. Évolution des coûts des énergies fossiles (pétrole et gaz naturel) ;

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

c. Évolution du taux d'intérêt ;

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

d. Évolution du taux d'inflation.

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

1.3 Veuillez indiquer comment est pris en considération le tarif de Transport dans ce scénario, notamment le compte de frais reporté pour 2005 et 2006 de près de 340 M \$.

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

1.4 Veuillez indiquer quel est le rôle du compte de frais reporté pour le nivellement de la température dans ce scénario.

Réponse:

Aucun

1.5 Veuillez indiquer votre estimation de la valeur à inclure annuellement pour les comptes de frais reportés BT et PGEÉ pour les années 2007 à 2011.

Réponse:

Voir la réponse à la question 14 de la Régie (HQD-14, document 1).

2 RÉFÉRENCES : HQD-1, DOCUMENT 1, PAGES 16 ET 17 DE 21

Préambule : « On peut donc s'attendre à ce que la révision de la politique financière d'Hydro-Québec pour ses deux entités réglementées conduise à une

hausse du coût du capital qui s'ajoutera aux pressions des autres composantes de coûts. Dans ce contexte, le maintien du statu quo est favorable au Distributeur et il est proposé que la politique financière dans le cadre du présent dossier s'inscrive en continuité avec les décisions antérieures. »

(...)

« Il est donc important de statuer définitivement sur chacun de ces éléments afin de permettre l'évolution du contexte réglementaire vers un cadre plus performant à l'avantage des consommateurs et d'Hydro-Québec Distribution. »

Demandes :

2.1 Veuillez indiquer si le Distributeur prend en considération d'autres éléments que l'effet dollar américain dans sa conclusion sur le coût de la dette. Si oui, veuillez décrire plus abondamment votre analyse.

Réponse:

Non, aucun autre élément n'est pris en compte.

2.2 Veuillez indiquer quand et comment (cause tarifaire, cause générique hors tarifaire (HQD-HQT), cause générique HQD, etc.) le Distributeur compte revenir à la Régie pour traiter des enjeux suivants :

a. Revue du taux de rendement de l'actionnaire ;

Réponse:

La révision du taux de rendement ou du coût de la dette du Distributeur, le cas échéant, devrait logiquement suivre la décision de la Régie dans le présent dossier, dans la mesure où celle-ci permettra de préciser le contexte des risques du Distributeur. Toutefois, aucun calendrier ou processus précis n'a été établi.

b. Revue du taux de dette présumée du Distributeur ;

Réponse:

Voir la réponse précédente.

c. Mise en place d'un mécanisme incitatif.

Réponse:

Aucun calendrier n'a encore été fixé pour la mise en place d'un mécanisme incitatif, mais celui-ci devrait normalement suivre le traitement du taux de rendement.

3 RÉFÉRENCES : HQD-1, DOCUMENT 1, PAGE 19 DE 21

Préambule : « Tel que le démontre la figure suivante, malgré une hausse de 3 %, les clients domestiques du Distributeur continueront de profiter de la source d'énergie la plus stable pour le chauffage. Ainsi, entre le 1er mai 1998 et le 1er avril 2005, la facture énergétique pour une maison moyenne de 158 m² chauffée à l'électricité a crû de 6,1 % alors que la facture de la même maison, chauffée au mazout ou au gaz naturel, a crû respectivement de 120 % et de 59 %. Cette hausse des prix des combustibles a permis à l'électricité d'améliorer considérablement sa position concurrentielle. La hausse différenciée des composantes des tarifs devrait contribuer à donner un meilleur signal de prix aux consommateurs dans le choix de leur mode de chauffage. »

Demandes :

3.1 Veuillez indiquer comment a été pris en considération dans la prévision de la demande cette nouvelle réalité, soit que les produits substitués à l'électricité sont aujourd'hui considérés par les clients comme davantage coûteux et volatiles que l'électricité.

Réponse:

Dans sa prévision de la demande électrique du secteur domestique, le Distributeur prend en compte les parts de marché du chauffage électrique qu'il obtient des sondages, effectués auprès de ses clients résidentiels, portant sur leur comportement énergétique. Puis, en fonction des prix des combustibles prévus et de la position concurrentielle de l'électricité qui en découle, il modélise les conversions à venir entre les différentes formes d'énergie, l'utilisation du chauffage électrique d'appoint et l'évolution des taux de diffusion du chauffage tout électrique. La prévision de la demande d'électricité pour le chauffage électrique reflète donc l'évolution de ces parts de marché. Toutefois,

compte tenu des taux de diffusion élevés du chauffage électrique dans le secteur résidentiel, la demande d'électricité est peu sensible à une variation du prix des combustibles.

Pour intégrer les paramètres les plus récents (résultats de sondages, prix des combustibles), la prévision du Distributeur est revue à chaque année. Les prix des combustibles étant volatiles, le Distributeur porte une attention particulière aux risques de variation de ces prix et il en retient alors la prévision jugée comme étant la plus réaliste. Afin de cerner des risques plus variés, des scénarios d'encadrement faible et fort sont aussi réalisés.

La prévision de la demande sous-jacente à la demande R-3579-2005, soit la révision de juin 2005, intègre les résultats des sondages les plus récents et prend en compte la position concurrentielle de l'électricité et la prévision des prix des combustibles (HQD-2, Doc 1, tableau 7, page 15) qui prévalaient lors de sa réalisation. Par conséquent, lorsqu'elle est comparée à de précédentes révisions, elle reflète une position concurrentielle de l'électricité améliorée et une plus grande diffusion du chauffage électrique de l'eau et des locaux.

- 3.2 L'électricité est l'énergie de secours ou de réserve la plus répandue dans les résidences ou commerces qui utilisent une autre source d'énergie que l'électricité pour le chauffage. Or, avec la flambée des prix, on entend beaucoup de clients utilisant une autre source d'énergie indiquer qu'ils feront la substitution cette année ou encore qu'ils utiliseront l'électricité au maximum avant l'autre source. Veuillez indiquer si ce fait a été pris en considération dans vos prévisions de ventes. Si non, veuillez indiquer l'impact sur la demande que vous estimez que cela aura pour l'année 2006 et pour les années 2007 et 2008.

Réponse:

Les modèles technico-économiques utilisés par le Distributeur pour réaliser sa prévision sont calibrés en utilisant les résultats des sondages qu'il effectue sur le comportement énergétique de ses différentes clientèles. Par ailleurs, l'impact relié à la substitution et aux conversions vers le chauffage électrique est

obtenu à l'aide de fonctions de choix qui mesurent l'effet sur la demande d'électricité d'un changement de la position concurrentielle de l'électricité.

Tel que mentionné en 3.1, les résultats des sondages les plus récents sont intégrés dans la prévision de la demande sous-jacente à la demande R-3579-2005.

Si les résultats des sondages récents ou subséquents à l'actuelle prévision révèlent de tels changements de comportement (substitution accrue, plus grande utilisation de l'électricité) ils seront intégrés aux modèles de prévision et reflétés dans les prochaines révisions.

Par ailleurs, il est important de rappeler que la prévision des ventes repose sur un scénario économique et énergétique cohérent. La hausse récente des prix, outre l'éventuelle modification des comportements énergétiques des clients du Distributeur, aura de multiples impacts sur les variables économiques qui se refléteront également sur la demande d'électricité.

4 RÉFÉRENCES : HQD-1, DOCUMENT 2.2, ANNEXE A, PAGE 8 DE11

Préambule : « ~~5.3 Le Distributeur doit justifier soumettre à la Régie, pour autorisation préalable, toute exception aux exigences des articles 5.1 et 5.2 et préciser en quoi elle est nécessaire et appropriée justifiée. »~~ »

Demandes :

- 4.1 Veuillez indiquer pourquoi avoir retiré la demande d'autorisation préalable à la Régie dans votre proposition.

Réponse:

Voir la réponse à la question 3.1 de la Régie (HQD-14, Document 1).

5 RÉFÉRENCES : HQD-2, DOCUMENT 1, PAGE 5 DE 16.

Préambule : Évolution de la demande de la clientèle du tarif L

Demandes :

- 5.1 Veuillez indiquer, pour l'année 2005 et 2006, la portion en GWh de la demande des clients du tarif L qui provient des réseaux municipaux.

Réponse:

En 2005 et 2006, les ventes prévues aux réseaux de distribution municipaux sont respectivement de 4 210 et de 4 296 GWh (8,2 et 9,2 % des ventes au tarif L). La croissance de la demande des réseaux s'explique par des facteurs similaires à ceux qui déterminent la croissance de la demande au secteur domestique et agricole (mises en chantier, revenu personnel disponible, position concurrentielle de l'électricité).

- a. Veuillez indiquer les facteurs explicatifs de la croissance de la demande de ces réseaux.

Réponse:

Voir la réponse à la question 5.1.

- 5.2 Veuillez indiquer la demande en GWh de cette portion de clients (les réseaux municipaux au tarif L) de 2001 à 2004 en mode réel.

Réponse:

Les résultats de ventes pour les années 2000 à 2004 ont été respectivement de 3 815, 3 965, 4 165 et 4 172 GWh. Pendant ces années, les réseaux municipaux ont bénéficié de la croissance économique soutenue, dont la bonne tenue de la construction résidentielle.

- a. Veuillez indiquer les facteurs explicatifs de la croissance de la demande de ces réseaux.

Réponse:

Voir la réponse à la question 5.2.

5.3 Veuillez indiquer le FU de ces clients isolément des autres clients du tarif L.

- a. En relation avec la question principale, veuillez indiquer le coût en kWh de ces clients lorsque pris en considération leur FU isolé.

Réponse:

Le Distributeur ne fait pas de répartition des coûts de service par sous-catégories de consommateurs. Au-delà du facteur d'utilisation des réseaux municipaux, l'estimation du coût unitaire par kWh requiert plusieurs autres informations dont le Distributeur ne dispose pas présentement.

6 RÉFÉRENCES : HQD-2, DOCUMENT 1, PAGE 7 DE 16

Préambule : « Pour ce qui est du tarif D, la croissance nette des ventes prévues de 1,2 TWh (897 GWh après normalisation pour les conditions climatiques de 2005) résulte principalement des nouvelles mises en chantier résidentielles, atténuée en partie par l'impact anticipé du Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ).

La croissance nette prévue au tarif M, provenant majoritairement du secteur général et institutionnel, s'explique principalement par l'évolution des paramètres démographiques et économiques, de même que par l'amélioration de la position concurrentielle de l'électricité. Cette croissance étant finalement atténuée en partie par l'impact anticipé du PGEÉ. »

Demandes :

- 6.1 Des informations dans le marché indiquent que la générosité du PGEÉ offre un avantage comparatif indéniable pour l'électricité face à d'autres énergies. Cela aurait pour effet notamment d'amener des constructeurs/entrepreneurs à choisir l'électricité uniquement pour tous les besoins énergétiques des nouvelles constructions, au lieu d'utiliser d'autres énergies pour la chauffe de l'espace, de l'eau ou pour certains périphériques (cuisinière, foyer, etc.).

Veillez indiquer comment le Distributeur prend en compte ce retournement de situation qui semble se passer dans le marché dans son évaluation de la croissance de la demande pour le secteur domestique, plus particulièrement pour la nouvelle construction.

Réponse:

L'aide financière offerte aux participants des programmes du PGEÉ d'Hydro-Québec Distribution est équivalente à celle offerte par les programmes du PGEÉ et du FEÉ de SCGM. Ainsi, le Distributeur considère que c'est l'évolution de la position concurrentielle, et non son PGEÉ, qui pourrait avoir un impact sur l'utilisation additionnelle de l'électricité pour les usages dits concurrentiels.

Voir aussi la réponse à la demande 3.1.

- 6.2 Veuillez indiquer quel serait l'effet sur les ventes du Distributeur, toute chose étant égale par ailleurs, d'un ajout de 200 consommateurs résidentiels provenant d'un projet initialement dédié à une autre source d'énergie pour la chauffe de l'espace et de l'eau. Veuillez préciser la demande additionnelle pour un ensemble de résidences moyennes utilisant le programme Novoclimat.

Réponse:

L'ajout de la charge de chauffe (espace et eau) de 200 consommateurs résidentiels engendre une demande additionnelle d'environ 3 GWh. La demande serait de 2 GWh si ces clients se conforment aux normes Novoclimat.

- 6.3 D'autres informations provenant du marché indiquent que certains segments de la clientèle des tarifs G et M sont très attirés par l'électricité au

détriment des autres sources d'énergie (gaz naturel et mazout) dû notamment aux généreux programmes du PGEÉ de Hydro-Québec Distribution. Veuillez indiquer si ce phénomène est pris en considération dans le cadre de votre prévision de la demande pour ces secteurs, notamment concernant la clientèle institutionnelle. Veuillez quantifier l'effet intégré dans votre prévision de la demande pour 2006, 2007 et 2008.

Réponse:

Voir les réponses aux demandes 3.2 et 6.1.

7 RÉFÉRENCES : HQD-2, DOCUMENT 1, PAGE 8 DE 16

Préambule : « Au tarif L, la décroissance anticipée résulte essentiellement du transfert en 2006 vers les contrats spéciaux des ventes prévues à Alcan et à Alouette phase 2.

Ce transfert est compensé en partie par le retour à une production normale en 2006 du client C.M.Q.C. suite à une grève de 2 mois en 2005, par la majoration des livraisons prévues aux réseaux de distribution municipaux, l'ajout de capacité dans certains secteurs d'activités et l'arrivée de nouveaux clients industriels, commerciaux et institutionnels. »

Demandes :

- 7.1 Le secteur du bois, notamment de la pâte et du papier ainsi que du bois d'œuvre est touché par une turbulence importante (réduction de 20% des possibilités de récoltes sur les terres publiques, droits compensatoires des États-Unis, etc.). Des modifications semblent se dessiner dans le niveau de production de ce secteur au Québec dans un proche avenir. Veuillez indiquer comment cet élément a été pris en compte dans la prévision des ventes de HQD pour les années 2006, 2007 et 2008.

