

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2
DE LA RÉGIE**

1. **Référence :** Pièce B-4, HQD-2, document 1, page 9, tableau R-2.1.

Préambule :

Le Distributeur présente au tableau R-2.1 la répartition des clients selon qu'ils sont ou non cotés en bourse.

TABLEAU R-2.1
RÉPARTITION DES CLIENTS SELON QU'ILS SONT OU NON COTÉS EN BOURSE

Catégories	Nombre de clients
Clients faisant l'objet d'une gestion de risque*	
Clients cotés en bourse	33
Filiales de sociétés publiques cotés en bourse**	70
Clients privés non cotés en bourse	54
Total	157
Clients ne faisant pas l'objet d'une gestion de risque	
Clients institutionnels (gouvernement, ville, commission scolaire, etc)	56
Total	213

* Il est à noter que certains clients cotés en bourse n'ont pas de cote d'agence de notation.

** Ces clients ne sont pas cotés en bourse mais sont des filiales de sociétés publiques cotées en bourse.

Demande :

1.1 Est-ce que le Distributeur utilisera sa propre grille d'analyse pour les filiales de sociétés publiques cotées en bourse. Veuillez élaborer.

Réponse :

Dans le cadre de sa gestion des risques de crédit, le Distributeur a comme objectif d'évaluer les clients titulaires d'un abonnement grande puissance.

Dans un premier temps, si le client n'a pas de cote récente déjà octroyée par une agence de notation, le Distributeur utilisera sa grille d'évaluation à partir des informations financières rendues disponibles par ce dernier.

Dans un deuxième temps et lorsque requis, le Distributeur analyse l'interdépendance entre le client et sa société mère afin de déterminer si des éléments qualitatifs pourraient s'avérer préoccupants. Si tel est le cas, le Distributeur verra à considérer l'ensemble de la relation entre la filiale et sa société mère dans son évaluation.

À titre illustratif, les éléments qualitatifs qui pourraient faire l'objet d'une attention particulière sont :

- la nature de l'interdépendance entre la société mère et sa filiale (client);
- le respect des conventions bancaires par la société mère et sa filiale (client);
- toute autre information jugée pertinente qui pourrait avoir un impact significatif sur le client (ex.: compagnie en phase de démarrage, nouvelle technologie, poursuite importante et fermeture d'usine)

Il est à noter que certains clients cotés en bourse n'ont pas de cote d'agence de notation. Toutefois, les informations financières de ces entreprises sont d'ordre public.

2. **Références :** (i) Pièce B-4, HQD-2, document 1, page 10, tableau R-2.2;
(ii) Pièce B-2, HQD-1, document 1, page 11, tableau 2.

Préambule :

- (i) En réponse à une demande de renseignements, le Distributeur présente la grille d'analyse qu'il se propose d'utiliser.

En voici un extrait :

**TABLEAU R-2.2
GRILLE D'ANALYSE DU DISTRIBUTEUR**

Cote HQ		A	B	C	D	Client
Cote Moody's		Aaa/Aa1-3/A1-3	Baa1-3/Ba1-3	B1-3/Caa/Ca/C	D/R/S/D/NR	
Cote Standard & Poor's		AAA/AA/A	BBB/BB/B	CCC/CC/C	-	
Item	Ref Marché	À TRÈS FAIBLE RISQUE	À FAIBLE RISQUE	RISQUÉ	TRÈS RISQUÉ	YYY
	Ref CRM					Q1 2010
	Date de publication CIE					Pts
	Description détaillée					04-mai-10
	Cote HQ					Publique
	Agence Moody's					C
	Agence Standard & Poor's					B- 18-juin-10

(...)

**Réponses à la demande de renseignements n°2
de la Régie**

Cote	Publique	Privé
A	de 9 à 19	de 6 à 13
B	de 20 à 28	de 14 à 19
C	de 29 à 35	de 20 à 23
D	36 et plus	24 et plus

- (ii) Le Distributeur présente au tableau 2 le regroupement des cotes des agences de notation.

TABEAU 2 – REGROUPEMENT DES COTES DES AGENCES DE NOTATION

Agences de notation	Client à très faible risque	Client à faible risque	Client risqué	Client très risqué
Standard & Poor's	AAA à A-	BBB+ à BB-	B+ à CC-	C+ à D
Moody's	Aaa à A3	Baa1 à Ba3	B1 à Ca	C à D

Demandes :

- 2.1 Veuillez expliquer les différences entre le regroupement des cotes des agences de notation du tableau R-2.2 (référence (i)) et du tableau 2 (référence (ii)).

