

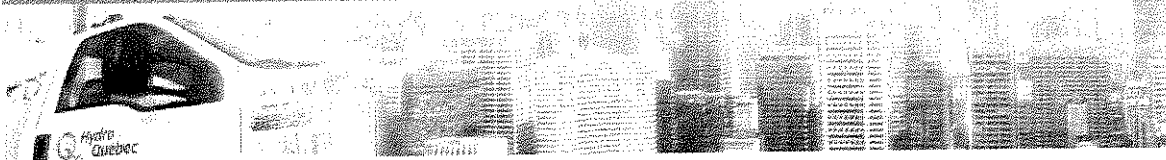
CONTEXTE ET ORIENTATIONS DU DISTRIBUTEUR

Présentation par André Boulanger,
Président de la division Hydro-Québec Distribution

R-3579-2005 : Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour
l'année tarifaire 2006-2007

5 décembre 2005

HQD-15, Document 1



CONTEXTE DE LA DEMANDE TARIFAIRE 2006-2007

- ◆ **Quatrième exercice de présentation et d'analyse des coûts du Distributeur**
- ◆ **Caractéristiques du présent contexte : Pressions structurelles sur les coûts**
 - Forte croissance de la demande
 - Coûts d'approvisionnement post-patrimoniaux
 - Hausse appréhendée du coût de transport
 - Augmentation significative du coût de plusieurs composantes hors du contrôle d'Hydro-Québec Distribution
 - Augmentation sensible du coût du chauffage des sources d'énergie concurrentes

COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR

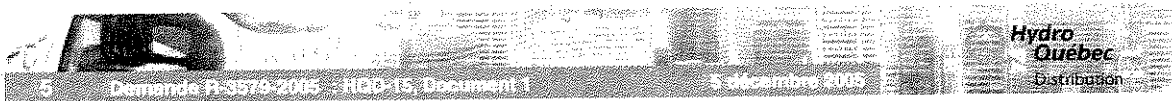
| | Historique | Base | Témoïn | Croissance | |
|--|-------------|-------------|-------------|----------------------------|---------------------------------------|
| | 2004 M\$ | 2005 M\$ | 2006 M\$ | Annuelle 2005-2006 % | Annuelle Moyenne 2004-2006 % |
| COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR | 9 150 | 9 543 | 10 051 | 5,3% | 4,8% |
| ACHATS | 6 880 | 7 116 | 7 508 | 5,5% | 4,5% |
| • Achats d'électricité | 4 567 | 4 803 | 5 195 | 8,1% | 6,6% |
| • Service de transport | 2 313 | 2 313 | 2 313 | 0,0% | 0,0% |
| COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE | 2 270 | 2 427 | 2 544 | 4,8% | 5,9% |
| Charges d'exploitation | 1 049 | 1 102 | 1 134 | 2,8% | 3,9% |
| Autres charges | 599 | 641 | 719 | 12,2% | 9,5% |
| Coût du capital | 621 | 684 | 692 | 1,2% | 5,5% |

ORIENTATIONS DU DISTRIBUTEUR

1. Améliorer l'efficacité, notamment par l'implantation des meilleures pratiques d'affaires adaptées au contexte d'Hydro-Québec Distribution
2. Élaborer une stratégie pour les investissements
3. Encourager une meilleure utilisation de l'électricité
4. Gérer les approvisionnements de façon dynamique et développer de nouvelles options d'approvisionnement

1. EFFICIENCE ET BALISAGE

- ◆ L'amélioration de l'efficacité s'apprécie sur de longues périodes
- ◆ Six indicateurs plus pertinents aux opérations du Distributeur
- ◆ Les résultats des indicateurs
 - portent sur une base historique solide de comparaison
 - présentent une évolution favorable
- ◆ À l'avenir :
 - volonté de contenir l'évolution annuelle moyenne des indicateurs sous la barre de l'inflation
 - Des actions d'amélioration ciblées et découlant des études de balisage



1. EFFICIENCE ET BALISAGE

- ◆ **Balisage : un outil à l'appui de l'amélioration de l'efficacité**
- ◆ Depuis 2002, principale source de balisage : PA Consulting
 - Participation à deux programmes:
 - Programme *Customer service* pour les activités clientèle
 - Programme *T&D* pour les activités Réseau
 - Des positionnements globaux Coûts / Service favorables



2. STRATÉGIE POUR LES INVESTISSEMENTS

- ◆ **Formation au sein du Distributeur du Comité des investissements**
 - Suivi des investissements en cours
 - Planification
- ◆ **Diagnostic de la planification des investissements à court, moyen et long termes afin de :**
 - répondre aux préoccupations de la Régie face au niveau d'investissement requis
 - assurer la pérennité du réseau tout en garantissant la qualité de service