Réponse:

Le Distributeur a pris en compte dans sa prévision des ventes d'électricité à l'industrie du bois le contexte économique qui touche ce secteur, soit l'imposition de droits compensatoires par les États-Unis et à moyen terme, l'application des recommandations du rapport Coulombe. Par rapport aux

prévisions antérieures, l'impact de ces mesures se reflète dans la révision à la baisse de l'actuelle prévision.

8 RÉFÉRENCES : HQD-2, DOCUMENT 1, PAGE 15 DE 16

Préambule : « Les économies d'énergie prévues au Plan global en efficacité énergétique sont de l'ordre de 309 GWh en 2005 et 695 GWh en 2006. »

Demandes :

- 8.1 Les programmes offerts par HQD sont, comparés à ceux des distributeurs gaziers notamment, très généreux. Veuillez indiquer si le Distributeur prend en considération l'effet attractif (clients qui décident de consommer de l'électricité au lieu d'une autre source d'énergie pour la chauffe de l'espace, de l'eau et de certains périphériques le cas échéant) de ces programmes dans ses prévisions d'économies d'énergie (ex : réduction de la consommation de 300 GWh - 25 GWh d'attraction = 275 GWh d'économie d'énergie).

Réponse:

Voir les réponses aux questions 6.1 et 6.3.

9 RÉFÉRENCES : HQD-2, DOCUMENT 2, PAGE 8 DE 22

Préambule : « La stratégie d'approvisionnement du Distributeur vise à :

- prioriser la couverture d'une large part des besoins avant même que l'année commence ;
- procéder en grande partie par appels d'offres ;
- assurer de la flexibilité en combinant des produits de base avec des produits programmables ;
- profiter de la diversité de la charge totale par la combinaison de l'ensemble des besoins ;
- et développer des outils permettant de s'adapter aux variations des besoins. »

Demandes :

- 9.1 Dans l'hypothèse où le Distributeur devait assurer la stratégie d'approvisionnement par classe tarifaire, sans pouvoir compter sur la

combinaison de l'ensemble des besoins, veuillez indiquer si le Distributeur serait avantagé ou désavantagé par rapport à sa situation actuelle. Veuillez indiquer et discuter les avantages au niveau des choix de produits et des prix des approvisionnements découlant du fait que le Distributeur puisse faire un approvisionnement global plutôt que sectoriel (par classe tarifaire).

Réponse:

Les avantages et la nécessité d'un approvisionnement global ont été maintes fois expliqués à la Régie dans le cadre des plans d'approvisionnement du Distributeur. En particulier, le Distributeur doit assurer la suffisance des approvisionnements pour satisfaire les besoins de sa clientèle, tout en maintenant suffisamment de flexibilité pour faire face à un scénario de besoins incluant l'impact de l'aléa global (i.e. la combinaison de l'aléa sur la demande et de l'aléa climatique).

De plus, le Distributeur ne détient pas d'informations qui lui permettent de gérer en temps réel des approvisionnements par classe tarifaire.

10 RÉFÉRENCES : HQD-2, DOCUMENT 2, PAGES 8 ET SUIVANTES

Préambule : Les services complémentaires

Demandes :

10.1 Veuillez indiquer comment le Distributeur s'approvisionnera en services complémentaires pour les contrats hors patrimoniaux de :

- a. Long terme ;

Réponse:

Les besoins en services complémentaires sont les services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la fiabilité de l'alimentation. Ces services associés à la fiabilité de l'approvisionnement patrimonial ont été circonscrits par une entente signée par le Distributeur et le Producteur. Pour l'instant, le Distributeur n'a pas identifié de besoins supplémentaires pour

ces services. Dans la mesure où des besoins supplémentaires devront être satisfaits, le Distributeur pourra faire l'acquisition de ces services par appels d'offres ou par entente bilatérale.

b. Court terme.

Réponse:

Voir la réponse précédente.

10.2 Veuillez indiquer les coûts et les volumes des services complémentaires que devra assumer le Distributeur pour l'année 2006 pour chaque service et pour chaque contrat (TCE, Bowater Produits forestiers du Canada, Cartier énergie éolienne, appels d'offres de court terme) :

- a. Service de gestion du réseau ;
- b. Service de réglage de tension ;
- c. Service de réglage de fréquence ;
- d. Service de compensation d'écart de livraison ;
- e. Service de compensation d'écart de réception ;
- f. Service de maintien de réserve tournante ;
- g. Service de maintien de réserve arrêtée.

Réponse:

Le Distributeur n'a pas fait l'acquisition de services complémentaires auprès de ces fournisseurs. L'intégration au réseau du Transporteur de centrales associées à certains contrats d'approvisionnement fait en sorte que ces équipements contribuent à certains services complémentaires comme le réglage de tension.

10.3 Veuillez indiquer le rôle de l'entente cadre à cet effet (services complémentaires) dans la gestion de l'acquisition de ces services.

Réponse:

L'entente sur les services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la fiabilité de l'approvisionnement patrimonial permet d'identifier la prestation attendue du Producteur en vertu de ses obligations de livraison de l'électricité patrimoniale.

10.4 Veuillez indiquer si le Distributeur a utilisé ou croit utiliser les appels d'offres dans le futur pour acquérir ce type de service. Si oui, veuillez préciser le moment (passé ou prévu), le type de produit visé et les quantités visés.

Réponse:

Pour l'instant, le Distributeur n'a pas identifié de besoins supplémentaires pour ces services complémentaires.

10.5 Veuillez indiquer si le Distributeur a eu des discussions avec le Transporteur afin de lui fournir des services complémentaires via notamment ses clients interruptibles. Si oui, veuillez indiquer l'étendue de ces discussions et les objectifs. Si non, veuillez indiquer pourquoi le Distributeur ne cherche pas à valoriser le service que certains consommateurs seraient prêts à rendre.

Réponse:

Non. Voir la réponse à la question précédente.

**11 RÉFÉRENCES : HQD-1 (SIC), DOCUMENT 2.2, ANNEXE B, PAGE 7 DE
13**

Préambule : « Le Distributeur a constaté que la totalité des propriétés d'Hydro-Québec pour lesquelles de l'électricité est consommée n'est pas inscrite intégralement dans la seule banque de données SGA (système de gestion des abonnements). Ainsi, les quelque 800 abonnements répertoriés dans SGA sous-estiment le nombre réel de points de livraison qui serait à facturer. En effet, les abonnements d'entités affiliées ne sont pas inscrits dans SGA lorsque aucun compteur n'est installé. Le Distributeur estime qu'il s'agit principalement des postes de transformation du Transporteur et de centres de service du Producteur ou du Transporteur tels des entrepôts, des ateliers et des garages.

Cependant, les abonnements les plus importants, tels les campements et chantiers du Producteur pour la construction de centrale, les bâtiments administratifs ainsi que les grands consommateurs d'électricité tels les édifices du Siège social et de l'IREQ sont actuellement mesurés et facturés. »

Demandes :

11.1 Veuillez estimer les revenus non chargés par le Distributeur pour l'année 2006.

Réponse:

Le Distributeur n'est pas en mesure d'estimer ces montants. Cette information découlera du plan de mesurage déjà amorcé et décrit à la section 3.1.2 de la pièce HQD-1, document 2.2, Annexe B. Par ailleurs, le Distributeur réitère que les abonnements les plus importants sont mesurés et facturés. De plus, pour apprécier les impacts financiers associés à la non facturation de cette consommation, il faudra également prendre en compte le coût des compteurs et les coûts connexes.

11.2 Veuillez indiquer l'effet sur les résultats du Distributeur du manque à gagner provenant de la non facturation d'une partie de l'énergie consommée par HQT et HQP.

Réponse:

Voir la réponse précédente. De plus, la consommation non facturée concerne autant le Transporteur que le Producteur. En ce qui concerne Hydro-Québec TransÉnergie, la facturation de cette consommation impliquera une augmentation de son coût de service qui sera éventuellement transférée, pour l'essentiel, au Distributeur. Le résultat net sera donc nul pour le Distributeur : une augmentation de son revenu s'accompagnera d'une augmentation pratiquement équivalente de son coût de service de transport.

11.3 Veuillez indiquer si cette non comptabilisation a un effet sur les pertes du réseau.

Réponse:

Présentement le volume de pertes inclut l'énergie des bâtiments internes non mesurés. Or, la comptabilisation de l'énergie relative aux clients non mesurés pourrait avoir un impact marginal sur les pertes du réseau. L'impact pourra être calculé lorsque le Distributeur sera en mesure d'estimer les volumes. Voir la réponse à la question 11.1.

11.4 Veuillez indiquer si les consommateurs facturés subissent un impact tarifaire étant donné la non comptabilisation d'une partie de la consommation de HQT et HQP.

Réponse:

Voir les réponses précédentes.

12 RÉFÉRENCES : HQD-3, DOCUMENT 1, PAGE 8 DE 34

Préambule : « (...) ne permettent pas d'atteindre les objectifs du balisage qui s'énoncent ainsi :

- Permettre des comparaisons sur la performance opérationnelle (efficacité, service, sécurité);
- Dégager les grandes tendances;
- Identifier les facteurs explicatifs à l'origine des différences observées;
- Identifier les meilleures pratiques dans le but éventuel de les transposer. »

Demandes :

12.1 Veuillez confirmer ou infirmer et justifier :

L'objectif du balisage tel que présenté dans les rencontres techniques a pour objectif de permettre d'identifier les processus qui pourraient être améliorés dans l'entreprise afin de permettre l'amélioration de la productivité de celle-ci. Il n'est nullement dans la pensée du Distributeur que l'on puisse déterminer par voie de balisage l'aspect juste et raisonnable de ses coûts d'exploitation.

Réponse:

Cette affirmation est juste. Bien que l'on ne puisse déterminer par voie de balisage l'aspect juste et raisonnable des coûts d'exploitation, le Distributeur précise que le balisage permet certains rangements globaux de sa performance par rapport à celle d'entreprises comparables. Les efforts sont toutefois portés sur la compréhension des raisons qui expliquent le positionnement du Distributeur par rapport à celui des autres entreprises. Cette analyse permet d'identifier certaines pratiques d'affaires susceptibles d'être transposées et qui auront pour effet d'améliorer la performance du Distributeur.

13 RÉFÉRENCES : HQD-3, DOCUMENT 1, PAGE 13 DE 34

Préambule : Tableau 3 : subtilisation d'énergie

Demandes :

13.1 La subtilisation d'énergie est un poste où le Distributeur fait pâle figure, étant dans le Q4 des entreprises. Ce poste a des coûts pour l'ensemble des consommateurs et d'autant plus avec la hausse importante des coûts d'approvisionnement.

Veillez indiquer quels moyens le Distributeur entend mettre en place pour améliorer son rang et surtout, du point de vue des consommateurs, réduire le coût de cet élément du coût de service.

Réponse:

Le Distributeur présente effectivement pour le processus *Subtilisation d'énergie* un résultat « Coût par client » qui le situe dans le 4^e quartile en 2003. Cependant, par rapport aux autres processus, la gestion de la subtilisation d'énergie est relativement peu coûteuse. En effet, elle ne représente que 1,6 % (0,90 \$ / 55,12 \$) des coûts des services à la clientèle rapportés dans l'étude *PA Consulting* (Rencontre technique No 2, acétate 51).

Les études de balisage effectuées sur le processus *Subtilisation d'énergie* ont mis en lumière certaines particularités propres à Hydro-Québec Distribution dont l'application de la *Loi Victoria*. Cette dernière est unique en Amérique du Nord et oblige Hydro-Québec à soumettre une preuve plus étoffée, rendant nécessaire le recours à des agents de la paix. Il en découle un processus long et coûteux pour l'entreprise.

Depuis 2003, des actions importantes ont été entreprises afin d'améliorer la performance de ce processus. La révision de l'organisation du travail et du processus a permis de réduire le nombre d'effectifs de 70 en 2003 à 55 en 2004, tout en améliorant la fiabilité et le contrôle de l'activité. La révision des façons de faire se poursuit. Elle permettra sur l'horizon 2006-2007 de mieux doser l'intervention en fonction de la situation afin d'assurer une

plus grande efficacité, tout en maintenant l'effet dissuasif recherché.

14 RÉFÉRENCES : HQD-3, DOCUMENT 1, PAGE 22 DE 34

Préambule : « D'autre part, le Distributeur participe à titre de *sponsor* au programme *Customer service* de la firme *PA Consulting* en 2005. Cette participation permettra à Hydro-Québec Distribution de demander à ce que soient approfondies certaines questions demeurées en suspens. De plus, le Distributeur a participé en 2004 et 2005 à une étude portant spécifiquement sur le processus mesurage. Les résultats de ces études seront connus à l'automne. »

Demandes :

14.1 Veuillez identifier les coûts annuels détaillés de faire partie des différents services de *PA Consulting* pour 2005 et 2006.

Réponse:

Les coûts d'inscription aux programmes réguliers de *PA Consulting* étaient les suivants en 2005 et seront les suivants en 2006: (en \$ US).

	2005		2006	
	Participant	Sponsor (commanditaire)	Participant	Sponsor (commanditaire)
<i>T&D (Réseau)</i>	18 500 \$		20 500 \$	29 500 \$
<i>Customer service</i>		24 500 \$	17 000 \$	27 000 \$

L'étude portant sur le mesurage n'était pas offerte en 2005. Le Distributeur a participé à cette étude en 2004 qui s'est poursuivie en 2005. Le coût d'inscription était alors de 20 000 \$US.