Réponse :

Le Distributeur procède à la mise à jour de sa grille afin de refléter les regroupements des cotes des agences de notation du tableau 2. Ainsi, le tableau R-2.1 présente la grille d'analyse révisée.

TABLEAU R-2.1
GRILLE D'ANALYSE DU DISTRIBUTEUR
RÉVISÉE DE FAÇON À ÊTRE CONFORME AU TABLEAU 2

Item	Cote HQ	Cote Standard & Poor's	Cote Moody's	A	B	C	D	Client	
				AAA à A-	BBB+ à BB-	B+ à CC-	C+ à D	YYY	Pts
				Aaa à A3	Baa1 à Ba3	B1 à Ca	C à D		
		Réf Marché		À TRÈS FAIBLE RISQUE	À FAIBLE RISQUE	RISQUÉ	TRÈS RISQUÉ	Q1 2010	
		Réf CRM						Q1 2010	
		Date de publication CIE						04-mai-10	
		Description détaillée							
		Cote HQ							Publique
		Agence Standard & Poor's							C
		Agence Moody's							B-
									18-juin-10
Ratios de performance d'exploitation									
1		Marge d'exploitation % du chiffre d'affaires		13% et plus	de 4,0% à 12,99 %	de 1,0% à 3,99%	moins de 1,0%	-14,48	4
2		Détérioration de la capitalisation boursière		moins de 25%	de 25% à 49,99%	de 50% à 74,99%	75% et plus	68,67%	3
3		Pointage CRM (Z"-Score)		4,0 et plus	de 2,60 à 3,99	de 1,10 à 2,59	moins de 1,10	1,05	4
4		Classement CRM		premier quartile	deuxieme quartile	troisieme quartile	dernier quartile	3	3
Ratios de liquidité									
5		Ratio de liquidité relative (fonds de roulement)		3,80 fois et plus	de 2,0 à 3,79 fois	de 1,40 à 1,99 fois	moins de 1,40 fois	1,89	3
6		Ratio couverture des intérêts		10,0 fois et plus	de 2,50 à 9,99 fois	de 1,5 à 2,49 fois	moins de 1,5 fois	0,13	4
Ratios d'endettement									
7		Dettes totales / avoirs des actionnaires tangibles		moins de 0,16 fois	de 0,16 à 0,50 fois	de 0,51 -1,50 fois	plus de 1,5	0,46	2
8		Dettes totales / EBITDA (douze dernier mois)		moins de 2	de 2,0 à 3,99 fois	de 4,0 à 5,00 fois	plus de 5,0	55	4
9		Dettes totales / Liquidités des opérations - CAPEX		moins de 5 fois	de 5 à 9,99 fois	de 10,0 à 14,99 fois	15,0 fois et plus	20,7	4
Sous total									31
10		Engagements et éventualités				Non respect d'ici 12 mois	En défaut		
	E/F	Statut conventions bancaires							
	E/F	Poursuites							
	Index immo	Vérification des suretés grévant les actifs							
	E/F	Continuité des opérations client							
	E/F	Continuité des opérations apparentés							
		Insolvabilité							
Pointage								Publique	31

Cote	Publique	Privé
A	de 9 à 19	de 6 à 13
B	de 20 à 28	de 14 à 19
C	de 29 à 35	de 20 à 23
D	36 et plus	24 et plus

2.2 Veuillez expliquer pourquoi, le pointage de 31 pour une entreprise publique est cotée C et pour une entreprise privée est cotée D (référence (i)), alors que les ratios financiers seraient les mêmes dans les deux cas.

Réponse :

Dans le cadre de l'évaluation de ses clients, le Distributeur tient compte, dans son analyse, du statut des entreprises et de la disponibilité de l'information. En effet, les compagnies privées sont évaluées sur six critères quantitatifs pour un pointage maximal de 24 alors que les compagnies publiques sont évaluées sur neuf critères quantitatifs pour un pointage maximal de 36. Par la suite, tant les

compagnies privées que publiques sont analysées sur la base des critères qualitatifs.