3. MEILLEURE UTILISATION DE L'ÉLECTRICITÉ

- ◆ **Plan global en efficacité énergétique 2006 avec des objectifs plus ambitieux**
- ◆ **Meilleur signal de prix**
 - Gel de la redevance
 - Concentration des hausses sur certaines composantes des tarifs
 - Présentation de tous les coûts

4. APPROVISIONNEMENT

- ◆ Une équipe responsable en continu de la programmation et de l'optimisation du portefeuille d'approvisionnement

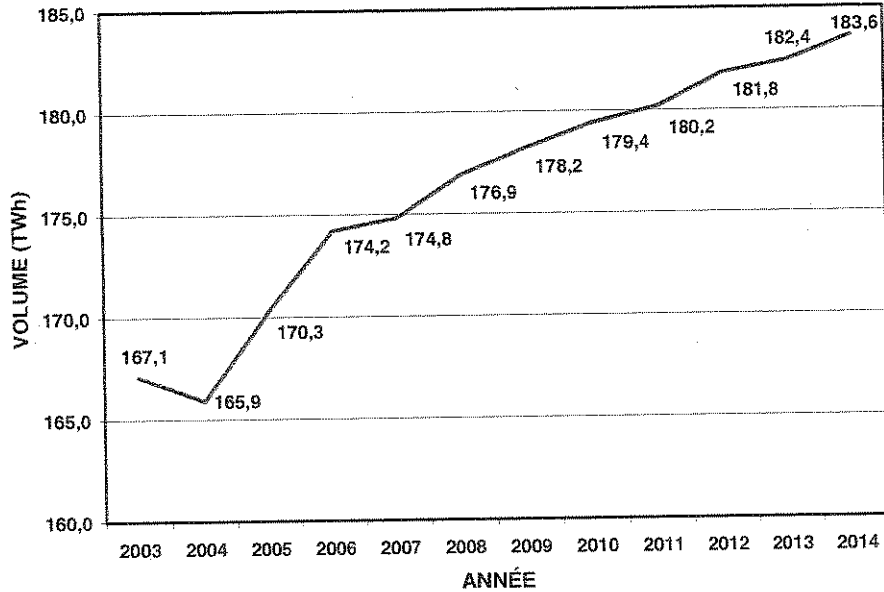
- ◆ Quatre axes :
 - Identification des besoins de façon dynamique
 - Utilisation maximale des sources d'approvisionnement disponibles
 - Maximum de concurrence dans les appels d'offres
 - Disposition d'un éventail de moyens pour répondre aux besoins

PROPOSITION TARIFAIRE

- ◆ Hausse justifiée 2006-2007 : 5,3 %
- ◆ Hausse demandée : 3,0 %
 - + Compte d'étalement tarifaire
 - + Hausse différenciée

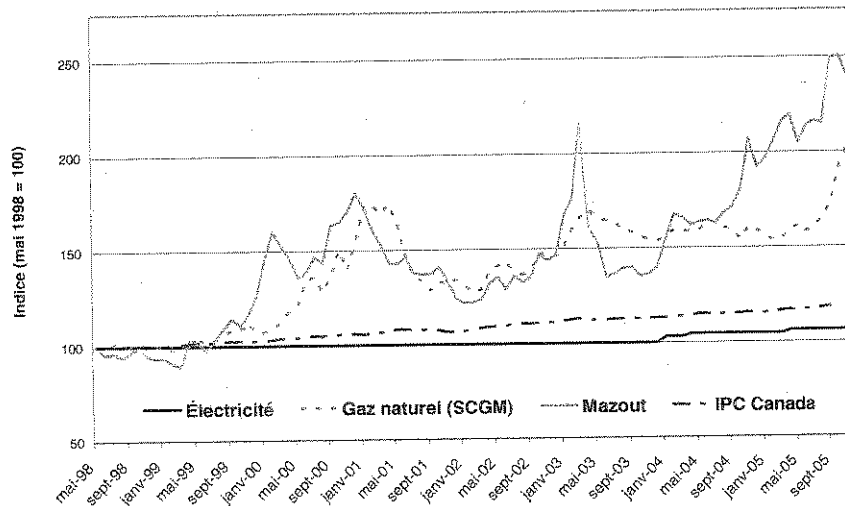
- ◆ Une proposition impliquant :
 - un plein recouvrement des coûts pour le Distributeur
 - des hausses de tarifs raisonnables et prévisibles
 - le maintien de l'interfinancement