14.2 Veuillez indiquer si ces coûts font partie, dans l'étude d'allocation du coût de service, des coûts d'opération du Distributeur ou s'ils sont inclus dans les coûts de la réglementation.

Réponse:

Ces coûts sont inclus dans le coût de service du Distributeur à titre de charges d'exploitation.

**15 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 5 DE 25 ET D-2005-34,
PAGE 50**

Préambule : « La Régie de l'énergie dans le cadre de la décision D-2005-34 demandait également au Distributeur de traiter des mécanismes de nivellement des revenus de transport et de distribution découlant des écarts climatiques entre les ventes réelles et les ventes projetées. » (HQD-4, document 4)

« Le prochain dossier tarifaire devra aussi inclure un examen complet du compte de *pass-on* pour la fourniture ainsi que des mécanismes de nivellement des revenus de transport et de distribution découlant des écarts entre les ventes réelles et les ventes projetées. Cet examen devra également mettre en lumière comment un compte de *pass-on* pour la fourniture permet de maintenir, pour le Distributeur, un incitatif à minimiser ses coûts d'approvisionnement. » (D-2005-34)

Demandes :

15.1 La Régie de l'énergie, dans sa décision, indique qu'elle attend un examen du nivellement des revenus de transport et de distribution découlant des écarts entre les ventes réelles et les ventes projetées. Or, dans sa preuve, le Distributeur interprète cet écart comme étant les « écarts climatiques entre les ventes réelles et les ventes projetées ». Veuillez indiquer comment le Distributeur peut interpréter librement le passage de la Régie qui se questionne sur tout écart entre les ventes réelles et projetées et non pas sur celui uniquement de l'effet climatique.

Réponse:

Dans un contexte où le Distributeur dans ses activités de distribution est rémunéré pour les risques d'affaires, financier et réglementaire via le taux de rendement qui lui est reconnu par la Régie, il a évalué que les fluctuations de ses revenus causées par toute variation de la demande plus forte ou plus faible que celle projetée dans l'année témoin faisait partie de son risque

d'affaires. C'est en ce sens que le compte de nivellement pour la température isole les variations de la demande de celles pour aléas climatiques et neutralise les seuls effets climatiques sur les revenus de transport et de distribution que le Distributeur pourrait percevoir en trop ou en moins.

16 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4 ET D-2005-34

Préambule : « Le principe de transfert des coûts de fourniture, aussi appelé *pass-on*²⁹, vise la reconnaissance, sans perte ni profit, de certains coûts hors de son contrôle direct et de toute variation de ceux-ci dans le coût du service ainsi que leur répercussion sur les tarifs à la clientèle. » (nos soulignés)

Demandes :

16.1 Dans le cas du transport (excluant les réseaux autonomes), veuillez indiquer si :

- a. Le Distributeur possède des actifs de transport ;

Réponse:

Non.

- b. Le Distributeur contrôle les dépenses d'exploitation du Transporteur ;

Réponse:

Non.

- c. Le Distributeur contrôle la mise en place des tarifs et conditions de fourniture du Transporteur et la stratégie de vente/marketing de celui-ci ;

Réponse:

Non.

- d. Le Distributeur contrôle la croissance économique au Québec ;

Réponse:

Non.

- e. Le Distributeur a un contrôle sur le climat au Québec ;

Réponse:

Non.

- f. Le Distributeur a un contrôle sur l'hydraulicité au Québec ;

Réponse:

Non.

- g. Le Distributeur a un contrôle sur les ventes de point à point qui affecte le revenu requis que le transporteur doit recouvrer auprès du Distributeur.

Réponse:

Non.

17 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 7 DE 25

Préambule : « D'autre part, le *pass-on* sur les approvisionnements postpatrimoniaux captent les écarts dus tant aux aléas climatiques qu'économiques. Le mécanisme de nivellement des revenus de transport et de distribution capte uniquement les écarts dus aux aléas climatiques alors que les écarts de revenus de transport et de distribution dus aux aléas économiques sont réputés faire partie du risque d'affaires du Distributeur. »

Demandes :

- 17.1 Veuillez expliquer pourquoi le risque économique découlant du transport est réputé faire partie du risque d'affaires du Distributeur. Veuillez déposer toute étude ou preuve à l'appui de cette affirmation.

Réponse:

L'approche proposée par Hydro-Québec Distribution s'inspire directement du modèle de SCGM avec lequel il a été comparé, notamment par l'AQCIE/CIFQ, lors de l'établissement de ses risques d'affaires qui a conduit à la détermination du taux de rendement actuel.

Suivant ce modèle, le Distributeur n'assume aucun risque sur la fourniture, et les clients se voient facturer intégralement tous les coûts réels associés à cette composante. Pour les coûts de transport, ceux-ci sont intégralement reflétés dans le coût de service du distributeur, alors que les impacts des conditions climatiques sur les revenus de transport à la hausse comme à la baisse, sont captés par un compte de nivellement pour la température.

17.2 Veuillez indiquer en quoi le Distributeur qui ne possède aucun actif en transport et en production alors qu'il possède des actifs en distribution considère le transport comme étant lié à son risque d'entreprise et non pas la production ?

Réponse:

Voir la réponse précédente. De plus, le Distributeur tient à souligner que ce qu'il considère comme son risque d'entreprise n'est pas le transport comme tel puisqu'il dispose d'un compte de frais reportés à cet égard, mais plutôt les aléas économiques et démographiques qui ont un impact sur ses revenus. Finalement, il faut également souligner, et ceci est une différence fondamentale avec la composante transport, que dans la Loi sur la Régie de l'énergie à l'article 52.2, le Distributeur doit intégrer dans son coût de service les coûts réels d'approvisionnement, ce qui a été reconnu par la Régie dans sa décision D-2005-132.

18 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 9 DE 25

Préambule : « Dans tous les cas de figure, il était sous-entendu qu'au fil des années, les opérations du compte se compenseraient. »

Demandes :

18.1 Est-ce que le Distributeur a fait une étude de l'évolution de ces comptes chez les distributeurs gaziers québécois depuis leur mise en place ? Si oui, veuillez déposer cette étude.

Réponse:

Non, aucune étude portant sur l'évolution de ces comptes n'a été effectuée par le Distributeur. Il a pris connaissance de la demande de SCGM de modifier le traitement de ses comptes de stabilisation dans le cadre du dossier R-3351-96 et de la preuve à son soutien, ce, 11 ans après s'être vu octroyer ce compte. Cette preuve révélait qu'antérieurement au traitement actuel de reporter sur 5 ans le solde du compte de stabilisation pour la température à compter du 2^e exercice subséquent, les variations de la température étaient versées intégralement dans la base de tarification. Ces variations entraînaient la création de trop perçu dans une année où le solde des comptes de normalisation était beaucoup plus faible qu'anticipé et un manque à gagner lorsque la situation inverse se produisait. Pour faire face à cette situation, SCGM a proposé à la Régie de comptabiliser les écarts dans un compte hors base. Les additions au compte du deuxième exercice subséquent, incluant les intérêts afférents sont transférés dans le compte de frais reportés versé dans la base de tarification pour y être amorti sur une période de 5 ans.

19 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 10 DE 25

Préambule : « Ce contexte prévaut également dans le cas d'Hydro-Québec Distribution. Les revenus des ventes sont influencés par les variations dues aux aléas climatiques et à long terme les écarts doivent se compenser. Bien que d'ampleur fort différente, les revenus des ventes du Distributeur, à la différence des entreprises gazières varient non seulement en raison des effets de la température sur les ventes de chauffage mais également sur celles de climatisation. »

Demandes :

19.1 Veuillez indiquer si le Distributeur a un risque de volume de ventes aussi important dû aux aléas climatiques versus les aléas économiques. Veuillez préciser votre réponse.

Réponse:

Les aléas associés à la prévision de la demande ont été évalués de façon détaillée pour le plan d'approvisionnement 2005-2014 (HQD-2, document 1). Ainsi, à l'horizon d'un an (année 2005 du plan), l'impact en énergie de l'aléa prévisionnel sur la demande était évalué à 4,6 TWh alors que l'aléa climatique présentait un écart-type d'environ 1,8 TWh. Le Distributeur a donc effectivement un risque de volume supérieur au risque d'aléas climatiques.

19.2 Dans le cas où ces risques seraient aussi importants, pourquoi le Distributeur considère-t-il le risque climatique dans sa volonté de protection de son risque réglementaire et non pas le risque de variation pour cause économique.

Réponse:

Les motifs pour lesquels le Distributeur ne demande pas à se prémunir contre cet important risque économique sont évoqués en réponse à la question 15.1. De plus, le Distributeur ne connaît aucune entreprise réglementée qui n'assume pas son risque d'affaires.

20 RÉFÉRENCES : HQD-1, DOCUMENT 2, PAGE 8 DE 16

Préambule : « Hydro-Québec TransÉnergie facture le Distributeur pour le service de transport relatif à la charge locale. En matière de transport, le mode de facturation mis en place pour la charge locale est basé sur un montant global indépendant du volume transité. La facture actuelle de transport est de 2 313 M\$ sur une base annuelle peu importe la charge transitée. En conséquence, à moins de conditions climatiques extrêmes (de type verglas), toute variation de volume due à des conditions climatiques non prévues n'a aucun impact sur le coût de service de transport payé par le Distributeur au Transporteur.

De son côté, 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). À moins de conditions climatiques extrêmes, le réseau de distribution est donc en mesure d'absorber une augmentation de volume en cas de conditions climatiques plus froides. En conséquence, ce type d'aléa climatique n'entraîne pas de coût additionnel pour le Distributeur. Il en va de même pour une baisse du volume distribué. »

Demandes :

20.1 Veuillez indiquer, dans le cas des coûts de transport annuel (donc à tarif fixe de transport décidé en début d'année par la Régie) que supporte le Distributeur, quel serait l'impact, tout chose étant égale par ailleurs, d'une variation de la consommation liée à des effets économiques :

a. À la hausse ;

Réponse:

L'impact de la variation de la consommation liée à des effets économiques sur les revenus de transport n'est pas visé par la demande de compte de nivellement. L'impact de la variation de la consommation liée à des effets économiques serait cependant de même nature que l'impact de la variation de la consommation due à des aléas climatiques identifiés dans la preuve à la section 3.2 de la pièce HQD-4, document 4 (pages 17 et suivantes).

b. À la baisse.

Réponse:

Voir la réponse à 20.1 a).

20.2 Veuillez indiquer, dans le cas des coûts de distribution supporté par le Distributeur, quel serait l'impact, toute chose étant égale par ailleurs, d'une variation de la consommation lié à des effets économiques :

a. À la hausse ;

Réponse:

L'impact de la variation de la consommation liée à des effets économiques sur les revenus de distribution n'est pas visé par la demande de compte de nivellement.

Voir la réponse à la question 20.1 a).

b. À la baisse.

Réponse:

Voir la réponse précédente.

21 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGE 24 DE 25

Préambule : « Depuis 1996, la prise en compte pour SCGM du solde des comptes régulateurs se fait hors base tarifaire. Les additions aux comptes portant intérêt au taux du capital et le solde de ces comptes plus intérêts sont versés lors du deuxième exercice subséquent dans un compte de frais reportés pour y être amortis linéairement sur une période de 5 ans. Ce faisant, SCGM force l'effacement des soldes annuels dus aux aléas climatiques sur cinq ans.

Compte tenu que le mécanisme de nivellement pour aléas climatiques proposé capte tous les paramètres climatiques associés au chauffage et à la climatisation, le Distributeur évalue que le solde du compte de nivellement devrait s'annuler naturellement au fil des années. »

Demandes :

21.1 Veuillez indiquer si le Distributeur a effectué une recherche ou une étude afin de savoir pourquoi Gaz Métro liquide le compte de nivellement sur une période de 5 ans depuis 1996.

Réponse:

Voir la réponse à la question 18.

a. Si oui, veuillez indiquer, outre le passage du second paragraphe cité dans le préambule, ce qui assure HQD qu'il ne se retrouvera

pas dans la même situation que Gaz Métro ou pourquoi lui pourrait supporter une telle situation.

Réponse:

Plusieurs facteurs pourraient prémunir le Distributeur de se retrouver dans une situation comparable à SCGM. Le premier est effectivement le fait que le Distributeur capte dans sa méthode plus qu'un paramètre (la température). L'impact de la nébulosité, des précipitations et de la vitesse du vent sont mesurés au travers de la méthode. En d'autres termes, l'évaluation des impacts des aléas climatiques devrait être plus précise et ne devrait pas s'écarter de façon majeure de la normale sur une longue période. La méthode incorpore également un facteur de réchauffement ce qui permet de tenir compte des tendances observées.

Par ailleurs, si les impacts négatifs ou positifs se suivaient et entraînaient des impacts financiers importants, il sera toujours temps pour le Distributeur de réviser le mode de comptabilisation proposé.

22 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 4, PAGES 24 ET 25 DE 25

Préambule : « Ces écarts se calculeront mensuellement et seront alors portés dans un compte de nivellement où ils seront compilés sur une base annuelle et porteront intérêt au taux de rendement appliqué à la base de tarification. Ce compte se déversera dans un deuxième compte figurant dans la base de tarification au début de la deuxième année témoin suivant celle visée par les écarts. En raison de sa nature, le solde de ce deuxième compte devrait naturellement s'effacer au fil des années, sans nécessiter son amortissement. »

Demandes :

22.1 Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur ne propose pas, dans l'option présentée (sans amortissement du compte de frais reportés), un seul compte de frais reportés qui serait ajusté mensuellement ? Est-ce uniquement pour des raisons d'allocation de coût ?