Ainsi, pour un même pointage, l'écart de la cote s'explique par le fait que la grille d'analyse, pour une compagnie privée, doit faire abstraction de trois critères qui ne sont pas disponibles compte tenu de la nature d'une compagnie privée. Les trois critères sont:

- la variation de la capitalisation boursière (36 mois);
- le pointage CRM;
- le classement CRM.

3. Référence : Pièce B-4, HQD-2, document 1, pages 11 et 12.

Préambule :

Le Distributeur définit les critères de la grille d'analyse comme suit :

« (...) Ratios de performance d'exploitation (quantitatif)

(...)

3. Pointage CRM (Z-Score)

Le Z score est un chiffre calculé à partir de nombreux ratios comptables et financiers qui indique le risque de défaillance d'une société.

4. Classement CRM (Credit Risk Monitor)

CRM est une base de données compilant l'ensemble des états financiers pour les entreprises publiques au niveau international. Le Distributeur utilise le classement CRM afin de permettre un balisage sectoriel de l'entreprise cliente avec ses concurrents au niveau international.

(...)

10. Autres considérations (qualitatif)

*Respect par le client de ses conventions bancaires à court et long terme;
Éventualités et engagements (Poursuites, baux, contrat);
Vérification des suretés rattachées aux actifs du client;
Continuité des opérations du groupe corporatif;
Insolvabilité d'entités du groupe corporatif. »*

Demandes :

- 3.1 Veuillez élaborer davantage sur la méthodologie utilisée pour déterminer le Z-Score et indiquer les ratios comptables et financiers utilisés.

Réponse :

Credit Risk Monitor (CRM) est une entreprise privée qui se sert d'une base de données afin de compiler l'ensemble des états financiers pour les entreprises publiques au niveau international. Le pointage CRM n'est ainsi disponible que pour les entreprises publiques.

Le Z"- Score du CRM est déterminé sur la base de ratios financiers qui, une fois cumulés en prenant en compte leur pondération, permettent d'établir le pointage Z"- Score.

Cependant, en raison des droits de propriété intellectuelle entourant le Z"- Score de CRM et d'une entente de confidentialité et de non-divulgaration convenue et signée entre CRM et le Distributeur, la méthodologie utilisée relativement au calcul du Z"- Score n'est pas disponible.

- 3.2 Veuillez expliquer comment le Distributeur utilise le CRM, qui est un classement sectoriel pour les entreprises publiques internationales, pour coter une entreprise privée.

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

- 3.3 Veuillez expliquer comment les considérations qualitatives énumérées à l'item 10 seront considérées après la détermination d'un pointage (par exemple 31) de la grille d'analyse (pièce B-4, HQD-2, document 1, page 10, tableau R-2.2). Comment la cote de l'entreprise est-elle alors modifiée?

Réponse :

Quand un ou plusieurs des éléments décrits à l'item 10 sont identifiés, le Distributeur ajoute, à la somme des pointages respectifs de chacun des neuf critères quantitatifs pour les entreprises publiques ou des six pour les entreprises privées, des points additionnels basés sur des éléments qualitatifs. Le total de ces points permet d'obtenir un pointage global servant à attribuer la cote de crédit du client.

Il est à noter que chaque élément qualitatif fait l'objet d'un ajout pouvant varier entre 0 et 5 points selon la gravité de la situation et selon son impact sur le niveau de risque de crédit du client.

- 4. Références :** (i) Pièce B-4, HQD-2, document 1, page 13;
(ii) Pièce B-4, HQD-2, document 1, pages 11 et 12.

Préambule :

(i) « *Tel que décrit en réponse à la question 2.3, la grille du Distributeur cherche à obtenir une évaluation du risque similaire à celle des agences de crédit. À cette fin, la grille du Distributeur se veut évolutive, requérant des ajustements en continu.*

Par ailleurs, les agences de notation gardent même confidentiel leur processus d'établissement des cotes de crédit. Sans maintenir sa grille confidentielle, le Distributeur ne souhaite toutefois pas la codifier de façon à pouvoir la recalibrer rapidement en fonction des besoins et des informations de vigie disponibles. Pour le Distributeur, sa grille constitue un outil de gestion.