CROISSANCE DE LA DEMANDE 2004-2014



COÛT DU CHAUFFAGE DES SOURCES D'ÉNERGIE CONCURRENTES

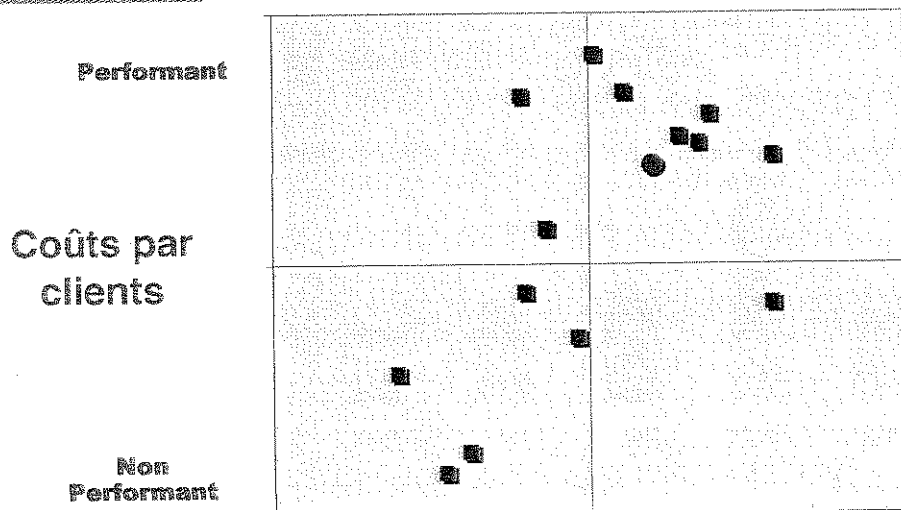
MAISON UNIFAMILIALE MOYENNE À MONTRÉAL (158 m²)
MAI 1998 à NOVEMBRE 2005



ÉVOLUTION DES INDICATEURS PRIVILÉGIÉS

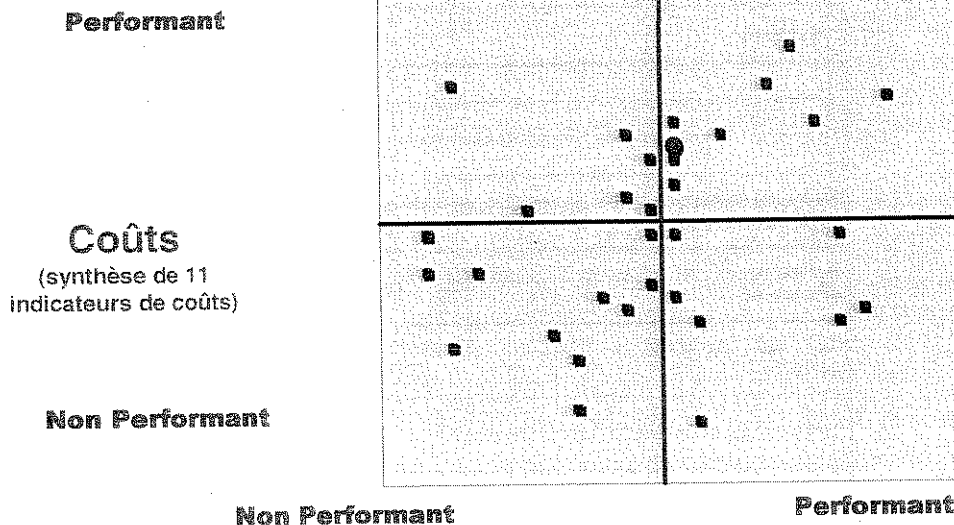
| Indicateurs | Croissance annuelle moyenne | |
|--|-----------------------------|-------------|
| | 2001 - 2006 | 2001 - 2004 |
| Coût total Distribution et SALC (\$) par abonnement | 0,20% | -2,40% |
| Charges d'exploitation nettes Distribution et SALC (\$) par abonnement | -0,10% | -0,40% |
| Immobilisations en exploitation nettes (\$) par abonnement | 0,30% | 0,30% |
| Coût total Distribution et SALC (¢) par kWh normalisé | -0,90% | -3,30% |
| Coût total processus SALC (\$) par abonnement | 1,20% | -1,50% |
| Coût total processus Distribution (\$) par abonnement | -0,80% | -3,10% |
| Inflation | 2,20% | 2,30% |

POSITIONNEMENT «SERVICES À LA CLIENTÈLE» : COÛTS VS SERVICES (Entreprises comparables)



Source: PA Consulting 2004
 (synthèse de 10 indicateurs de qualité de service)

POSITIONNEMENT «DISTRIBUTION» : COÛTS VS CONTINUITÉ DE SERVICE



Source :
PA Consulting 2004

Continuité de Service
(synthèse de 7 indicateurs de fiabilité)

HAUSSES TARIFAIRES REQUISES