Réponse:

Le Distributeur prévoit utiliser deux comptes de frais reportés afin de distinguer d'une part les nouveaux coûts qui s'accumulent à chaque année et qui portent intérêts jusqu'au moment où leur disposition dans les tarifs est amorcée, et d'autre part les coûts pour lesquels la disposition dans les tarifs est amorcée et pour lesquels aucun intérêt ne doit s'ajouter au compte. Ainsi, au moment où la prise en compte dans les tarifs débute, le solde du premier compte serait versé dans un second compte, ce qui permet d'intégrer dans la base de tarification uniquement les coûts dont la prise en compte dans les tarifs est débutée.

23 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 5, PAGE 6 DE 13

Préambule : « Ainsi, 2006 est marquée par une hausse de 3,9 TWh des ventes alors que la croissance annuelle normale des ventes se situe en moyenne à 1,4 TWh sur la période de 2007 à 2014. »

Demandes :

23.1 Est-ce que le Distributeur considère que la stabilisation de la croissance à une moyenne normale (sans grands projets industriels) entre 2007 et 2014 est l'élément clé qui lui permet de considérer pouvoir liquider le compte de frais reportés en utilisant des hausses de 3 % au cours des prochaines années malgré la hausse possible d'autres coûts (intérêts, transport, etc.) ?

Réponse:

Tel qu'énoncé en réponse à la question 14 de la Régie, les résultats de l'analyse de sensibilité démontrent que la période de récupération du compte d'étalement est en effet dépendante de la croissance annuelle des ventes. Ainsi, selon le scénario de référence, la croissance moyenne de 1,4 TWh à partir de 2007 contribue à la disposition du compte dans un délai de 8 ans. Cette croissance moyenne dans l'ensemble des secteurs incorpore plusieurs projets industriels d'envergure modérée, sur l'horizon analysé. Par ailleurs, et à titre d'exemple, un scénario mi-fort de prévision de la demande déplace la période de récupération au-delà de 2015.

Cependant, une croissance régulière des ventes ne constitue pas le seul élément affectant le délai de disposition du compte. Ainsi, dans le scénario analysé, le coût des approvisionnements postpatrimoniaux diminue à partir de 2007, effet de la réduction des achats sur le marché de court terme compte tenu du début des livraisons reliées aux appels d'offres de long terme signés par le Distributeur. De même, les coûts de transport très importants qui se manifestent au début de l'horizon analysé, se stabilisent à partir de 2008 selon le scénario actuel. Les autres variables (taux de rendement sur la base de tarification, charges d'exploitation et autres charges) contribuant au revenu requis reposent sur des hypothèses de stabilité à long terme. En fait, l'exercice de planification de long terme s'appuie sur des hypothèses moyennes d'évolution structurelle et n'intègre pas de soubresauts liés à la conjoncture économique ou énergétique.

23.2 Veuillez indiquer quel poids (notamment en présentant l'effet sur le coût des approvisionnements) prend l'arrivée d'énergie à moindre coûts déjà prévu dans les contrats avec HQP dans l'analyse du Distributeur pour réussir à contrôler la croissance de ses coûts (tant au niveau des produits de base que cyclable, qui ont tous les deux des coûts inférieurs à ceux du prix de marché actuel).

Réponse:

L'évolution du coût moyen d'approvisionnement de 2006 à 2014, est présentée dans le tableau R.14.1 de la Régie (HQD-14, Document 1). Il dépend de la part relative de chacun des moyens d'approvisionnement, de long terme et de court terme, de même que du prix relatif de chacun de ces moyens.

Les coûts d'approvisionnement spécifiques aux contrats de long terme avec Hydro-Québec Production pour les produits en base et cyclable débiteront en mars 2007.

La part relative de ces contrats représente 45 % des coûts totaux d'approvisionnement de 2007. Compte tenu de l'évolution des besoins postpatrimoniaux, elle ne représente plus que 20 % des coûts d'approvisionnements postpatrimoniaux de 2014.

23.3 Veuillez indiquer si d'autres contrats déjà signés amèneront d'autres réductions du coût des approvisionnements comparativement au coût de marché actuel. S'il y en a, veuillez quantifier les volumes et le prix de ces contrats par année, de 2006 à 2011.

Réponse:

Voir la réponse à la question 23.2 précédente.

24 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 5, PAGE 8,9 ET 11 DE 13

Préambule : « Bref, une fois tous ces changements structurels complétés, l'évolution du coût de service devrait suivre le rythme de la croissance normale des activités. Cela peut cependant prendre encore quelques années.

(...)

Hydro-Québec Distribution évalue qu'une hausse de 3 % permettra de récupérer l'intégralité des coûts au cours des prochaines années. Pour 2006, elle permet au Distributeur de récupérer 56 % du revenu additionnel requis et de reporter aux générations futures une plus faible part de ses coûts. Pour leur part, les clients reçoivent un signal de prix se situant le plus près possible des coûts, les incitant à adopter de bons comportements.

(...)

Dans cette optique, Hydro-Québec Distribution envisage d'appliquer des hausses tarifaires de 3 % jusqu'à ce que la totalité des revenus additionnels requis soit absorbée. Évidemment, une proposition tarifaire sera soumise à la Régie à chaque année. »

Demandes :

24.1 Est-ce que nous comprenons bien que le Distributeur propose ni plus ni moins qu'une hausse de 3 % pour les prochaines années tant et aussi longtemps que le compte de nivellement des tarifs ne soit pas totalement liquidé ?

Réponse:

La proposition tarifaire du Distributeur ne couvre que l'année tarifaire 2006-2007. Les hausses applicables dans les années ultérieures s'adapteront à l'évolution du contexte. Selon les hypothèses actuelles, il ressort effectivement qu'une hausse de 3% pour chacune des huit prochaines années permettrait d'atteindre un équilibre financier.

- 24.2 Comprenons-nous bien que ce compte pourrait être alimenté à la hausse et à la baisse selon l'évolution des coûts au cours des prochaines années :
- a. Par exemple, si la hausse requise lors du prochain dossier tarifaire (2007-2008) était de 3,3 %, est-ce qu'elle serait limitée encore une fois à 3 % et la différence serait versée dans le compte de frais reportés.

Réponse:

Oui. Le Distributeur tient toutefois à souligner que compte tenu de l'importance des montants déjà prévus (203 M\$ d'étalement tarifaire et 340 M\$ de coût de transport), la séquence actuellement prévue est de 5 ans d'étalement et de 3 ans de récupération, (voir la réponse à la question 14.1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1).

- b. De même, si la hausse requise de 2007-2008 était de 2,7 %, la hausse effective serait de 3 % et la différence serait versée dans le compte de frais reportés.

Réponse:

Si malgré le report d'un montant de 203 M\$, l'intégration d'une augmentation substantielle du coût de transport de la charge locale et un coût d'approvisionnement postpatrimonial normalement plus élevé que les revenus additionnels perçus, la hausse requise n'était que de 2,7 %, cette hausse s'appliquerait pour 2007-2008. Le seul cas où une hausse plus importante que la hausse «requis» s'appliquerait est lorsque les revenus additionnels requis spécifiques à l'année témoin projetée correspondraient à une hausse inférieure à 3 % et que des montants seraient accumulés dans le compte d'étalement. La proposition serait alors d'accroître les tarifs de 3 % afin de réduire le montant accumulé à ce compte.

24.3 Quelle est la stratégie du Distributeur dans un cas où des données stratégiques deviendraient plus volatiles (par exemple, une hausse marquée du taux d'inflation).

Réponse:

Le Distributeur n'a pas examiné cette situation. Toutefois, il est évident qu'une hausse marquée de l'inflation, si on retient cet exemple, aurait des impacts tant sur les coûts du Distributeur que sur sa capacité de les récupérer dans ses tarifs.

25 RÉFÉRENCES : HQD-4, DOCUMENT 6, PAGE 3 DE 3

Préambule : « Ce dépassement amène le Distributeur à acquérir de l'électricité sur les marchés de court terme, et à conclure des transactions payables en dollars américains, l'exposant ainsi aux risques de change. »

Demandes :

25.1 Étant donné que la Régie a décidé de permettre la mise en place d'un compte de frais reportés qui inclut l'ensemble des écarts de prix sur l'énergie et que ce compte de frais reportés est totalement récupéré via les consommateurs, sans risque pour le Distributeur, est-ce que le Distributeur a réévalué son besoin de protection sur le dollars américain (lui qui ne voit pas de nécessité à se protéger contre la volatilité du prix de l'électricité) ? Si non, veuillez expliquer pourquoi et faire le lien avec le besoin non ressenti de se protéger des prix volatiles de l'électricité sur les marchés de courts termes. Si oui, quelles en sont vos conclusions.

Réponse:

Les motifs sous-jacents à la gestion du risque de change sont indépendants du traitement réglementaire des coûts d'approvisionnements. Ces motifs ont été présentés au dossier R-3541-2004 et ont été retenus par la Régie dans sa décision.

Parmi ces motifs, on retrouve l'objectif de stabilisation des coûts et des tarifs, en immunisant la clientèle du Distributeur contre les impacts financiers découlant de la volatilité du taux de change, et la conformité avec la politique d'Hydro-Québec de ne supporter aucun risque de change.

Un élément fondamental de l'analyse de risques est l'absence de revenus en dollar américain qui permettrait de couvrir une partie du risque financier découlant des aléas sur les taux de change. Tel qu'expliqué à la pièce HQD-2, document 2 du présent dossier, le Distributeur est déjà exposé, via ses revenus, aux aléas sur les prix de marché, ce qui logiquement devrait être pris en compte dans l'analyse des besoins de se couvrir.

26 RÉFÉRENCES : HQD-6, DOCUMENT 2, PAGE 3 DE 4

Préambule : « (...) une comparaison des revenus requis avec les revenus des ventes découlant des tarifs en vigueur avant les hausses tarifaires. »

Demandes :

26.1 Veuillez préciser de quelles hausses tarifaires le Distributeur fait référence : celle de 1,2 % de l'année 2005, celle de 3 % de l'année 2006, les deux ?

Réponse:

Le tableau de comparaison des revenus requis incorpore pour les années 2004 et 2005 les hausses approuvées par la Régie de l'énergie par ses décisions D-2004-42 et D-2005-57. Seule la hausse prévue de 3 % demandée pour l'année 2006 n'est pas prise en considération.

26.2 Dans le cas où il s'agirait uniquement de la non inclusion de la hausse proposée de 3 % de 2006, veuillez préciser en quoi consiste le déficit de 2005.

Réponse:

Il faut préciser que le déficit de 266,5 M\$ pour 2005 doit être ramené à 118,7 M\$ si l'on tient compte des revenus autres qui n'ont pas été considérés dans ce tableau¹.

Ce déficit résiduel reflète :

¹ Suite à la demande de la Régie (D-2005-34, pages 91 et 92) de ne plus traiter ces revenus au titre d'éléments créditeurs des charges, et en conformité avec les paragraphes 5, 19 et 20 du Guide de dépôt émis par la Régie le 30 juin dernier.

- l'évolution des revenus des ventes incorporant la hausse de 1,2 % au 1^{er} avril 2005 et la croissance de la demande;
- l'évolution du coût de service du Distributeur. Au titre des éléments influençant cette évolution figurent notamment la hausse des coûts d'approvisionnement, l'amortissement et le coût de la charge de retraite.

27 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 3, PAGE 7 DE 8

Préambule : « Notons que le coût de retraite et le taux de rendement sur la base de tarification découlent d'éléments dont le Distributeur n'a pas de contrôle direct alors que les charges d'amortissement découlent de son obligation de desservir de même que de dossiers ayant fait l'objet d'autorisations antérieures. Les sections suivantes expliquent plus en détails l'évolution des composantes des coûts de distribution et services à la clientèle. »

Demandes :

27.1 À lire le Distributeur, il semble qu'il n'ait pratiquement aucun contrôle sur son coût de service. Veuillez indiquer sur quels éléments le Distributeur considère avoir un contrôle dans son coût de service.

Réponse:

Le Distributeur est en contrôle de ses ressources lui permettant de répondre à son obligation de service envers sa clientèle. De façon globale, le Distributeur contrôle la gestion de ses coûts, et principalement de ses charges directes, et demeure maître de son budget d'investissement (les investissements liés à la croissance laissent cependant moins de latitude).

Notons les principaux éléments sur lesquels le Distributeur a un certain contrôle : le niveau de l'effectif et du temps supplémentaire, le volume des achats de produits et services à l'interne et à l'externe, le niveau des investissements, certaines taxes (par le biais du niveau d'actifs à partir duquel elles sont calculées) et le niveau de sa base de tarification.

28 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 3, PAGE 5 DE 10

Préambule : « Ainsi, quatre éléments ponctuels occasionnent à eux seuls, des hausses de coûts de 89,8 M\$ sur la période 2004 à 2006 (voir sections 2.1.1 à 2.1.4). N'eut été de ces quatre éléments, les charges d'exploitation 2006 auraient été au même niveau que celles de 2004, témoignant ainsi des efforts considérables réalisés par le Distributeur afin d'augmenter son efficacité dans ses activités de base. »

Demandes :

28.1 On sait qu'au Québec l'âge moyen des travailleurs dans certains secteurs est très élevé, découlant en cela des entrées massives des baby-boomers sur le marché du travail dans les années 70. Or cela a pour effet d'accroître le niveau de mise à la retraite dans certaines entreprises. Comme les nouveaux employés sont fixés à des échelons inférieurs de l'échelle salariale, cela occasionne par le fait même une réduction des charges salariales.

- a. Veuillez indiquer le nombre de retraites chez le Distributeur au cours des années 1999 à 2004 et les estimations pour les années 2005 et 2006 ;

Réponse:

En raison du passage des anciens systèmes d'information d'Hydro-Québec vers SAP en 1999, le Distributeur ne peut fournir les données pour l'année 1999.

Le tableau suivant montre l'évolution des départs à la retraite pour les années 2000 à 2005.