Pour ces raisons, le Distributeur ne croit pas opportun que la grille d'évaluation soit codifiée dans les conditions de service puisqu'une telle codification n'offrirait pas la flexibilité dont le Distributeur a besoin. »

(nous soulignons)

(ii) Le Distributeur présente les critères de sa grille d'analyse :

Ratios de performance d'exploitation (quantitatif)

1. Marge d'exploitation
2. Détérioration de la capitalisation boursière (36 mois)
3. Pointage CRM (Z-Score)
4. Classement CRM (Credit Risk Monitor)

Ratios de liquidité (quantitatif)

5. Fonds de roulement
6. Ratio de couverture des intérêts

Ratios d'endettement (quantitatif)

7. Dettes totales/avoirs des actionnaires tangibles
8. Dettes totales/EBITDA (12 derniers mois)
9. Dettes totales/liquidités d'opérations-CAPEX

10. Autres considérations (qualitatif)

Demandes :

- 4.1** Veuillez indiquer à quelle fréquence le Distributeur prévoit mettre à jour la grille d'analyse de risque.

Réponse :

Bien que le Distributeur considère qu'un calibrage annuel serait approprié, celui-ci croit que des calibrages plus fréquents pourraient, toutefois, s'avérer nécessaires au cours des prochaines années dans la mesure où sa grille d'analyse se veut évolutive et qu'elle en est à sa première année d'application.

- 4.2 Veuillez indiquer quelle serait la position du Distributeur à l'effet que les dix critères de la grille d'analyse ou les quatre rubriques des critères (référence (ii)) soient codifiés.

Réponse :

L'objectif du Distributeur est d'évaluer le niveau de risque de ses clients. Avec sa grille, le Distributeur cherche à obtenir une évaluation du risque similaire à celle des agences de notation. Pour ce faire et tel que présenté à la pièce HQD-2, document 1, pages 11 et 12, les quatre rubriques sont considérées par le Distributeur comme fondamentales dans la poursuite de son objectif et feront toujours partie intégrante de son modèle d'évaluation du risque. En ce qui a trait aux dix critères particuliers, ces derniers pourraient être appelés à être modifiés ou remplacés.

Pour ces raisons, le Distributeur ne voit pas d'objection à codifier les quatre rubriques, mais ne juge pas opportun de codifier les dix critères.

5. **Références :**
- (i) Pièce B-4, HQD-2, document 1, page 30;
 - (ii) Dossier R-3708-2009, pièce B-1, HQD-3, document 4, pages 6 et 7;
 - (iii) Dossier R-3708-2009, pièce B-1, HQD-3, document 4, pages 5 et 6.

Préambule :

(i) « De plus, le Distributeur réitère que les mauvaises créances ne sont pas des dépenses compensables par la prime de risque. Cette prime est plutôt liée à l'aléa sur la dépense de mauvaises créances. Or, aucune provision relative aux mauvaises créances de la clientèle grande puissance n'est intégrée aux revenus requis du Distributeur. L'absence de provision pour cette dépense s'explique en grande partie par la difficulté intrinsèque de l'établir et par la grande volatilité des mauvaises créances de cette clientèle. À cet égard, tel qu'il appert au tableau R-7.1, bien que les mauvaises créances seraient de 11,8 M\$ (et non de 10 M\$) sur un horizon de 5 ans après application des modalités demandées par le Distributeur, 7,8 M\$ sur ces 11,8 M\$ sont survenus en 2009. Toutefois, le Distributeur considère que si la Régie ne lui octroie pas un compte

de frais reportés ou qu'elle juge nécessaire de lui imposer un seuil, la véritable alternative sera d'intégrer à ses dépenses une provision pour mauvaises créances grande puissance. » (nous soulignons)

(ii) « Le Distributeur ne peut établir de provisions pour mauvaises créances pour les clients Grandes entreprises contrairement à ce qu'il fait pour les mauvaises créances de la clientèle résidentielle et commerciale. En effet, compte tenu du nombre et de la dispersion des effets selon la loi des grands nombres, le Distributeur est en mesure de prévoir un niveau de mauvaises créances pour les clientèles résidentielle et commerciale. D'ailleurs, le rehaussement pour 2010 de la provision pour mauvaises créances de 33 M\$ pour ces clientèles traduit cet exercice. Dans les cas des clients Grandes entreprises toutefois, il est impossible d'établir une telle provision, même à un an d'avance, le nombre de clients étant limité et les montants très importants et très variables par client ; » (nous soulignons)

(iii) « Jusqu'à récemment, les mauvaises créances liées à la clientèle Grandes entreprises n'ont pas été un enjeu pour le Distributeur, la clientèle respectant généralement les échéanciers de paiement et les sommes impliquées étant marginales. Toutefois, l'importance des mauvaises créances de la clientèle Grandes entreprises déjà comptabilisées en 2009 par le Distributeur le conduit à vouloir se prémunir contre un risque hors de son contrôle et, par essence, très volatil. » (nous soulignons)