Départs à la retraite, période 2000 à 2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (au 21 août) ¹
Bureau	19	25	45	58	91	44
Cadres	4	2	14	9	27	19
Ingénieurs	3		1	2	7	4
Métiers	9	6	23	24	37	27
Professionnels		3	4	5	6	2
Spécialistes	5	4	7	14	19	19
Techniciens	13	2	4	6	9	3
TOTAL	53	42	98	118	196	118

¹ Voir prévision pour une estimation de l'année au complet

Pour les années 2005 et 2006, le Distributeur estime les départs à la retraite à 175 et 215 respectivement.

b. Veuillez indiquer l'âge moyen de service du personnel du Distributeur au cours des années 2004, 2005 et 2006 ;

Réponse:

Aucune prévision de l'évolution de l'âge moyen et du nombre moyen d'années de service n'est réalisée. L'information pour l'année 2005 ne sera disponible que lorsque l'année sera terminée. À titre indicatif, le Distributeur fournit les données pour la période 2000-2004.

**Réponses à la demande de renseignements no. 1
de l'AQCIÉ/CIFQ**

Âge et années de service, moyenne pour les employés permanents, période 2000 à 2004

	2000		2001		2002		2003		2004	
	Âge	Années de service	Âge	Années de service	Âge	Années de service	Âge	Années de service	Âge	Années de service
Bureau	45,5	21,8	46,3	22,4	47,1	23,2	47,8	23,8	48,1	23,0
Cadres	45,2	20,6	45,8	21,0	46,1	21,1	46,8	21,5	47,0	21,6
Ingénieurs	43,8	15,9	43,5	15,4	44,1	15,8	44,3	16,0	44,7	16,0
Métiers	44,0	19,0	44,9	19,8	45,6	20,5	46,5	21,3	47,1	22,0
Professionnels	45,1	18,2	44,9	17,9	44,3	17,1	44,1	16,5	44,2	16,7
Spécialistes	43,9	17,9	44,3	18,3	44,7	18,6	45,0	18,5	45,3	18,0
Techniciens	43,4	18,4	43,9	18,8	44,7	19,5	45,2	19,4	45,6	19,4
TOTAL	44,6	19,9	45,3	20,4	45,9	20,9	46,5	21,3	47,0	21,4

c. Veuillez déposer toute étude faisant l'analyse de cette situation produite pour le Distributeur ;

Réponse:

Aucune analyse particulière n'est réalisée pour le Distributeur. Des prévisions sur les départs à la retraite dans les années à venir compte tenu de différentes hypothèses sur l'âge et sur les années de service sont réalisées. Toutefois, d'autres facteurs que l'âge ou les années de service interviennent dans la décision de prendre une retraite. La situation financière propre à chaque employé et son environnement social ainsi que d'éventuels aménagements fiscaux favorisant la retraite progressive sont des facteurs exogènes qui rendent difficiles toute prévision du rythme des départs à la retraite.

Par ailleurs, lors du remplacement de la main-d'œuvre suite au départ d'employés (retraite, réorientation de carrière), le Distributeur ne limite pas l'embauche à de jeunes employés avec peu ou pas d'expérience mais vise plutôt un juste équilibre entre les employés avec peu ou pas d'expérience et ceux avec plus d'expérience. De plus, des mouvements de personnel à l'interne d'Hydro-Québec peuvent se produire avant d'avoir à embaucher à l'externe, influençant ainsi l'âge moyen et le nombre moyen d'années de service du Distributeur.

Conséquemment, le Distributeur n'adhère pas à l'énoncé suivant de l'AQCIE/CIFQ : «Comme les nouveaux employés sont fixés à des échelons inférieurs de l'échelle salariale, cela occasionne par le fait même une réduction des charges salariales».

d. Veuillez indiquer quel est le rythme de mise à la retraite prévue au cours des prochaines années (2007 à 2010) ;

Réponse:

Les départs potentiels à la retraite des employés du Distributeur pourraient être de l'ordre suivant:

Année	2007	2008	2009	2010
Nombre	220	300	370	350

29 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 3, PAGE 8 DE 10

Préambule : « L'impact net de 3,0 M\$ correspond à la portion des coûts fixes (dont frais d'envoi de factures et d'encaissement) qui était refacturée à HydroSolution jusqu'au moment de la vente et dont les activités réglementées ont pu bénéficier. »

Demandes :

29.1 Hydro-Solution avait régulièrement un encart dans le dépliant HydroContact. Nous comprenons que ces encarts ne feront plus partie de cette publication, n'est-ce pas ?

Réponse:

En effet, aucun espace ne sera réservé dans le bulletin *HydroContact* pour la promotion des produits d'Hydro-Solution puisque la filiale a été vendue en juillet 2005.

Joint à la facture d'électricité, le bulletin *HydroContact* est le véhicule privilégié par l'entreprise pour communiquer avec tous ses clients. Le Distributeur l'utilise exclusivement pour présenter ses produits et services, pour donner des conseils visant une

utilisation judicieuse de l'électricité et fournir des informations sur les autres activités s'y rattachant. Par exemple, au cours des prochaines années, le bulletin *HydroContact* sera fortement utilisé pour promouvoir auprès des différentes clientèles, les divers programmes du *Plan global en efficacité énergétique*. De ce fait, aucun espace n'est prévu pour l'entreprise qui a acquis *Hydro-Solution* pas plus que pour toute autre compagnie.

29.2 Dans le cas où les encarts ne seront plus intégrés dans HydroContact, veuillez indiquer si le Distributeur considère offrir cet espace à l'entreprise vendue ou à une autre sur une base commerciale ?

Réponse:

Non, pour les raisons exposées à la réponse 29.1.

29.3 De même, pourquoi le Distributeur n'utilise-t-il pas une portion d'HydroContact pour vendre de l'espace sur une base commerciale à des entreprises oeuvrant dans le secteur de l'énergie, comme Hydro-Solution le faisait ?

Réponse:

Voir les raisons exposées à la réponse 29.1.

30 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 4, PAGE 14 DE 33

Préambule : « Cette entente vise à assurer la stabilisation des effectifs et permet au Distributeur une plus grande flexibilité dans son organisation du travail. »

Demandes :

30.1 Veuillez déposer la portion pertinente de cette entente.

Réponse:

Des extraits des trois ententes suivantes sont présentés à l'annexe 1.

- Entente découlant des négociations à la "table développement et relève de la main-d'œuvre 2000" – article 12
- Lettre d'entente "Optimisation Centre d'appel" – Vice-présidence Ventes et services à la clientèle – HQ Distribution – article 23
- Lettre d'entente "Optimisation Direction Services recouvrement, Direction régionale Laurentides et Services à la clientèle (Le Noroît) et la Direction Services à la clientèle Nord-Est – Vice-présidence Ventes et services à la clientèle – HQ Distribution – article 23

30.2 Veuillez indiquer en quoi le fait de stabiliser l'effectif permet une plus grande flexibilité dans l'organisation du travail du Distributeur.

Réponse:

Compte tenu des possibilités offertes par le nouveau statut "permanent à horaire réduit", le Distributeur peut avoir recours à ces effectifs durant les périodes où les clients ont davantage besoin de service. À titre d'exemple, de la mi-juin à la mi-juillet, période des déménagements au Québec, le Distributeur peut compter sur un nombre d'heures de travail plus élevé sans qu'il soit obligé de rémunérer ce temps de travail au taux du surtemps. Il peut aussi aménager les temps de travail en demi-journée, selon les besoins des opérations et de la clientèle.

Par ailleurs, la création de postes permanents à horaire réduit permet de diminuer le taux de roulement du personnel dans des postes temporaires ainsi que les coûts de formation liés à l'embauche de temporaires "nouveaux" n'ayant pas d'expérience dans ces domaines.

30.3 Veuillez indiquer comment le Distributeur pourrait réagir dans le cas où une réduction importante des nouveaux branchements était constatée avec le fait d'avoir une stabilisation de l'effectif (de temporaire à permanent).

Réponse:

Quoiqu'une réduction importante des nouveaux branchements n'affecte pas directement les emplois majoritairement visés par ces ententes, le Distributeur pourrait limiter le nombre d'heures de travail au seuil minimum prévu, en fonction des besoins d'opération.

31 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 4, PAGE 14 DE 33

Préambule : « Transfert de 16 effectifs en 2005 réalisant les activités d'entretien des génératrices. Ce service était auparavant offert par le Centre de services partagés. »

Demandes :

31.1 Veuillez indiquer les raisons qui ont mené à ce transfert d'effectifs.

Réponse:

Il ne s'agissait pas d'un service partagé puisque l'activité était dédiée exclusivement au Distributeur. Comme il n'y avait pas de valeur ajoutée à ce que l'entretien des génératrices soit réalisé par le CSP, l'activité a été transférée à l'utilisateur.

31.2 Veuillez indiquer si ce service est utilisé par d'autres entités de Hydro-Québec.

- a. Si oui, veuillez indiquer le montant prévu de transfert de coût (au coût complet) de ce service et où il se retrouve dans le revenu requis du Distributeur.

Réponse:

Non. Voir la réponse à la question précédente.

31.3 Veuillez indiquer comment est calculé le coût complet, notamment en précisant le coût dévolu pour l'énergie utilisée (diesel ou autres, le cas échéant).

Réponse:

Le coût complet de l'entretien n'incluait pas les coûts liés à l'utilisation des génératrices, dont l'énergie, cette charge étant directement assumée par l'utilisateur.

31.4 Veuillez indiquer le montant de service rendu par le CSP pour ce service aux autres entités d'Hydro-Québec au cours des années 2002, 2003 et 2004.

Réponse:

Aucun. Voir la réponse à la question 31.1.

32 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 6.1, PAGE 7 DE 7

Préambule : « Le chiffre d'affaires du CSP s'établit à 753,3 M\$ en 2006, une augmentation de 15,8 M\$ selon un rythme de croissance annuelle moyenne de 1,1 % sur la période 2004-2006. Cette hausse, moindre que l'inflation, résulte essentiellement d'une augmentation des tarifs du CSP attribuable à la croissance du coût de retraite. Redressé de ce facteur, le chiffre d'affaires serait de 718,1 M\$, une baisse de 19,4 M\$ attribuable aux efforts d'optimisation du CSP et de ses clients pour respecter l'objectif du gel des charges d'exploitation de l'entreprise. »

Demandes :

32.1 Veuillez indiquer le montant des services que le CSP ne rends plus et qui ont été transférés aux autres entités de Hydro-Québec entre 2004 et 2006.

Réponse:

Les transferts ou modifications relatifs aux services rendus par le CSP ont été divulgués, le cas échéant, dans chacun des dossiers tarifaires du Distributeur pour lesquels ces changements s'appliquaient.

Il est à noter que les données du chiffre d'affaires sont toujours présentées sur une base comparative. En effet, les données concernant l'année de base et l'année historique sont redressées pour refléter l'offre de service de l'année témoin. Ainsi les

données produites au présent dossier excluent toute variation attribuable à des transferts d'activité.

32.2 Veuillez indiquer le montant des services que le CSP a ajouté à son offre entre 2004 et 2006 (préciser la provenance le cas échéant).

Réponse:

Aucun nouveau produit ou service n'a été ajouté au cours de la période visée.

33 RÉFÉRENCES : HQD-7, DOCUMENT 6.2, PAGE 5 DE 7

Préambule : Tableau

Demandes :

33.1 Selon notre compréhension, le service offert par TransÉnergie au titre des ateliers spécialisés ne serait nullement utilisé par celui-ci (aucun coût n'est indiqué pour le Transporteur). Veuillez confirmer ou infirmer notre compréhension et expliquer pourquoi aucun coût n'est inclus pour le Transporteur dans les lignes ateliers spécialisés et autres.

Réponse:

Les services d'ateliers spécialisés sont utilisés par le Transporteur. Aucun revenu n'est inscrit dans la colonne Transporteur du tableau 1 de la page 5 de 7 puisqu'il s'agit d'un service réglementé rendu au Transporteur dans ses activités réglementées. Ces ateliers appartiennent au Transporteur et les coûts relatifs à ceux-ci sont inclus dans les charges du Transporteur, donc dans son coût de service. Quant aux services d'ateliers spécialisés que le Transporteur rend à d'autres entités (colonne Hydro-Québec du tableau 1 de la page 5 de 7), ceux-ci sont facturés à coût complet et ces revenus sont appliqués en réduction de son coût de service de transport.

34 RÉFÉRENCES : HQD-8, DOCUMENT 1, PAGE 4 DE 20

Préambule : « Pour mieux répondre aux préoccupations de la Régie, le Distributeur a entrepris de revoir toutes les hypothèses et justifications touchant la croissance des investissements visant la pérennité du réseau de distribution. Il prévoit être en mesure de faire la démonstration de ses besoins en maintien des actifs liés au réseau de distribution dans le cadre du prochain dossier tarifaire. »

Demandes :

34.1 Veuillez décrire les changements méthodologiques que le Distributeur a mis en place pour évaluer ses besoins en investissements vis-à-vis la méthode utilisée en 2004.

Réponse:

Le Distributeur n'a pas modifié ses façons de faire pour la présente cause en comparaison avec celle de la cause précédente. Il a toutefois entrepris un examen détaillé des hypothèses et méthodologies en vue, le cas échéant, d'en proposer lors de la prochaine cause tarifaire, un cadre d'analyse plus complet afin de justifier ses besoins d'investissement en pérennité des actifs liés au réseau de distribution. Dans l'attente de ces résultats, le Distributeur propose un niveau d'investissement semblable à celui de la dernière cause tarifaire.

35 RÉFÉRENCES : HQD-8, DOCUMENT 1, PAGE 9 DE 20

Préambule : « L'enveloppe globale demandée en maintien des actifs s'élève à 242,7 M\$ en 2006, soit une augmentation de l'ordre de 13,7 M\$ par rapport aux sommes autorisées en 2005. Elle correspond à un ratio de pérennité global de 1,9 % par rapport à la valeur d'origine des actifs du Distributeur, soit en deçà du taux de renouvellement théorique de 3 % calculé en fonction de la durée de vie moyenne globale demandée en maintien des actifs s'élève à 242,7 M\$ en 2006, soit une augmentation de l'ordre de 13,7 M\$ par rapport aux sommes autorisées en 2005. Elle correspond à un ratio de pérennité global de 1,9 % par rapport à la valeur d'origine des actifs du Distributeur, soit en deçà du taux de renouvellement théorique de 3 % calculé en fonction de la durée de vie moyenne des actifs »

Demandes :

35.1 Dans la cause R-3541-2004, à la pièce HQD-9, document 1, page 9 de 24, le Distributeur affirmait utiliser un ratio de pérennité de 2,1 %, qui était alors jugé nécessaire par celui-ci. Cette année, il propose un ratio de 1,9 %. Veuillez indiquer ce qui explique que le Distributeur puisse réduire sa cadence dans ce domaine sur une aussi courte période. Détaillez vos analyses, suppositions et hypothèses. Notamment, le Distributeur discutait l'année dernière de l'âge avancé des poteaux de bois sur le réseau.

Réponse:

Dans un premier temps, le Distributeur souhaite apporter les précisions suivantes :

- **Les ratios de pérennité de 2,1 % et de 1,9 % auxquels l'AQCIE/CIFQ fait référence ne représentent pas nécessairement ce que le Distributeur juge nécessaire pour assurer la pérennité de son réseau. Ce ratio est plutôt le constat pour une classe d'actifs donnée, de la valeur prévue des investissements durant l'année par rapport à la valeur totale d'origine de ces mêmes actifs.**
- **Tel que mentionné à la pièce HQD-8, Document 1, le Distributeur a dû retarder, depuis quelques années, certains investissements visant la pérennité de son réseau de distribution. Ainsi selon lui, le niveau des sommes prévues pour 2006 sont insuffisantes à moyen et court terme, pour assurer la pérennité de son réseau de distribution.**
- **De plus, le Distributeur mentionne à cette même pièce qu'il revoit présentement son cadre de travail et ses hypothèses afin d'étoffer son dossier argumentaire et de justifier pour l'année 2007 et les suivantes, les autorisations d'investissement indispensables au maintien de la pérennité des actifs du réseau de distribution.**

Quant à l'évolution de ce ratio de pérennité de 2,1 % en 2005 à 1,9 % en 2006, le Distributeur évoque ce qui suit :

- **Dans son dossier R-3541-2004, le Distributeur confirme qu'il avait soumis pour approbation des investissements de**

254,6 M\$ en pérennité correspondants à un ratio de 2,1 %, soit 254,6 M\$ / 12 112 M\$;

- Toutefois, la Régie, dans sa décision D-2005-34, n'autorisait que 229 M\$ pour cette même catégorie. Le ratio révisé s'élevait donc à 1,9 % soit 229 M\$ / 12 112 M\$;
- Compte tenu que le Distributeur est à revoir présentement son cadre de travail et ses hypothèses, il a donc limité son niveau d'investissement en pérennité au niveau autorisé l'an dernier par la Régie, ce qui correspond à un ratio de 1,9 %.

35.2 Veuillez indiquer ce qu'il adviendrait dans l'analyse du Distributeur sur la qualité et la sécurité du service si on utilisait plutôt un ratio de 1,7 % plutôt que de 1,9 % pour l'année tarifaire 2006. Veuillez émettre l'analyse qui permet de répondre à cette question en soulignant les hypothèses et les conclusions.

Réponse:

Le Distributeur rappelle que les taux de pérennité ne sont donnés qu'à titre informatif (HQD-8, Document 1 page 8 de 20). Les investissements sont planifiés en fonction des besoins et le ratio n'est que le résultat de la valeur prévue des investissements durant l'année par rapport à la valeur totale d'origine de ces mêmes actifs. Le taux qui en découle est donné à titre de référence.

L'utilisation d'un taux de pérennité de 1,7% pour calculer les besoins en investissement, risquerait de mettre en péril la qualité de service. À long terme, un sous investissement en pérennité aura comme conséquence un vieillissement des actifs. Ainsi, tel que mentionné dans le dossier R-3541-2004, à la pièce HQD-9, document 1, page 10 : *"De l'avis du Distributeur, le vieillissement des structures risque de causer une dégradation des performances du réseau, une détérioration de l'indice de continuité de service et une augmentation des coûts d'exploitation."*

De plus, lors des audiences de la cause R-3541-2004, le Distributeur a présenté l'évolution des investissements en pérennité au cours des années. Il a alors été démontré que les périodes où les investissements ne permettent pas d'assurer un renouvellement suffisant des équipements sont souvent suivies de périodes d'investissements massifs pour la mise en œuvre de programmes de rattrapage visant à rétablir la performance attendue. Cette façon de faire peut s'avérer plus coûteuse à long terme étant donné le besoin de ressources supplémentaires (humaines, financières et matérielles) dans un court délai.

36 RÉFÉRENCES : HQD-11, DOCUMENT 1, PAGE 9 DE 57

Préambule : « Dans ce contexte, il n'y a donc aucune urgence du point de vue des clients ou du Distributeur à revoir les paramètres financiers dans la cause tarifaire actuelle. La priorité devrait davantage être donnée à la clarification des dossiers pouvant avoir un impact important sur le profil de risque. »

Demandes :

36.1 Veuillez détailler de manière complète l'ensemble des sujets ayant besoin d'être clarifiés selon HQD avant de revoir la méthode mettant en place la structure et le coût de l'avoir de l'actionnaire. Veuillez, pour chaque élément, indiquer le moment prévu de demande de clarification à la Régie. Enfin, veuillez indiquer, selon cette approche, quand le Distributeur prévoit revoir les paramètres financiers.

Réponse:

Voir la réponse à la question 2.2.

37 RÉFÉRENCES : HQD-11, DOCUMENT 1, PAGE 13 DE 57

Préambule : « La question fondamentale au cœur du dossier du coût présumé de la dette est donc la suivante : Lorsque le coût de la dette en dollars américains détenue en couverture des ventes par Hydro-Québec est supérieur au coût d'une dette canadienne équivalente, les unités réglementées devraient-elles supporter ce surcoût ? Inversement, devraient-elles bénéficier du gain

exceptionnel sur le coût de cette dette provenant d'une appréciation du dollar canadien ? »

Demandes :

37.1 Est-ce que nous comprenons bien de l'analyse produite par le Distributeur que selon son approche, la mise en place d'un coût de dette présumée ne prendrait en considération qu'un seul élément, soit la dette en dollars américains.

Réponse:

Oui.

37.2 Si non, veuillez indiquer quels autres éléments la dette présumée du Distributeur devrait être évalués.

Réponse:

Voir la réponse à la question 37.1.

38 RÉFÉRENCES : HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 33 DE 126

Préambule : « Ainsi, dans l'attente de l'approbation de la méthode d'allocation des coûts de fourniture qui permettra la mise à jour des objectifs à atteindre, le Distributeur propose d'entreprendre dès le 1^{er} avril 2006 une réforme graduelle des structures des tarifs généraux qui permettra d'accroître la part de la composante énergie tout en minimisant les impacts sur la clientèle. Cette réforme est nécessaire dans un contexte où les coûts évités se situent entre 7 et 8 ¢/kWh selon la catégorie de clients considérée, ce qui est de beaucoup supérieur au prix de l'énergie facturée à la marge pour les usages hors pointe (prix de l'énergie du tarif L et prix de la deuxième tranche d'énergie pour les tarifs G et M).

Le scénario retenu dans le cadre d'une hausse de 3 % consiste à augmenter le prix de l'énergie de près de 4 % ce qui se traduit par une hausse de la prime de puissance de 1,6 % au tarif L, de 2,1 % au tarif M et de 2,1 % au tarif G. La composante énergie augmente de l'ordre de deux fois en moyenne par rapport à la puissance aux tarifs généraux tout en maintenant les impacts sur la clientèle dans un intervalle acceptable (tel qu'illustré aux tableaux 15, 16 et 17).

La proportion de la composante énergie sera ainsi augmentée d'environ 0,5 % pour les tarifs généraux. Ainsi, la composante énergie passera de 52,7 % à 53,2 % au tarif G, de 52,8 % à 53,2 % au tarif M et de 61,4 % à 61,9 % au tarif L. »

Demandes :

38.1 Veuillez indiquer l'objectif à long terme que le poids de la portion énergie devrait avoir dans le cadre du tarif L. Veuillez déposer toute étude ou analyse (ou la produire le cas échéant) pour expliquer votre choix.

Réponse:

L'orientation proposée par le Distributeur dans le cadre de la demande R-3541-2004 était de faire évoluer la proportion de l'énergie dans les revenus de manière à suivre l'accroissement de la part des coûts de fourniture dans l'avenir relativement aux coûts de transport et de distribution. Cet accroissement se traduisait par une hausse progressive de la part de l'énergie pour les tarifs généraux.

Cette progression dépendra donc de l'évolution des coûts du Distributeur, notamment les volumes et les coûts d'acquisition associés à l'approvisionnement postpatrimonial. C'est ainsi qu'aucun objectif à long terme n'est fixé pour les tarifs généraux.

38.2 Veuillez indiquer si la proposition d'augmentation du poids de 0,5 % pour l'année 2006 représente l'objectif du Distributeur pour les prochaines années. Veuillez également expliquer votre choix.

Réponse:

L'évolution de la part de l'énergie par rapport à l'ensemble des revenus dépendra de l'évolution des coûts unitaires d'approvisionnement du Distributeur par rapport aux autres coûts. L'augmentation de 0,5 % du poids ne correspond donc pas à un objectif pour les prochaines années.

38.3 Le fait de faire porter plus de poids à la composante énergie a pour effet de réduire l'intérêt pour le consommateur du tarif L de maintenir un FU constant. Veuillez indiquer si le Distributeur a fait des études concernant l'effet que pourrait avoir sur le coût d'approvisionnement une réduction du

FU de la clientèle du tarif L. Notamment les effets sur le réseau des appels de charges plus volatiles dans le temps.

- a. Dans l'affirmative, veuillez déposer cette étude ou analyse.

Réponse:

Au prix actuel de la puissance, le Distributeur ne croit pas que la clientèle serait incitée à consommer davantage en puissance, ce qui implique que les efforts de gestion de la puissance seront poursuivis par la clientèle. Aucune étude n'a été entreprise sur le sujet, mais il ne faut pas oublier que la part de la puissance dans la facture est souvent inférieure chez les autres distributeurs nord-américains à celle au tarif L (voir R-3541-2004, HQD-1, Document 3, page 22).

38.4 Une partie de la clientèle du tarif L a une consommation de chauffage et de climatisation. Ces clients sont ceux qui ont les FU les moins constants. Or la proposition du Distributeur a pour effet de réduire le coût total, toute chose étant égale par ailleurs, des clients sur des portions d'énergie qui sont potentiellement compressibles, soit par un transfert vers une autre source d'énergie, soit par des projets d'efficacité énergétique.

- a. Est-ce que le Distributeur a tenu en compte cet effet dans sa réflexion. Si oui, veuillez en faire part.

Réponse:

La proposition du Distributeur de hausser la part de l'énergie au niveau des tarifs généraux a pour objectif de donner un meilleur signal de prix. Un tel signal de prix pourrait inciter les clients ayant une consommation de chauffage et de climatisation à modifier leur comportement en mettant en place des mesures d'efficacité énergétique ou en substituant leur source d'énergie.

38.5 Est-ce que le Distributeur a fait une étude ou une analyse pour démontrer que la hausse différenciée aurait réellement un impact (réduction de kWh consommés) sur les clients du tarif L qui ont un grand FU. Si oui, veuillez déposer votre analyse.

Réponse:

Aucune étude ou analyse spécifique n'a été faite sur l'impact de la hausse différenciée sur la consommation des clients dont le facteur d'utilisation est élevé.

38.6 Veuillez discuter de l'équité entre les classes tarifaires d'avoir des proportions énergie/puissance différenciées mais utilisant un même niveau de croissance (0,5 %) de changement des proportions. Discutez surtout de tarifs M et L.

Réponse:

D'une part, l'application d'une hausse uniforme à chacune des catégories tarifaires n'engendre aucune iniquité entre celles-ci puisque les indices d'interfinancement n'en sont pas affectés.

D'autre part, tel qu'indiqué au tableau 9 de R-3541-2004, HQD-1, Document 3, page 19, les proportions puissance/énergie des tarifs généraux diffèrent avant l'application de la hausse. Puisqu'il est nécessaire d'augmenter les prix de l'énergie dans les mêmes proportions de façon à maintenir la continuité tarifaire entre les tarifs généraux, il est donc normal que la progression de la portion énergie de chacun des tarifs généraux soit différente. Par conséquent, l'équité entre les tarifs G, M et L n'est pas affectée par cette hausse.

39 RÉFÉRENCES : HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 64 DE 126

Préambule : « Le client est tenu de limiter ses appels de puissance réelle à un niveau inférieur à 105 % de la puissance de base applicable. Pour tout dépassement de cette limite durant la période d'interruption, le client perdra tout crédit durant l'heure d'interruption visée, en sus de payer le tarif général applicable. De plus, le Distributeur appliquera une pénalité de 0,25 \$/kW pour chaque dépassement pendant la période d'interruption. »

Demandes :

39.1 La proposition de la pénalité est très inférieure à celle que doivent affronter les clients du tarif L qui décide de s'inscrire au tarif interruptible de HQD. Veuillez indiquer sur quel critère d'équité entre les clients cette pénalité

peut-elle être proposée avec autant de différence (notamment le fait que la pénalité soit un montant fixe).