Demandes :

5.1 Le Distributeur affirme que : « *L'absence de provision pour cette dépense s'explique en grande partie par la difficulté intrinsèque de l'établir et par la grande volatilité des mauvaises créances de cette clientèle* ». Il affirme de plus que : « *Dans les cas des clients Grandes entreprises toutefois, il est impossible d'établir une telle provision, même à un an d'avance, le nombre de clients étant limité et les montants très importants et très variables par client* ». Advenant le cas où la Régie ne lui octroie pas un compte de frais reportés, veuillez indiquer comment le Distributeur pourra intégrer à ses dépenses une provision pour mauvaises créances grande puissance.

Réponse :

Le Distributeur tient à rappeler que compte tenu de la difficulté d'établir une provision pour mauvaises créances grande puissance, ce mécanisme n'est pas son choix premier dans sa stratégie globale de gestion du risque de crédit.

Advenant le cas où ce mécanisme serait tout de même retenu par la Régie, le Distributeur propose d'intégrer à ses dépenses une provision de l'ordre de 23 M\$ basée sur la moyenne des mauvaises créances grande puissance des deux dernières années afin que la provision soit représentative des changements conjoncturels survenus depuis 2009. Éventuellement, le Distributeur pourrait aussi envisager d'appliquer une formule d'ajustement automatique de cette provision. À titre

d'exemple, la formule pourrait être du type "moyenne mobile des trois années historiques les plus récentes" ou toute autre formule équivalente.

Cependant, force est de constater que la mise en place d'une provision de cet ordre aurait à chaque année un impact direct sur la clientèle par opposition au compte de frais reportés pour lequel l'impact sur la clientèle survient uniquement si le risque de mauvaises créances se concrétise.

- 5.2** La Régie comprend que jusqu'à récemment les mauvaises créances liées à la clientèle Grandes entreprises n'ont pas été un enjeu pour le Distributeur puisque les sommes impliquées étaient marginales. Advenant le cas où la Régie juge nécessaire de lui imposer un seuil correspondant aux sommes marginales, veuillez expliquer quelle serait la différence avec le traitement actuel du Distributeur.

Réponse :

Le Distributeur considère que la situation économique qui prévaut depuis 2009 fait en sorte que les montants de mauvaises créances ne sont plus marginaux. Les mauvaises créances historiques, considérées comme marginales jusqu'en 2008, ne peuvent être qualifiées de représentatives des mauvaises créances à venir.

Cela étant, l'application du seuil ne modifierait pas l'approche proposée visant à se doter de moyens pour gérer le risque important occasionné par la clientèle grande puissance. Par contre, il complexifierait assurément la gestion du compte de frais reportés compte tenu du fait que le suivi se fait client par client et que la résolution d'une faillite se fait généralement sur plusieurs années.

De plus, un seuil n'offre pas l'opportunité au Distributeur de récupérer des coûts légitimes engendrés dans le cours normal de ses opérations. Une provision équivalente à la moitié du seuil retenu par la Régie s'avèrerait dans les circonstances nécessaire, pour assurer un traitement équivalent à celui des mauvaises créances associées aux autres clientèles.

- 6. Références :**
- (i) Pièce B-4, HQD-2, document 1, page 32;
 - (ii) Dossier R-3708-2009, pièce B-1, HQD-3, document 4, pages 5 et 6;
 - (iii) Pièce C-1-4, page 2.

Préambule :

(i) « Au-delà des éléments mentionnés à la réponse à la question 11.2, le Distributeur considère que le niveau des mauvaises créances passées des clients grande puissance peut difficilement être représentatif du futur. Sur la période 2000-2010, force est de constater la grande volatilité des montants nets en arriéré dont la variation se situe entre 2 à 3 K\$ et 19,4 M\$, qui traduit entre autres des changements conjoncturels importants survenus depuis 2009. »

(nous soulignons)

(ii) « Jusqu'à récemment, les mauvaises créances liées à la clientèle Grandes entreprises n'ont pas été un enjeu pour le Distributeur, la clientèle respectant généralement les échéanciers de paiement et les sommes impliquées étant marginales. Toutefois, l'importance des mauvaises créances de la clientèle Grandes entreprises déjà comptabilisées en 2009 par le Distributeur le conduit à vouloir se prémunir contre un risque hors de son contrôle et, par essence, très volatil. »