Réponse:

La formule proposée par le Distributeur s'inspire des programmes de puissance interruptible avec crédit fixe qui ont été offerts par le passé à la clientèle de grande puissance. Toute comparaison entre les pénalités des deux options doit donc être abordée avec prudence puisque leurs structures de crédit diffèrent grandement.

Les clients participant à l'option d'électricité interruptible de grande puissance doivent assumer une pénalité minimum de 60 ¢/kWh pour tout kWh de dépassement (la pénalité est égale à deux fois le crédit offert au client). Cette pénalité peut se comparer avec l'option pour la moyenne puissance puisque dans ce cas, la pénalité est de 0,25 \$/kW pour chaque dépassement sur la base d'une période de 15 minutes, ce qui, pour un kW durant une heure, correspond à 1,00 \$/kWh. De plus, le client se verra retirer le crédit variable pour l'heure pendant laquelle le dépassement a eu lieu.

Voir également la réponse à la question 35.2 de la Régie.

1. REFERENCE: HQD-13, DOCUMENT 3

- a. Using the current and proposed electricity rates in this table, please provide a “proof of revenues” analysis for each tariff charge for the test year showing the billing determinant, the current charge, the revenues at current rates, the proposed charge and the revenues at proposed rates. Please provide this information in MS Excel or other spreadsheet electronic format.

Réponse:

Voir la réponse à la question 4 de la pièce HQD-11, Document 4, page 5 de la demande R-3492-2002 – Phase 2.

Pour obtenir les revenus générés à partir des tarifs proposés, le Distributeur applique les tarifs proposés présentés à la pièce HQD-13, Document 3 et s’assure par simulations tarifaires à partir d’échantillons contenant une année d’historique que les revenus additionnels soient équivalents au taux d’augmentation proposé.

2. REFERENCE: HQD-12, DOCUMENT 1, PAGE 9, TABLE A

- a. Please provide the underlying data and calculations used in this exhibit in electronic format. If electronic format is not available, please provide all supporting workpapers with sufficient significant digits to provide for replication of this analysis.

Réponse:

Le tableau R-2A de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 2 présente, pour l'année témoin projetée 2006, les données de base utilisées pour le tableau A cité en référence. Ce tableau correspond au tableau 53 de la pièce HQD-12, Document 2.

3. REFERENCE: NON-HERITAGE POOL SUPPLY PROFILE. FOR BOTH THE MOST RECENTLY AVAILABLE HISTORICAL YEAR AND THE

**FORECAST TEST YEAR, PLEASE PROVIDE THE FOLLOWING
INFORMATION IN ELECTRONIC SPREADSHEET FORMAT:**

- a. Hourly generation requirements, detailing total HQD demand, heritage pool supply and non-heritage pool supply.

Réponse:

Le tableau R-3A de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 3 présente, pour l'année témoin projetée 2006, les courbes chronologiques de la consommation totale, patrimoniale et postpatrimoniale du Distributeur, telles qu'utilisées dans le traitement alternatif A présenté par le Distributeur à la pièce HQD-12, Document 1.1.

- b. Hourly supply of non-heritage pool generation by generation source.

Réponse:

Cette information est non disponible. Tel que mentionné à la pièce HQD-12, Document 1.1, pages 9 et 10, dans son traitement alternatif A, le Distributeur ne fait pas de répartition produit par produit. Non seulement cet exercice s'avérerait très complexe et arbitraire, mais certaines de ces informations sont de nature confidentielle et ne peuvent être traitées distinctement.

- c. Hourly load for Rate L, for the Special Contracts class, and for all other rate classes for which HQD can make a reasonable estimate.

Réponse:

Le tableau R-3C de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 4 présente, sur une base horaire, la consommation postpatrimoniale par catégorie de consommateurs pour l'année témoin projetée 2006, conformément au traitement alternatif A présenté par le Distributeur.

- d. Hourly marginal cost for non-heritage pool generation. (Please specify also how marginal cost is determined for each source of non-heritage supply.)

Réponse:

Le tableau R-3D de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 5 présente, le coût horaire pondéré, tel qu'utilisé aux fins du traitement alternatif A du Distributeur. Tel que spécifié dans sa pièce HQD-12, Document 1.1 à la page 14, le Distributeur rappelle que certains des contrats sont actuellement confidentiels et traités comme tel par la Régie. La méthode d'établissement du coût horaire pondéré a été décrite à la page 15 du document.

4. REFERENCE: NON-HERITAGE POOL SUPPLY

- a. For each supplier of non-heritage supply for the test year, please provide the capacity supplied, the forecast of energy supplied, the capacity charge, the energy charge (by period, if applicable) and all other charges relating to that supply.

Réponse:

Cette information n'est pas disponible. Voir les réponses 3B et 3D précédentes.

5. REFERENCE: HQD-12, DOCUMENT 1, PAGE 17, AND PAGE 21 TABLE B

- a. Please provide the detailed workpapers showing the allocation of generation costs to the various classes before and after the two customers' load is transferred from Rate L to the Special Contracts Class. Please either provide the analysis in electronic format, or provide a table with sufficient significant digits to allow replication of the calculations.

Réponse:

Le tableau suivant présente la répartition du coût de fourniture avant le transfert des deux clients du Tarif L vers les Contrats spéciaux. La répartition du coût de fourniture suite au transfert des deux clients est présentée en preuve à la pièce HQD-12, Document 2, tableau 9.

**Réponses à la demande de renseignements no. 1
de l'AQCI/CIFQ**

**Tableau R-5A
Simulation : Achat d'électricité avant le transfert des deux clients industriels
Année témoin projetée 2006**

(1) Catégorie de consommateurs	(2) Consommation patrimoniale			(3) Consommation postpatrimoniale			(4) Consommation patrimoniale et postpatrimoniale			(5) Tarifs de gestion de la consommation et énergie de secours			(6) Consommation totale		
	Coût unitaire (\$/kWh)	Ventes (GWh)	Coût total (M\$)	Coût unitaire (\$/kWh)	Ventes (GWh)	Coût total (M\$)	Coût unitaire (\$/kWh)	Ventes totales (GWh)	Coût total (M\$)	Coût unitaire (\$/kWh)	Ventes (GWh)	Coût total (M\$)	Coût unitaire (\$/kWh)	Ventes (GWh)	Coût total (M\$)
1 Domestique															
2 Tarifs D et DM	3,20	53 782	1 722,0	10,97	2 406	263,8	3,53	56 188	1 985,8	-	-	-	3,53	56 188	1 985,8
3 Tarif DH	3,10	3	0,1	10,61	0	0,0	3,42	4	0,1	-	-	-	3,42	4	0,1
4 Tarif DT	2,68	2 486	66,6	9,18	111	10,2	2,96	2 597	76,8	-	-	-	2,96	2 597	76,8
5 Total	-	56 271	1 788,7	-	2 517	274,0	-	58 788	2 062,7	-	-	-	-	58 788	2 062,7
6 Petite et moyenne puissance															
7 Tarifs G et à forfait	2,88	12 312	355,0	9,88	551	54,4	3,18	12 862	409,4	-	-	-	3,18	12 862	409,4
8 Tarif G9	2,79	1 061	29,6	9,56	47	4,5	3,08	1 108	34,2	-	-	-	3,08	1 108	34,2
9 Tarif M	2,67	25 687	686,1	9,15	1 149	105,1	2,95	26 836	791,1	-	-	-	2,95	26 836	791,1
10 Tarifs d'éclairage public et Sent.	2,65	532	14,1	9,06	24	2,2	2,92	556	16,2	-	-	-	2,92	556	16,2
11 Tarif BT [®]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,51	487	17,1	3,51	487	17,1
12 Total	-	39 592	1 084,8	-	1 771	166,1	-	41 363	1 251,0	-	487	17,1	-	41 850	1 268,1
13 Grande puissance															
14 Tarif L	2,46	51 042	1 257,3	8,44	2 299	194,0	2,72	53 341	1 451,3	-	-	-	2,72	53 341	1 451,3
15 Tarif H	2,65	9	0,2	9,06	0	0,0	2,92	10	0,3	-	-	-	2,92	10	0,3
16 Tarifs LD et LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,47	4	0,4	9,47	4	0,4
17 Contrats spéciaux - sans ajust.	2,43	19 485	474,2	8,33	878	73,2	2,69	20 363	547,4	-	-	-	2,69	20 363	547,4
18 Contrats spéciaux - avec ajust.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,94	20 363	396,5
19 Total - sans ajust.	-	70 537	1 731,8	-	3 178	267,2	-	73 714	1 998,9	-	4	0,4	0,4	2,71	73 718
20 Total - avec ajust.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	0,4	2,51	73 718	1 848,4
21 Sous-total patrimonial	2,77	166 400	4 605,3	-	-	-	2,77	166 400	4 605,3	-	-	-	2,77	166 400	4 605,3
22 Sous-total tarifs de gestion cons.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,55	491	17,5	3,55	491	17,5
23 Sous-total postpatrimonial	-	-	-	9,47	7 485	707,3	9,47	7 485	707,3	-	-	-	9,48	7 485	707,3
24 Total - avant ajustement	-	166 400	4 605,3	-	-	-	3,06	173 865	5 312,6	3,55	491	17,5	3,06	174 357	5 330,1
25 Total - avec ajustement	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	0,4	2,97	174 357	5 179,2

b. Please explain generally why total allocated costs increase by approximately \$15 million as a result of this change.

Réponse:

Voir la réponse à la question 23.1 de la Régie de l'énergie à la pièce HQD-4, document 1.

6. REFERENCE: HQD-12, DOCUMENT 1, PAGE 17, HQD-12, DOCUMENT 2, PAGE 35, COLUMN 18

a. Please confirm that the use of revenues as an allocator inequitably assigns extra BT costs to those classes who already provide revenues in excess of allocated costs. If you cannot confirm, please provide all reasons why a revenue-based allocation is reasonable.

Réponse:

La méthode utilisée par le Distributeur est conforme à la décision D-2004-170. Dans sa décision, la Régie indique que compte tenu que ce déficit a été reconnu comme un coût nécessaire à la prestation du service, les coûts découlant doivent être supportés par l'ensemble des clients du Distributeur. Comme dans ce cas d'exception, aucun des clients n'est responsable de ce déficit, la Régie considère qu'il est équitable que chaque catégorie tarifaire supporte une partie des amortissements dans la même proportion en pourcentage des revenus qu'elle procure au Distributeur, selon une hausse uniforme (D-2004-170, p. 20). La question d'utiliser les coûts du service plutôt que les revenus prévus a pour différence la situation d'interfinancement. Or, cette problématique ne relève pas uniquement du niveau du tarif BT mais de l'ensemble des tarifs. À tout égard, le Distributeur a fait ses représentations dans le dossier et se soumet à la Régie.

- b. Please explain why allocation of BT-related costs on the basis of allocated costs, rather than revenues, is not appropriate. Would such an allocation be consistent with the spirit of the Régie's decision?

Réponse:

Voir la réponse à la question 6 a) de l'AQCIE/CIFQ.

7. REFERENCE HQD-12, DOCUMENT 1.2: PLEASE PROVIDE WORKPAPERS FOR SCENARIOS A, B, C, AND D AND FOR THE "UNIVERSAL" SCENARIO, IN ELECTRONIC FORMAT. THESE WORKPAPERS SHOULD INCLUDE THE FOLLOWING INFORMATION:

- a. Scenario A
- i. Reference year (2006) consumption (MWh) for each hour for each rate class, before and after losses;

Réponse:

Le tableau R-7Ai de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 6 présente les données de base du scénario alternatif A, tel que présenté dans le cadre du Comité technique. Ces données sont basées sur la révision d'août 2004. Le Distributeur tient à souligner que dans le cadre de ses méthodes de répartition, il ne

fait pas l'utilisation de profils horaires sans pertes. Ces données ne sont donc pas disponibles.

- ii. Allocated heritage volume (MWh) for each hour for each rate class, before and after losses, including workpapers showing how reference year volumes and load factors were adjusted downwards to Decree 1277-2001 heritage volumes;

Réponse:

Voir tableau R-7Aii de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 6. Le rapport du Comité fait la description de l'ajustement des facteurs d'utilisation par catégorie de consommateurs pour approximer le mieux possible la courbe du Décret 1277-2001.

- iii. Workpapers showing the derivation of loss factors for each rate class;

Réponse:

Le taux de pertes combiné du réseau de transport et distribution est de 7,5 %. Ce taux est réparti par catégorie de consommateurs en considérant le niveau de tension et le volume de consommation pour chacune des catégories de consommateurs. Les taux de pertes sont de 5,2 % en haute tension, 6,8 % en moyenne tension et de 9,2 % en basse tension. Le détail des taux de pertes par catégorie de consommateurs se retrouve au tableau 53 de la pièce HQD-12, Document 2, p.74. Ces taux sont appliqués sur une base horaire à chacune des catégories de consommateurs.

- iv. Future year (2014) consumption (MWh) for each hour for each rate class, before and after losses, and supporting workpapers (to the extent that the future year hourly load profile is different than the reference year);

Réponse:

Voir tableau R-7Aiv de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 6. Le Distributeur ne fait pas de prévision de profils horaires à l'horizon 2014. Les données fournies sont basées sur les profils de l'année de référence 2006, majorées pour les volumes de

consommation de 2014. À noter que l'exercice à l'horizon 2014 constitue une illustration pour les fins des travaux du Comité technique.

- v. For each post-heritage source of supply, the assumed capacity cost, the assumed energy cost (by hour, if applicable), other costs (please specify), the MW capacity available to HQD, the MWh supplied to HQD for each hour of the future year, and the average hourly cost;

Réponse:

Le Distributeur rappelle que ces informations par produits sont de nature confidentielle et traitées comme telle à la Régie et ne sont donc pas disponibles. Le Distributeur fournit les données telles qu'utilisées dans le scénario, à savoir la consommation postpatrimoniale totale et le coût unitaire horaire pondéré de la fourniture postpatrimoniale. Voir réponse vii.

- vi. Workpapers showing the calculation of the weighted average hourly post-heritage supply cost from the various sources, by hour;

Réponse:

Voir réponses v et vii.

- vii. Workpapers showing the allocation of hourly post-heritage supply costs to post-heritage load.

Réponse:

Voir tableau R-7Avii de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 6.

- b. Scenario B

- i. Workpapers showing the derivation of post-heritage load factors and loss factors by rate class (to the extent these are not provided under Scenario A).

Réponse:

Voir le fichier fourni à la réponse 7.a-vii. La courbe des puissances classées à l'horizon 2014 par catégorie de consommateurs de l'électricité postpatrimoniale de même que les facteurs d'utilisation des catégories peuvent être reconstitués à partir de la courbe chronologique 2014.

c. Scenario C

- i. Hourly heritage and post-heritage volumes (MWh) by rate class for the future year, including supporting workpapers

Réponse:

Voir les tableaux R-7Ci et R-7Ci(2) de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 7.

- ii. Workpapers showing the derivation of the demand/energy split for post-heritage energy costs;

Réponse:

L'information est non disponible.

- iii. Derivation of the 90 percent factor referenced on page 22;

Réponse:

Le Distributeur rappelle que le partage puissance/énergie de 90 % pour l'électricité postpatrimoniale est une hypothèse de travail qui n'a été présentée au Comité technique que pour des fins d'illustration du scénario C seulement.

- iv. Workpapers showing the allocation of post-heritage demand and energy costs to each rate class.

Réponse:

Le coût unitaire postpatrimonial est par la suite réparti par catégorie de consommateurs avec la même formule utilisée pour le traitement global, en considérant le facteur d'utilisation du

Distributeur de 68 % et le partage puissance/énergie de l'électricité postpatrimoniale.

d. Scénario D

- i. Hourly heritage and post-heritage volumes (MWh) by rate class for the future year, including supporting workpapers (only to the extent these are any different from Scenario A);

Réponse:

Voir les tableaux de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 6, en réponse à la question 7A.

- ii. Workpapers showing the average hourly procurement costs for the two sources of supply;

Réponse:

Le scénario D présenté au Comité technique est basé sur les courbes postpatrimoniales par catégorie de consommateurs du scénario A. Le Distributeur tient de nouveau à réitérer que ce scénario a été présenté uniquement à des fins d'illustration dans le cadre des travaux du Comité. Les volumes et les prix du cyclable et des autres produits, tel que présentés à la page 23 du rapport du Comité, constituent en ce sens une approximation de l'horizon 2014.

- iii. Workpapers showing how post-heritage volumes are calculated to be 6 TWh cyclical and 13 TWh other;

Réponse:

Voir la réponse 7D ii.

- iv. Workpapers showing the allocation of the cyclical supply costs to each rate class;

Réponse:

Voir le tableau R-7Div de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 8.

- v. Workpapers showing the allocation of the other supply costs to each rate class.

Réponse:

Voir le tableau R-7Dv de la pièce HQD-14, Document 3, Annexe 8.

Note: To the extent that HQD applied a constant loss factor for each rate class to each hour's load, it is necessary to provide only hourly consumption at the meter and the appropriate loss factor for each class.

- 8. REFERENCE HQD-12, DOCUMENT 2: PLEASE PROVIDE ANALYSES OF THE GENERATION COST ALTERNATIVE SCENARIOS DESCRIBED IN HQD-12, DOCUMENT 1.2 (SCENARIOS A THROUGH D), for the test year generation costs as proposed in this filing for all rate classes. Please provide the electronic workpapers for this analysis, as detailed in the previous interrogatory.**

Réponse:

Voir la réponse à la question 3 pour le scénario A. Les scénarios B, C et D n'ayant pas été présentés dans le cadre du dossier R-3579-2005, les données ne sont donc pas disponibles.

- 9. REFERENCE HQD-12, DOCUMENT 1.2: FOR SCENARIOS A, B, C, AND D AND FOR THE "UNIVERSAL" SCENARIO, please provide a step-by-step description of the methodology, in algebraic notation.**

Réponse:

Le Distributeur ne dispose pas d'une description des étapes des scénarios A, B, C et D sous forme de «notations algébriques». Tous les scénarios ont été expliqués de façon détaillée et toutes les questions sur le sujet ont été répondues en Comité technique. Chacune des étapes des scénarios sont décrites dans le rapport du Comité technique (HQD-12, Document 1.2) et une description du scénario A est reprise dans la cadre de la présente cause (HQD-12, Document 1.1).

CROSS-SUBSIDIZATION

10. REFERENCE: HQD-12, DOCUMENT 3

- a. If the Régie adopts a methodology for allocating non-heritage generation costs other than the rolled-in approach recommended by HQD, will this change be treated as a methodology change or a price/cost/volume effect, for the purpose of monitoring cross-subsidization? Please provide the reasoning for your answer.

Réponse:

L'adoption du traitement à la marge pour la fourniture serait considérée dans l'effet méthodologique puisque la méthode de répartition des coûts de l'électricité patrimoniale et postpatrimoniale pour l'année 2005 est calculée avec un traitement global, tel qu'approuvé par la Régie. Voir également la réponse du Distributeur à la question 33 d'Option consommateurs à la pièce HQD-14, document 6.

11. REFERENCE: HQD-12, DOCUMENT 3, PAGE 12, TABLE 1: PLEASE PROVIDE FULL COPIES OF THE FOLLOWING COST ALLOCATION STUDIES AND REVENUE-COST RATIO CALCULATIONS (FOR ALL CLASSES, AND NOT ONLY THE MAJOR GROUPINGS):

- a. Real 2002;

Réponse:

Concernant les ratios des indices d'interfinancement, le calcul se fait uniquement au niveau regroupé tel qu'approuvé par la Régie. Pour le Domestique en 2002 par exemple, le calcul du ratio d'interfinancement se fait à l'aide des données contenues à la pièce HQD-12, Document 3, tableau 3 : Ligne 1 : (Colonne (8) / somme (Colonnes (8) à (11)) / (Colonne (12) / somme Colonnes (12) à (15))).

Pour les autres catégories de consommateurs et les autres ratios d'interfinancement, il faut répéter le même processus en utilisant les données de revenus et de coûts de chacune d'elles.

Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 9.

b. Weather-normalized 2002;

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a). Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 10.

c. Weather-normalized 2003;

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a). Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 11.

d. Weather-normalized 2004, provisionally approved;

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a). Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 12.

e. 2005 with 2004 methodology;

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a). Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 13.

f. 2005 estimated approved;

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a). Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 14.

g. 2006 with 2005 methodology;

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a). Pour la méthode de répartition, voir HQD-14, Document 3, Annexe 15.

h. 2006 proposed (revenue-cost ratio calculations only).

Réponse:

Pour les ratios, voir l'explication en a).

**12. REFERENCE: HQD-12, DOCUMENT 3, PAGE 17, TABLE 3, LINE 12:
PLEASE EXPLAIN WHY THE REFERENCED SIMULATION IS NOT THE
2006 COST OF SERVICE STUDY USING THE 2005 METHODOLOGY.**

Réponse:

**À la ligne 12 de la référence citée en rubrique, on devrait lire
"Méthode 2005" au lieu de "Méthode 2006".**

13. REFERENCE HQD-13, DOCUMENT 1, TABLE 7:

a. Please reconcile the marginal costs shown in Table 7 for residential service with the 2006 test year reported post-patrimonial residential energy cost of nearly 11 cents per kWh, plus transmission costs in excess of 2 cents per kWh.

Réponse:

Le Distributeur réitère d'abord que les coûts marginaux servent à établir une tendance de long terme quant au signal de prix et non un niveau des prix des composantes de la structure tarifaire. Il importe donc de faire une distinction entre le coût comptable de l'ensemble des approvisionnements à la marge du volume de consommation patrimoniale pour 2006 et le coût marginal, qui est le coût économique d'acquisition des kWh à la marge à long terme. La mise à jour des coûts marginaux, telle que présentée dans la demande R-3584-2005, intègre les derniers résultats des appels d'offre du Distributeur.

**Réponses à la demande de renseignements no. 1
de l'AQCIÉ/CIFQ**

COÛTS ÉVITÉS : CLIENTS AU TARIF D

(En ¢ / kWh)											
	Annuité Constante ¹ (10 ans)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
		Domestique - tarif D									
Chauffage de l'eau	8,41	9,70	7,42	7,56	7,71	7,87	8,52	8,69	8,87	9,04	9,22
Fourniture et Transport	7,84	9,17	6,88	7,01	7,15	7,30	7,94	8,10	8,26	8,42	8,59
Transport - Charge locale	0,31	0,29	0,29	0,30	0,31	0,31	0,32	0,32	0,33	0,34	0,34
Distribution	0,26	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27	0,27	0,28	0,28	0,29
Chauffage des locaux	8,92	10,17	7,90	8,06	8,22	8,38	9,04	9,23	9,41	9,60	9,79
Fourniture et Transport	7,70	9,04	6,75	6,88	7,02	7,16	7,80	7,95	8,11	8,28	8,44
Transport - Charge locale	0,67	0,62	0,63	0,64	0,65	0,67	0,68	0,69	0,71	0,72	0,73
Distribution	0,56	0,51	0,52	0,54	0,55	0,56	0,57	0,58	0,59	0,60	0,61
Tous les usages	8,55	9,83	7,54	7,70	7,85	8,01	8,66	8,83	9,01	9,19	9,38
Fourniture et Transport	7,76	9,09	6,80	6,93	7,07	7,21	7,85	8,01	8,17	8,33	8,50
Transport - Charge locale	0,43	0,40	0,41	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,46	0,47	0,48
Distribution	0,36	0,33	0,34	0,35	0,35	0,36	0,37	0,38	0,38	0,39	0,40

¹ Le taux d'actualisation nominal utilisé est de 6,97%

14. REFERENCE HQD-13, DOCUMENT 1

- a. Please provide all reasons why HQD proposes any increase to the first energy block in the Rate D tariff structure. Why is it not appropriate to assign all of the rate increase to the tail block?

Réponse:

En augmentant deux fois plus le prix de la deuxième tranche, le Distributeur reflète la tendance à la hausse du coût des nouveaux approvisionnements tout en limitant les impacts maximums de la hausse tarifaire sur les clients. En faisant porter toute l'augmentation de tarif sur la 2^e tranche, cela aurait un impact tarifaire plus important chez les clients qui consomment en 2^e tranche.

- b. Please specify any specific "gradualism" or "avoidance of rate shock" criteria that HQD employs when evaluating different tariff design proposals for Rate D. In light of the overall increase to the rate class, what is the maximum increase HQD is willing to impose on larger residential customers?

Réponse:

Voir la réponse à la question 23 b de l'ACEF à la pièce HQD-14, document 2.

- c. Please provide a “bill frequency” analysis for the residential class Rate D for the most recently available historical year, showing for 100 kWh increments, the number of bills, and the kWh billed within the block. Please provide the analysis in MS Excel or other spreadsheet electronic format.

Réponse:

Voir la réponse à la question 31 a) de OC à la pièce HQD-14, document 6.

- d. To what extent is HQD’s proposal to increase the tail block charge for Rate D limited by its desire to reduce the impact on farm customers served under that rate? Has HQD given any thought to creating a separate class for rural farm customers? Please explain your response.

Réponse:

La préoccupation du Distributeur de limiter les impacts des hausses tarifaires s'applique à l'ensemble de la clientèle au tarif D. Le Distributeur rappelle toutefois que les gros clients du tarif D, qu'il s'agisse de clients agricoles ou domestiques, paient également une prime de puissance lorsqu'ils ont un appel de puissance supérieur à 50 kW en hiver (voir HQD-12, Document 1 de la demande R-3492-2002 Phase 3 à la page 26). Or, le Distributeur a obtenu de la Régie un rattrapage du prix de cette composante. Voir la décision D-2005-34, page 139 de R-3541-2004.

Le Distributeur n'a pas songé à mettre en place un tarif spécifique pour les exploitations agricoles. Bien que le profil de consommation de plusieurs exploitations agricoles s'apparente à celui des clients des tarifs généraux, ces dernières bénéficient du tarif domestique depuis le 1er mai 1996, ce qui est à leur avantage (voir "Cadre de référence en matière de tarification des exploitations agricoles", Annexe 3 de R-3541-2004, HQD-1, document 2).

15. REFERENCE HQD-13, DOCUMENT 1, PAGE 29, TABLE 10

- a. Please provide an analysis showing billing determinants, current tariff charges and proposed tariff charges for each of the customer groups reported in this table, showing the impact of the proposed rate increase. Please provide supporting workpapers.

Réponse:

Voir la réponse à la question 1 a.

- b. Please identify who the customers are that are not reported in this table, that account for the difference between the 47,049 GWh of energy consumption reported at HQD-12, Document 2, page 15 and the 44,366 GWh reported in this table. Please provide billing determinants, present and proposed tariff charges, and present and proposed revenues for these omitted customers.

Réponse:

Ce tableau présente la description de la clientèle du 1^{er} mai 2004 au 30 avril 2005 retenue pour fins d'analyse. À la section 3.2 de la pièce HQD-1, Document 1 de la demande R-3541-2004, le Distributeur a mentionné que seules les données de facturation des clients ayant au moins une année historique sont retenues pour simuler les revenus de référence.

Par ailleurs, les données présentées à la page 15 de la pièce HQD-12, Document 2 font référence aux prévisions pour l'année témoin projetée 2006 (janvier à décembre).