(nous soulignons)

(iii) L'AQCIE/CIFQ mentionne dans sa preuve :

« La preuve révèle, enfin, qu'aucun cas d'insolvabilité ne s'est présenté depuis le 25 février 2010 (HQD-2, doc. 1, pages 3 et 4), ce qui peut laisser croire que la pire crise économique qu'ait connue le monde depuis celle des années trente achève ses ravages au Québec. »

(nous soulignons)

Demande :

6.1 Est-ce que les changements conjoncturels importants survenus depuis 2009 seront encore en vigueur en 2011 et les années suivantes ? Veuillez commenter sur l'affirmation de l'AQCIE/CIFQ à l'effet que la pire crise économique qu'ait connue le monde depuis celle des années trente achève ses ravages au Québec.

Réponse :

Bien que la récession mondiale ait été majeure, le PIB au Québec n'a reculé que de 1 % en 2009. Toutefois, la récession a particulièrement frappé le secteur manufacturier qui s'est contracté de 15 % entre le sommet de 2007 (4^e trimestre) et le creux de 2009 (3^e trimestre). L'économie du Québec est sortie de la récession, mais le secteur manufacturier, qui représente près de 30% des ventes mensuelles du Distributeur, peine à accroître son rythme de production. Selon les données de l'Institut de la statistique du Québec du deuxième trimestre de 2010, le PIB manufacturier n'a récupéré que 24 % de la perte de production subie en 2008 et 2009.

Enfin, le secteur industriel québécois demeure aux prises avec la forte concurrence des pays émergents (notamment dans les secteurs forestier et du papier) et il doit composer avec la force du dollar canadien qui devrait demeurer près de la parité à la devise américaine au cours des prochaines années.

De plus, les risques financiers à court terme et celui d'un nouveau ralentissement économique mondial se sont accrus.

Ainsi, aussi longtemps que ces risques ne se sont pas dissipés, notamment aux États-Unis, le secteur manufacturier québécois demeurera fragilisé.

Au-delà de ces considérations, la proposition du Distributeur relève d'une saine gestion de ses mauvaises créances et se justifie quelque soit les vues que l'on pourrait avoir sur la conjoncture économique et son évolution qui, par définition, est incertaine.

7. **Référence :** Pièce B-4, HQD-2, document 2, pages 7 et 8.

Préambule :

« Le Distributeur effectue une revue périodique de l'ensemble de ses clients grande puissance. Dans ce cadre, il effectue aussi une vigie médiatique, économique et juridique de façon continue.

Dans le cas du client K:

(...)

Devant ce nouveau refus et l'augmentation du niveau de risque, le Distributeur a majoré, le 18 novembre 2009, le montant de ses hypothèques légales pour les faire passer à 18 097 000 \$. Ce montant représentait 51 jours de consommation incluant les taxes.

Le 24 février 2010, le client avait recours à la protection d'une ordonnance rendue en vertu de la LACC sans avoir à son dossier de défaut de paiement.

La perte du Distributeur dans ce dossier est de 15 961 952,25 \$. À ce jour, le Distributeur considère comme faibles ses chances de récupérer les sommes impayées. Selon toute vraisemblance, le fruit de la vente des actifs de la compagnie ne suffira pas à rembourser les créanciers garantis. » (nous soulignons)

Demande :

7.1 Veuillez élaborer sur l'affirmation que : « *Selon toute vraisemblance, le fruit de la vente des actifs de la compagnie ne suffira pas à rembourser les créanciers garantis* ». Au besoin, veuillez fournir votre réponse sous pli confidentiel.

Réponse :

Selon les informations publiques disponibles, le créancier de premier rang du client K présente une dette totale de plus de 400 M\$ et dispose des principaux actifs du client K en garanties. Le créancier de second rang présente une dette totale de plus de 100 M\$ et d'autres groupes de créanciers de rang inférieur présentent également une dette totalisant plus de 100 M\$. Ces derniers viennent s'ajouter au groupe de créanciers garantis.

Par ailleurs, dans un article paru récemment dans un grand quotidien, on y indiquait que le prix de la vente prochaine de la totalité des actifs du client K serait de 236 M\$. Compte tenu que la valeur de réalisation des actifs ne couvrira pas en totalité la dette du créancier de premier rang, il appert évident que tous les créanciers garantis de rang inférieur, au même titre que le Distributeur, ne seront pas remboursés, rendant ainsi nulle la possibilité de récupération pour le Distributeur.

En conclusion, cette situation vient confirmer les appréhensions du Distributeur sur le fait que les hypothèques légales représentent un moyen de protection inefficace dans des cas similaires.

8. Référence : Pièce C-1-4, page 4.

Préambule :

Concernant la demande d'un dépôt pour les clients très risqués, l'AQCIE/CIFQ mentionne que :

« Le Distributeur désire pouvoir exiger de ses clients très risqués un dépôt équivalent à 12 jours de consommation, soit sa période « à risque » de 7 jours avant facturation plus 5 jours additionnels de consommation non facturée.

L'AQCIE et le CIFQ n'ont pas objection à cette proposition, pourvu toutefois que soient éliminées les autres obligations de fournir un dépôt :

- *celle (nouvellement ajoutée par la décision D-2010-022) de fournir un dépôt à l'occasion d'un nouvel abonnement;*
- *celle de fournir un dépôt au cas de défaut de paiement dans les 24 derniers mois.*

**Réponses à la demande de renseignements n°2
de la Régie**

Le Distributeur souhaitant mettre en place un régime de sûretés reposant sur la qualité du crédit du client telle qu'analysée au cas le cas, il n'y a aucune raison de maintenir l'exigence d'un dépôt dans ces deux cas particuliers :

- *si le crédit du client qui requiert un nouvel abonnement est bon, il n'y a aucune raison d'exiger de lui un dépôt ou autre sûreté;*
- *si le crédit du client qui a effectué un paiement en retard est bon, il n'y a pas non plus de raison d'exiger de lui un dépôt ou autre sûreté, tel retard de paiement pouvant avoir résulté de motifs sans rapport avec sa solvabilité actuelle. »*

Demandes :

- 8.1** Veuillez commenter la proposition de l'AQCIE/CIFQ à l'effet que l'obligation de fournir un dépôt à l'occasion d'un nouvel abonnement soit éliminée.

Réponse :

En temps normal, une nouvelle entreprise peut difficilement être évaluée compte tenu du fait que les informations financières disponibles reflètent, la plupart du temps, un bilan d'ouverture et présentent peu ou pas d'historique financier, de crédit ou d'opération. Ainsi une entreprise en démarrage, représente souvent un risque additionnel pour ses fournisseurs.

En raison de l'incertitude que peut représenter un nouveau client pour le Distributeur, ce dernier considère important de conserver l'option d'exiger un dépôt pour tout nouveau client grande puissance. Cependant, lorsqu'il le juge requis, le Distributeur pourrait exiger d'autres conditions de crédit qu'un dépôt afin de lui permettre de réduire son risque de crédit.

- 8.2** Veuillez indiquer si le Distributeur prévoit faire une évaluation de crédit à tout nouvel abonnement de la clientèle grande puissance. Si oui, le Distributeur est-il d'accord avec la proposition de l'AQCIE/CIFQ d'exiger un dépôt uniquement à un client jugé très risqué ? Veuillez élaborer.

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.1.

- 9. Référence :** Pièce C-1-4, page 5.

Préambule :

Concernant les recours au cas de désaccord, l'AQCIE/CIFQ mentionne que :

« Nous croyons qu'il serait également opportun de prévoir que les coûts afférents au recours à une agence de notation seront supportés par la partie qui a tort et non nécessairement par le client. »

Demande :

- 9.1** Veuillez commenter sur la position de l'AQCIE/CIFQ à l'effet qu'il serait opportun de prévoir que les coûts afférents au recours à une agence de notation seront supportés par la partie qui a tort et non nécessairement par le client.

Réponse :

Le Distributeur a développé et mis en place sa grille d'analyse d'évaluation du risque qui procure des résultats similaires à ceux des agences de notation. De plus, il procédera au calibrage annuel et à la mise à jour régulière des cotes de crédit du portefeuille de la clientèle grande puissance.

Ainsi, compte tenu de cette démarche, le Distributeur considère qu'il n'a pas à supporter les coûts pour l'obtention, par le client, d'une deuxième opinion sur sa cote de crédit étant donné que celle-ci sera basée sur les mêmes informations financières que celles fournies au Distributeur.